legendarias

historias que inspiran

legendarias

historias que inspiran

Legendarias. Historias que inspiran
© Fundación IES, 2026
1.a edición — La Paz, Bolivia
172 págs.; 24x18 cm.

Una publicación de
Fundación IES
Dirección del proyecto editorial
Identidad visual y lineamientos gráficos
Edición y selección de contenidos
Ana Gonzales
Edición narrativa y gestión de contenidos
Erika Cusiquispe
Sistematización y organización de contenidos
Valeria Ramírez
Gestión y organización de registro fotográfico
Andrea Ochoa
Idea original
Fernanda Reyes

Desarrollo de diseño editorial
EDITORIAL EL CUERVO
Corrección ortotipográfica
Drina Flores y Paola Bacherer
Armado y diagramación
Paola Bacherer y Samantha Aguilar
Diseño de portada
Samantha Aguilar

Intervención artística
Pimienta | Estudio de diseño

Registro fotográfico y audiovisual
Creativa
CTVI
La Productora
Ricardo Capriles
The Social Bird

Impresión
Talleres Gráficos Kipus
La Paz, Bolivia, 2026

A las mujeres que, desde sus empresas, construyen futuro.

PRÓLOGO

Todos los días, miles de mujeres se levantan muy temprano para atender los diferentes aspectos de su vida cotidiana. Los múltiples roles que cumplen las obligan a dividir su tiempo y atención entre la familia, el negocio o la empresa y el resto de las responsabilidades que tienen a su cargo.

Es, sin duda, un mundo que puede ser muy agobiante. La sensación de soledad, las dudas sobre si lo que se está haciendo es lo correcto o si, al final del camino, se alcanzará el éxito, acompañan permanentemente a quienes se atreven a hacer empresa en Bolivia. Por eso es importante mostrar las historias de mujeres que han desarrollado sus empresas superando obstáculos y señalando un camino para las demás.

Es un gran gusto presentar este libro, *Legendarias*, que reúne los perfiles de mujeres valientes y perseverantes que son un ejemplo para la sociedad.

Desde marzo de 2023, los veintiún eventos realizados en La Paz, Santa Cruz, Cochabamba y El Alto han reunido a ochenta y cuatro panelistas y diecisiete moderadoras, quienes han compartido sus experiencias con más de 1.300 participantes en encuentros distendidos que se convirtieron en espacios de confianza y aprendizaje, donde la experiencia de unas se sumó al impulso de quienes recién comienzan a recorrer el camino.

Legendarias recopila experiencias reales de mujeres empresarias con el objetivo de compartir aprendizajes concretos y trayectorias diversas. El libro no propone modelos únicos ni fórmulas cerradas, sino historias que abren caminos posibles y permiten comprender que el liderazgo y el éxito empresarial se construyen desde la diversidad. A partir de relatos honestos, el libro da voz, sentido y continuidad a las experiencias de estas mujeres.

Gracias a todas las que hicieron posible este espacio de encuentro y este compendio de historias protagonizadas por mujeres que construyen empresa y país.

Juan Carlos Iturri
Director Ejecutivo - Fundación IES

legendarias

(adjetivo)

Que sobresale entre las de su género hasta tal punto que ha entrado a formar parte de la historia o se ha convertido en modelo digno de imitar.

Del latín *legenda*: lo que ha de ser leído.

INTRODUCCIÓN

Legendarias amplía este concepto para mostrar que las mujeres empresarias no son una excepción, sino referentes reales, cercanos y posibles.

En Bolivia, miles de mujeres lideran micro, pequeñas y medianas empresas que generan empleo, sostienen familias y dinamizan economías locales. Sin embargo, sus trayectorias rara vez ocupan el centro del relato empresarial. Su liderazgo suele ejercerse en silencio; su impacto, muchas veces, no recibe la visibilidad que merece.

Este libro no busca idealizar el camino empresarial ni presentar historias perfectas. Busca reconocer procesos reales: decisiones difíciles, aprendizajes constantes, momentos de incertidumbre y, sobre todo, perseverancia. A lo largo de sus páginas se comparten buenas prácticas, recomendaciones y aprendizajes aplicables que enriquecen la experiencia de emprender.

Desde la Fundación IES creemos que las empresas son generadoras de empleo, prosperidad y esperanza. Cuando una mujer fortalece su empresa, fortalece también su entorno y contribuye activamente al desarrollo del país. Visibilizar estas trayectorias no es solo un acto de reconocimiento ; es una apuesta por más y mejores empresas, por referentes posibles y por un ecosistema empresarial más inclusivo.

Legendarias no son leyendas lejanas. Son mujeres reales que están construyendo empresa y país en el presente.

VOLUMEN I

Santa Cruz


YO SOY
legendaria






BOLIVIA


Brunch is always
a good idea


Gerente



Daniela Plaza Ponte

CEO DE LA PAVLOVA

Es la líder de un innovador emprendimiento en Santa Cruz de la Sierra que ofrece pasteles de merengue de alta calidad. Su trayectoria se centra en la creación y crecimiento de la startup, con un compromiso constante de brindar experiencias excepcionales a los clientes y posicionar La Pavlova como una pastelería de referencia en la ciudad. Con pasión y enfoque estratégico, trabaja en fortalecer la marca y en transformar la repostería en una empresa consolidada, combinando creatividad, excelencia y visión empresarial.

TIPS

1. **DEBES CONOCER TUS NÚMEROS COMO LA PALMA DE TU MANO. La claridad financiera no es opcional: es la base para tomar decisiones conscientes y sostenibles.**
2. **LA FORMACIÓN CONSTANTE ES CLAVE. Estar en permanente aprendizaje y actualización permite adaptarse, crecer y responder a los desafíos.**
3. **EMPRENDER TAMBIÉN IMPLICA ASUMIR MÚLTIPLES ROLES. Nos toca prepararnos para comprender cada aspecto del negocio y liderarlo con responsabilidad y conocimiento.**

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?
Para mí, la empatía es fundamental, no solo hacia el equipo, sino también hacia los clientes y hacia uno mismo. También aprendí que el crecimiento empresarial requiere valentía, preguntar, pedir ayuda y tocar puertas. Muchas veces me dijeron que no, pero aun así seguí y eso hizo toda la diferencia.

¿Cómo defines o mides el éxito en tu vida? ¿Crees haberlo alcanzado?
Para mí el éxito es ser feliz con lo que hago, poder equilibrar trabajo y familia y sentir que estoy construyendo algo propio que tiene impacto. También es saber que puedo llegar más lejos, pero sin perder quién soy.

> “Demostrar que en Bolivia sí se puede crecer a nivel nacional e internacional.”

¿Qué le dirías a alguien que quiere emprender y aún no se anima?
Aunque no soy financista, quien emprende debe conocer su negocio a fondo: saber cuánto se vende, a quién, cuánto se gasta y cuál es el margen de los productos, porque sin este control una empresa puede venirse abajo. Además, es vital estar en constante aprendizaje, conocer leyes, procesos de contratación y trámites institucionales. Incluso si se contratan expertos, es importante tener un conocimiento básico para poder dirigir y tomar decisiones informadas.

Pamela Requena

CO FUNDADORA DE MELIMEL



Lidera un emprendimiento dedicado a la producción de miel natural y sus derivados, con fuerte compromiso con el medioambiente. Junto a su esposo, Venelin Simeonov, ha desarrollado Melimel, iniciativa que ofrece productos de alta calidad y promueve la importancia de las abejas en los ecosistemas. Dirige la administración y estrategia comercial de la marca, impulsando su crecimiento y diversificación con productos innovadores como extractos de miel con frutas, mermeladas y salsas gourmet, consolidando a Melimel como referente de calidad en Bolivia.

Emprender con propósito

Vivíamos en Bulgaria cuando decidimos crear Melimel. Yo tenía muy presente la idea de volver a Bolivia y hacer algo con impacto social o ambiental. Mi esposo, apasionado por la apicultura, trabajaba con 60 colmenas y fue así como descubrimos el potencial del proyecto. Vinimos a Bolivia a estudiar el mercado y vimos que la apicultura estaba poco desarrollada. Llegamos hace cinco años con 12 colmenas y hoy tenemos 160.

> *"El liderazgo también se construye con empatía, perseverancia, orden y perspectiva."*

La importancia de la perspectiva

Recomendaría a quienes emprenden o lideran que aprendan a tomar perspectiva. Siempre enfrentaremos situaciones difíciles y, si no salimos mentalmente del momento, podemos decidir de forma reactiva en lugar de reflexiva. Para lograrlo, creo en la meditación y en rodearse de "personas vitamina", aquellas que escuchan, apoyan y aportan. Esto nos permite preguntarnos con mayor claridad si una decisión debe tomarse desde la emoción o desde los hechos y nos ayuda a actuar con mayor objetividad cada día.

TIPS

1. **DEFINIR TU CLIENTE: saber exactamente a quién le hablas cambia tu negocio.**
2. **NO TE RINDAS CUANDO ALGO NO FUNCIONA: a veces tienes que modificar, ajustar, cambiar el camino o volver a empezar.**
3. **HAZ QUE TODO LO QUE HAGAS TENGA VALOR: busca oportunidades, aposta por lo que sabes hacer y anda por lo que puedes lograr.**



Rosa Parada Serrano

FUNDADORA DE LA IMPRENTA ROSA BETANIA

Con setenta años, se define como una persona emprendedora, luchadora y dedicada, convencida de que "el querer es poder". Es madre de tres hijos y abuela de dos nietos. Aunque es profesora de formación, su vocación ha sido la imprenta, fundada por sus padres en Santa Cruz, por lo que se considera gráfica de nacimiento. Entre sus logros destaca la creación de su propia imprenta y la incorporación de sus tres hijos al negocio, impulsando el crecimiento tecnológico. Su tenacidad y fe le han permitido aprender y superar obstáculos a lo largo de su camino.

TIPS

1. **TRAZAR OBJETIVOS:** trabajar día a día para hacerlos crecer y avanzar hacia ellos.
2. **DINAMISMO Y, SOBRE TODO, AMOR POR LO QUE HACES:** hay que querer el trabajo para poder hacerlo bien.
3. **APRENDER DE LO BUENO:** inspirarnos en ello, dejando de lado lo negativo, porque así se construye un futuro prometedor.

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

Para iniciar cualquier proyecto, es fundamental tener buen carácter; una sonrisa abre puertas y nos impulsa a avanzar. He tenido muchos tropiezos, pero siempre me levanté, porque rendirse no es una opción cuando hay liderazgo y toma de decisiones claras. También es esencial involucrarse en el trabajo, acompañar al equipo y crecer con ellos, porque "con el ojo del patrón engorda el caballo".

> "Trabajé en un entorno mayormente masculino y, para hacerme escuchar, tuve que endurecer la voz, siempre tratando a todos con respeto porque así todo funciona mejor."

¿Qué le dirías a otra empresaria que se siente desmotivada?

En el camino surgirán muchos problemas, pero la clave está en la persona que quiere triunfar: actuar con dinamismo y amor por lo que hace, porque solo así se puede mejorar y crecer. Con dedicación, esfuerzo y la ayuda de Dios, es posible alcanzar mucho más de lo que uno imagina. Este es un consejo que doy a todos.

María José Gutiérrez

FUNDADORA Y GERENTE DE GUTIMPORT



Se identifica como madre, hija, hermana y amiga y disfruta viajar, compartir con amistades y relajarse en casa. Egresada de Derecho de la UPSA, encontró su vocación en el mundo empresarial y en 2013 fundó Gutimport, dedicada a la importación de calzados. Ese mismo año creó la tienda Stiletto, representando a Luiza Barcelos en Bolivia, desarrollando la operación hasta consolidarla como una franquicia nacional, con planes de expansión. Su trayectoria refleja visión empresarial y compromiso con la construcción de marcas sólidas en el sector del calzado.

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

Mi recomendación para quienes emprenden o lideran es tomar perspectiva. En los momentos difíciles uno quiere huir, pero si cambias la forma de mirar la situación, podés reaccionar mejor. La perspectiva te da calma y te permite evitar decisiones impulsivas.

¿Qué le dirías a alguien que quiere emprender y aún no se anima?

Para las mujeres que quieren emprender, es fundamental definir quién es su cliente y conocer su nicho. Al iniciar un negocio, muchas veces se intenta vender a todos y aunque la idea suene atractiva, la realidad es que no todo el mundo es nuestro cliente. Cuando identificamos a nuestro cliente ideal y enfocamos nuestras energías en cómo atraerlo y satisfacer sus necesidades, las cosas comienzan a funcionar y desaparece la frustración de querer vender a todos.

> “Si estoy generando impacto, me siento exitosa.”

TIPS

1. **TOMAR PERSPECTIVA:** cuando te enfrentas a situaciones desagradables.
2. **RODEARTE DE PERSONAS VITAMINA:** personas que te acerquen buenas ideas y buena energía.
3. **TENER PRESENTE TUS METAS:** eso te permite resistir, incluso cuando parece que nada avanza.

La Paz






FABRIK48


VAN GOGH


VAN GOGH
LA NUIT ÉTOILÉE
CHEAP
ART





Valeria Díaz Romero

COFUNDADORA Y CEO DE MUNAY

Impulsó una fintech social en Bolivia enfocada en fortalecer a mujeres emprendedoras mediante financiamiento, formación y una comunidad de apoyo, promoviendo negocios liderados por mujeres. El emprendimiento recibió reconocimientos internacionales como WeXchange Women STEMpreneurs Competition y el iImpact Badge por su aporte al ODS #5 en Latinoamérica. Además, ha promovido la inclusión financiera y de género en África y Latinoamérica y fue reconocida en 2023 como una de las Innovadoras Menores de 35 años por el MIT LATAM.

TIPS

1. **LA EMPATÍA:** intentar pensar qué puede estar sintiendo la otra persona después de lo que le tocó vivir.

2. **LA PERSEVERANCIA:** creer en uno mismo y luchar por lo que se quiere.

3. **LA PÉRDIDA:** considero que en mi caso fue algo que me impulsó a llegar a donde estoy, (la pérdida de un ser querido) se ha vuelto un motor para lo que hago. Es duro, pero impulsa. Qué lindo saber que ese éxito tiene un motor tan fuerte detrás.

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

Si no hubiera cruzado mi camino con las personas con las que fundé Munay, probablemente nunca hubiera emprendido. Estar donde estoy es resultado de un aprendizaje diario: distintas experiencias te van llevando y con el tiempo una se da cuenta de que todo lo construido antes era por algo. Todo lo que tuve que aprender me permite hoy estar liderando.

> “Todos tenemos una historia que contar y en cada etapa que superamos ya fuimos exitosos. Todos, de una u otra forma, hemos sido luchadores. Así que sí: todas y todos hemos sido exitosos.”

¿Cómo defines o mides el éxito en tu vida?

Muchas veces nos olvidamos de todo lo que atravesamos en el proceso. No vemos los pequeños triunfos, cuando en realidad el éxito está en las pequeñas cosas: una conversación con una amiga, un momento con una hermana, instantes simples que dejamos pasar. Todos tenemos una historia que contar y en cada etapa que superamos ya fuimos exitosos. Todos, de una u otra forma, hemos sido luchadores. Así que sí: todas y todos hemos sido exitosos.

Coral Ayoroa

CHEF BOLIVIANA



Chef boliviana con destacada trayectoria en gastronomía y educación culinaria. Formada en la Universidad de Los Andes, combinó la cocina con la enseñanza, desempeñándose como Directora de la Carrera de Gastronomía en dicha universidad. Fue parte del equipo creador de Gustu y la Fundación Melting Pot, e impulsó iniciativas como las escuelas Manq'a y el circuito de Street Food Suma Phayata. Ha trabajado en cocinas internacionales como NOMA, Astrid & Gastón y Malabar, representando a Bolivia en eventos gastronómicos.

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

Siento que cuando una se esfuerza, trabaja con dedicación y se permite soñar, el camino te va llevando a otros lugares. Eso ha marcado mi forma de decidir: trabajar, dedicarme y no dejar de soñar siempre me ha abierto puertas.

> "Conoce tu producto, interactúa, valora las técnicas ancestrales. Conoce también lo de afuera para implementarlo aquí y hacer crecer nuestra gastronomía."

¿Cómo defines o mides el éxito en tu vida?

Para mí, la clave del éxito vuelve a ser la perseverancia: seguir, insistir, trazarte una meta clara y saber hacia dónde quieres ir. También tiene que ver con estar preparada para las oportunidades. A veces se abren puertas y no sabemos responder. Siento que en mi caso fue la perseverancia, ser yo misma, seguir aprendiendo y estar lista para cuando llegaran esas oportunidades.

TIPS

1. **LA PERSEVERANCIA:** apasionarte por lo que haces y no sentirte menos, aunque los miedos aparezcan.

2. **EL CONOCIMIENTO:** aprender nuevas técnicas, entender qué está pasando en otros países, cómo crece la gastronomía y cómo podemos replicarlo en Bolivia.

3. **CONOCER NUESTRA CULTURA:** llevo más de veinticinco años trabajando de manera profesional y todavía, cuando viajo por pueblitos, encuentro técnicas que no conocía.



Indira Arias

DIRECTORA CREATIVA & CEO DE MIGRANTE

Su trayectoria combina pasión, resiliencia y compromiso social y ambiental. En 2020 fundó JAMUY, plataforma educativa que empodera a niños y adolescentes mediante experiencias de viaje. En 2021 lanzó una marca de moda ética y sostenible que integra textiles y técnicas indígenas bolivianas con diseño contemporáneo y luego impulsó una iniciativa que vincula coaching femenino y moda. Su experiencia como solo women traveler *en India y el sudeste asiático fortaleció su visión y compromiso con el cambio social.*

TIPS

MI PALABRA CLAVE ES CONOCERSE: ese es el primer paso para emprender, para cualquier proyecto. Cuando una persona se conoce, se abre una puerta enorme. ¿Cómo vas a vender tu charque si no lo conoces, si no sabes quién eres ni qué quieres?, ¿cómo esperas que otros crean en tu proyecto?

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

Hoy puedo decir que soy todo lo que siempre soñé ser. Durante mucho tiempo me limité a mí misma por miedo, inseguridad y por no conocerme. Antes de salir al mundo necesitaba conocerme primero. Una vez que me acepté y descubrí qué quería y qué no quería, todo hizo clic. Si no sabemos quiénes somos ni hacia dónde vamos, es imposible tomar buenas decisiones.

> “Aprendí que, si nadie me abre la puerta, yo la abro. Que puedo conseguir lo que deseo y que cuando necesito ayuda puedo levantar la mano sin miedo.”

¿Cómo lograr que la gente valore el trabajo de una marca social?

Es un reto, especialmente en Bolivia, donde existe la cultura del “¿cuánto me rebajas?”. Mi propósito es generar trabajo y permitir que las personas de esas comunidades no tengan que migrar, pasar hambre o enfrentarse a situaciones de vulnerabilidad. Que puedan vivir dignamente en sus territorios.

Selene Pinto

CREADORA DE MÉTODO OLÍMPICO Y CONSULTORA INTERNACIONAL EN COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA Y EDUCACIÓN DIGITAL



Es una profesional que ha sabido aprovechar el poder de los territorios digitales para innovar y transformar el trabajo de marcas y profesionales. A través de capacitaciones, consultorías y asesoramiento especializado, impulsa a empresas y emprendedores a construir comunidades digitales con propósito, enfocadas en enseñar, informar y transmitir valores positivos a la sociedad. Su enfoque va más allá de la simple presencia en redes: concibe cada plataforma como una herramienta estratégica de impacto, crecimiento y transformación real.

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

Para ser honesta, lo que me trajo hasta donde estoy fue la necesidad. Me fui a São Paulo sin dinero, sin hablar el idioma, sin conocer a nadie. Nadie me daba una oportunidad, pero yo deseaba vivir esa vida. Crecí con la idea de que podía hacerlo, así que busqué la manera. Ese fue el inicio de mi camino: la voluntad de construir la vida que quería, incluso cuando no tenía nada a favor.

> “Ese fue el inicio de mi camino: la voluntad de construir la vida que quería, incluso cuando no tenía nada a favor.”

¿Cómo encuentras el equilibrio personal?

Mi psicólogo me explicó que cada área de tu vida es como una columna: la familia, la pareja, los *hobbies*, el trabajo, todas sostienen tu bienestar. Si solo existe una columna y se cae, tú también caes. Si hay demasiadas, no tienes espacio para entrar y salir con libertad. El equilibrio consiste en cultivar cada columna, regarla y saber cuándo sustituir algo que ya no te sostiene. Así evitas resentir tu trabajo y mantienes una vida plena.

TIPS

1. **ESTAR SIEMPRE PREPARADOS: si queremos que la puerta se abra, debemos estar listas, cuando llegue el momento.**
2. **TENER UN BUEN MAESTRO, y esto lo aprendí de mi papá; el Dr. Bismarck Pinto Tapia, un buen maestro acorta caminos. Solo alguien que ya llegó a donde quieres llegar puede mostrar los atajos.**
3. **EL ÉXITO COMO CONSECUENCIA, no como fin. No sabemos realmente qué es el éxito ni cómo medirlo. Cada persona lo define diferente. Para mí, todas esas cosas son consecuencias de hacer bien lo que amas, no metas en sí mismas.**

El Alto


IES






IES


legendarias





Anita Crispín

PROPIETARIA Y FUNDADORA DE ANITA ESTILISTA

Estilista profesional, profesora de matemáticas a nivel secundario, directora de un centro penitenciario y propietaria de los salones Anita Estilista. Lidera dos salones de belleza, uno en la ciudad de El Alto y otro en La Paz, con un equipo de más de 20 personas a su cargo. Con una sólida presencia digital que supera los 92 mil seguidores en TikTok, promueve la belleza integral, el fortalecimiento de la autoestima y el empoderamiento de la mujer.

TIPS

1. **DAR EL PRIMER PASO AHORA.** Empezar, aunque dé miedo. Tal vez caigamos, pero también nos volveremos a levantar.

2. **HACER TODO CON CORAZÓN Y PENSAR EN LO SOCIAL.** Si construimos empresas pensando en ayudar, crecemos junto a otros, especialmente entre mujeres.

3. **CAPACITARSE Y DIVERSIFICAR.** Ser emprendedora no es un trabajo de ocho horas, es un esfuerzo de 24/7. No hay que quedarse en un solo servicio: aprender más, abarcar más áreas y sumar habilidades te vuelve única en tu rubro.

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

Mi emprendimiento nació de la necesidad de un sustento para mi familia y mis hijos. Empecé con un salón pequeño que me permitía trabajar y estudiar a la vez. Después de la pandemia todo cambió: pasé de tener dos peinadoras a tener más de veinte personas en el equipo, así que ya no puedo bajar los brazos tan fácilmente.

Me considero una líder que transforma: quiero cambiar vidas a través de mi trabajo. Haber sido maestra y haber vivido, visto y escuchado violencia física y psicológica me hizo más empática.

> “Creo que realmente veré si fui exitosa en los últimos días de mi vida, cuando pueda preguntarme: ¿cuántas vidas ayudé a transformar?”

Sobre el miedo a contratar personal y asumir sueldos

Manejar personal es complejo, pero es también la mayor ayuda cuando la empresa crece. Algo que me ayudó mucho fue trabajar con porcentajes y bonos, no solo con salarios fijos. Eso hace que el equipo se sienta parte del negocio. Además, es fundamental conocer a tu gente. Sin tu equipo no creces. Si alguien daña al grupo, a veces es mejor soltarlo; pero mientras tanto, el trabajo en equipo implica colaboración y sentir al personal como parte de la familia.

Hoy siento que mi éxito ya no es solo empresarial.

Silveria Cutipa

FUNDADORA Y CREADORA DE JABONES KOLLA



Licenciada en Química Industrial por la UMSA, cuenta con experiencia en instituciones dedicadas a la protección ambiental, como la Dirección de Medio Ambiente de El Alto y el Ministerio de Medio Ambiente. Actualmente lidera SUMA QHANA – KOLLA, un emprendimiento enfocado en el reciclaje de aceites usados para la elaboración de jabones artesanales y cosméticos naturales. Su objetivo es continuar trabajando en la defensa ambiental, con énfasis en la reducción de la contaminación hídrica y la valorización de plantas medicinales.

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

Trabajé casi trece años en un lugar donde impulsé varios proyectos, ese trabajo me marcó. Cuando dejé la institución, los medios me conocían como la cholita ecológica y me pregunté cómo podía seguir aportando al medio ambiente desde otro lugar. Así nació mi emprendimiento: una fusión entre lo ambiental y lo social. Al principio fue una lucha dura. Yo hablaba de reciclaje, economía circular, productos hechos a partir de aceites usados y muchas amas de casa me miraban como si estuviera loca. Pero persistí. Gracias a la visibilidad, hoy estoy por viajar al exterior para enseñar producción y comercialización de productos de limpieza ecológicos. Jamás imaginé cruzar fronteras con algo que parecía imposible.

> “Mi sueño es llegar a mis hermanas de las comunidades y enseñarles más para que también crezcan.”

¿Cómo defines o mides el éxito en tu vida? ¿Crees haberlo alcanzado?

El éxito, para mí, está profundamente ligado a la conciencia ambiental. He llegado a ciertos logros, sí, pero también asumo una responsabilidad. El éxito no es solo personal: es comunitario. Impacto social del emprendimiento y rol de las empresas en el bienestar comunitario.

Mi sueño es llegar a mis hermanas de las comunidades y enseñarles más para que también crezcan.

TIPS

1. DEFINIR TU VISIÓN Y TU MISIÓN.
Tienes que saber a dónde quieres llegar, soñar en grande y tener seguridad para avanzar.

2. ACEPTAR LOS TROPIEZOS Y LEVANTARTE.
Emprender no es fácil, pero la fortaleza se construye en cada caída.

3. AMAR TU TRABAJO Y AYUDAR AL PRÓJIMO.
Cuando haces tu trabajo con amor, la innovación fluye. Y cuando ayudas, la vida te devuelve en abundancia.



Maribel Mamani

PROPIETARIA Y CREADORA DE TOCA MADERA

Ingeniera financiera que creo un emprendimiento que une tradición y tecnología para dar continuidad a un valioso legado familiar, transformando la experiencia artesanal en una propuesta innovadora con identidad y propósito. Desde su formación profesional y su conexión con el oficio, lidera un emprendimiento con visión y compromiso, demostrando que el conocimiento técnico y el respeto por la tradición pueden convivir para crear proyectos capaces de generar valor a sus clientes.

TIPS

1. **INVESTIGA ANTES DE CREAR.**
   Entiende el contexto, el cliente, el mercado y la historia detrás de tu producto.

2. **INNOVA POR DOS.**
   Si tú estás pensando en una idea, alguien más también lo está. Innovar un paso más allá te mantiene relevante.

3. **PLÁSMALO TODO EN UN PLAN DE NEGOCIOS.**
   Es la única forma de ordenar tus ideas, prever riesgos y crecer con estrategia

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

Ser profesional no garantiza un camino fácil: cuando emprendes, vuelves a empezar. He tenido muchos tropiezos y he tenido que aprender nuevamente el área, entender el negocio desde adentro, conocer el mercado y reconstruirme como emprendedora. Creo que todos podemos aprender y enseñar. Ser humilde es esencial: tanto para transmitir conocimiento como para recibirlo.

> “Para mí, ser una buena líder implica actitud, perseverancia y coraje. Actitud para enfrentar los retos diarios, perseverancia para sostener el proyecto cuando se pone difícil y coraje para tomar decisiones que implican riesgo, cambio y crecimiento.”

Relaciones que sostienen el negocio

Creo que una empresa debe involucrarse en el bienestar social porque eso crea vínculos reales. Cuando trabajas con propósito, la gente lo siente. Y cuando un cliente recibe un trato humano, cercano y auténtico, vuelve. La fidelización nace de la conexión emocional: de que el cliente recuerde cómo lo trataste, cómo lo hiciste sentir y qué historia había detrás del producto.

Maribel Huayta

CEO & DESIGNER DE WARMIÑA

Nacida en la ciudad de El Alto, es ingeniera industrial graduada de la Universidad Católica Boliviana en 2020, además de fotógrafa artística, diseñadora y apasionada de la moda. Fue becaria del IILA en 2023, experiencia realizada en Italia en el área de la industria de la moda, que fortaleció su visión creativa y técnica. Desarrolla una propuesta dedicada al diseño y fabricación de prendas en fibras naturales, con pilares centrados en el diseño, el trabajo hecho a mano y la preservación de las culturas a través de los tejidos.



¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

Creo en un liderazgo que se basa en tres pilares, aprender todo el tiempo, escuchar diferentes puntos de vista y aceptar críticas para transformarlas en ideas nuevas. Para mí, ser líder es comprender a las personas, tanto al consumidor como al equipo. Cuando entiendo lo que la gente realmente quiere, encuentro claridad para planificar, crear y dirigir. Y dentro del equipo, me gusta poner ideas sobre la mesa, escuchar, ajustar, mejorar. Creo en la construcción colectiva.

Impacto social y por qué es importante que las empresas se involucren

> “Mi meta no es que la gente vuelva al campo, sino que sus culturas no mueran. Y eso me impulsa a tomar decisiones con responsabilidad.”

Trabajar con mujeres, con artesanas y con cultura me ha hecho ver que un emprendimiento puede cambiar vidas. Cuando una mujer genera sus propios ingresos, cuando sus técnicas no se pierden, cuando recupera su identidad, todo eso tiene un impacto social enorme. Creo profundamente que las personas necesitan conexión humana. Y en los negocios, esa conexión se logra cuando sabes comunicar no solo tu producto, sino la historia detrás de él. Mi meta no es que la gente vuelva al campo, sino que sus culturas no mueran. Y eso me impulsa a tomar decisiones con responsabilidad, especialmente porque detrás de mí hay familias enteras que dependen de este trabajo.

TIPS

1. **NO MEZCLES TUS PROBLEMAS PERSONALES CON TU EMPRENDIMIENTO:** tienes que aprender a separar a la persona del negocio; si no, tus emociones terminan afectando tu trabajo.

2. **ESCUCHA DE VERDAD:** escuchar no es decir “sí, sí”, sino procesar, analizar, reformular, aplicar y volver a testear. Las críticas, aunque duras, te hacen avanzar.

3. **NO TE CONGELES POR MIEDO, ÚSALO PARA IMPULSARTE:** caerse es parte del proceso, pero cada caída trae un aprendizaje. El miedo puede ser un motor si no lo dejas paralizarte

Cochabamba








TEA WEEB







Jimena Peinado

PROPIETARIA DE TOMATE ASADO

Arquitecta cochabambina que transformó su pasión por la alimentación saludable en un emprendimiento innovador. Es creadora de Tomate Asado, marca nacida en 2020 con la elaboración de tomates horneados en distintas presentaciones, hoy presente en Cochabamba y La Paz. Su compromiso con la sostenibilidad la llevó a cultivar su propia materia prima en un huerto urbano, aplicando agricultura orgánica sin químicos. Tomate Asado es una iniciativa con propósito que promueve una alimentación consciente y amigable con el medio ambiente.

TIPS

1. NO TENER MIEDO.

2. CONOCERME A MÍ MISMA.
En el camino aparecen emociones de todo tipo (miedo, pena, dudas), pero al final lo más importante es escuchar a mi "Pepito grillo" interior y avanzar.

3. MANTENERME ENFOCADA.
Hay que seguir, siempre hacia adelante.

¿Cómo defines o mides el éxito en tu vida? ¿Crees haberlo alcanzado?

Creo profundamente que el éxito es un sentimiento propio. Cada día trae consigo un logro: el simple hecho de despertarme, abrir los ojos y tener la oportunidad de hacer lo que planifiqué la noche anterior ya es, para mí, un éxito.

No mido el éxito únicamente en términos económicos. Mi emprendimiento aún no ha alcanzado el punto de equilibrio, pero eso no significa que no haya logrado cosas importantes. Cuando alguien me escribe para decirme que les encantó mis productos, esos momentos, esas pequeñas confirmaciones, también cuentan y me impulsan a seguir.

> "Tener espacios de calidad con mi familia y luego tener momentos definidos para trabajar me permite mantener el equilibrio."

Equilibrio, organización y autoconocimiento

Creo que lo primero es conocerme: ya sea a través de terapia, de momentos de relajación o de cualquier herramienta que funcione para mí. Ese autoconocimiento es clave. También he aprendido que necesito tener horarios claros. La familia y el emprendimiento no pueden mezclarse porque chocan; por eso separo mis tiempos. Para mí, funcionan muy bien los horarios y los cronogramas. Y, por supuesto, nada de esto sería posible sin la ayuda de mi familia en casa. Con su apoyo, puedo sostener estos horarios y esta forma de trabajar.

Alejandra Laserna

FUNDADORA DE MUNDO PILATES

Bióloga y exinstructora de fitness que transformó su pasión por el bienestar en un emprendimiento dedicado a ayudar a mujeres a encontrar el equilibrio en sus vidas. Hace casi veinte años, descubrió en el Pilates una forma de conectar con su cuerpo y mejorar su bienestar. Desde entonces, cofundó su propio estudio y creó una marca personal enfocada en clases online de pilates y bienestar, diseñadas especialmente para mujeres con una vida ocupada. Su enfoque es claro: promover el movimiento de forma suave, efectiva y sin culpa.



¿Cómo defines o mides el éxito en tu vida? ¿Crees haberlo alcanzado?

Creo en celebrar los pequeños pasos. Cada logro llena mi "casita" interna con esa sensación de éxito. Las emprendedoras recordarán su primera venta: ese momento en el que alguien apuesta por tu producto y pide más. Es un sentimiento increíble. Para mí, marcar el éxito implica pausar, disfrutar y "remojarme" un instante en ese logro. Incluso cuando cometo errores, considero que ya gané algo: tengo más herramientas para hacerlo mejor mañana. Eso también es éxito. Hubo un momento clave: cuando entendí que mi *hobbie* podía autosustentarse y pagar mis cuentas. Ahí también me sentí exitosa.

> "Hubo un momento clave: cuando entendí que mi hobbie podía autosustentarse y pagar mis cuentas. Ahí también me sentí exitosa."

Equilibrio, organización y autocuidado

Encontrar equilibrio ha sido un desafío. Amo mi trabajo, soy muy *workaholic* y a veces me doy cuenta de que he avanzado demasiado sin mirar alrededor. Por eso es esencial tener presentes mis valores. Ha habido momentos en los que he tenido que priorizar a mi familia y decir: esto del trabajo puede esperar. También he aprendido a reconocer mis metas: trabajar, sí, pero también vivir, estar con mis hijas, mantener mi casa y mi salud emocional. Las redes sociales pueden absorber muchísimo tiempo, así que debo poner límites. A veces dejo un *reel* pendiente porque prefiero cocinar con mis hijas y conversar con ellas. La organización es clave.

TIPS

1. **UN PASO A LA VEZ. No se puede pensar que, al emprender hoy, mañana todo será un éxito. El crecimiento se construye día tras día.**
2. **RODÉATE DE LA GENTE CORRECTA. Personas que creen en ti, que te alientan y que también pueden hacerte críticas constructivas.**
3. **AUTOCUIDADO: terapia, pausas, actividades que me devuelvan la calma. En mi caso, no me doy cuenta de que estoy haciendo demasiado hasta que el cuerpo me duele.**



Pamela Prudencio

CO-FUNDADORA DE FLEUR DE LUNE

Una emprendedora creativa y multifacética que ha dejado huella en distintos sectores. Pamela inició su camino con Patata Brava, el primer food truck *en Bolivia, marcando tendencia en el mundo gastronómico. Luego, decidió apostar por un segundo emprendimiento y cofundó Fleur de Lune, una florería que refleja su pasión por el arte y la naturaleza. Pero su espíritu innovador no se detuvo ahí: años después incursionó en la creación de contenido, convirtiéndose en blogger de viajes y comida, inspirando a miles con sus experiencias.*

TIPS

Para mí, además de reconocer el miedo, lo más importante es lanzarse sin pensar en lo que dirá la gente. ¿Qué es lo peor que puede pasar? Esa pregunta me acompaña siempre. Si quieres emprender, empieza hoy. No hay que tener miedo a absolutamente nada.

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

Desde siempre tuve el bichito de emprender. Me encantaba crear y hacer cosas: de niña vendía cupcakes, bordaba, hacía dulces para Navidad siempre encontré una manera de generar algo propio. Ese impulso me acompañó desde muy pequeña.

¿Cómo defines o mides el éxito en tu vida? ¿Crees haberlo alcanzado?

He aprendido que cuando haces muchas cosas a la vez, puedes perder el disfrute. Llega un logro y ya estás pensando en lo siguiente, sin darte tiempo de valorarlo. Hace un par de años empecé a trabajar en disfrutar el presente y hoy pienso que cada logro por pequeño que sea es un éxito.

El éxito se construye paso a paso. Si tú no te celebras, ¿quién más lo hará? Siempre habrá alguien que diga "eso no va a funcionar", pero si no crees en ti, nadie más lo hará.

> "Mantener la calma en momentos decisivos es una base clave para tomar buenas decisiones."

También creo que es esencial rodearnos de buenas personas. Y cuando trabajamos con socios o en equipo, aprender a delegar nos permite enfocarnos en lo que realmente nos corresponde, cuidarnos y diversificar mejor nuestras energías.

Daniela Pérez

CEO DE PBCH & UPCYCLED



Una apasionada activista de la moda sostenible. Daniela ha convertido su amor por la moda y el medio ambiente en un emprendimiento con impacto. A través de PBCH & Upcycled, busca darle una segunda vida a prendas y materiales, promoviendo el consumo responsable y la reutilización creativa. Como activista, trabaja en la educación sobre el impacto de la moda rápida y fomenta prácticas de producción responsables, generando conciencia sobre la importancia de reducir el desperdicio textil.

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

Creo firmemente que todo lo que hago debe identificarse conmigo; necesito sentir una conexión real. Más allá de generar ingresos, tengo que disfrutar profundamente lo que hago para poder sostenerlo en el tiempo. A mí siempre me gustó coser, la ropa, la moda. Y a partir de una pérdida inesperada, la muerte de mi papá sentí la necesidad de salir adelante. De ahí nació mi emprendimiento: algo muy pequeño, casi de la nada, pero impulsado por un deseo profundo de avanzar.

> "Debemos sentirnos orgullosas de los pequeños avances que damos en la vida en cualquier camino que nos acerque a nuestros objetivos grandes. Esos pasos constantes son, en sí mismos, éxito."

Equilibrio, organización y autocuidado

Para mí, la terapia ha sido fundamental para mantener el equilibrio. Hubo una temporada en la que no podía más: estudiar, trabajar y no darme el tiempo necesario para mi emprendimiento me sobrepasó. La terapia me ayudó a aclarar lo que quería, a ordenar mis ideas y a avanzar con intención. Debemos sentirnos orgullosas de los pequeños avances que damos en la vida en cualquier camino que nos acerque a nuestros objetivos grandes. Esos pasos constantes son, en sí mismos, éxito.

TIPS

1. **CONFIAR EN UNA MISMA: confiar en lo que estás haciendo y escuchar esa voz interna.**
2. **HAZ LAS COSAS INCLUSO CON MIEDO. Emprender es caminar acompañada de tus inseguridades, pero aun así avanzar.**
3. **ORGANIZACIÓN Y TOMAR EL EMPRENDIMIENTO EN SERIO. Entender que esto no es un juego, que es real, me permitió comprometerme de verdad.**

VOLUMEN II

El Alto

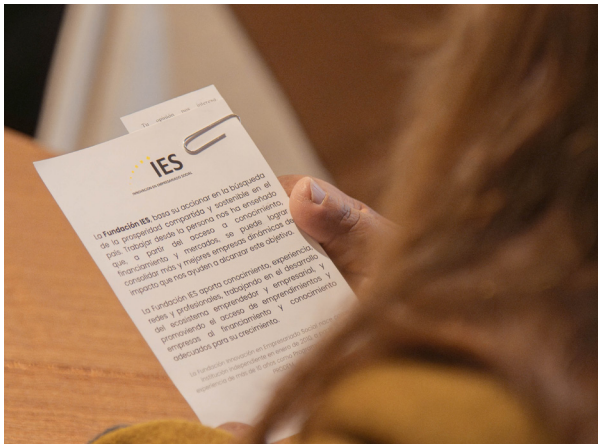

Mi mayor error
y acierto empresarial






IES




IES



Estela Mita

CEO Y CO FUNDADORA DE JAYA

Emprendedora curiosa y comprometida con el aprendizaje continuo, el impacto social y la tecnología. Su recorrido en programas y concursos de emprendimiento le permitió adquirir herramientas clave para el desarrollo de proyectos con propósito. Lidera un emprendimiento dedicado a la creación de productos artesanales sostenibles y al empoderamiento de artesanos rurales, construyendo una cadena de valor ética, sostenible y transparente que pone en valor el trabajo artesanal a través de textiles para la decoración del hogar.

TIPS

1. **COMUNICACIÓN. Debes saber expresar tus ideas y tu visión. A través de una buena comunicación se crean alianzas y se abren nuevas oportunidades.**
2. **ORGANIZACIÓN. No solo se trata de gestionar mi tiempo, sino también de coordinar con los tiempos de otras personas.**
3. **EMPATÍA. Con el equipo, con el entorno y con los clientes.**

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

Creo profundamente en un liderazgo colaborativo y adaptativo. Para mí, liderar es sumar a todos, escuchar cada voz y reconocer que cada persona del equipo es clave para tomar buenas decisiones y hacer crecer el emprendimiento. El equipo no acompaña: construye. Al mismo tiempo, el liderazgo debe ser adaptativo. Siempre surgen problemas, imprevistos y cambios sociales o económicos. Como emprendedora, he aprendido que no todo se puede controlar, pero sí se puede aprender a gestionar lo que viene, adaptarse y avanzar.

> “Liderar es sumar a todos, escuchar cada voz y reconocer que cada persona del equipo es clave para tomar buenas decisiones y hacer crecer el emprendimiento.”

Comunicación del valor cultural a un público global

Las redes sociales han sido clave. Nos permiten un alcance que no tendríamos a nivel local. A través de ellas mostramos no solo el producto final, sino todo el proceso: desde el origen en el área rural hasta la prenda terminada. Cuando las personas entienden el trabajo detrás de cada tejido, comprenden que el precio es justo, porque es un trabajo largo, artesanal y profundamente valioso.

María Lilian Centeno

DIRECTORA ADMINISTRATIVA DEL INSTITUTO TECNOLÓGICO FRANFER

Líder comprometida con la educación técnica y la formación de nuevas generaciones. Desde muy joven enfrentó importantes desafíos personales, que marcaron su carácter y determinación. Al concluir el bachillerato inició su vida laboral en una tienda de repuestos, donde nació su pasión por la mecánica. Con el deseo de aprender más ingresó a la UMSA y desarrolló su trayectoria como docente, que la llevó a fundar un instituto automotriz donde impulsa una educación innovadora y el espíritu emprendedor, creando mayores oportunidades para jóvenes de la ciudad de El Alto.



¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

El liderazgo se basa principalmente en la comunicación. Cuando surge un problema, lo enfrentamos juntos. No es sano que una sola persona cargue con todo. Comunicarnos nos permite apoyarnos y tomar mejores decisiones.

También fomentamos un ambiente de apoyo con los jóvenes a quienes formamos. Si tienen dificultades, estamos ahí para acompañarlos.

> "Hoy, uno de mis mayores logros es poder compartir el conocimiento que adquirí con muchos jóvenes, porque ellos tienen un enorme potencial que muchas veces es limitado por el entorno."

Iniciativas para el crecimiento empresarial y la economía

Es fundamental que el Estado apoye a los emprendedores y no cierre puertas. Muchas veces, en lugar de soluciones, se encuentran trabas, impuestos y procesos largos que desmotivan. Aun así, quienes queremos salir adelante seguimos luchando y perseverando.

TIPS

La empatía es fundamental: saber hablar, escuchar y relacionarse con el entorno. En mi caso, en la mecánica automotriz, siempre animo a las mujeres a que se atrevan a emprender en este rubro. Les digo que no se rindan y que sigan luchando por sus sueños.



Diana Poma

DISEÑADORA Y PROPIETARIA DE TEXTILES Y MODAS DIANA

Nació y reside en la ciudad de El Alto. Diseñadora de profesión y madre de dos hijos, inició su emprendimiento a los diecinueve años con una pequeña tienda en la zona de La Ceja, impulsada por su pasión por la moda y la identidad cultural. Con el paso de los años, consolidó su trabajo en la confección de polleras a medida para eventos sociales, bloques y fraternidades, llegando a producir hasta mil polleras por encargo. Además, importa telas desde China con diseños propios y ofrece una propuesta integral para vestir a la mujer de pollera dentro de Bolivia y otros paises.

TIPS

1. **CREER EN UNA MISMA:** a pesar de la negatividad, decidí confiar en mí y seguir adelante.
2. **SER HUMANA:** entender a las personas con las que trabajas.
3. **SEGUIR AVANZANDO:** pese a las dificultades, siempre mirando hacia adelante.

¿Cómo defines o mides el éxito en tu vida? ¿Crees haberlo alcanzado?

Mi éxito es parcial: me siento orgullosa de lo que he logrado, pero todavía quiero más. Me emociona ver a mujeres salir de mi tienda sintiéndose empoderadas. Aún tengo hambre de seguir creciendo y expandirme a otros países.

> “Es fundamental que no se cierren las puertas a los artesanos. Necesitamos apoyo, credibilidad y oportunidades para seguir generando trabajo y no rendirnos.”

Producción artesanal a gran escala

Nuestro trabajo es manual, no industrial. Es más sacrificio, más tiempo y más esfuerzo. Por eso, el trabajo artesanal debe ser más valorado: cada prenda lleva dedicación, historia y mucho compromiso. Es fundamental que no se cierren las puertas a los artesanos. Necesitamos apoyo, credibilidad y oportunidades para seguir generando trabajo y no rendirnos.

Braseida Nina

PROPIETARIA Y DIRECTORA DE LA EDITORIAL NINA KATARI Y DEL CENTRO CULTURAL SISA KATARI



Educadora de origen aymara, activista indianista y Magíster por la Universidad Pedagógica. Su labor se ha centrado en la revalorización de los saberes ancestrales y en la promoción de una educación descolonizadora, comprometida con la identidad y el conocimiento propio. Desde la Editorial Nina Katari impulsa la producción y difusión de pensamiento crítico y de voces indígenas, fortaleciendo la identidad cultural y la memoria colectiva desde una perspectiva indianista. Impulsa espacios de reflexión y reivindicación de los pueblos originarios.

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

Nuestro liderazgo es comunitario y horizontal. Trabajamos de manera dialógica con la comunidad, sin jerarquías rígidas, sino desde la coordinación y el trabajo colectivo con los distintos grupos que nos rodean.

¿Cómo defines o mides el éxito en tu vida? ¿Crees haberlo alcanzado?

Creo que es un proceso. El objetivo de nuestros proyectos como comunidad es fomentar el pensamiento crítico y todas nuestras producciones literarias y espacios culturales buscan precisamente eso. Mientras el pensamiento crítico siga siendo una tarea pendiente en el diálogo ciudadano, debemos seguir trabajando. Los aportes realizados hasta ahora son pequeños avances, pero aún queda mucho por hacer en nuestro contexto alteño, paceño y boliviano. Para desarrollar pensamiento crítico es fundamental comprometerse con el conocimiento de nuestra historia, analizar la realidad de manera profunda, informarse a partir de fuentes confiables y auto educarse constantemente. Ese es el horizonte que perseguimos: una sociedad que trascienda a través del pensamiento crítico.

> “Ese es el horizonte que perseguimos: una sociedad que trascienda a través del pensamiento crítico.”

TIPS

1. **COMPARTIR COINCIDENCIAS IDEOLÓGICAS, especialmente cuando se emprende en pareja. Eso evita conflictos y fortalece los proyectos.**

2. **ARTICULAR CON COMUNIDADES Y CONTACTOS, porque el trabajo se difunde más cuando no se hace en soledad. Emprender sola o solo no es suficiente.**

3. **TRABAJO COLECTIVO**

La Paz


Café













Nohelia Gardeazabal

FUNDADORA DE DISEÑO PARA TONTOS

Es fundadora de un estudio de interiorismo que ha logrado acercar el diseño de espacios a un público no especializado, combinando creatividad, empatía y una comunicación clara y cercana. Tras años de experiencia en el ámbito corporativo, decidió dar un giro profesional para seguir su verdadera pasión: el interiorismo. Lo que comenzó como una página en redes sociales con tips accesibles y prácticos, hoy es una plataforma consolidada que transforma hogares y acompaña procesos personales a través del diseño.

TIPS

1. **DEDICACIÓN TOTAL: para que algo funcione, al inicio exige renuncias, desvelos y enfoque absoluto.**

2. **SABER DELEGAR: una sola persona solo llega hasta cierto punto. Delegar requiere aceptar que no somos buenos en todo y confiar en quienes pueden hacerlo mejor.**

3. **PERSISTIR SIN PERDER AUTENTICIDAD: como mujeres, muchas veces debemos esforzarnos un poco más en un mundo que no siempre está hecho para nosotras. No podemos parar. Hay que confiar en nuestro talento, ser menos duras con nosotras mismas y dejar atrás los prejuicios que nos limitan.**

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

Soy comunicadora y trabajaba en un lugar donde realmente era feliz. Siempre decía que, cuando fuera mayor, me dedicaría al diseño como pasatiempo. Pero mientras armaba mi casa, descubrí lo mucho que me apasionaba transformar espacios y lo difícil que era encontrar una guía boliviana con recomendaciones realistas. Cuando terminé mi casa pensé: "Ahora que lo logré, otras personas también pueden hacerlo sin gastar tanto". Así nació Diseño para Tontos. Empecé sola, de forma autodidacta, trabajando sin parar, hasta que tuve que renunciar a mi trabajo porque ya no podía con ambos mundos. Con el tiempo comprendí que en una empresa no basta con la creatividad; hay que asumir lo que una no sabe. Por eso le propuse a mi esposo ser mi socio. El proyecto creció enormemente y hoy me siento plena con lo que hacemos.

> "Con el tiempo comprendí que en una empresa no basta con la creatividad; hay que asumir lo que una no sabe."

¿Cómo defines o mides el éxito en tu vida?

No sé si he alcanzado el éxito. Lo que sí puedo afirmar es que hoy soy feliz con lo que hago y tampoco he completado todos mis sueños, me falta mucho por construir.

Narda Paredes

FUNDADORA DE NARDA BOLIVIAN HANDMADE



NARDA Bolivian Handmade es la primera marca boliviana de calzados de lujo hechos a mano. Con formación en diseño de calzado en Lima y una fuerte conexión con el trabajo artesanal, ha posicionado su emprendimiento como referente de diseño, calidad y producción nacional. Además, diversificó la marca con una línea de calzados de seguridad industrial, integrando innovación, funcionalidad y altos estándares de protección y reafirmando el valor del diseño y la manufactura boliviana.

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

Trabajaba en marketing, pero mi amor por los zapatos empezó de niña. Un día decidí darme la oportunidad de explorar esa pasión. Me fui a Lima a aprender desde cero y, al entrar a un taller y ver cómo se cortaba, cosía y armaba el cuero, supe que había encontrado mi camino. Una noche tuve claridad absoluta: "Esto es lo que quiero hacer el resto de mi vida".

> "Las empresas necesitan una nueva generación de emprendedores éticos, coherentes y valientes."

¿Cómo defines o mides el éxito en tu vida?

Para mí el éxito es simple: ¿soy feliz hoy? La respuesta es sí. Pero todavía queda mucho camino por recorrer, nuevas metas por lograr y aprendizajes por cultivar Las empresas necesitan una nueva generación de emprendedores éticos, coherentes y valientes.

TIPS

1. **RECORDAR POR QUÉ EMPEZASTE:** habrá caos, miedo y momentos duros. En esos días, detenerte un segundo y recordar tu propósito es lo que te permite continuar.

2. **SER GENUINA:** la motivación personal debe alinearse con lo que haces. Cuando no eres auténtica, se nota.

3. **LA PERSEVERANCIA SIN MIEDO:** el miedo es lo que mata los sueños, hay que enfrentarlo para avanzar.



Natalia Dávila

FUNDADORA DE PIMIENTA ESTUDIO DE DISEÑO

Diseñadora Gráfica y Comunicadora Visual, fundadora de Pimienta Estudio de Diseño, un proyecto creativo que integra la neurodiversidad como eje central. Con formación en diseño, un MBA y un máster en gestión de proyectos, ha consolidado un estudio reconocido por su enfoque innovador, excelencia profesional y compromiso social. Lidera equipos inclusivos que integran personas con síndrome de Down y autismo, demostrando que el diseño puede generar impacto positivo, abrir oportunidades y transformar realidades desde una creatividad con propósito.

TIPS

1. **DISCIPLINA: Darle a la empresa el tiempo y la importancia que merece.**
2. **CREAR AMBIENTES SEGUROS: En nuestros talleres, todos deben sentirse aceptados, valorados y empoderados.**
3. **TENER CURIOSIDAD: Salir de la zona de confort, aprender constantemente, también de las personas con las que trabajamos.**

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

Siempre sentí una conexión especial por ayudar a personas con síndrome de Down y dos años trabajando en las olimpiadas especiales pude presenciar su creatividad y su forma de ver el mundo, que es distinta. Años después, mi amiga —hoy mi socia— me mostró un video de un proyecto donde personas con discapacidad intelectual colaboran en actividades creativas. Me enamoré de la idea. Un día, tomando un café, dijimos: "Esto puede aportar al mundo". Al día siguiente renuncié a mi trabajo. No lo pensé más. Así decidimos que queríamos romper el prejuicio que infantiliza a los adultos con discapacidad intelectual. Y Nació Pimienta: queríamos ser "pimienta en un mundo de sal".

> "Emprender con una socia significa tener a alguien que te sostiene en los momentos difíciles. Yo sé que sin ella no estaría donde estoy."

¿Cómo defines o mides el éxito en tu vida?, ¿Crees haberlo alcanzado?

Si el éxito fuera llegar a un tope, aún no lo he alcanzado. Pero si hablamos de impacto, entonces sí: cuando una persona con discapacidad se siente valorada, respetada y orgullosa de su trabajo, ahí ya soy feliz. Aun así, sé que se puede llegar mucho más lejos.

Patricia García

ACTRIZ, DIRECTORA Y GESTORA CULTURAL BOLIVIANA



Con una trayectoria de más de treinta años en el arte escénico. De nacionalidad española-boliviana, ha desarrollado su carrera en Bolivia, Argentina y Francia, consolidándose como una figura clave en el teatro, el cine y la formación artística. Ha recibido múltiples premios nacionales e internacionales por su labor como actriz y pedagoga, representado al país en festivales y espacios de alto nivel. Actualmente dirige proyectos que integran arte, formación y desarrollo humano, con un enfoque inclusivo y transformador.

¿Cómo tomaste la decisión de dedicarte a la actuación?

Me tomó años asumir que era actriz. Sentía una pasión enorme por ensayar, crear y entender cómo el teatro puede ayudar a las personas a conocerse a sí mismas. Un día, exestudiantes de la universidad me pidieron un taller. No sabía qué enseñar, así que partí de lo que había vivido. De ahí nació Ser y Estar: un proceso para aprender a estar presentes, conscientes y conectados con quien realmente somos.

> “En teatro aprendemos a caminar sobre el equilibrio cero: de un lado está el juego y la diversión; del otro, la responsabilidad y el respeto por el trabajo. Emprender exige exactamente lo mismo.”

¿Cómo defines o mides el éxito en tu vida?

Para mí, el éxito está en mi agenda diaria, si hoy cumplo todo lo que debía hacer y no dejo pendientes para mañana, me siento exitosa. La constancia me permite dormir en paz.

TIPS

TENGO UNA AGENDA DONDE ANOTO ABSOLUTAMENTE TODO LO QUE DEBO HACER EN EL DÍA. No dejo nada al azar. Cada noche me voy a dormir con todo marcado como “check”, porque para mí es fundamental no dejar asuntos pendientes para mañana. Cumplir con lo que me propongo es un compromiso personal y una forma de disciplina que sostiene mi trabajo.

Cochabamba




TEA WEEB


YO SOY
legendaria


Disrupti
@disru







Mariana Pedraza

GERENTE GENERAL DE HUAYLLANI - LA HACIENDA DEL TÉ

Apasionada, perseverante y llena de energía, ha construido un camino único a través del mundo del té. Las historias, experiencias y aprendizajes que este cultivo le ha regalado han marcado profundamente su vida y propósito. Con compromiso y amor por lo que hace, hoy impulsa una marca que rescata saberes, conecta con la tierra y aporta valor desde la producción local.

TIPS

1. **EQUIPO: mi cliente interno es lo más importante, porque de ellos depende la atención que recibe el cliente externo. Si mi equipo está bien atendido, cuidado y empoderado, todo fluye.**
2. **CONOCER CADA UNO DE LOS ROLES: solo así sabes realmente qué implica cada tarea. Eso te permite exigir con criterio y, además, tus trabajadores te respetan, porque no pueden decirte "eso toma demasiado tiempo".**
3. **PARA ATRÁS NI PARA TOMAR IMPULSO: si ya cometiste un error, lo aceptas y sigues adelante. Entre soñar y no retroceder, estoy convencida de que se pueden lograr muchas cosas.**

¿Cómo defines o mides el éxito en tu vida? ¿Crees haberlo alcanzado?

No sé si existe una definición exacta de éxito, pero hoy puedo decir que me considero exitosa. Soy feliz con lo que hago, con la gente que me rodea y con la comunidad que he construido.

También encuentro éxito en abrir las puertas a nuevos emprendimientos: decirles "si no tienes dónde vender, ven aquí; no te voy a cobrar, ya vamos viendo cómo hacemos".

Así como trabajo con mi equipo, también trabajo con nuevos sueños. Ese, para mí, es un éxito enorme.

> "Si tienen la posibilidad empiecen con todo y no escatimen, porque el crecimiento es más rápido también."

Empresa familiar

Trabajo junto a mi esposo y hemos logrado una dinámica fluida y natural. Nuestro vínculo es cercano y relajado y eso hace que trabajar juntos sea algo sencillo. Sé que para muchas personas no siempre es fácil emprender en pareja, pero en nuestro caso la confianza y el entendimiento han sido una fortaleza.

Alicia Valda

GERENTE FUNDADORA DE BANANA PACK



Es emprendedora desde los diecisiete años y apasionada por el cuidado del medio ambiente. Fundó Banana Pack, una empresa de economía circular que transforma residuos de banano en envolturas ecológicas y biopolímeros, generando impacto social y ambiental. Su trabajo ha sido reconocido con premios nacionales e internacionales y hoy es un referente en sostenibilidad e innovación con propósito.

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

Desde el colegio soñaba con tener un emprendimiento. Siempre estaba creando pequeñas ideas para las ferias productivas, experimentando y buscando formas de hacer algo propio. Con el tiempo supe que quería hacerlo formalmente y en el área ambiental. Así comenzaron mis primeras pruebas, hasta llegar al producto que hoy comercializamos añadir el producto que vende.

> “El éxito y el fracaso pueden coexistir y uno tiende a nutrir al otro.”

¿Cómo defines o mides el éxito en tu vida? ¿Crees haberlo alcanzado?

Creo que el éxito es como un péndulo. Un día sientes que lo lograste y al siguiente te sientes un fracaso. Es completamente subjetivo. Para mí, la sensación de éxito surge cuando logro equilibrio: equilibrio entre mis roles, mis emociones, mis metas y mis límites. También creo que es importante entender que podemos ser ambas cosas al mismo tiempo: éxito y fracaso. Aceptar esa dualidad me ha dado mucha paz y mucho aprendizaje. El éxito y el fracaso pueden coexistir y uno tiende a nutrir al otro.

TIPS

1. **ANOTAR TODO: los errores, cómo los resolvimos o, incluso, cuando no tuvimos solución. No para castigarnos (como solemos hacer), sino para construir una base de datos que nos recuerde lo aprendido, eso te permite volver atrás y encontrar respuestas cuando las necesitas.**

2. **ADAPTABILIDAD: la capacidad de ajustarte al momento, al lugar y a las circunstancias. Ser camaleón. Esa flexibilidad es lo que permite avanzar cuando todo cambia.**



Anneliz Guzmán

MAESTRA CERVECERA DE CERVEZA SPEZIA

Profesional especializada en el desarrollo y producción de bebidas, con experiencia en calidad y microbiología. Formó parte del equipo de EMBOL S.A. por tres años, donde trabajó en nuevas bebidas y control de calidad, además de realizar su trabajo de titulación en esta empresa. Fue jefa de producción en Candelaria Beer Garden y hoy lidera propuestas cerveceras que combinan técnica, creatividad y el sello distintivo de la cerveza artesanal boliviana

TIPS

1. EMPIECEN CON LO QUE TIENEN. Nunca van a estar completamente solas; siempre aparece gente buena que te tiende la mano y te ayuda a crecer.

2. PEDIR AYUDA PROFESIONAL: creo que un error común es querer ser todólogas. Al principio no siempre tenemos los recursos para contratar a alguien, pero llega un punto en el crecimiento en el que no es opcional.

3. INNOVACIÓN. Siempre debemos intentar diferenciarnos y ofrecer un producto que aporte algo nuevo.

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

A raíz de un encuentro al que asistí para ver mujeres inspiradoras, algo cambió en mí. Ver a mujeres increíbles alrededor del mundo, logrando cosas enormes, me hizo pensar: ¿por qué yo no podría hacer algo así? ¿y por qué no en mi propio país? Mi proyecto nació de esa inspiración. Fue ese momento el que me impulsó a decir "tengo que hacerlo". Me animé y decidí empezar con lo que tenía.

¿Cómo defines o mides el éxito en tu vida? ¿Crees haberlo alcanzado?

Para mí, el éxito no es individual. Para sentirme una persona exitosa, reconozco que muchas personas han formado parte del proceso. En mi caso, no es solo mi mérito: empecé con mi hermano, luego se unió mi esposo y cada uno ha sido parte de este camino. El éxito se expresa en muchas áreas: no solo es laboral. Hay éxito personal, éxito familiar, éxito en nuestras relaciones. Para poder hablar de éxito, siento que debe existir una sinergia entre todas esas dimensiones. Cuando todo se alinea, ahí aparece esa sensación de estar avanzando de verdad. Muchas veces esperamos el "momento perfecto" y si esperamos demasiado, las cosas simplemente no suceden.

> "Muchas veces esperamos el momento perfecto y si esperamos demasiado, las cosas simplemente no suceden."

Valeria Rocabado

CREADORA Y FUNDADORA DE VALERIE AND ME

Impulsa una empresa dedicada a la producción de alimentos saludables que promueven el bienestar integral y el fortalecimiento de la industria boliviana. Con una visión enfocada en la calidad y la innovación, promueve hábitos de vida saludables y apoya el crecimiento local desde la alimentación consciente.



¿Cómo definirías la toma de decisiones en el día a día?

Para mí, es igual de importante cuidar la mente como el cuerpo; puedes estar bien físicamente, pero si tu salud mental no está bien, no vas a estar bien realmente. Por eso mi objetivo es transmitir el autocuidado desde otro lugar: desde el amor propio, desde una relación saludable con uno mismo.

> "Me siento exitosa porque encontré lo que amo hacer."

¿Cómo defines o mides el éxito en tu vida? ¿Crees haberlo alcanzado?

Me siento exitosa porque encontré lo que amo hacer. Para mí, eso ya es una forma de éxito: disfrutar mi trabajo, sentir pasión por lo que hago y, al mismo tiempo, tener una familia que amo. Eso me hace sentir plena.

TIPS

1. **DEFINIR TU PROPÓSITO. Tu propósito como marca es tu faro, tu luz. Es lo que se enciende en cada momento difícil. Emprender trae mil obstáculos, pero el propósito es lo que te mueve, lo que te permite seguir porque amas lo que haces.**
2. **RESILIENCIA. A pesar de los errores o las lecciones duras, siempre pude levantarme.**
3. **EMPATÍA, tanto con tus clientes como con tu equipo. Es una herramienta poderosa para construir relaciones sanas y un proyecto sostenible.**

Santa Cruz


tuGerente
Maneja tu
inventario
desde
cualquier
lugar
TEA WEB
IES
Canadá




desde
cualqu
lugar






YO SOY
legendaria
YO SOY
legendaria



Mariela Vélez Ocampo

GERENTE GENERAL DE MICROAGRO

Mariela lidera una empresa familiar con más de treinta y cinco años al servicio del agro boliviano, impulsando soluciones tecnológicas e innovadoras para el sector productivo, con un enfoque centrado en la cercanía al cliente y la calidad global. Como representante de la segunda generación, ha posicionado a MicroAgro como un aliado estratégico para productores que buscan implementos, repuestos y servicios que respondan a los desafíos actuales del agro.

TIPS

1. **SEPARAR LO EMOCIONAL DE LAS DIFICULTADES Y LOS TROPIEZOS.** Poder tomar distancia me permitió tener una visión más amplia de los problemas y descubrir cómo salir adelante.

2. **LOS SUEÑOS DEBEN SER GRANDES.** No hay que tener miedo a las metas que parecen inalcanzables; son justamente las que nos empujan a crecer, aprender y avanzar.

3. **TODO PARTE DE CREER QUE PODÉS:** creer que sos capaz, creer que nada es imposible. Eso incluye reconocer cuándo pedir ayuda, delegar, fortalecer los talentos que te rodean y valorar a tu equipo.

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

Al comienzo cometí el error de tratar de hacer las cosas tal cual se habían hecho siempre. Sentía mucho peso y presión al escuchar en el entorno comentarios como: "la hija ya no lo está haciendo igual... las cosas ya no son como antes." Todo eso me hacía pensar que yo estaba fallando. Hasta que llegó un punto en el que dije: "Sí, ya no son las cosas iguales... y no van a volver a serlo."

> "Hasta que llegó un punto en el que dije: Sí, ya no son las cosas iguales... y no van a volver a serlo."

La importancia de una comunidad

Compartir consejos y apoyo me hizo sentir que estaba aportando algo valioso: a mi rubro, a mi rol como mujer y como empresaria. Sobre todo, sentí orgullo al mostrar que en el agro cada día somos más mujeres tomando las riendas.

Marite Zabala

CEO DEL PROYECTO HUMAN EMPOWERMENT

Administradora de empresas, gestora cultural y activista por los derechos humanos, con más de veinte años de trayectoria en la promoción de inclusión, equidad y empoderamiento de niñas y mujeres. Lidera Human Empowerment, un proyecto enfocado en brindar apoyo emocional a la niñez, promoviendo el autoconocimiento y la formación como base para alcanzar sus sueños. Cofundadora de Hijas de África, la primera saya afrofemenina en Bolivia y activa impulsora de la cultura afroboliviana en Santa Cruz.



¿Cómo defines o mides el éxito en tu vida? ¿Crees haberlo alcanzado?

Hoy me siento exitosa porque estoy feliz y en paz conmigo misma y con mis hijos. He logrado salir de la depresión, la ansiedad y muchas situaciones que me hicieron daño. Y ahora salgo a la calle con una sonrisa genuina, porque me siento bien, me siento amada por mi familia y, sobre todo, me siento amada por mí misma. Eso es éxito para mí.

Para mí, el éxito se refleja en lograr un cambio en alguien, en generar un impacto real en su manera de pensar. Poder generar esa reflexión y que nunca más lo repita… para mí eso ya es un logro.

> “Sueño con trabajar con otras mujeres líderes y con aquellas que aún no se reconocen como líderes para decirles: Tú sí eres líder. Tú puedes.”

¿Cómo enfrentas los momentos de estancamiento o miedo?

El miedo puede ser nuestro enemigo, pero también puede ser el impulso para aflorar un sueño. Yo muchos años viví desde el lugar de la víctima, sintiendo que todo me superaba. Pero con el tiempo entendí que en realidad soy una guerrera: lucho cada día por mi vida, por mis hijos y por las demás personas que pueden encontrar fuerza en mis vivencias. Ese reconocimiento de mi propia fortaleza fue lo que me hizo decir: “¿Por dónde empiezo? Empiezo por mí.” Y así enfrenté los estancamientos: recordando que no soy víctima, que tengo poder, que puedo transformar mi historia.

TIPS

1. **NO DEJEN NUNCA SUS SUEÑOS: si quieren hacer algo, háganlo. Segundo, la vida es corta y a veces no sabemos cuándo puede dar un giro.**

2. **CUANDO APARECE UNA OPORTUNIDAD, HAY QUE TOMARLA: no hay que dejarla pasar.**

3. **MOSTRAR CUÁNTO AMÁS LO QUE HACÉS: cuando un equipo ve tu pasión, entiende por qué debe amar tu proyecto tanto como vos. Esa energía contagia, inspira y sostiene.**



Camila Lechin

COFUNDADORA DE HAPO COCINA

Chef boliviana reconocida entre las "50 Best Female Chefs de América Latina" por la revista Fine Dining Lovers *en 2020. Formada en cocina francesa y peruana en Le Cordon Bleu Perú, ha desarrollado una carrera internacional que incluye experiencias en elBulli Foundation de Ferrán Adrià y en restaurantes de alto nivel en América y Europa. Actualmente lidera Hapo Cocina, gestionando restaurantes, centros de producción y equipos de gran escala, con pasión y organización para elevar la cocina boliviana a los más altos estándares de la gastronomía mundial.*

TIPS

Para emprender, creo que lo más importante es estar siempre predispuesta. Incluso cuando no dan ganas, incluso cuando cuesta, la clave está en querer hacer, en tener ese impulso interno que dice: "Yo quiero estar, quiero aportar, quiero hacer un poco más." Esa predisposición cambia todo: te abre puertas, te mueve y te mantiene en crecimiento.

¿Cómo defines o mides el éxito en tu vida? ¿Crees haberlo alcanzado?

Si tengo que resumir qué es el éxito para mí, diría que es ser feliz. Y sí, soy absolutamente feliz porque amo lo que hago y hago lo que amo.

Pero en el plano profesional, todavía tengo metas muy claras por alcanzar. Mi gran objetivo es ser reconocida en el rubro gastronómico a nivel Latinoamérica. Ese es el nivel al que quiero llegar y sé que es parte de mi camino de éxito.

> "Esto es mío. Ese reconocimiento, ese compartir algo que construiste con tus propias manos, es una forma de éxito."

¿Cómo enfrentas los momentos de estancamiento o miedo?

No dejes de hacer las cosas por miedo. No actuar en función de lo que otros digan, sino porque vos lo sentís.

También creo que hay momentos distintos en la vida creativa: Hay momentos para crear y hay momentos para seguir órdenes. No todos los días una está inspirada, no todos los días se crea y está bien. Cada etapa tiene su función para avanzar.

Ilani Ribero

ESCRITORA Y POETA BOLIVIANA



Autora del libro Miel con limón*, con cuatro ediciones publicadas, ha construido una comunidad lectora conectada con la sensibilidad, la autenticidad y el autoconocimiento. Viajera incansable y observadora del mundo, ha recorrido más de 17 países compartiendo sus vivencias y reflexiones y desde la escritura, la fotografía y los talleres que imparte, invita a las personas a volver a sí mismas y descubrir, en la pausa, un camino hacia lo esencial.*

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

La muerte de una amiga fue un punto de quiebre para mí. Me hizo comprometerme conmigo misma: entendí que la vida no está asegurada y que no quería seguir viviendo en automático. No tenía claro qué iba a hacer, pero sí tenía claro que el resto de mi vida lo dedicaría a cosas que realmente me apasionaran. Los primeros meses fueron duros. No encontraba el rumbo, hasta que un día decidí hacer una lista de las cosas que me gustaban y en las que sentía que era buena. Encabezando esa lista estaba el paisajismo. Ese momento marcó el inicio de mi camino.

> “Entendí que la vida no está asegurada y que no quería seguir viviendo en automático.”

¿Cómo enfrentaste los momentos de estancamiento o miedo?

Me di mi tiempo, hice una evaluación real de a qué quería dedicarme y qué me hacía sentir realizada en ese momento de la vida. Y aunque pareciera estar perdida, en el fondo tenía bastante claro lo que quería hacer. Por eso, la pregunta que me guió fue: “¿Dónde me veo trabajando? ¿En qué empresa o espacio puedo aprender más y sentirme feliz?”

TIPS

1. **NO SE DEJEN VENCER POR EL MIEDO: si están arrancando un proyecto en el que genuinamente creen, confíen. El miedo aparece al principio, durante y después, pero no debe paralizarnos.**
2. **VALORARNOS: confiar en nuestro trabajo y presentar nuestros presupuestos con total seguridad, conscientes de que estamos ofreciendo algo increíble.**
3. **TENER UN NORTE CLARO: saber hacia dónde querés ir, qué querés lograr, ser constante y cuidar tu entorno.**

VOLUMEN III

Cochabamba


Mi mayor error
y acierto
empresarial













Mariané Gonzales

DIRECTORA COMERCIAL DE AGIMEX BOLIVIA

Ella forma parte de una empresa con más de treinta años de trayectoria mejorando la calidad de vida de sus clientes a través de productos de diseño y alta calidad para el hogar. Desde un rol estratégico, impulsa una visión centrada en el confort, el estilo de vida y la experiencia del cliente, liderando un equipo comprometido con brindar espacios que inspiran a disfrutar, descansar y crear recuerdos memorables.

TIPS

1. **TOMAR ACCIÓN INMEDIATA. Siempre recuerdo el consejo: "Mírale al toro por las astas". Si algo pasa, llamo al cliente, actúo, pregunto después. Cuanto más rápido reaccionas, más fácil es resolver.**

2. **CONFIAR. Confiar en mí, en mi equipo y en la visión que nos guía. La confianza sostiene todo.**

3. **PERSISTIR. Persistir incluso cuando te tropiezas, cuando hay meses malos o cuando nada sale como esperabas. Ninguna empresa nació grande; la perseverancia es la diferencia.**

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

Mi vida entera ha transcurrido entre telas, colores, tendencias y el trabajo incansable de mis padres. Ellos salían antes de que yo despertara y regresaban después de que ya estaba dormida. Ese ejemplo de disciplina, constancia y sacrificio es lo que me trajo al lugar en el que estoy hoy.

> "Llevo dos años trabajando formalmente en la empresa, pero llevo toda una vida observando cómo se construye una visión desde la perseverancia."

¿Cómo defines o mides el éxito en tu vida? ¿Crees haberlo alcanzado?

Para mí, el éxito es vivir plenamente cada día. No es solo trabajo; es equilibrio. Si tengo paz, salud, una familia que amo y un ratito para mí, soy exitosa. El éxito está en cómo me siento hoy, en la calidad de mis vínculos y en disfrutar el proceso, no obsesionarme con la productividad.

Carla Quiroga

CREADORA DE CQ



Diseñadora boliviana y creadora de CQ, proyecto que revaloriza la herencia textil artesanal de Bolivia. Desde una mirada conceptual, crea piezas únicas y atemporales a partir del trabajo colaborativo con artesanos locales y el respeto por los procesos manuales. Su inspiración recorre los colores, texturas y tradiciones del país, desde la cordillera hasta la Amazonía. Más que moda, propone una forma consciente de producir y vestir, resignificando técnicas tradicionales y transformando lo cotidiano en arte con identidad.

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

Mi sensibilidad hacia el trabajo artesanal nació en Argentina. Escuchaba siempre que la mano de obra boliviana era de las mejores, pero también veía la dureza con la que vivían muchos costureros y artesanos. Eso me marcó profundamente.

> "Creo profundamente que los emprendedores debemos tener ese impulso inicial de hacer y avanzar, incluso antes de saber exactamente cómo."

Definición y medición del éxito

Hoy, para mí, el éxito es poder ser mamá y seguir trabajando en mis sueños. Es equilibrar mis deseos personales y profesionales. El éxito cambia con el tiempo y acompaña las etapas de la vida; hoy lo vivo desde la capacidad de sostener lo que amo sin descuidar a quienes amo.

TIPS

1. **ACEPTAR QUE NO TODO TE VA A GUSTAR. En cualquier trabajo habrá cosas que amas y cosas que no; lo importante es afrontarlas con la misma disciplina.**
2. **APRENDER DE TODO. Ser emprendedor te obliga a integrar áreas que nunca imaginaste. Todo absolutamente todo te sirve como herramienta.**
3. **TENER UN PROPÓSITO. El propósito sostiene la perseverancia. Cuando llegan los altibajos que siempre llegan, el propósito es lo que te mantiene en el camino.**



Isabel Arrieta

FUNDADORA DE ISABELLA´S BAKED WITH LOVE

Emprendimiento que comenzó con un pequeño horno en el patio de una universidad y que hoy se ha convertido en una de las propuestas más dulces y reconocidas de Cochabamba. Inspirada por recetas familiares, inició vendiendo galletas rellenas hechas a mano, producto que con el tiempo fue perfeccionando gracias a estudios en pastelería realizados en España e Italia. La pasión y creatividad le permitieron transformar una idea casera en una marca con identidad propia, que actualmente cuenta con un local propio y un menú de repostería europea con un toque personal.

TIPS

1. NO TENER MIEDO A EMPEZAR DE PEQUEÑO. Mi principal temor era comenzar muy chica, muy "desde cero" y vencer ese miedo me cambió todo.

2. CREER EN MI TRABAJO Y NO DEJAR QUE NADIE LO MINIMICE. La validación empieza adentro.

3. PRACTICAR EL DIÁLOGO INTERNO. Escribir, visualizar, ordenar mis ideas... todo eso me ha guiado y me ha permitido crecer.

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y toma de decisiones en el día a día?

Lo que me trajo a este momento empresarial es la suma de todo lo vivido. No tengo un evento puntual, pero sí una constante: la perseverancia y la claridad de tener una meta. Emprender para mí ha sido siempre un proceso interno, tanto como un camino profesional.

> "Emprender para mí ha sido siempre un proceso interno, tanto como un camino profesional."

¿Cómo defines o mides el éxito en tu vida? ¿Crees haberlo alcanzado?

Creo que el camino es la meta. Para mí el éxito está en la gratitud: agradecer por poder hacer lo que amo, tener salud, un equipo increíble y una vida que disfruto. El éxito no es algo distante; muchas veces es levantarte, cumplir tus rutinas y dejar de compararte. El éxito es ser tú misma a tu propio ritmo.

Andrea Lavayen

CREADORA DE LA MARCA DE PAPELERÍA Y AGENDAS WA_ANDI



Ha creado una comunidad que inspira organización con propósito y estilo. Con una pasión que nace desde lo cotidiano y un talento único para conectar a través del diseño, ha construido mucho más que una empresa: un movimiento de personas que encuentran en sus productos herramientas para planificar sueños, hábitos y metas. En la entrevista compartió su camino y los aprendizajes de emprender en Bolivia.

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

Llegué a este punto casi sin planearlo. Mientras mis hijas crecían y yo hacía los trámites universitarios, empecé a dedicar tiempo a algo que inicialmente era temporal. En la universidad aprendí todo el proceso de producción y me fabricaba mis propias libretas. Poco a poco convertí lo que hacía para mí en un emprendimiento real. Decidí tomarlo en serio, ser constante y dedicarle más tiempo.

> “No necesito ser perfecta en todo; necesito estar en paz conmigo y dar lo mejor que puedo en cada etapa.”

¿Cómo defines o mides el éxito en tu vida? ¿Crees haberlo alcanzado?

El éxito es profundamente personal. Hoy me considero una persona exitosa porque disfruto lo que hago, aprendo, reconstruyo y me cuido. He entendido que poner límites no es mediocridad, es salud mental.

No necesito ser perfecta en todo; necesito estar en paz conmigo y dar lo mejor que puedo en cada etapa.

TIPS

1. **CONSTANCIA Y DISCIPLINA.** La frase que me marcó es: “La disciplina mata al talento”.
2. **HACER LAS COSAS CON PASIÓN,** no solo para ser la número uno. Disfrutar el proceso es parte esencial del crecimiento.
3. **SEGUIR FORMÁNDOME SIEMPRE.** Nunca creer que ya lo sé todo. La clave es aprender, mejorar y mantener la humildad del crecimiento.

Santa Cruz








EXTINTOR


legendarias
20





Meily Greminger

FUNDADORA DE BITS&CREAM

Bits&Cream es una empresa con propósito dedicada a crear helados que generan experiencias memorables. Con más de veintitrés años de trayectoria emprendedora, su fundadora combina una maestría en Administración de Empresas (MBA) por la Universidad de Miami, especializaciones en marketing y desarrollo humano y certificación como coach empresarial. Su enfoque está en apoyar a personas y organizaciones a alcanzar objetivos, potenciar talentos y generar impacto positivo, formando nuevas generaciones de empresarios.

TIPS

1. **TENER UNA VISIÓN CLARA saber qué quiero hacer, qué problema estoy resolviendo y hacia dónde quiero crecer, tener siempre un plan de acción.**

2. **HACER TODO CON AMOR. Cuando uno hace las cosas solo por cumplir, no funcionan. Y a mí me sirve y apoyarme en mi fe, que ha sido mi fuerza en los momentos más difíciles.**

3. **HAY QUE SER METEDORA, obstinada, de esas personas que no aceptan un "no podés". No hablo de perfeccionismo, sino de empuje. De insistir. De no dejar que nadie te convenza de que tu sueño no es posible.**

¿Cómo defines o mides el éxito en tu vida? ¿Crees haberlo alcanzado?
Para mí, el éxito se resume en una palabra: libertad. Hoy considero que he alcanzado el éxito porque tengo un equipo sólido que sostiene la operación y me permite dedicar tiempo a lo que más amo: viajar, ser mentora y estar con mis hijas. Eso, para mí, es plenitud.

> "Para mí, el éxito se resume en una palabra: libertad."

¿Cómo combinas el ser mamá y ser empresaria?
Cuesta. Cuesta muchísimo. Ser buena mamá y ser empresaria al mismo tiempo es un reto permanente. Para mí, la clave ha sido aceptar que somos humanas, que no podemos ser perfectas y que hay momentos en los que una faceta pesa más que la otra. Aceptarlo con compasión es parte de la paz que necesitamos para seguir.

Inés España

EMPRESARIA GASTRONÓMICA



Periodista de formación y empresaria gastronómica de Santa Cruz, lidera cinco restaurantes: Inés España Bistró & Bakery, Jarana, Serafina y Hito. Inició su carrera en la comunicación y la televisión, transformando un sueño infantil en un proyecto culinario exitoso. Actualmente dirige un equipo de 120 personas y consolida propuestas reconocidas por su cocina fresca y honesta. Su trayectoria refleja disciplina, conocimiento y paciencia para emprender en Bolivia, además de su compromiso con la cadena productiva local y la proyección de expansión nacional.

¿Cómo defines o mides el éxito en tu vida? ¿Crees haberlo alcanzado?

Considero que soy una mujer exitosa. Para mí, el éxito se traduce en independencia económica, emocional, independencia para tomar decisiones. Y eso me da seguridad y cuando una mujer se siente segura, cuando tiene autoestima.

> “Pasé años creyendo que era un pulpo, que podía hacerlo todo sola, pero no es así.”

¿Cómo se comienza un negocio cuando estás en “presupuesto cero”?

Con creatividad, confianza en lo que sabés hacer y muchísima fe en tu profesionalismo. Pero sobre todo, con agradecimiento hacia la gente que te rodea: cuando no tenés recursos, los aliados son los que vuelven posible lo imposible. Hay que ser hábil para encontrarlos y humilde para recibir su apoyo.

TIPS

1. **LA RECTITUD Y LA HONESTIDAD. Cuando una obra con rectitud, nada tiene por qué avergonzarla. A eso le sumo algo que considero fundamental.**

2. **LA PERSEVERANCIA. Cuando uno es perseverante y correcto, las cosas encajan. Yo, personalmente, soy un torbellino. Pero también he tenido que aprender algo que me costó muchísimo: delegar. Pasé años creyendo que era un pulpo, que podía hacerlo todo sola, pero no es así.**

3. **Aprender a CONFIAR EN UN EQUIPO ha sido una de mis lecciones más valiosas.**



Luciana Terrazas

PROPIETARIA DE SWEET FACTORY

Administradora de empresas y propietaria de Sweet Factory, con una década de experiencia en pastelería. Su pasión por la repostería se complementa con la enseñanza y la creación de contenido bajo el nombre lu_fitfoodie, donde comparte consejos y experiencias para inspirar a nuevos emprendedores. Gracias a su combinación de gestión empresarial, creatividad culinaria y presencia digital, Luciana se ha convertido en un referente para quienes buscan innovar, crecer y dejar una huella en el mundo del emprendimiento gastronómico.

TIPS

1. **LA CREATIVIDAD, que te permite innovar todo el tiempo y diferenciarte.**
2. **LA DETERMINACIÓN: cuando una mujer es determinada, realmente es imparable.**
3. **LA AUTOCONFIANZA (el más importante de los tres). En el camino van a aparecer muchas críticas y mientras más crezcas, más crecerán esos comentarios negativos. Por eso es vital confiar en una misma, saber que lo que decidiste va a funcionar y no dejarte arrastrar por opiniones que no aportan.**

¿Cómo canalizas el estrés, sobre todo en momentos de crisis?

Para mí, la familia es esencial. Como muchas, vivo estresada: dolores de espalda, presión constante, mil cosas encima. Pero lo que más me ayuda es no quedarme atrapada en el problema, sino orientarme a las soluciones, voy resolviendo poco a poco, enfocándome en lo que sí puedo hacer.

> “Te das cuenta de que es momento de formalizar cuando empiezas a crecer, cuando ya no estás jugando a emprender, sino realmente construyendo un negocio.”

¿Cuándo supiste que era necesario formalizar, consultar con un abogado o empezar a firmar contratos?

Yo he tenido cuatro emprendimientos fallidos antes de llegar al que tengo ahora. Te das cuenta de que es momento de formalizar cuando empiezas a crecer: cuando te buscan empresas grandes, cuando te piden contratos y facturas, cuando ya no estás jugando a emprender, sino realmente construyendo un negocio.

Emilia Tapia

FUNDADORA DE EMILIA ALMACÉN 1923

Emilia Tapia es la fundadora de Emilia Almacén 1923, un espacio que refleja su pasión por crear ambientes donde las personas se sienten felices y conectadas. Con una visión optimista y un fuerte compromiso con el crecimiento de Bolivia, Emilia impulsa innovación y calidad desde Santa Cruz, demostrando que cada persona puede aportar algo significativo. Su emprendimiento es un testimonio de esa convicción, inspirando a otros a transformar sus sueños en realidades que contribuyen al desarrollo local y al bienestar colectivo.



¿Cuándo decidiste que era necesario formalizar, consultar un abogado o pasar a un modelo de negocio más estructurado?

Cuando mi empresa empezó a crecer aceleradamente y las empresas comenzaron a buscarme, entendí que necesitaba formalizar. Las empresas requieren facturas y contratos; ya no podía operar solo "con el amigo o el primo". Y como me dijeron una vez: "Empresas más grandes, problemas más grandes". Ahí también comprendí la importancia de apoyarme en profesionales que sepan más.

> "Vengo de una familia de líderes, crecí viendo a personas dirigir, construir y dejar huella. Por eso siempre me imaginé liderando algo; de alguna manera, sentía que ese era mi destino."

¿Cómo se puede comenzar un negocio cuando estás en "presupuesto cero"?

Yo empecé sin nada. Nadie me apoyó en un inicio; fui trabajando y reinvirtiendo sobre la marcha. Mis socios hoy son mis hermanos, quienes confiaron en mi sueño. También tuve amigos que me prestaron dinero cuando ni siquiera podía empezar a trabajar. Rodearte de las personas correctas es clave y sobre todo, no hay que tener miedo. Al principio crees que no vas a poder, que todo se viene encima, pero en el camino aparecen soluciones. A veces solo necesitas hablar, pedir ayuda y seguir avanzando.

TIPS

1. **TRABAJAR A LA PAR DE TU EQUIPO:** no creo en dirigir desde arriba; creo en inspirar. Con el tiempo entendí que terminamos siendo una inspiración para quienes trabajan con nosotros y también es nuestra responsabilidad ayudarlos a brillar.

2. **RECONOCER EL TALENTO DE CADA PERSONA E IMPULSARLO:** nadie construye sola, sacar lo mejor de cada miembro es parte del liderazgo.

3. **DECIDIR EN EL CAMINO:** siempre con un norte claro. Una sabe lo que quiere y aunque no tenga todas las respuestas al inicio, el resto se va resolviendo mientras avanzás.

La Paz















Valeria Schmidt

PROPIETARIA DE MACABEO

Macabeo es una cafetería que se ha consolidado como un espacio de encuentro para la creatividad, el arte y la cultura local. Valeria tiene experiencia en el rubro gastronómico y la docencia universitaria, lidera el negocio enfrentando los desafíos diarios con una mirada reflexiva y estratégica. Su camino emprendedor la llevó a replantear su forma de trabajar tras enfrentar problemas de salud por no delegar, comprendiendo que confiar en el equipo y priorizar el bienestar personal y la salud mental es una decisión clave de gestión para sostener y hacer crecer el proyecto.

TIPS

1. **ORDENA TUS PRIORIDADES.** No basta con hacer listas, es clave organizar las tareas por importancia y avanzar de forma metódica.

2. **SER INDEPENDIENTE Y VALIENTE.** Emprender es vivir en incertidumbre, por eso necesitas aprender a decidir sin depender de la aprobación de otros.

3. **CUIDAR TU ENTORNO.** Elegir bien a las personas que te rodean: gente que empaticen con tu realidad, se alegren por tus logros y te impulsen a seguir.

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

Siempre supe que quería emprender, pero lo que realmente me trajo hasta aquí fue formarme para poder aprovechar las oportunidades: estudiar, construir un equipo y aprender a tomar decisiones con criterio. Para mí, liderar implica tener objetivos claros pero flexibles capaces de adaptarse a contextos favorables o adversos y sostener todo eso con perseverancia y resiliencia.

> “Me siento exitosa cuando mis negocios funcionan sin que yo esté presente todo el tiempo y cuando recibo retroalimentación positiva de las personas que trabajan o trabajaron conmigo.”

¿Qué aspectos consideras al delegar y contratar?

Delegar es indispensable: entendí que mi emprendimiento no crecería si yo hacía todo. Cuando contrato, primero observo a la persona, no solo su experiencia. Necesito que encaje en el equipo y comparta los valores de la empresa. Mi socio es mi esposo y aunque al principio cuestionaba todo y chocábamos, aprendí que ese cuestionamiento es necesario para tomar mejores decisiones.

Alessandra Guglielmi

CEO DE SOUL PILATES, THE CLEAN SPOT Y NOVA FLEEK



Es Licenciada en Derecho y empresaria boliviana dedicada a la creación de marcas con propósito e impacto. Como CEO de Soul Pilates, The Clean Spot y Nova Fleek, lidera proyectos que integran bienestar, estilo de vida y estrategia empresarial. Con más de quince años de experiencia en logística, eventos y marketing digital, ha desarrollado una franquicia nacional y se ha consolidado como referente en construcción de marca, liderazgo creativo y emprendimiento femenino desde la autenticidad.

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

Lo que me ha traído hasta aquí es sencillo, me apasiona emprender y trabajar por algo que es mío. Creo que lo que se hace con pasión es muy difícil hacerlo mal. Esa pasión es el motor que me sostiene todos los días.

> "Delegar es vital, siempre contrato personas que creo que pueden hacerlo mejor que yo, soltar el ego es clave para crecer."

¿Qué aspectos consideras al delegar y contratar?

Creo en empezar de a poco y escalar, no recomiendo endeudarse al inicio. Las redes sociales han sido mi herramienta más poderosa: el día que no publico, vendo la mitad. Delegar es vital, siempre contrato personas que creo que pueden hacerlo mejor que yo, soltar el ego es clave para crecer.

TIPS

1. **CAPACÍTATE CONSTANTEMENTE:** ampliar habilidades, estudiar tu rubro y dar un valor agregado a lo que haces. La educación es una ventaja competitiva.
2. **NO CAER EN EL PERFECCIONISMO:** el perfeccionismo paraliza. Un emprendedor necesita lanzarse, probar, corregir, aprender en el camino.
3. **DESARROLLAR INTELIGENCIA EMOCIONAL.** No basta con ser técnicamente excelente si no sabes comunicarte, escuchar y conectar con las personas. Muchas veces la gente compra a la persona antes que al producto.



Gabriela Prudencio

CHEF Y FUNDADORA DE PROPIEDAD PÚBLICA

Chef y fundadora de Propiedad Pública, restaurante paceño referente de la cocina italiana. Formada en Bolivia y en el Culinary Institute of America en Nueva York, perfeccionó su técnica en Lupa Osteria Romana. En 2013 regresó al país para emprender con una propuesta que combina tradición, innovación y pasión, consolidándose como una referente de la gastronomía boliviana y del liderazgo creativo en la cocina.

TIPS

1. **PLANIFICAR CON FLEXIBILIDAD:** Dejo un margen para emergencias y adapto mi agenda cuando es necesario.

2. **ACTUAR SIN ESPERAR QUE TODO ESTÉ PERFECTO:** A veces no sé cómo resolver un problema, pero pongo la situación en movimiento.

3. **ADAPTARSE CONSTANTEMENTE:** Resolver problemas es parte del día a día.

¿Cómo defines o mides el éxito en tu vida?
Para mí, el éxito es tener tiempo para estar con mi familia, vivir tranquila económicamente y mantener una vida simple pero estable.

¿Qué aspectos consideras al delegar y contratar?
Delegar me costó, pero descubrí que sí existen personas que pueden hacer ciertas tareas mejor que yo. La clave ha sido formarlas directamente para que entiendan cómo quiero que se hagan las cosas. Prefiero contratar a alguien sin mucha experiencia pero con disposición a aprender, antes que alguien muy formado pero inflexible. Tener socios me ha ayudado muchísimo, porque sola no hubiera tenido el tiempo para abarcar todo.

> “Delegar me costó, pero descubrí que sí existen personas que pueden hacer ciertas tareas mejor que yo.”

Valeria Alemán

GERENTE ADMINISTRATIVA DE SACHA YUNTAS



Ha dedicado casi una década a emprender, liderar y transformar el sector gastronómico paceño. Con profundo conocimiento del rubro alimentario, del servicio y de la hospitalidad, ha consolidado conceptos gastronómicos, gestionado equipos y articulado alianzas estratégicas con actores clave del ecosistema, desde escuelas de cocina hasta inversores y organizaciones sin fines de lucro. A lo largo de su trayectoria, ha demostrado que la gestión efectiva y el liderazgo estratégico pueden impulsar la innovación y el desarrollo sostenible del sector.

¿Cómo defines o mides el éxito en tu vida?
El éxito es relativo y depende de la etapa de la vida. Hoy lo relaciono con estar tranquila conmigo misma, ver bien a las personas que me rodean y saber que estoy en una etapa productiva con mucho por construir.

Según tu experiencia ¿Cuáles son las bases que llevan a un crecimiento sólido?
Mi negocio ha crecido porque construí una ventaja competitiva clara, con impacto positivo, sostenibilidad y un componente digital que impulsa la innovación. Hoy, innovar ya no es opcional: el producto estrella debe mantenerse, pero siempre con espacio para evolucionar sin perder su concepto central.

> “Entendí y decidí que mi rol no era sólo conseguir empleo, sino crear oportunidades para otras personas en mi país.”

En cuanto a las sociedades, he tenido experiencias buenas y malas. Por eso creo firmemente en dejar todo por escrito, con acuerdos éticos y roles claramente definidos. Y si no hay socios, es igual de importante rodearse de personas que complementen nuestras debilidades para poder crecer.

TIPS

1. **APOYARME EN MI RED.** Las personas que conocen mi dedicación me han dado impulso y orientación.
2. **USAR HERRAMIENTAS CLARAS.** Para mí, Excel es fundamental para ordenar ideas, números y decisiones.
3. **TRABAJAR CON ACTITUD Y EMPATÍA.** La forma en que me presento, trato y colaboro influye en todo lo demás.

VOLUMEN IV

Santa Cruz




ES
ESARIADO SOCIAL











Sheyla Córdova

JEFE DE LÍNEA ÉTICOS DE LABORATORIOS LAFAR S.A.

Con diecinueve años de experiencia en la industria farmacéutica, se ha destacado por su liderazgo en marketing, desarrollo de portafolios y estrategias de negocio en áreas terapéuticas clave. Ha ocupado roles estratégicos en empresas como Tecnofarma Bolivia, ISM S.R.L. y COSMET, consolidando un profundo conocimiento del mercado. Con un MBA, es experta en planificación estratégica, innovación de portafolio y liderazgo de equipos, generando estrategias de marketing alineadas a los objetivos corporativos y valores organizacionales.

TIPS

1. **CREÉ EN TU PRODUCTO, tenés que tener un producto sólido, uno en el que vos realmente creas, el producto que vos misma comprarías.**

2. **TENER UN PLAN, sin importar si tu emprendimiento es pequeño o grande, necesitás un plan de negocio.**

3. **INNOVAR CONSTANTEMENTE, en Bolivia, lo que hoy lanzamos, mañana ya tiene una copia. La única forma de mantenerse vigente es innovar, ajustar, mejorar y volver a lanzar. La innovación no es un lujo: es supervivencia.**

¿Cuáles son las creencias limitantes que impiden emprender o seguir nuestros sueños?

En mi experiencia, la creencia limitante más fuerte en las mujeres es la autoexigencia extrema. Ocupar varios roles a la vez —profesional, madre, esposa, amiga— nos lleva a querer hacerlo todo perfecto. Y cuando una cosa funciona, a veces las otras no y eso nos genera culpa y frustración.

Aprendí que es válido decir: "Hoy no puedo." Esa capacidad de poner límites, priorizar y flexibilizar es fundamental para avanzar sin destruirnos en el proceso.

> "Para permanecer en posiciones de liderazgo, tengo que ajustarme a las realidades del equipo y adaptar mi forma de guiar según las necesidades y fortalezas de cada uno."

¿Qué estrategias de marketing aplicarías para llevar un negocio desde lo pequeño hasta consolidarlo?

Primero, el producto: tiene que ser excelente. Y luego, potenciarlo con todo el poder de lo digital. El marketing digital tiene capas profundas que muchos no ven: estrategia, medición, contenido, segmentación. Pero cuando se hace bien, se expande un negocio, lo digital acelera lo que antes tomaba años.

María Pía Sánchez

SENIOR BRAND MANAGER PARA PERÚ Y BOLIVIA DE ESSITY



Lidera estrategias de crecimiento y posicionamiento de marcas clave, incluyendo Nosotras, así como la expansión de categorías de cuidado del bebé y del adulto. Con sólida trayectoria en marketing, combina innovación, visión estratégica y orientación a resultados para generar valor y fortalecer el bienestar de las personas. Reconocida como una de las 100 Marketeras destacadas de Bolivia, María Pía se ha consolidado como referente en la gestión de marcas en Sudamérica, impulsando proyectos con impacto comercial y compromiso con los consumidores.

¿Cuáles son las creencias limitantes que impiden emprender o seguir nuestros sueños?

La creencia limitante más fuerte que enfrenté fue la maternidad frente a mi sueño profesional. Hubo un momento en el que creí que debía renunciar a mi desarrollo profesional para ser la mamá que soñaba ser.

Es una fórmula compleja de manejar, pero cuando una se lo propone y lo trabaja desde la conciencia, se puede lograr. Necesitamos ser menos duras con nosotras mismas y aprender a escoger nuestras batallas.

> “Hubo un momento en el que creí que debía renunciar a mi desarrollo profesional para ser la mamá que soñaba ser.”

¿Qué estrategias de marketing aplicarías para llevar un negocio desde lo pequeño hasta consolidarlo?

El primer paso es definir con claridad qué estás ofreciendo. Si es un producto, identificar cuál es su valor agregado y su factor de diferenciación. No se debe subestimar el *go to market*: cómo vas a llegar al consumidor y qué ruta vas a diseñar para hacerlo.

El marketing no es solo creatividad; es ventas, finanzas y estrategia. Todo parte de tener clara la propuesta de valor y de cómo esa propuesta conversa con la forma en la que entras al mercado.

TIPS

1. **SOÑAR EN GRANDE. No limitarse. Visualizar un gran sueño y trabajar por él, sin perder la humildad ni los pies en la tierra.**
2. **FLEXIBILIDAD MENTAL. Los planes, presupuestos y objetivos son necesarios, pero la realidad cambia. En un país tan dinámico como el nuestro, es clave reinventarse rápido y estar dispuesto a pasar del Plan A al Plan Z si es necesario.**
3. **INNOVACIÓN Y CREATIVIDAD. Van de la mano. Cuando algo no funciona, hay que moverse rápido. La innovación rompe estancamientos y la creatividad abre nuevas rutas.**



Melisa Paz

GERENTE DE MARKETING DE HONOR BOLIVIA

Especialista en marketing, gestión comercial y creación de contenidos, cuenta con más de nueve años de experiencia desarrollando estrategias integrales para empresas multinacionales y marcas como HONOR, Samsung y Bata. Cree que detrás de cada marca existen historias que generan valor y rentabilidad. Participó en la creación de una campaña boliviana destacada en Ads of the World en 2021 y actualmente lidera el desarrollo del equipo de KOLs *más grande de Bolivia, consolidando su experiencia en marketing digital y gestión de* influencers.

TIPS

1. **CREER EN TU PRODUCTO. Esa confianza interna es la base de todo.**

2. **ENFOCARSE EN EL DIFERENCIADOR. Qué te hace distinto y qué hace que tu producto sea elegido por tu nicho. No intentarlo abarcar todo.**

3. **CONSTANCIA, GANAS Y APROVECHAMIENTO DE LO DIGITAL, no necesitás más que una cámara y tu voz para mostrar tu negocio. La creatividad, la constancia y las herramientas gratuitas que existen pueden llevarte muy lejos.**

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

Me considero una líder muy empática. Me acomodo a cada persona y a cada situación, tratando de entender siempre el contexto. Llevo más de seis años trabajando con empresas asiáticas, donde la cultura es extremadamente orientada a resultados. Ahí aprendí a equilibrar esa exigencia con un liderazgo más humano.

Empujo a mi equipo desde el lado amable, pero sin perder la orientación a resultados. Creo en mostrar el trabajo, en generar competencia sana y en que cada persona pueda liderar su propio proyecto.

> “Si yo empezara un emprendimiento hoy, lo primero que haría sería enfocarme: saber exactamente qué quiero vender y cuál es mi propuesta de valor.”

¿Cómo defines o mides el éxito en tu vida? ¿Crees haberlo alcanzado?

El éxito cambia con los años, vas creciendo, cambiando y las metas también evolucionan. Para mí, el éxito está en esos pequeños momentos que te llenan, en sentirte plena, en esos instantes donde te sentís “en la cima”. También lo encuentro en las relaciones que construyo con mi equipo. Para mí es un éxito cuando esas relaciones se convierten en amistad, cuando sentís orgullo, cuando alguien reconoce tu trabajo y te lo dice. Esas son semillas de éxito que se van cosechando con el tiempo.

Laura Lozano

GERENTE DE MARKETING Y TRADE EN PIL ANDINA

Ingeniera química y MBA, es líder en marketing con más de veinticinco años de experiencia en empresas nacionales y multinacionales de consumo masivo como Unilever, Nestlé, New Zealand Milk, Astrix, Madisa, Sofía y actualmente PIL Bolivia, donde lidera la gerencia de marketing. A lo largo de su carrera ha impulsado el desarrollo de marcas, la innovación de productos y estrategias comerciales con enfoque en crecimiento sostenible. Le apasiona construir marcas con propósito y desarrollar equipos de alto desempeño.



¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

Mi liderazgo es cercano, estratégico y orientado a resultados, siempre con foco en las personas. Creo en escuchar, analizar datos, entender el contexto y luego decidir con claridad y convicción. Tomo decisiones combinando experiencia, e información, buscando generar impacto a largo plazo, más que soluciones rápidas y confiando en el talento del equipo como motor principal del éxito.

> “Una de las principales creencias limitantes es pensar que debemos estar 100% listas antes de dar un paso, cuando el crecimiento ocurre en el camino.”

¿Qué estrategias de marketing aplicarías para llevar un negocio desde lo pequeño hasta consolidarlo?

Los rubros y categorías son totalmente distintos, pero pensando en general empezaría por construir una marca auténtica y clara, con un propósito definido. Apostaría fuerte por el marketing digital, el contenido de valor y la cercanía con el cliente. Además, mediría todo desde el inicio, validando rápido, ajustando, antes de escalar.

TIPS

1. **CONOCER PROFUNDAMENTE AL CONSUMIDOR y tomar decisiones basadas en *insights* reales.**
2. **TENER UNA PROPUESTA DE VALOR CLARA Y DIFERENCIADA, que conecte emocionalmente con el cliente.**
3. **EJECUTAR CON DISCIPLINA, medición constante y capacidad de adaptación, porque el mercado cambia y las marcas que evolucionan son las que perduran.**

La Paz















Gabriela Durán

FUNDADORA DEL MERCADITO POP

Antropóloga por la Universidad de Maryland y posee una maestría en estudios mediales de la Universidad New School de Nueva York. En 2012 creó Mercadito POP, un mercado especializado que hasta la fecha ha impulsado a más de 500 emprendimientos creativos e iniciativas artísticas bolivianas. Es artista multidisciplinaria, gestora cultural, productora audiovisual y musical, comunicadora bilingüe, diseñadora de experiencias creativas y turísticas, y activista por la economía creativa y circular.

TIPS

1. **APRENDER A MANEJAR LA NARRATIVA:** ha sido clave saber qué quiero decir, qué quiero transmitir y cómo se cuenta la historia de mi marca.
2. **EXPERIMENTAR E INNOVAR TODO EL TIEMPO:** quedarme quieta no es una opción.
3. **LA DIGITALIZACIÓN YA NO ES NEGOCIABLE:** hay que ponerse al día con las herramientas digitales si queremos crecer.

Desde tu sector, ¿qué iniciativas consideras clave para fortalecer el crecimiento empresarial y su impacto en la economía de Bolivia?

Creo que tenemos que apuntar a la economía de la sostenibilidad, especialmente en un contexto marcado por la volatilidad y la incertidumbre que vivimos desde todos los frentes. El gran reto es cómo darle sostenibilidad, de la manera más amplia posible, a nuestras actividades. Además, hoy las reglas cambian todo el tiempo. Planteas una solución y, en pocas semanas, ya no aplica, esto ha obligado a muchos emprendimientos a replantear sus modelos de negocio. Es un proceso desafiante, pero también profundamente interesante.

> “Algo que valoro muchísimo es hacer comunidad, conectar con otras personas que también están emprendiendo, compartir fracasos, aciertos, ideas y soluciones.”

¿Cómo crees que se puede alcanzar la sostenibilidad de los emprendimientos creativos?

La industria creativa en Bolivia es pequeña y enfrenta muchas adversidades. No tenemos mercados masivos ni podemos operar como grandes fábricas. Pero justamente ahí está nuestro valor: enfocarnos en productos de alta calidad, con excelencia, con identidad. Ese debe ser nuestro sello.

Andrea Torrico

FUNDADORA DE NAMPI



Emprendedora con más de cuatro años de experiencia en el mundo de los negocios artesanales y de diseño. A través de su marca, se ha posicionado como un referente que combina tradición y calidad en cada proyecto, ofreciendo productos únicos que transmiten autenticidad y valor cultural. Su misión se centra en crear propuestas con sentido, dirigidas a un público exigente que busca experiencias significativas y conexión con la identidad artesanal boliviana.

¿Cómo defines o mides el éxito en tu vida? ¿Crees haberlo alcanzado?

Hoy me siento exitosa al mirar lo que he construido: manejo muchas marcas, soy un referente para varias de ellas y he formado una comunidad colaborativa. Para mí, mi tienda no es solo un negocio, es un espacio donde las marcas se ayudan, se prestan productos, se acompañan. El éxito también es la satisfacción del cliente: cuando alguien compra, felicita al diseñador, vuelve y recomienda el espacio. Aun así, siento que todavía tengo muchos objetivos por alcanzar y eso me motiva a seguir creciendo.

> "Aprendí lo importante que es valorar mi producto y mi tiempo: calcular bien mis costos, materiales y horas de trabajo y no poner precios al ojo, porque eso termina desvalorizando lo que hago."

¿Qué habilidad es clave desarrollar como empresaria?

Emprender te obliga a conocerte profundamente. Descubres habilidades y aspectos de tu personalidad que no aparecen en la vida cotidiana. Para mí, una habilidad clave es el empoderamiento personal, porque tú eres la imagen y la identidad de tu marca. Lo que eres se refleja directamente en lo que construyes.

TIPS

1. **CONSTANCIA: muchas marcas que pasaron por mi espacio desaparecieron porque se las veía más como un hobbie que como un proyecto serio.**
2. **INNOVACIÓN: cuando dejo de innovar, pierdo la pasión y el mercado se vuelve plano.**
3. **ADAPTACIÓN: tengo que adaptarme a las herramientas digitales y también a la realidad del país.**



Lucía Campero

CO FUNDADORA Y GERENTE GENERAL DE MISTURA MANIFESTACIÓN CREATIVA

Licenciada en Administración de Empresas con especialización en Finanzas por American University. Entre 2010 y 2013 trabajó en el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) del Banco Interamericano de Desarrollo en Washington D.C., experiencia que fortaleció su compromiso con el desarrollo. A su regreso a Bolivia, cofundó Mistura, un espacio-concepto dedicado a impulsar y promover la artesanía boliviana de alta calidad, consolidándose como un referente de curaduría para turistas y siendo reconocida entre las 50 mejores concept-stores del mundo.

TIPS

1. **LA PERSEVERANCIA Y LA TENACIDAD SON FUNDAMENTALES:** emprender implica resolver problemas todos los días. Siempre hay "incendios" que apagar. Aun así, intento levantarme con buena actitud y la disposición necesaria para enfrentarlos.
2. **CONTAR CON UNA RED DE APOYO:** he aprendido muchísimo de cada experiencia y de cada persona con la que trabajo o colaboro; nadie construye solo.
3. **RESILIENCIA:** el contexto cambia constantemente y casi nunca las cosas salen exactamente como una las imagina. La capacidad de adaptarse, reajustar y seguir es lo que permite sostener un proyecto en el tiempo.

Desde tu sector, ¿qué iniciativas consideras clave para fortalecer el crecimiento empresarial y su impacto en la economía de Bolivia?

Incluso en los momentos de crisis surgen oportunidades. Cuando las importaciones se frenan, la producción local tiene espacio para crecer y ahí es donde debemos poner el foco. Es una oportunidad para fortalecer lo nuestro, apoyar a creadores locales y repensar cómo producir desde adentro.

> "En ciertas etapas del emprendimiento, es imprescindible estar en absolutamente todos los detalles para que el proyecto avance como lo has planificado."

Sobre habilidades blandas y la importancia del autocuidado

Pienso que para hacer algo bien, una tiene que estar bien. El autocuidado, la alimentación, las relaciones personales y el equilibrio emocional son fundamentales. Ese bienestar personal se refleja directamente en el negocio: en las decisiones que tomas, en cómo lideras y en la energía que transmites. Cuidarte también es una forma de cuidar tu emprendimiento.

Belén Vildoso

RESPONSABLE DE EMPRENDIMIENTO EN MANQ'A Y LÍDER DEL MODELO DE EMPRENDIMIENTO SOCIAL WAYNA

Apasionada del emprendimiento social y la innovación, desde su rol, lidera Wayna, un modelo pionero diseñado para empoderar a emprendedores bolivianos, especialmente en zonas rurales y facilitar su acceso a nuevos mercados. Cuenta con experiencia como facilitadora, mentora y tallerista en educación financiera, impulsando proyectos como La Paz Tec y Conexión Lab y estructurando modelos de incubación de emprendimientos. Trabajo con empresas y organizaciones internacionales como Editora Ponto Brasil, Sparkassenstiftung Latinoamérica y el Caribe y Conexión.



¿Cómo defines o mides el éxito en tu vida? ¿Crees haberlo alcanzado?

En el diccionario el significado de "éxito" está ligado a la fama, fortuna, reconocimiento. Personalmente no es lo que busco. Yo busco plenitud. Para mí, plenitud es integridad, equilibrio, sentirme llena y agradecida con lo que hago y cómo lo hago.

Me he sentido plena dando talleres de finanzas a emprendedoras que no saben leer ni escribir, trabajando con asociaciones en comunidades alejadas, escuchando sus historias. No es el lugar, ni la comodidad lo que me da plenitud, sino saber que estoy sirviendo a otros y cambiando vidas.

> "Es el momento de lo local, de lo nacional, de reactivar nuestra economía desde emprendimientos con propósito."

¿Cómo crees que se puede alcanzar la sostenibilidad de los emprendimientos liderados por mujeres?

El problema está, muchas veces, en el ecosistema emprendedor y en modelos de apoyo que no han evolucionado.

Necesitamos innovar desde el ecosistema: en cómo incubamos, aceleramos, capacitamos y abrimos mercados para los emprendimientos. El financiamiento existe, pero debemos canalizarlo mejor para que los emprendimientos realmente escalen.

Es el momento de lo local, de lo nacional, de reactivar nuestra economía desde emprendimientos con propósito.

TIPS

1. **MENTORÍAS: buscar personas que ya pasaron por los retos que enfrento y que puedan guiarme, sobre todo cuando mi emprendimiento ya genera ventas y quiere escalar.**
2. **COMUNIDAD: emprender no es fácil; hacerlo acompañada lo cambia todo. Rodearme de otras emprendedoras me sostiene, me inspira y me recuerda que no estoy sola.**
3. **DIGITALIZACIÓN: especialmente en el área financiera, es un paso que no puedo postergar: usar sistemas, controlar inventarios, registrar ingresos y egresos de manera más profesional.**

Cochabamba















Guelly Arevalo

CO FUNDADORA DE ROMERO & JULIETA

Cofundadora de un emprendimiento familiar de panadería de masa madre y café de especialidad, es empresaria con más de veinte años de experiencia liderando equipos de marketing y comerciales en empresas del sector masivo, entre las tres marcas más importantes de Bolivia. Cuenta con sólida trayectoria en planificación estratégica, formación y coaching de equipos de alto rendimiento. Está especializada en procesos de innovación, conceptualización, diseño y lanzamiento de más de doscientos productos en los últimos diez años, abarcando dieciséis categorías en Bolivia y cinco países.

TIPS

1. SER RESILIENTE: no todos los días son buenos, pero siempre hay algo que rescatar. Levantarse cada día entendiendo que lo de ayer ya pasó y solo sirve como experiencia es fundamental.
2. MANTENER UNA MENTE INNOVADORA: sostener una mente innovadora es clave para construir productos o marcas con personalidad propia.
3. CREER EN TU EQUIPO Y CAPACITARLO: me encanta una frase que escuché: “Vacía tus bolsillos en tu cerebro, porque tu cerebro llenará tus bolsillos”.

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

Para mí, el liderazgo tiene tres pilares: tener objetivos claros, dar las herramientas para cumplirlos y confiar en el equipo para lograrlos. Además, creo en el liderazgo situacional: no puedes hablarles a todos de la misma forma. Hay generaciones distintas, estilos distintos; algunos no contestan llamadas, pero sí mensajes, o al revés y hay que entenderlo.

> “Si ganamos, ganamos todos; si perdemos, perdemos todos.”

Toma de decisiones

Considero que la planificación es fundamental. Mientras tengas tus factores claros y tu mapa bien trazado, tomar decisiones es más fácil. En masivos muchas veces tuve que decidir rápido porque lo que tú no haces hoy, lo hace la competencia. Pero si ya estudiaste, si tu mapa está claro, la intuición también juega un papel importante y te guía en el momento.

Si ganamos, ganamos todos; si perdemos, perdemos todos.

Adriana Ortega

CEO DE JULIETTE, ÉLODY ACCESORIES Y CAMELIA MULTIMARCA



Comunicadora social y diseñadora con especialización en patronaje y Maestría en Marketing. Inició su carrera en televisión y medios, experiencia que fortaleció su creatividad y visión empresarial. Es fundadora de Camelia, tienda multimarca que impulsa a mujeres creativas y de Juliette, línea de joyería y bijouterie de alta gama que refleja libertad e independencia. Con más de una década en la industria de la moda y accesorios. Próximamente lanzará nuevas marcas como Élody y una línea de productos para mascotas junto a Merlina Basics.

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo?

Para mí, liderar ha sido aprender a usar los recursos que tengo y transformarlos en herramientas reales para mi proyecto. Aplico mi profesión todos los días. Pero para hacerlo tuve que capacitarme. Trabajo con mucha gente joven, mi rol es motivarlas, guiarlas y mostrarles cómo organizar procesos, cómo sacar un proyecto adelante. Nos proponemos un objetivo, lo controlamos, lo revisamos y lo logramos, pero siempre en un ambiente sano y amigable. Soy firme con los horarios y compromisos, pero también consciente de que están construyendo sus primeros pasos laborales. Mi objetivo es que salgan con experiencia real para avanzar hacia nuevos retos.

> "La decisión final no viene solo de los números, también está tu intuición que surge de la experiencia: conoces tu rubro, tu clientela, tus temporadas y eso te permite anticiparte."

Equilibrio entre la empatía y la firmeza

Ser buena persona no te hace menos empresaria. Pero sí llega un punto en el que no puedes permitir que alguien afecte el ritmo del negocio. El factor humano es complejo. En nuestro contexto hay mucha inconstancia: excusas, ausencias, falta de compromiso. No dejo de ser buena persona, pero sí debo ser clara.

TIPS

1. **PASIÓN:** todo parte del amor por lo que haces. Emprender no es trabajar dos horas y volver a casa; no tiene horario. Esa pasión es el detonante del negocio.
2. **CREER Y PERDURAR:** no basta con creer en lo que haces; necesitas voluntad. Los tropiezos no son derrotas, son aprendizaje. El camino está ahí si vuelves a intentarlo.
3. **CONSTRUIR LEGADO Y ALIANZAS:** a mí me mueve la idea de dejar huella, de inspirar y, si es posible, ayudar. Entre mujeres tejemos redes que pueden convertirse en grandes alianzas.



Svetlana Gerasimenko

DIRECTORA COMERCIAL NACIONAL EN TU BROKER SUDAMERICANA

Ejecutiva con más de veinticinco años de experiencia en liderazgo, gestión comercial y desarrollo estratégico en el sector empresarial y de seguros. Ha trabajado tanto en Bolivia como en el extranjero, liderando proyectos en empresas de alto nivel y ocupando cargos directivos clave. Cuenta con formación en Economía, un MBA y una Maestría en Ingeniería Financiera, además de certificaciones internacionales en gestión de clientes y liderazgo, que respaldan su capacidad para impulsar resultados y fortalecer equipos de alto desempeño.

TIPS

1. **PERSEVERANCIA: saber que siempre hay luz al final del túnel.**
2. **CAPACITACIÓN CONSTANTE: formarse y actualizarse continuamente, porque eso amplía posibilidades.**
3. **SER BUENA PERSONA: añadido al amor y la pasión por lo que haces, ser buena persona con todos facilita el camino; todo se multiplica cuando hay bondad.**

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo en el día a día?

Para mí, la capacitación constante es fundamental, pero sin olvidar la parte humana. Para tomar decisiones, me preparo, estudio, pero también escucho mi intuición. Al final tomó decisiones con una mezcla de formación técnica e intuición.

Creo en un liderazgo situacional y empático. La comunicación con el equipo debe fluir y la toma de decisiones debe sentirse compartida, aunque al final la responsabilidad mayor recaiga en mí. Aun así, cuando las personas sienten pertenencia, todo funciona mejor.

> “Liderar es, en gran medida, adaptarse a la situación.”

Toma de decisiones acertadas

Es una simbiosis entre lo técnico y lo intuitivo. Lo técnico incluye lo económico, lo político y todo el análisis racional; lo intuitivo surge de mi estructura mental y mis experiencias. Pero lo más importante es tener la mente fría en el momento de decidir. No puedo tomar decisiones desde la emoción, porque luego me castigaría por ello.

Claudia Sauma

PROPIETARIA Y CHEF EJECUTIVA DE PAPRIKA RESTAURANT S.R.L. Y CAYENNA BISTRO CAFÉ

Chuquisaqueña de nacimiento y cochabambina de corazón, es autodidacta y apasionada de la gastronomía desde niña. Inició su camino en las masas dulces y los postres. A los diecinueve años viajó a Estados Unidos para estudiar marketing, trabajando en distintos restaurantes, experiencia que la llevó a desempeñarse y formarse profesionalmente en cocina. De regreso en Bolivia abrió su primer restaurante en Sucre y, en 2001, fundó Paprika en Cochabamba. Posteriormente creó Cayenna Bistro Café, destacándose por fusiones de alta cocina con sello propio.



¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo en el día a día?

Mi liderazgo se basa en capacitarme día a día, ser comunicativa, empática, organizada y mantener una comunicación constante con mi equipo. Hablar con ellos, recibir su feedback y mejorar juntos es fundamental para que el negocio funcione.

> "La experiencia es lo que más ayuda a tomar buenas decisiones."

Equilibrio entre la empatía y la firmeza

En el camino te encontrarás con personas buenas y malas; la vida misma te enseña a diferenciarlas. También tienes que tener paciencia: hablar, reemplazar al personal cuando es necesario y entender que cada pieza afecta al tablero completo.

La experiencia es la que te forma y te ayuda a conocer mejor a las personas.

TIPS

1. **CONOCE EL MERCADO Y EL NEGOCIO QUE QUIERES EMPRENDER:** no se puede avanzar sin entender realmente el rubro.

2. **TEN VALOR, FUERZA Y PACIENCIA:** mantenerse vigente y trabajar cada día no es fácil. Hay que luchar constantemente.

3. **SÉ UNA BUENA LÍDER:** tomar decisiones correctas en los momentos oportunos es clave para sostener un emprendimiento.

VOLUMEN V

La Paz


IES
INNOVACIÓN EN EMPRESARIADO SOCIAL








TEA WEEB





Dennis Llusco

CHEF Y SOCIA DEL RESTAURANTE LA RUFINA

Nacida a orillas del lago Titicaca, es chef y emprendedora boliviana dedicada a revalorizar la cocina tradicional del país. En 2021 fundó La Rufina en La Paz, un restaurante que transforma platos callejeros en alta cocina sin perder la esencia de los sabores locales, propuesta reconocida internacionalmente por su compromiso con la identidad culinaria boliviana. Además, impulsa el empoderamiento femenino y el emprendimiento a través de iniciativas como "Hecha para emprender", posicionándose como referente de la gastronomía boliviana.

TIPS

1. **ENFÓCATE EN LA NECESIDAD DEL CLIENTE:** cómo se siente, qué busca, qué problema quiere resolver y si realmente conectas con él.

2. **DELEGAR:** pasé de querer hacerlo todo sola a entender que confiar en otras personas es la única forma de crecer.

3. **PERSISTIR:** seguir probando, ajusta ideas y dejar que la experiencia y el ensayo–error te ayuden a mejorar.

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

Mi liderazgo es empático y exigente a la vez. Yo aprendí en ambientes llenos de gritos, pero decidí que con mi equipo quería algo distinto: que nadie se sienta maltratado. Procuro ponerme en su lugar, recordar que yo también estuve en muchas de esas posiciones y tomar decisiones conversando.

> "Sigo apostando por Bolivia porque confío en mi equipo, en mis productos y en nuestra diversidad cultural y gastronómica."

¿Por qué sigues apostando por Bolivia?

Creo profundamente en la economía naranja y estoy convencida de que, en este momento, es una de las mayores oportunidades para impulsarnos como país. Todo lo relacionado con gastronomía, arte y cultura genera un gran interés y Bolivia tiene un potencial enorme en estas áreas.

Bolivia está dando sus primeros pasos para valorizar lo nuestro. Cada vez hay más propuestas que nos invitan a sentirnos orgullosos de nuestros productos, de nuestra cultura y de lo que somos. Pero para que esto crezca, primero tenemos que creérnoslo. Cuando confías en lo que tienes, puedes transmitirlo con convicción y no hay mejor difusión que el boca a boca. Todo empieza por sentir y creer de verdad en nuestro potencial.

Isabel Álvarez

DIRECTORA CREATIVA DE FOLK (DE LOS PUEBLOS)



Nacida en La Paz en 1982, es diseñadora y hacedora autodidacta. En 2010 fundó Folk, marca a través de la cual explora las posibilidades del textil y su relación con el cuerpo. Mediante el diseño y la elaboración de indumentaria y accesorios, desarrolla tipologías y patrones que reflejan pensamientos y percepciones del lugar que habita. Sus conceptos se fusionan con técnicas artesanales de producción, trabajando en colaboración con un equipo de artesanas y artesanos, logrando productos que combinan creatividad, identidad cultural y trabajo colaborativo.

¿Cómo reaccionaste ante un momento crítico?

Viví un momento muy crítico cuando mis costos fijos se dispararon y el contexto social no ayudaba. Tuve que redireccionar: revisar qué parte de la propuesta era todavía viable, qué ya no funcionaba y diseñar una nueva estrategia de marca que no me absorbiera solo en lo administrativo. Cambié el modelo de negocio, gané tiempo para crear y busqué nuevos mercados.

> “Para mí la flexibilidad, la evaluación constante, el autoconocimiento y la capacidad de redireccionar sin culpa son claves.”

Creer en lo Nuestro

Trabajar de cerca con artesanas y artesanos me cambió. La artesanía tiene tiempos propios, vidas propias, formas de organización que hay que entender y respetar. Aprendí a ponerme en sus zapatos y también a pedir que se pongan en los míos para construir una relación de ida y vuelta. El compromiso que construimos va más allá de un contrato: ellas se comprometen con calidad, tiempos y cantidades y yo me comprometo a cumplir en lo económico y a moverme para generar la mayor constancia posible, que para ellas también es tranquilidad. Esas relaciones que exceden el papel se construyen día a día y son de las cosas más valiosas que tengo.

TIPS

1. **CONSTANCIA Y CONSTRUIR PASO A PASO:** una buena web, un catálogo cuidado, buenas fotos, costos claros, un sistema de proveedores y tiempos de producción realistas.
2. **NO TENER MIEDO A PREGUNTAR:** cuando me trabo, hablar con otras personas del ecosistema me ayuda a encontrar soluciones y a fortalecer la red.
3. **FINANZAS:** ordenar mis finanzas personales, entender las del negocio, saber mi punto de equilibrio, temporadas altas y bajas y crear un sistema financiero que tenga sentido para mí, para que no se vuelva algo ajeno que solo quiero delegar.



Paola Bacherer

SUBDIRECTORA DE LA EDITORIAL EL CUERVO

Comunicadora corporativa y diseñadora gráfica con trayectoria en marketing y gestión cultural. Ha promovido el catálogo de la Editorial El Cuervo, fundó la librería El Cuervo Libros e impulsó proyectos culturales y de mediación lectora. Con maestrías en Diseño Gráfico y Comunicación Corporativa, ha sido reconocida con premios nacionales e internacionales, destacándose como referente del diseño editorial y la promoción cultural en Bolivia.

TIPS

1. **PLANTEAR METAS POR AÑO:** con el tiempo, esas metas se convierten en parte del ADN de la empresa.

2. **CONFIAR EN EL EQUIPO:** hay personas que pueden hacer ciertas cosas incluso mejor que una misma y eso te permite concentrarte en el crecimiento de la empresa.

3. **NO DECIR QUE NO POR MIEDO:** tomar proyectos grandes aunque generen inseguridad, sabiendo que habrá errores, pero que de eso se trata aprender.

¿Cómo se logra reinventar la empresa cuando las cosas no están funcionando?
Vivimos momentos muy críticos en los que los números no daban. Tuvimos que volver a empezar: reinventar actividades, rehacer la marca, probar cosas nuevas. Fue duro, pero también muy hermoso, porque nos obligó a repensarnos y a renacer como editorial.

¿Por qué sigues apostando por Bolivia?
Sigo apostando por Bolivia porque veo talentos increíbles todos los días. Incluso en la crisis siento que la cultura se intensifica, hierve y eso me anima a seguir apostando por este ecosistema.

> “Fomentar lectores en todos los niveles es clave para que el ecosistema cultural y literario se fortalezca de verdad.”

Para fortalecer el crecimiento empresarial desde la industria del libro, me parece esencial verla como un ecosistema: quien hace la reseña, quien presenta el libro, quien escribe, diseña, ilustra e imprime, todos son profesionales que necesitan seguir formándose. Si cada eslabón se fortalece, la economía editorial boliviana también crece.

Fomentar lectores en todos los niveles es clave para que el ecosistema cultural y literario se fortalezca de verdad.

Canela Ugalde

DIRECTORA DE NEO GALERÍA DE ARTE Y HUELLA ESCUELA DE ARTE

Gestora cultural comprometida con la promoción del arte, la educación y el turismo cultural en Bolivia. Dirige la Fundación Gastón Ugalde, impulsando proyectos innovadores que conectan arte y comunidad. Fundó Huella Escuela de Arte para acercar el arte contemporáneo a nuevas audiencias, Neo Galería como plataforma para artistas emergentes y consolidados y Casa Gastón, un hotel-museo en las faldas del volcán Tunupa en el Salar de Uyuni que honra el legado de su padre, el reconocido artista Gastón Ugalde.



¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

Cuando empecé a tener gente a mi cargo escuchaba mucho que, para liderar, había que ser "mano firme", casi dejando de lado lo humano. Yo siempre supe que quería emprender, pero dudaba si podría hacerlo desde ese lugar. Con el tiempo entendí que no tenía que copiar ese modelo. En lo creativo, además, decidimos rápido: si esperamos a que todo sea perfecto, el tren pasa y alguien más lo hace antes.

> "Hoy tengo un equipo muy humano y muy amigo: aceptamos errores, no buscamos culpables y tomamos muchas decisiones en conjunto."

Creer y Sostener

He atravesado momentos muy críticos en el negocio, que me enseñaron la importancia de "guardar para los días lluviosos". Al principio abrí con mucha timidez, de a poco. Cuando me enamoré de verdad del proyecto, ya no quise cerrarlo y empecé a preguntarme constantemente: "¿Cómo más puedo generar ingresos?". Eso me llevó a buscar otras vías, más allá de lo tradicional y a tomar la decisión de poner absolutamente todo lo que tenía en esto. Como gestora cultural, uno de mis mayores retos es lograr que la gente vea el valor de todo el trabajo que hay detrás de una obra, un textil o cualquier pieza creativa. El arte es un espejo de lo que nos pasa como país: política, sociedad, emociones. Cuando se integra en espacios educativos, abre conversaciones, hace pensar y deja un legado.

TIPS

1. **FLEXIBILIDAD: preguntarme todo el tiempo cómo adaptarme y perderle el miedo al error.**
2. **CREATIVIDAD: no solo en el producto, sino en las finanzas, el marketing y en la forma de aceptar proyectos nuevos.**
3. **DISCIPLINA Y RESILIENCIA: aunque en el corto plazo no parezca que está funcionando.**

Cochabamba








IES







Pamela Aliss

DIRECTORA EJECUTIVA Y COFUNDADORA DE EL PORTAL - CENTRO DE CONVENCIONES Y EVENTOS

Psicóloga de formación, se desempeña en el diseño, planificación y producción de experiencias únicas. Con más de veinte años de trayectoria en la industria, ha trabajado como Wedding Planner *y* Event Manager*, destacándose por su capacidad de crear eventos memorables y personalizados para cada cliente. Su enfoque combina la formación en psicología con la pasión por los eventos, lo que le permite comprender profundamente las necesidades y emociones de anfitriones e invitados, ofreciendo experiencias que trascienden lo convencional.*

TIPS

1. **DISCIPLINA:** todo tiene su tiempo y a veces son años. No siempre te va bien a la primera; debes seguir intentando.

2. **HONESTIDAD:** soy empática con mis clientes. Si el cliente queda contento, el negocio crece de forma sana.

3. **RESILIENCIA:** es esencial, más aún en épocas difíciles. Ser resiliente te permite seguir avanzando aun cuando el entorno no acompaña.

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

Soy una persona que le da muchas vueltas a los temas antes de tomar decisiones: analizo, reviso, observo si algo es realmente ventajoso o no. Para mí, el liderazgo es disciplina y resiliencia. Liderar no es llegar una vez por semana a ver cómo van las cosas; es estar con tu equipo desde el principio hasta el final. Si hay algo que hacer, lo hacemos juntos. No se trata de mandar, sino de trabajar de manera horizontal.

> “Me gusta compartir, desarrollar fortalezas, dar seguridad y acompañar el crecimiento de los jóvenes. Ese es mi estilo de liderazgo.”

¿Qué iniciativas crees tú que fortalecen el crecimiento empresarial y el impacto en la economía del país?

Creo que es clave sentir orgullo por lo nuestro. Me siento orgullosa de ser boliviana y cochabambina. Aportamos a Bolivia todos los días con disciplina, profesionalismo y pasión. Esa constancia, esos pequeños detalles bien hechos, son los que construyen una imagen distinta de nuestro país y fortalecen nuestro crecimiento económico.

Carola Mhur

CEO DE EVOKE



Estratega de marketing con más de catorce años de experiencia liderando equipos y desarrollando estrategias innovadoras. Ha ocupado roles clave como Subgerente de Marketing en La Promotora EFV, impulsando el modelo Banca Familia y como Gerente de Marketing en FABOCE SRL, con lanzamientos exitosos. También fortaleció marcas en EMBOL S.A., PIL Andina S.A. y Unilever Andina S.A. Fue reconocida con el premio Excellence in Marketing Manager en los Bizz Awards 2022 y 2023 y como una de los 100 Marketeros de Bolivian Business.

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

En mi caso, me dejo guiar primero por la intuición, luego por la confianza y finalmente por la adaptabilidad. No siempre tomamos decisiones en ambientes idóneos; muchas veces toca decidir sobre la marcha. Y eso genera consecuencias, aprendizajes, experiencias que te van moldeando. Tú generas eco con tus acciones: la energía, el cariño, la garra que pones en un proyecto se contagia.

> "Quien te copia, copia tu pasado. Tú ya estás en la siguiente versión."

¿Cómo conectas con tus clientes para diferenciarte de la competencia?

La competencia es sana. El mercado es grande y hay espacio para todos. Nadie abastece un mercado entero. Si crees que tú sola debes hacerlo todo, te vas a agobiar. No vale la pena angustiarse: sin competencia, una se estanca.

Quien te copia, copia tu pasado. Tú ya estás en la siguiente versión.

TIPS

1. **INTELIGENCIA EMOCIONAL. Nunca vas a estar preparada para todo, hay factores que no controlas y que no ves venir.**
2. **VISIÓN Y DETERMINACIÓN: cuando la motivación se acaba —y se acaba— es la determinación la que te sostiene. Recordar por qué empezaste es lo que te permite continuar.**
3. **FLEXIBILIDAD Y CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN: todo negocio implica personas y el factor humano no es controlable. Necesitamos adaptarnos, leer el entorno, ser flexibles. Lo que funciona hoy quizá mañana ya no funcione.**



Jenny Ríos

CO-FUNDADORA Y GERENTE FINANCIERO DEL GRUPO AZTECA

Co-fundadora de un grupo empresarial dedicado a la producción, distribución y comercialización de tortillas y nachos con la marca Don Taco, cuyos productos se comercializan a nivel nacional. Desde el área financiera y administrativa impulsa el crecimiento y la consolidación de la empresa, sintiéndose orgullosa de ser su embajadora y profundamente apasionada por verla crecer y prosperar.

TIPS

1. **TENER UNA VISIÓN Y MISIÓN CLARA:** es fundamental saber exactamente qué quieres. Aunque te desvíes un poco, si tienes claridad, siempre retomarás el camino.

2. **SABER CON QUIÉN CAMINAR:** el emprendimiento no se construye sola. Rodearte de las personas correctas es esencial.

3. **RESILIENCIA, OPTIMISMO Y AGRADECIMIENTO:** para mí, estos tres no se separan. La resiliencia te permite sobreponerte a cualquier adversidad; el optimismo te ayuda a seguir cuando dudas; y el agradecimiento te sostiene emocionalmente en los momentos difíciles.

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

Mi liderazgo tiene un principio y un final: debe comenzar, desarrollarse y llegar a un resultado. Soy lógica y estructurada. Planifico, organizo, ejecuto y hago control y seguimiento. Mi metodología se apoya en papel, documentación y planificación. En una empresa, todo debe tener identidad, todo se mueve y avanza junto. Haber pasado por distintos roles antes de ocupar el espacio que tengo hoy me dio una perspectiva valiosa y me permitió desarrollar diferentes estilos de liderazgo.

> “La innovación es el camino. Tenemos que diversificar, adaptarnos y como dice mi esposo: o nos aclimatamos o nos aclimorimos.”

¿Cómo te ha ayudado tu carrera en el negocio?

Los años me han hecho más estructurada y sistemática. Toda empresa necesita respaldo en todas las áreas y procesos. Debes anticiparte a lo que pueda pasar. En Bolivia todo cambia día a día: debemos estar informados y actualizados. Muchas lecciones solo se aprenden con experiencia, pero la formación constante es clave.

Luz Marquina

DUEÑA DE TIENDAS ARIA



Licenciada en Administración de Empresas y copropietaria de la marca, lidera la estrategia, marketing y ventas. Ha posicionado a ARIA en Bolivia como una marca cercana y querida por su comunidad de seguidoras, las Arialovers. Su enfoque en la conexión con las clientas y la mejora continua ha impulsado el crecimiento del emprendimiento. Actualmente desarrolla el mercado en Perú como parte de la expansión de la marca y trabaja en la importación de insumos para optimizar costos y ofrecer diseños más exclusivos.

¿Cuándo consideras que es el momento correcto para pasar de tercerizar a importar directamente?

Yo di ese paso cuando ya éramos una marca consolidada, con buena aceptación en Bolivia. Cuando vale la pena traer tu propio stock, hacerlo ahorra costos. Si puedes ahorrar costes importando directamente, hazlo. Si las compras son menores a USD 1.000 o USD 2.000, ni siquiera necesitas agente aduanero. Solo debes informarte bien y animarte.

> “En un país donde todo cambia cada día, debemos estar listas para evitar errores que puedan costar caro.”

¿Cómo te ha ayudado tu carrera en tu negocio?

Me ayudó mucho en el desarrollo de la marca y en las primeras estrategias de posicionamiento para conectar con mis seguidores. Además, en tener una base sólida para poder estructurar mi empresa. Hay que anticiparse, estar informadas, actualizar al equipo y prever riesgos. En un país donde todo cambia cada día, debemos estar listas para evitar errores que puedan costar caro.

TIPS

1. **ADAPTARSE A LAS CIRCUNSTANCIAS:** hay que adaptarse a lo que se tiene. El inicio es así: pocos recursos, mucha creatividad.
2. **REINVERTIR CONSTANTEMENTE:** muchas emprendedoras ganan cinco y se quedan solo con cinco. Para crecer, debes meterle más de lo que sacas. Si vendiste diez, reinvierte doce. Tu negocio es como un hijo: si quieres que crezca, debes alimentarlo. Los lujos vienen después.
3. **FLEXIBILIDAD Y EMPATÍA:** hay que capacitar al personal para que desarrolle empatía y trate al cliente como le gustaría ser tratado.

Santa Cruz















Silvia Quevedo

GERENTE GENERAL DE AG LOGISTICS

Licenciada en Economía Agrícola y Magíster en Administración de Empresas, es especialista en Comercio Exterior y líder empresarial boliviana. Ha sido past presidenta y cofundadora de CAMEBOL Nacional y su filial en Santa Cruz, además de cofundadora y Secretaria General de AMECOMEX Bolivia. Con amplia trayectoria en logística, agronegocios y comercio internacional, lidera AG Logistics SRL con visión estratégica y enfoque en el desarrollo sostenible. Su liderazgo impulsa la innovación, la excelencia y prácticas de alto impacto en su sector.

TIPS

1. ***IKIGAI*: no basta con tener metas; hay que tener un propósito. Cuando alineamos lo que hacemos con nuestra razón de vivir, el cansancio se transforma en motor.**
2. **ELEGIR LA ESPERANZA SOBRE EL MIEDO: el miedo cierra puertas y nubla el juicio. La esperanza, en cambio, es una herramienta estratégica que nos permite ver caminos donde otros solo ven crisis.**
3. **USAR LA "RUEDA DE LA VIDA": me detengo a mirar las múltiples áreas que tiene la vida y cómo mejorar. Porque, al final del día, la excelencia profesional solo tiene sentido si estamos cuidando con la misma intensidad nuestro cuerpo, nuestra mente y nuestro espíritu.**

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

Más allá de los títulos académicos, me considero, ante todo, una emprendedora de vida. Mi trayectoria en el comercio exterior y la logística, ha sido el terreno donde he puesto a prueba una convicción profunda: el verdadero éxito no es una meta financiera, sino una consecuencia de la coherencia personal, he aprendido que el liderazgo no es estático. Mi enfoque es resolutivo y orientado a objetivos, pero con los años he integrado la escucha como una pieza fundamental.

> "Hoy entiendo que el mundo valora la especialización, pero la sociedad necesita empresarias éticas que construyan desde la integridad."

¿Cómo defines o mides el éxito en tu vida? ¿Crees haberlo alcanzado?

Para mí, la felicidad no llega por azar; se construye en equilibrio. No busco el éxito en términos convencionales, sino la prosperidad en su sentido más espiritual e integral. Creo firmemente que cuando existe coherencia entre lo que pensamos, lo que hacemos y lo que sentimos, la prosperidad fluye de forma natural en todas las áreas: en los negocios, en la familia y en el espíritu.

Romina Miserendino

CEO DE LEVENT MARKETING & EVENTOS



Licenciada en Comercio Internacional, con especialización en marketing estratégico, es una profesional destacada en marketing y eventos con más de diez años de experiencia. Lidera Levent Marketing & Eventos, empresa reconocida por crear experiencias memorables y campañas de alto impacto. Su enfoque combina estrategia, creatividad e innovación, generando valor para sus clientes. Romina se ha consolidado como referente en la gestión de marketing y eventos en Bolivia, demostrando que la planificación y la pasión transforman ideas en experiencias que dejan huella.

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

Mi liderazgo está basado, ante todo, en el respeto. Creo profundamente que para enseñar no es necesario gritar ni mandar: se puede guiar desde la calma, el ejemplo y la coherencia. Siempre trato de ser la persona que más hace, no porque quiera demostrar algo, sino porque entiendo que un líder es parte del equipo, no alguien que está por encima de él.

Me involucro con el equipo porque siento que el liderazgo es un compromiso de ambas partes: quien está a la cabeza debe guiar y quienes te acompañan deben querer ser parte del proceso. También creo en la pasión como motor; cuando uno hace las cosas con pasión, inspira a que otros lo sigan.

> "La formación permanente es el mejor regalo que puedo darme y también lo mejor que puedo ofrecer a mi equipo y a quienes me escuchan."

¿Cómo defines o mides el éxito en tu vida?, ¿Crees haberlo alcanzado?

Para mí, el éxito está hecho de pequeños momentos satisfactorios. No es un gran logro aislado, sino una serie de instantes que, tanto en lo personal como en lo laboral, me hacen sentir orgullosa y agradecida. Ahí encuentro mi éxito, en esa suma de alegrías pequeñas que construyen algo grande.

TIPS

1. **CAPACÍTATE: la capacitación propia es el punto de partida. Tenés que saber que quieres, a dónde apuntas y qué herramientas necesitas para lograrlo. Si queres dar el ejemplo, tenés que empezar por vos misma.**
2. **CUIDA TU SALUD Y A TU FAMILIA: sin salud no hay proyecto posible, si tu bienestar está descuidado, nada se sostiene.**
3. **RODÉATE DE PERSONAS POSITIVAS: problemas hay todos los días, pero no te ahogues en un vaso de agua. Busca gente que tenga ganas, que avance y que aporte calma.**



Patricia Guerra

CEO DE PIERINA GI

Abogada, catedrática universitaria, escritora y empresaria, cuenta con veinticinco años de experiencia profesional. Es experta en protocolo de Estado y eventos y ha recibido múltiples distinciones, entre ellas la Distinción al Mérito Profesional de la AMUP. Es madre de Diego Romero. En el ámbito empresarial, es propietaria, creadora y fundadora de Pierina Gi, empresa dedicada al diseño y producción de bolsos y carteras de lujo exclusivas, posicionada como referente por su creatividad, elegancia y calidad.

TIPS

1. **LÁNCENSE: no lo piensen demasiado, porque si lo piensan demasiado, no lo van a hacer.**
2. **CAPACÍTENSE, PERO ANTES DE ESO, NO DUDEN DE SUS TALENTOS: muchas veces nos frenamos preguntándonos ¿les gustará?, ¿comprarán?, ¿será suficiente?**
3. **NO PAREN: el camino empresarial es una secuencia constante de error–acierto.**

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

El liderazgo que practico —y el que trabajamos dentro de mi empresa— es el liderazgo transformacional. Para mí, liderar significa ayudar a transformar la mente. Es acompañar al equipo a transformar miedos, límites y dudas en producción, resultados y satisfacción, tanto empresarial como personal.

> “Para mí, liderar significa ayudar a transformar la mente.”

Lo que busco es que cada miembro del equipo se transforme día a día, con el único propósito de convertir todo lo que tiene al frente en alegría, en logro y en crecimiento.

¿Cómo defines o mides el éxito en tu vida? ¿Crees haberlo alcanzado?

Para mí, el éxito es este momento: estar aquí, compartir, vivir el día a día. El éxito es el instante presente. Y, al mismo tiempo, el éxito es la humildad. A Veces, convertirse en empresario confunde y uno cree que el crecimiento justifica alejarse de ella, pero es al revés: la humildad sostiene todo.

Hoy, aquí, junto a ustedes, soy una mujer exitosa. Ese es mi éxito: poder vivir este momento con conciencia, gratitud y alegría.

María de los Ángeles Terrazas

FUNDADORA DE IN ONE

Arquitecta de profesión, cuenta con un posgrado en educación superior y formación en accesibilidad universal, muros verdes y preservación de centros históricos. Nacida en Beni, a sus veintisiete años combina su formación técnica con un fuerte compromiso social y ambiental. Apasionada por el medio ambiente y la vida, participa en voluntariados y busca generar impacto positivo desde su trabajo, integrando innovación, responsabilidad y conciencia ambiental en cada proyecto.



¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

Mi liderazgo es estratégico y analítico. Antes de tomar una decisión importante reviso estadísticas, estudios de caso y analizo el impacto que puede generar. Sin embargo, también creo profundamente en la flexibilidad: una decisión flexible en un momento difícil, pero bien informada, puede cambiar completamente un resultado.

Para mí, un buen líder debe ser capaz de ver más allá de lo inmediato y guiar a su equipo hacia ese destino con propósito, entusiasmo, alegría y un profundo sentido de significado.

> “Un buen líder debe ser capaz de ver más allá de lo inmediato.”

¿Cómo defines o mides el éxito en tu vida? ¿Crees haberlo alcanzado?

Para mí, el éxito no es algo tangible. El éxito está en el camino, en vivir el momento. Hoy también me considero exitosa porque pude vencer un miedo que tenía: hablar en público. No soy perfecta, pero estoy avanzando y eso también es éxito. Leí algo que me marcó mucho: “El éxito en tu vida es la vida que quieres vivir, no la que los demás esperan de ti.” Esa frase resume exactamente cómo lo siento.

TIPS

1. **APRENDER A RESOLVER PROBLEMAS:** las empresas exitosas nacen de la capacidad de identificar un problema y resolverlo según las necesidades del mercado.

2. **TENER PASIÓN Y DEDICACIÓN:** la dedicación es lo que transforma la pasión en algo tangible. Sin constancia, la pasión no se materializa.

3. **APRENDER A DELEGAR:** a medida que un negocio crece, hay que soltar las riendas. Para eso, los procesos deben estar claros, escritos y fáciles de ejecutar.

VOLUMEN VI

Cochabamba


IES













Milenka Campos

CEO DE TRANSFORMA Y DIRECTORA EN EL BOARD OF DIRECTORS DE ECOGRUPO

Inició su camino empresarial a los veintiún años con una recicladora que, junto a su esposo, transformó en Ecogrupo Bolivia, hoy una empresa líder en gestión ambiental. En un rubro históricamente dominado por hombres, se ha consolidado como una referente de liderazgo con visión estratégica y compromiso social. Su distinción como Mujer Empresaria por CAMEBOL es reflejo de una trayectoria construida con esfuerzo, familia y conciencia ecológica.

TIPS

1. **TENER UN PROPÓSITO Y UNA META CLARA:** todo emprendimiento nace de una idea, pero una vez que la tienes, debes definir a dónde quieres llegar.
2. **LA RESILIENCIA:** participar en cada proceso es fácil; mantenerse es lo difícil. No rendirte es clave.
3. **LA DETERMINACIÓN PARA LLEGAR A LA META.**

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

Para mí, liderar es influir en el equipo para llegar juntas a un objetivo común. Lo que he aprendido al tomar decisiones es que necesitamos tener un objetivo claro y actuar con determinación. Y, sobre todo, he aprendido que la carga no se puede llevar sola: se necesita un equipo que te sostenga.

Creo profundamente en el liderazgo compartido. Y también creo en el liderazgo de la mujer: es difícil, sí, pero no imposible. Mi equipo más cercano está formado por mujeres y con ellas reviso cada día lo que se necesita para seguir avanzando hacia nuestros objetivos.

> “Hoy, lo que me mueve es el impacto que quiero dejar: saber que puedo generar un diferenciador, dejar una huella.”

¿Cómo defines o mides el éxito en tu vida? ¿Crees haberlo alcanzado?

El éxito es subjetivo; cada persona lo define desde su historia y su momento de vida. Muchas veces me he preguntado si ya alcancé el éxito, la respuesta ha cambiado con el tiempo, porque me he replanteado varias veces qué quiero y cuál es mi propósito. Pero a partir de mi experiencia puedo decir que el éxito es también la suma de todos los fracasos de cada día. Esos fracasos te fortalecen, te hacen crecer y te acercan a tu objetivo.

Hoy, si miro atrás, puedo decir: “No me rendí. Seguí adelante.” Esa paz, ese reconocimiento interno de que avancé aun cuando fue difícil, es la forma en la que mido el éxito.

Sthefany Quiroga

COFUNDADORA DE LABORATORIO STHEFF

Ingeniera Industrial apasionada por la cosmética natural. Ha enfocado su formación en la elaboración y producción de productos cosméticos, complementando su carrera con múltiples diplomados especializados en el área. Su vocación por el cuidado personal y la innovación la ha posicionado como una impulsora del bienestar y la belleza consciente, promoviendo productos que combinan calidad, sostenibilidad y cuidado de la piel.



¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

Soy una persona muy analítica. Reviso cada detalle y, como líder, siempre trato de involucrar a mi equipo. Me gusta dar el ejemplo: mostrarles cómo haría yo un proceso, pero también preguntarles qué opinan, cómo creen que podría optimizarse o cómo lograrlo en menor tiempo. Escucho todo lo que me dicen, porque es fácil encerrarse en la propia cajita y no ver otras perspectivas. Por eso, mi liderazgo se basa en preguntar, escuchar y construir juntos. Creo profundamente en un liderazgo participativo y en permitir que las ideas fluyan desde el equipo.

¿Cómo defines o mides el éxito en tu vida? ¿Crees haberlo alcanzado?

Para mí, el éxito es sentir paz conmigo misma y paz con lo que estoy aportando al mundo. También lo veo como el cumplimiento de los objetivos que me planteo en tres niveles: empresarial, personal y familiar. Mientras esos tres pilares estén firmes, siento que puedo hablar de éxito.

> "Para fortalecer el crecimiento empresarial en Bolivia son clave iniciativas que faciliten el acceso al financiamiento, reduzcan la burocracia y promuevan la formalización."

¿Qué iniciativas consideras tú que son clave para fortalecer el crecimiento empresarial y la economía del país?

Ya que acceder a crédito siendo emprendedora es extremadamente difícil. Los trámites son abrumadores, los intereses altos y muchas veces una prefiere seguir remando sola antes que asumir un préstamo que termina ahogando. Por eso buscó fortalecer mi rubro a través de capacitaciones.

TIPS

1. **EMPRENDER CON PASIÓN Y PROPÓSITO:** sin ese "para qué", es fácil perderse en el camino.
2. **DISCIPLINA ABSOLUTA:** puedes amar lo que haces, pero si no eres disciplinada, si no ejecutas cada día, será muy difícil avanzar.
3. **ADAPTACIÓN AL CAMBIO:** vivimos en un tiempo de transformaciones rápidas; cambian las personas, el mercado, todo.



Lorena Arze

DIRECTORA MÉDICA DE NEFRODIAL - CENTRO DEL RIÑÓN

Cirujana pediátrica formada en el Hospital Garrahan de Buenos Aires. Lidera una institución fundada por su padre, el Dr. Silvestre Arze, con la misión de ofrecer atención médica cálida, eficiente y de alto nivel. Cuenta con amplia participación en congresos internacionales y promueve la formación continua, así como la educación de pacientes y de la comunidad en general.

TIPS

1. **RODEARTE DE PERSONAS CON BUENOS VALORES.** Si vas a trabajar en equipo, es fundamental rodearte de gente buena.

2. **CULTIVAR LA PACIENCIA Y LA EMPATÍA.** Cada persona piensa distinto, tiene un carácter diferente y vive sus propias luchas.

3. **CONOCERTE A TI MISMA.** Saber cuáles son tus fortalezas y tus puntos débiles te ayuda a mejorar y a liderar con más claridad.

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

En mi caso, me identifico con dos tipos de liderazgo: el liderazgo democrático, porque permite que el personal participe con sus ideas y conocimientos; y el liderazgo transformador, porque incentiva a las personas a seguir estudiando, capacitándose y creciendo.

Cuando me toca tomar decisiones escucho a mi equipo, pero también sé que hay momentos en los que solo una persona debe decidir. Ahí soy práctica, estricta y firme. Me gusta que quienes trabajan conmigo vean seguridad en mis decisiones; creo que esa confianza se desarrolla con el tiempo y es esencial para que un equipo siga tu guía.

> “Aunque sea una empresa familiar, no pueden existir muchas cabezas a la vez. Cada persona debe tener su sector y su área definida; ese orden es lo que permite que todo funcione.”

¿Cuáles son los principales retos de liderar una institución familiar y cómo mantienes vigente el legado?

El reto más grande es manejar un mayor número de pacientes y de personal. No es fácil trabajar con tantas personas; cada una tiene su historia y su forma de ver las cosas. Por eso, siempre converso, escucho puntos de vista y construyo acuerdos.

Aunque sea una empresa familiar, no pueden existir muchas cabezas a la vez. Cada persona debe tener su sector y su área definidos; ese orden es lo que permite que todo funcione.

Ximena Antezana

DUEÑA Y GERENTE COMERCIAL DE CURTIEMBRE TAURO

Licenciada en Administración de Empresas con mención en Comercio Internacional por la UPB, complementó su formación en Italia, Estados Unidos y Bolivia. Lidera con visión y experiencia una empresa con proyección internacional en la industria del cuero, destacándose por su enfoque estratégico y compromiso con la innovación y la calidad.



¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

Me considero una líder carismática. Soy proactiva y me adapto con facilidad; recibo sugerencias del equipo, pero también dejo claro que necesitamos objetivos puntuales y resultados concretos. Para mí, liderar es marcar la cancha con reglas claras para que todo pueda fluir sin confusiones. Y algo que me enseñó mi padre y es fundamental es que: "Un deseo no cambia nada. Una decisión lo cambia todo".

¿Qué estrategias te han permitido mantener la competitividad frente a importaciones masivas y productos sintéticos sin perder el valor del cuero?

> "Generar unidades de negocio dentro de la empresa y trabajar con modelos familiares bien estructurados nos permitió ser competitivos y sostenibles, demostrando que estos esquemas pueden funcionar muy bien cuando hay orden, compromiso y visión compartida."

La mano de obra boliviana es reconocida a nivel mundial por su calidad y compromiso; cuando el boliviano hace bien su trabajo, lo hace de primera. Por eso, es fundamental concientizar y reforzar las campañas de consumo de lo nuestro, dejando de lado la idea de que lo extranjero es mejor. A pesar de las grandes barreras que hemos enfrentado, la unión familiar ha sido clave para avanzar hacia un mismo objetivo. Generar unidades de negocio dentro de la empresa y trabajar con modelos familiares bien estructurados nos permitió ser competitivos y sostenibles, demostrando que estos esquemas pueden funcionar muy bien cuando hay orden, compromiso y visión compartida.

TIPS

1. **TENER UNA ESTRELLA —UN PROPÓSITO ACOMPAÑADO DE PASIÓN,** ese propósito es lo que te permite avanzar incluso en medio de las adversidades.
2. **ELEGIR QUÉ TIPO DE EMPRENDEDORA QUIERES SER: OVEJA O LOBO.** Hay emprendedoras que esperan que las cosas pasen y otras que hacen que las cosas pasen.
3. **RENTABILIDAD Y COMPETITIVIDAD.** Por más pasión que tengas, tu emprendimiento debe ser rentable. Las estructuras, los procesos y la competitividad son determinantes para sostener un negocio.

Santa Cruz






Quién Soy?


IES


IES





Mónica Chávez

DIRECTORA EJECUTIVA DE LA REVISTA EMPRENDIMIENTOS BOLIVIA Y CO-FUNDADORA DE BOLIVIA EN UN CLICK

Mónica Chávez, es empresaria México-Boliviana y estratega de crecimiento, inició su carrera a los veinte años fundando una empresa de turismo médico-estético global. También es Co-Fundadora de Kumyy, la primera proptech *boliviana. Con más de veinte años de experiencia en marketing digital y especializada en SEO, es reconocida como Mentora Corporativa y* Growth Strategist. *Próximamente asumirá la presidencia de Mujer de Impacto Latinoamérica, reafirmando su compromiso con el desarrollo económico y social de la región.*

TIPS

1. **LA PASIÓN ES FUNDAMENTAL, sin pasión, no se sostiene el camino.**

2. **TENER FE EN UNA MISMA. Como emprendedoras siempre estamos pendientes de la opinión de los demás y muchas veces recibimos negatividad disfrazada de objetividad. Pero si confías en ti, no hay imposibles.**

3. **LA PERSEVERANCIA Y LA EXCELENCIA: si trabajas con excelencia, los resultados llegan.**

¿Por qué sigues apostando por Bolivia?

Desde mi experiencia en *startups*, creo que cualquier solución que mejore la vida de las personas y genere impacto debe ser apoyada. Pero también veo una realidad: cuando empecé, toqué más de cuarenta puertas. Muchos esperan a que ya seas exitoso para recién apoyarte y eso es muy triste.

Por eso siempre digo: si alguien toca tu puerta, ayúdalo; no necesariamente con dinero, sino conectando, abriendo espacios, apostando por quienes están empezando. Solo así avanzamos como país.

¿Qué debe tener una plataforma para consolidar una comunidad?

Debe conectar y resolver problemas reales. En mis proyectos, todo se basa en conectar oferta y demanda, personas con necesidades similares y brindar hospitalidad. Creo profundamente en "apapachar" al cliente: hacerlo sentir importante, escuchado y valorado. Ese es el corazón de cualquier comunidad.

> "Creo profundamente que cuando una persona prospera, su entorno también prospera; es un efecto en cadena."

La comunicación humana fortalece a cualquier comunidad. Seríamos mucho más exitosos si perdiéramos el miedo a pedir, comunicarnos y acercarnos a los demás.

Creo profundamente que cuando una persona prospera, su entorno también prospera; es un efecto en cadena.

Bárbara Delgado

DIRECTORA DE MERCADEO Y VENTAS EN EL MARRIOTT HOTEL SANTA CRUZ DE LA SIERRA



Profesional boliviana especializada en marketing y ventas, con más de una década de experiencia en la industria hotelera, ha liderado estrategias comerciales y de posicionamiento de marca en el sector de hospitalidad de alto nivel. Además, es reconocida por su participación como conferencista en eventos del rubro turístico y empresarial, destacándose por su enfoque en la excelencia en el servicio y el desarrollo del destino turístico de Santa Cruz.

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

No solo se trata de resolver problemas operativos; se trata de cómo ayudamos a resolver la vida de nuestros colaboradores. Mi forma de liderar combina enfoque en soluciones, adaptación y acompañamiento humano.

> "Para mí, el éxito es adictivo. Si miro hacia atrás, lo que algún día soñé cuando lo conseguí, quise más."

¿Cómo impacta una buena estrategia de marketing y ventas en la experiencia del cliente y en el posicionamiento de una marca internacional como Marriott?

Somos guardianes de la marca y eso es poderoso. Una estrategia sólida garantiza que todo lo que decimos se cumpla. Y cuando eso ocurre, generamos algo que el dinero no puede comprar: hospitalidad real, experiencias memorables. Eso nace del equipo: de la capacitación, de instalar en la mente de cada colaborador la idea de tratar al cliente como le gustaría ser tratado. Ese es el corazón de Marriott y de cualquier marca que aspire a trascender.

TIPS

1. **LA ORGANIZACIÓN, especialmente la estandarización. De ahí nace todo: de los procesos, la claridad y la capacidad de crecer.**
2. **SABER CONTAR TU HISTORIA: no basta ser bueno: el mundo necesita entender quién eres y qué haces. ¿Cómo quieres que el mundo te vea? ¿Qué narrativa estás construyendo?**
3. **LA RESILIENCIA: emprender es una carrera de resistencia, no de velocidad. Es fácil cansarse, pero la perseverancia es lo que te permite dejar huella y lograr resultados.**



Alison Roca

CEO DE ÍNDIGO: RETHINK FASHION

Emprendedora boliviana, licenciada en Comercio Internacional, es cofundadora de Índigo, marca de moda sostenible creada en 2021 junto a su hermana María Teresa Roca. Con más de doce años de experiencia en la industria de la moda, lidera una empresa que trabaja con más de doscientas veinte artesanas de comunidades indígenas bolivianas, impulsando el empoderamiento femenino y la preservación de técnicas textiles ancestrales. Sus colecciones, como "Raíces Vivas", fusionan tradición y diseño contemporáneo, visibilizando la riqueza cultural de Bolivia.

TIPS

1. **LA FE NO SOLO EN DIOS, sino en nosotras mismas. Fe en que podemos, en que somos suficientes y también fe para reconocer cuándo necesitamos ayuda y aprender.**
2. **LA PACIENCIA: cuando algo sale mal, entiendo que simplemente no era por ahí. Escucho, aprendo y ajusto.**
3. **LA PERSEVERANCIA: tener una meta tan clara que sea el motor que te levanta todos los días. Esa meta es lo que te define y te mantiene firme aun cuando nada parece avanzar.**

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

Mi proceso de toma de decisiones comenzó desde un lugar muy real: no veníamos del mundo de los negocios. Sabíamos de moda, pero no sabíamos cómo convertir una marca bonita en un negocio rentable. Y eso nos llevó a buscar comunidades para escuchar historias de mujeres que ya habían avanzado, para aprender de sus errores y recibir guía. Hoy tengo claro que las buenas decisiones no vienen solo de la data: hay una parte muy fuerte de instinto y, sobre todo, de estudio y de saber escuchar. Eso es lo que realmente te permite innovar y avanzar.

> "Podemos tener sueños hermosos, pero si el producto no responde a una necesidad real, no va a sostenerse más allá de las compras de nuestras amigas."

¿Cómo mantienes un estándar de innovación respetando, al mismo tiempo, las tradiciones de las comunidades artesanas?

Creo que el punto de partida es entender la necesidad del mercado. En moda, las tendencias se anticipan y es clave analizarlas para saber qué va a pedir el cliente. Después viene el proceso más bonito, integrar esa tendencia con la sabiduría ancestral. Trabajamos con las artesanas para crear nuevas técnicas basadas en sus propios conocimientos. La innovación no viene de afuera: nace de reinterpretar lo que ellas ya saben hacer.

Mariana Torricos

CEO DE MARIANA TORRICOS PR & EVENT MANAGEMENT



Experta boliviana en relaciones públicas y eventos. Ha liderado más de cien proyectos en Bolivia y otros países de Latinoamérica, trabajando con marcas de alto nivel en diversas industrias. Con una sólida formación en comunicación, marketing e imagen pública, fue PR Manager *de Huawei Bolivia por más de seis años. En 2024, fue reconocida como "Mejor profesional femenino" y "Mujer destacada" por su impacto en el ecosistema empresarial y figura en el Top 50 de personalidades del emprendimiento en Bolivia.*

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

Me considero una líder transformadora. Cuando emprendemos, lo que realmente necesitamos es liderar, no mandar: ser los primeros líderes de nuestro propio emprendimiento.

Mis decisiones las tomo desde un lugar analítico, pero también profundamente conectado con mi fe y con aquello en lo que creo. Hay una parte racional y otra espiritual que se entrelazan al momento de decidir.

> "Cuando trabajamos desde lo humano, las empresas crecen de verdad."

¿Qué consideras clave para crear conexiones duraderas entre una marca y su audiencia?

Se habla mucho del *networking*, pero el verdadero *networking* ocurre después del *networking*. La clave es dar seguimiento, mantener el contacto y construir una conexión real, no momentánea. Porque las personas rotan, cambian de empresa, cambian de rol, pero una relación construida con autenticidad permanece. Para una marca, eso es invaluable.

TIPS

1. **RESILIENCIA: ¿Qué no hemos pasado en Bolivia? Paros, bloqueos, gasolina y COVID. La resiliencia parece un término trillado, pero es parte de nuestro ADN. Sin ella, es imposible avanzar.**
2. **ORGANIZACIÓN: los emprendimientos se pierden cuando no hay control. Inventarios, finanzas, contabilidad, aspectos legales: si no se ordenan, se desbordan.**
3. **ANÁLISIS: emprender no es solo hacer; es pensar, revisar, medir y ajustar. Tomar decisiones con criterio para no perder lo construido.**

VOLUMEN VII

Cochabamba


Un
Vistazo
IES








IES





Sandra Ruiz

VICERRECTORA DE INTERACCIÓN SOCIAL Y DIFUSIÓN CULTURAL DE LA UNIVALLE

Cuenta con una maestría en Administración de Empresas y una destacada trayectoria en gestión académica y responsabilidad social universitaria. A lo largo de su carrera ha planificado y ejecutado más de mil eventos académicos y proyectos de impacto social, fomentando la articulación entre la academia y el sector empresarial.

TIPS

1. **LA CAPACITACIÓN CONSTANTE:** El conocimiento es algo que nadie te quita y es la herramienta más poderosa que tienes para emprender.
2. **LA CLARIDAD DE PROPÓSITO, ACOMPAÑADA DE RESILIENCIA:** debes tener muy claro lo que quieres lograr, pero también aceptar que te vas a caer diez veces. Habrá personas que se alegren de tus tropiezos, pero no importa; debes levantarte y mantenerte enfocada.
3. **PROBAR ANTES DE INVERTIR FUERTE: HACER UN PILOTO.** El mercado te dice si tu proyecto funciona o no. Hoy, con las redes sociales, hacer pruebas piloto es más sencillo que nunca. No te encierres en una sola visión.

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

Para mí, el liderazgo es profundamente importante, pero lo más valioso es escuchar a mi equipo. Yo puedo estructurar una idea inicial, pero siempre la presento para que ellos la transformen. Sus aportes enriquecen el proyecto de una manera que yo sola no podría lograr. También reflexiono mucho sobre la necesidad de cambiar y no caer en la monotonía.

> “Las crisis son cíclicas; vienen y van. No nos toca más que seguir luchando para salir adelante y cuando se supera una crisis, siempre se avanza con más impulso.”

¿Cómo defines o mides el éxito en tu vida? ¿Crees haberlo alcanzado?

Para mí, el éxito está en la perseverancia. Permanecer vigente es una lucha constante. Pero no puedes abandonar en el primer intento diciendo “no sirvo para esto”. Tener claro el propósito, insistir, no rendirse, mantenerse firmes aun cuando los resultados no son inmediatos.

Daniela Gutiérrez

FUNDADORA Y CEO DE LA FUNDACIÓN ECOWILL



Líder estratégica e innovadora con más de quince años de experiencia en sostenibilidad, comunicación y articulación de actores. Es referente en innovación social, balance socioambiental y modelos de negocio con impacto sostenible. Reconocida como Líder Emergente de las Américas e integrante del programa YLAI del Gobierno de EE. UU., dedica su trayectoria a inspirar nuevas generaciones a actuar con propósito, impulsando el crecimiento económico con inclusión social, bienestar colectivo y cuidado del planeta.

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?
Para decidir bien, tengo que equilibrar tres elementos: el corazón, el conocimiento y la conciencia. Y, además, las decisiones se fortalecen cuando se validan con información y con la red de contactos que construimos.

¿Cómo impulsas la acción colectiva dentro de las empresas y cuál es el beneficio de desarrollar negocios de impacto sostenible?
Todo parte de entender que detrás de cada empresa hay personas. Si fortalecemos los liderazgos internos desde la academia y desde las organizaciones, el mundo cambia. Porque cuando dejamos el egoísmo y trabajamos en comunidad, cada uno aporta desde su experticia.
La innovación es indispensable. La sostenibilidad genera economía: cuando una empresa piensa en balance social, económico y ambiental, está creando condiciones reales para su propio éxito y el del ecosistema donde opera.

> “La innovación es indispensable. La sostenibilidad genera economía: cuando una empresa piensa en balance social, económico y ambiental, está creando condiciones reales para su propio éxito y el del ecosistema donde opera.”

TIPS

1. **TENER CORAJE: el emprendedor necesita valentía y coraje para decidir, para intentar y para volver a intentar, para adaptarse, porque el mundo cambia todo el tiempo.**
2. **SER RESILIENTE Y AUTÉNTICO: los emprendedores tenemos que reinventarnos, sostenernos y aprender de cada caída. Es clave: ser quien uno es, incluso en la adversidad.**
3. **CONSTRUIR COMUNIDAD. Las personas son esenciales; todos forman parte de tu cadena de valor. Saber escuchar, guiar y liderar con carácter es fundamental.**



Angélica Lazarte

DIRECTORA DEL PORTAL DIGITAL IN NOTICIAS

Licenciada en Ciencias de la Comunicación Social por la UCB. Cuenta con más de treinta años de trayectoria periodística y fue directora de la Red ATB durante una década, liderando campañas sociales en defensa de la niñez y poblaciones vulnerables. Ha sido docente en la UCB y la UMSS, formando periodistas y recibió reconocimientos como el Premio Nacional de Periodismo en Reportajes de Televisión, la medalla Alejo Calatayud y la distinción Llajta de la Concordia. Actualmente dirige el portal IN NOTICIAS y conduce el programa El Avispero.

TIPS

1. **CONSTRUIR UN PROYECTO DE VIDA.** Cuando tu emprendimiento nace de tu propósito de vida, trasciende.

2. **SER PERSEVERANTE Y TENER DETERMINACIÓN.** Empezar nunca es fácil. Te vas a caer muchas veces. Una parte esencial del camino es creer en ti.

3. **HACER EQUIPO.** El equipo puede hacer maravillas cuando se construye con cariño y respeto.

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

Mi liderazgo se sostiene en tres pilares que han guiado toda mi vida profesional. El primero es la pasión: creo que solo puedes liderar cuando estás tan profundamente comprometida con lo que haces que esa energía se contagia y se nutre de los demás.

El segundo es el derecho al disenso. Para mí es fundamental propiciar la polémica, cuestionar, proponer y abrir caminos diferentes.

El tercer pilar es el respeto y la empatía. Jamás pido algo que yo no haga. Para mí, el liderazgo se construye caminando con el equipo, hombro a hombro, como una verdadera familia.

> “Nunca he sido una jefa vertical. Me gusta que mi equipo proponga, que se oponga, que cuestione; que me muestren rutas nuevas.”

¿Qué iniciativas consideras tú que son clave para fortalecer el crecimiento empresarial y la economía del país?

Los medios digitales son un boom y una oportunidad enorme. La comunicación ya no es cara como antes: con tecnología accesible, cualquier medio puede crecer. En este contexto, capacitarse constantemente es fundamental. Respetar el pluralismo también: puedo no estar de acuerdo con alguien, pero haría huelga para que no lo censuren. Eso es democracia.

Denisse Dalence

CHEF EJECUTIVO DEL GRUPO FOODING - PRESIDENTE DE LA CÁMARA GASTRONÓMICA DE COCHABAMBA ASERAC

Reconocida embajadora de la gastronomía boliviana, cuenta con más de quince años de experiencia liderando el restaurante La Playa. Combina excelencia culinaria y gestión empresarial con un fuerte compromiso con la sostenibilidad, impulsando el consumo de pescado amazónico a través del proyecto Peces para la Vida. Ha formado a más de 1.800 alumnos, representado a Cochabamba en la Plataforma UNESCO de Ciudades Creativas y presidido la Cámara Gastronómica de Cochabamba (ASERAC), consolidándose como referente del sector e inspiración para nuevas generaciones.



¿Cómo defines o mides el éxito en tu vida? ¿Crees haberlo alcanzado?

Para mí, el éxito se mide por el impacto positivo que generamos. Crear empleo ya es un logro y en mi caso, vender una tonelada y media de pescado al mes en Cochabamba durante el COVID, sabiendo que eso ayudó a salvar vidas, representa un gran éxito. Arriesgué mi seguridad y la de mi familia para mantener los trabajos de mi equipo y ver a la gente comer feliz, a pesar de la crisis, me confirma que el esfuerzo valió la pena. Para mí, eso es éxito: contribuir positivamente a la vida de los demás y mantener la confianza de quienes dependen de tu trabajo.

> "Siempre soñé con ser emprendedora y hoy sé que parte de ese sueño es formar más líderes en cada área donde trabajo."

Habilidades y estrategias para ocupar roles de representación sectorial

Nada es casualidad; todo es causalidad. Llegar a roles de representación sectorial no es casualidad, sino el resultado de trabajo constante y consciente. En gastronomía, me ha ayudado a mirar la cadena de valor de manera real y humana, reconociendo a cada persona de mi ecosistema y construyendo comunidad. Ser mujer en un puesto público en Bolivia implica grandes desafíos y requiere profesionalismo, capacitación constante y capacidad de dialogar con distintos actores. La autenticidad, la cercanía con la comunidad y el realismo sobre el gremio son habilidades clave.

TIPS

1. **TENER PROPÓSITO:** lo primero es saber qué quiero, hacia dónde voy. Y hoy es más duro que nunca, porque el mercado, la situación y el mundo entero están complicados.

2. **CAPACITARSE SIEMPRE:** no hay que dejar de estudiar jamás.

3. **EJECUTAR Y LANZARSE:** después de formarte y entender tu realidad, toca dar el salto.

Santa Cruz















María Beatriz Piñeiro

CEO DE COLECTIVO MARKETERO Y CREADORA DE SUPERADS

Licenciada en Ciencias de la Comunicación Social, con maestrías en Comunicación Estratégica y Publicidad Digital, además de un diplomado en Educación Superior y certificación en compras de medios por Meta. Empresaria y referente en marketing digital, ha gestionado la marca de más de doscientas empresas. Dirige Colectivo Marketero y la Escuela Colectivo Marketero y es creadora de SuperAds. Conferencista, mentora y docente universitaria.

TIPS

1. **ADAPTABILIDAD: emprender exige ajustar el paso al contexto social, económico y político del país. Como bolivianas, sabemos muy bien lo que significa navegar por cambios bruscos.**
2. **SALUD MENTAL: nada de lo que queremos lograr va a ser posible si no estamos bien por dentro.**
3. **COMPASIÓN: cuando miramos atrás y pensamos "¿cómo tomé esa decisión?", lo mejor que podemos hacer es tratarnos con compasión. No somos la misma persona que éramos cuando tomamos esas decisiones.**

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

Mi liderazgo ha ido mutando. Hoy me gusta describir mi estilo como un liderazgo consciente, que crea espacios de confianza para delegar, pero también un liderazgo colectivo; realmente creo que el éxito nunca es individual: siempre se construye desde una narrativa compartida. Mi toma de decisiones siempre es informada, esa combinación entre emoción y lógica es lo que me permite decidir mejor.

> "Mi toma de decisiones siempre es informada."

¿Qué deben mejorar urgente las marcas bolivianas en su comunicación? ¿Qué acciones son imprescindibles para comunicar con claridad y conectar con la audiencia?

Coherencia. Muchas marcas dicen ser una cosa, pero comunican otra. No hay alineación entre el discurso y lo que realmente muestran en redes. Entender que la comunicación es un puente. Ese puente conecta el producto, la experiencia, la atención al cliente y el contenido. No es solo "cómo comunicar", sino todo el proceso completo. Conocer profundamente a la audiencia. No se puede conectar sin entender quién es la persona al otro lado.

Verónica Calasich

FUNDADORA DE YO JUEGO



Yo Juego, marca que diseña, produce y comercializa juegos educativos y didácticos. El emprendimiento nació durante la pandemia como una respuesta creativa a los desafíos de la educación en casa, integrando su experiencia como madre y su formación en Ingeniería Industrial y de Sistemas. Hoy, Yo Juego acompaña a familias y educadores en el aprendizaje infantil. En 2024, fue ganadora del 1.er lugar del reconocimiento Red Mujer del Banco Económico, entre 1.372 proyectos.

¿Por qué sigues apostando por Bolivia y qué iniciativas consideras clave para fortalecer el crecimiento empresarial y el impacto en nuestra economía?

Buscamos impactar la economía naranja en Bolivia a través de una editorial que potencie la creatividad, la innovación y la propiedad intelectual, dando visibilidad a artistas que generen soluciones para personas con discapacidad o neurodivergencia. Nuestro impacto es económico y también social, al ofrecer accesibilidad educativa y crear contenido de valor hecho en Bolivia, demostrando que no dependemos del exterior. Necesitamos personas que se animen a abrir puertas para las nuevas generaciones, porque me mueve innovar la educación, que es base de una nueva sociedad.

> “Considero fundamental informarme, aprender e investigar antes de ejecutar, para minimizar riesgos y tomar decisiones más acertadas.”

Sobre un *pitch* ganador

Para destacar en un *pitch* es fundamental transmitir pasión genuina, porque los jurados evalúan tu energía y tu capacidad de sostener el proyecto. Mostrar hitos y experiencia, incluso desde concursos pequeños que te ayudan a pulir tu discurso y sintetizar tus ideas. Presentar un impacto claro, demostrar el problema que resolvés y el valor real de tu propuesta.

TIPS

1. **ENAMORARSE DEL PROBLEMA, no de la idea. Muchas veces nos aferramos a un producto inicial y nos cegamos.**
2. **CONVERSAR Y CONTRASTAR TU IDEA CON OTROS: hablar con distintos sectores, escuchar perspectivas y validar constantemente.**
3. **LA PASIÓN ALINEADA AL PROPÓSITO: sin pasión no se sostienen los momentos de cansancio, incertidumbre y sobrecarga.**



Jessica Olivares

CEO DE NATURAL FARMA

Cosmetóloga especializada en cosmética orgánica, es fundadora de Natural Farma, empresa boliviana referente en cosmética y salud natural. Creó la marca en 2019 junto a su madre, la médico naturista Simone Irala, con el propósito de transformar el conocimiento ancestral en productos conscientes e innovadores. Bajo su liderazgo, Natural Farma pasó de ser un pequeño emprendimiento a consolidarse como la primera cadena de tiendas naturistas en Bolivia, con más de 180 mil seguidores y presencia en Santa Cruz, La Paz, Cochabamba, Potosí y Sucre.

TIPS

1. **EL APRENDIZAJE CONSTANTE:** no solo en tu rubro, mirar "lo que está al lado" también te ayuda a crecer.

2. **LA CURIOSIDAD COMO MOTOR DE INNOVACIÓN:** no se puede innovar sin ser curiosa y explorar nuevas posibilidades.

3. **LAS CONEXIONES HUMANAS:** ese *click* genuino con las personas abre puertas y permite atraer aliados que suman a tu camino.

¿Cómo lograr que la gente reconozca el valor de tus productos?
Construyendo comunidad y propósito. Tu comunidad se convierte en tu embajadora cuando entiende por qué hacés lo que hacés. Las personas no solo compran un producto, compran la historia y el propósito detrás de él. Eso es lo que impulsa la recomendación y la fidelidad.

> "Hoy veo el éxito como un proceso, no un destino."

Aprendizajes del crecimiento rápido y toma de decisiones estratégicas.
Crecimos en plena crisis, así que me considero especialista en manejo de crisis. Mi mayor aprendizaje es: ordenar la casa antes de crecer. Antes de abrir una sucursal o lanzar un nuevo producto, revisamos si el equipo está listo y si la estructura interna puede sostener el crecimiento. Solo cuando todo está en orden, avanzamos. Esa disciplina nos ha permitido crecer sin desbordarnos.

Ana Paula Castedo

FUNDADORA DE SOFAR "EL SABOR DE TU HOGAR"



Es una mujer que crea desde el alma. Ingeniera Química y soñadora incansable, encontró en los alimentos la forma de transformar amor en proyectos y ciencia en sabor. Su marca, que lleva el nombre de sus hijos Sofía y Arturo y que representa su mayor inspiración: convertir cada receta en un abrazo y cada producto en un legado. Con su trabajo como consultora y formadora, impulsa a emprendedores a creer en sus ideas y darles vida. Su historia es la prueba de que cuando la pasión guía, incluso las pausas se vuelven semillas para volver a florecer.

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

Considero que mi liderazgo es cercano y humano. Me gusta conectar con las personas, conocer su lado vulnerable y también mostrar el mío. Antes veía mi sensibilidad como una debilidad; hoy sé que es mi mayor fortaleza porque me permite generar confianza real.

Antes decidía rápido; ahora evalúo el impacto de cada decisión: no solo en mí o en la empresa, sino en las personas involucradas. Creo que es fundamental pensar más allá del beneficio personal.

> "Yo seguiré apostando por Bolivia porque he visto lo que un boliviano es capaz de crear cuando trabaja con pasión."

¿Qué primeros pasos debería dar un joven para relacionarse con las finanzas y empezar a emprender?

El primer paso es simple: identificar tus entradas y salidas. Saber cuánto gastas, en qué y cuánto ingresa. Desde ahí puedes organizarte. Luego, aprovechar herramientas y programas gratuitos que están disponibles para aprender conceptos básicos.

TIPS

1. **LA RESILIENCIA:** emprender no es un camino llano; habrá altos y bajos.
2. **EL PROPÓSITO:** saber hacia dónde vas, por qué lo haces y qué objetivo te mueve.
3. **LA ACCIÓN INMEDIATA:** no esperar el "momento perfecto". Empezar con lo que tienes y en el camino ir puliendo, corrigiendo y mejorando.

Soy Legendaria

Nombre

Cargo

Biografía

¿Cómo definirías tu tipo de liderazgo y la toma de decisiones en el día a día?

¿Cómo defines o mides el éxito en tu vida? ¿Crees haberlo alcanzado?

Mantra

“

”

TIPS

1.

2.

3.

ECOS

y notas que me llevo de este libro

Lo que recordaré antes de rendirme

Semilla para un nuevo proyecto

Mi brújula para guiar al equipo

Mi próximo paso legendario

Revive los encuentros

Este libro nace de conversaciones compartidas en distintos espacios del país.

Escanea el código y accede a la lista completa de encuentros de *Legendarias* en nuestro canal de YouTube:





















PÚBLICO

Legendarias fue posible gracias a una comunidad que creyó en el poder de compartir experiencias.

Gracias al público que llenó cada encuentro con interés, preguntas y compromiso.

Gracias a los espacios que nos abrieron sus puertas e hicieron de cada reunión un lugar de confianza.

Gracias a las moderadoras que guiaron el diálogo con sensibilidad y profundidad.

Y, especialmente, gracias a las Legendarias de cada ciudad, que con generosidad compartieron sus historias, buenas prácticas y sueños.

Cada fotografía que acompaña estas páginas es testimonio de ese camino compartido.

Este libro también es suyo.






















17




IES

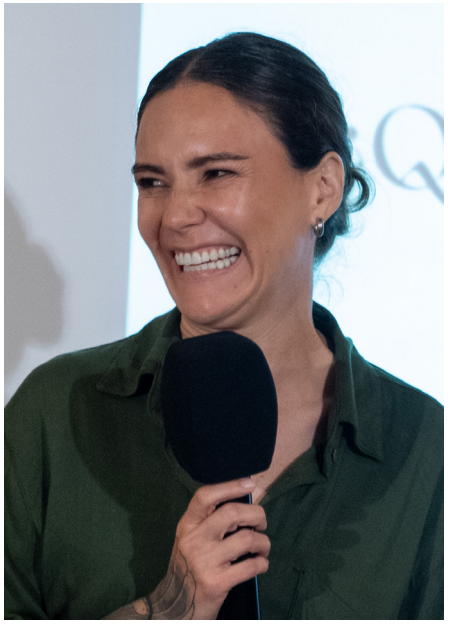




















EQUIPO

Esta publicación es fruto de un trabajo colectivo construido a lo largo de estos años. Todo fue pensado con intención y respeto por las historias compartidas. Ese compromiso permitió que cada conversación trascendiera el momento y se convirtiera en una experiencia significativa.

Queremos reconocer especialmente:

Al equipo de la Fundación IES, quienes durante todo este tiempo trabajaron incansablemente para hacer posible cada encuentro. Detrás de cada volumen hubo un proceso minucioso de selección, coordinación, curaduría, diseño y producción que cuidó cada detalle.

A las alianzas que acompañaron esta iniciativa, cuyo conocimiento del contexto y apoyo en cada ciudad aportaron valor a cada encuentro.

A las productoras responsables del registro fotográfico y audiovisual, por capturar la esencia de estos encuentros y a la Editorial El Cuervo, por hacer posible que estas voces hoy se encuentren en estas páginas.

A todas las personas que de alguna manera estuvieron involucradas en este proceso. Este libro es testimonio de ese trabajo compartido y de la convicción de que estas historias merecen ser contadas.


























EEB
IES

















En la Fundación IES creemos que el desarrollo empresarial con visión de largo plazo genera también impacto social.

Por ello, *Legendarias* contó con la intervención artística de Pimienta, un estudio de diseño que utiliza la neurodiversidad como estrategia creativa.

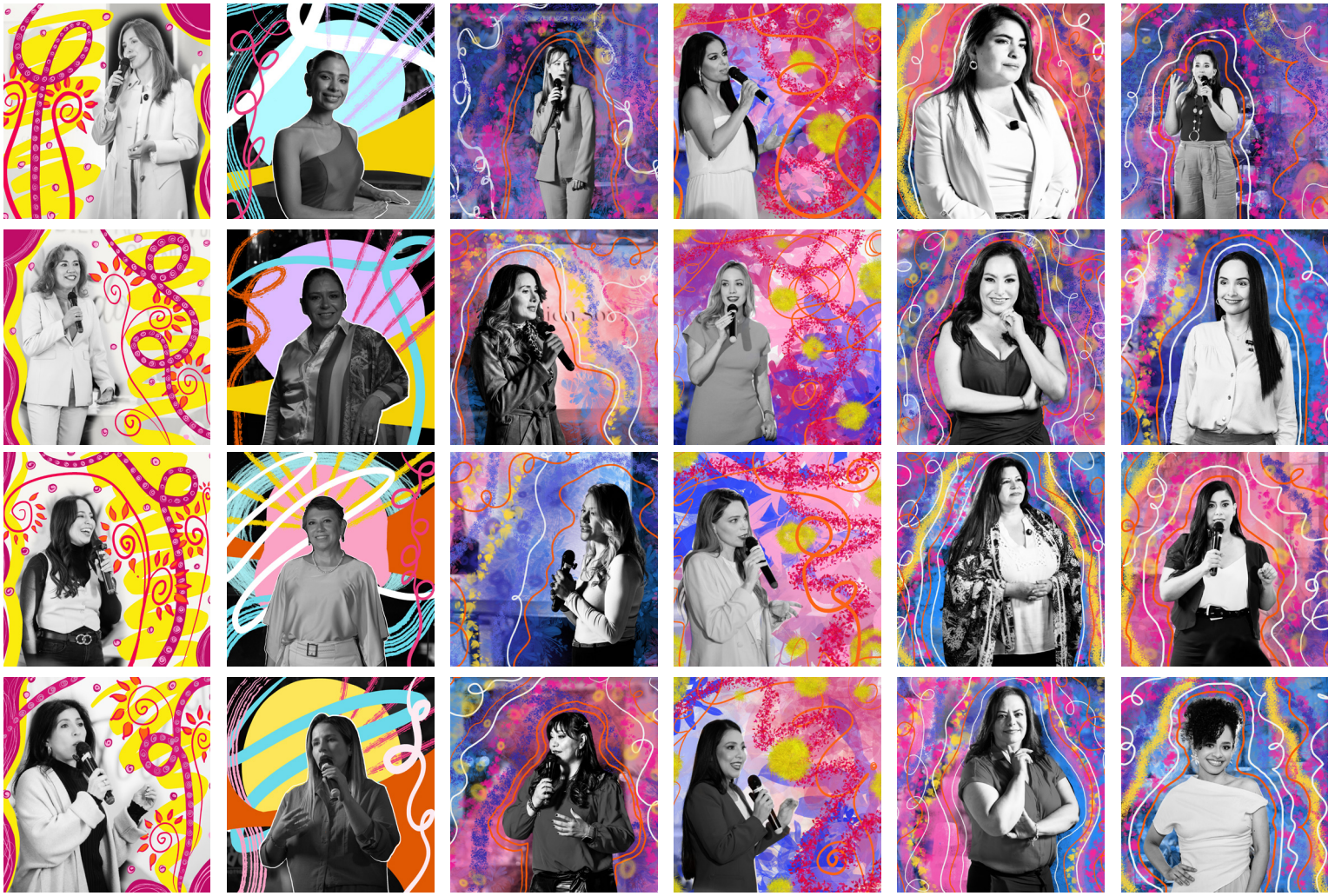
Las imágenes que siguen son el resultado de esa colaboración: una reinterpretación visual que celebra la autenticidad y la fuerza de cada *Legendaria.*

PIMIENTA ESTUDIO DE DISEÑO




BAKED
WITH
love





EPÍLOGO

Las historias que habitan estas páginas no son excepciones. Son expresión de una realidad que muchas veces no se visibiliza con la fuerza que merece.

Cada Legendaria demuestra que emprender en Bolivia es un acto de valentía, pero también de visión. No se trata únicamente de sostener un negocio; se trata de generar empleo, construir confianza, crear comunidad y proyectar futuro.

En cada ciudad y en cada conversación quedó claro que el liderazgo femenino no es una categoría aparte: es parte esencial del desarrollo empresarial del país.

Estas historias nos recuerdan que el crecimiento económico y el impacto social no son dimensiones separadas. Cuando una empresa liderada por una mujer se consolida, el ecosistema empresarial se enriquece, se amplía el horizonte de lo posible y se allana el camino para otras.

Legendarias no es un punto final. Es evidencia de que los espacios de encuentro, escucha y visibilización son necesarios. El ecosistema empresarial necesita más conversaciones honestas, más referentes visibles y más iniciativas que conecten experiencia con inspiración.

El país que queremos construir requiere empresas sólidas, liderazgo diverso y comunidades que se fortalezcan compartiendo conocimiento.

Este libro conserva la memoria de un proceso que reunió voces, experiencias y aprendizajes.
La responsabilidad de seguir generando estos espacios es colectiva.

ÍNDICE

PRÓLOGO 6

INTRODUCCIÓN 9

VOLUMEN I 11

Santa Cruz **12**

Daniela Plaza Ponte 14

Pamela Requena 15

Rosa Parada Serrano 16

María José Gutiérrez 17

La Paz **18**

Valeria Díaz Romero 20

Coral Ayoroa 21

Indira Arias 22

Selene Pinto 23

El Alto **24**

Anita Crispín 26

Silveria Cutipa 27

Maribel Mamani 28

Maribel Huayta 29

Cochabamba **30**

Jimena Peinado 32

Alejandra Laserma 33

Pamela Prudencio 34

Daniela Pérez 35

VOLUMEN II 37

El Alto **38**

Estela Mita 40

María Lilian Centeno 41

Diana Poma 42

Braseida Nina 43

La Paz **44**

Nohelia Gardeazabal 46

Narda Paredes 47

Natalia Dávila 48

Patricia García 49

Cochabamba **50**

Mariana Pedraza 52

Alicia Valda 53

Anneliz Guzmán 54

Valeria Rocabado 55

Santa Cruz **56**

Mariela Vélez Ocampo 58

Marite Zabala 59

Camila Lechin 60

Ilani Ribero 61

VOLUMEN III 63

Cochabamba **64**

Mariané Gonzales 66

Carla Quiroga 67

Isabel Arrieta 68
Andrea Lavayen 69
Santa Cruz **70**
Meily Greminger 72
Inés España 73
Luciana Terrazas 74
Emilia Tapia 75
La Paz **76**
Valeria Schmidt 78
Alessandra Guglielmi 79
Gabriela Prudencio 80
Valeria Alemán 81
83
VOLUMEN IV 83
Santa Cruz **84**
Sheyla Córdova 86
María Pía Sánchez 87
Melisa Paz 88
Laura Lozano 89
La Paz **90**
Gabriela Durán 92
Andrea Torrico 93
Lucía Campero 94
Belén Vildoso 95
Cochabamba **96**
Guelly Arevalo 98
Adriana Ortega 99
Svetlana Gerasimenko 100
Claudia Sauma 101

VOLUMEN V 103
La Paz **104**
Dennis Llusco 106
Isabel Álvarez 107
Paola Bacherer 108
Canela Ugalde 109
Cochabamba **110**
Pamela Aliss 112
Carola Mhur 113
Jenny Ríos 114
Luz Marquina 115
Santa Cruz **116**
Silvia Quevedo 118
Romina Miserendino 119
Patricia Guerra 120
Maria de los Angeles Terrazas 121

VOLUMEN VI 123
Cochabamba **124**
Milenka Campos 126
Sthefany Quiroga 127
Lorena Arze 128
Ximena Antezana 129
SANTA CRUZ **130**
Mónica Chávez 132
Bárbara Delgado 133

Alison Roca 134
Mariana Torricos 135

VOLUMEN VII 137
Cochabamba **138**
Sandra Ruiz 140
Daniela Gutiérrez 141
Angélica Lazarte 142
Denisse Dalence 143
Santa Cruz **144**
María Beatriz Piñeiro 146
Verónica Calasich 147
Jessica Olivares 148
Ana Paula Castedo 149

SOY LEGENDARIA 150
Mi perfil 151

ECOS *y notas que me llevo de este libro* 152

REVIVE LOS ENCUENTROS 153

PÚBLICO 154

EQUIPO 158

FOTOS ARTÍSTICAS 162

EPÍLOGO 166