



*El Viaje del Emprendedor se inspira en el monomito de El viaje del héroe de Joseph Campbell, buscando retratar historias que visibilizan heroínas y héroes modernos que han iniciado sus aventuras buscando un tesoro para transformar la comunidad.
“Me gustan las mariposas, andan volando por ahí libres y tejen su propio capullo”.*

María José Ortiz

Por Andrés Proaño
(aproano@usfq.edu.ec)

Dicen que tejer es una manera de representar la trama de la vida, y Crazy Dreams es un emprendimiento que sostiene esa red vital, o al menos la sostiene para María José Ortiz, de 21 años, y su familia. Su vida no ha sido ni es sencilla. Desde pequeña ha sido impulsada a crecer en muchos aspectos y a no llevar una vida convencional.

La tradición del tejido le fue transmitida por su madre, quien a su vez la aprendió de su abuela, en los

tiempos en que las tardes libres permitían a las mujeres compartir conversaciones y silencios entre lanas, diseños y diferentes tipos de puntadas. María José aprendió este arte a los 11 años. Primero le tejía ropa a sus muñecas, luego empezó a tejer muñecas, y hoy es una emprendedora del tejido.

Cuenta que tejer es liberarse, le ayuda a la concentración, y que gracias a este emprendimiento dejó de ser una tímida niña para aprender a relacionarse con todo tipo de per-

sonas. Cuando estaba en el colegio se dio cuenta que a sus compañeras les interesaban sus tejidos y les vendía bufandas bajo pedido; ellas escogían el diseño y al día siguiente, previo el pago del precio acordado, recibían su bufanda. Hoy María José continúa haciendo más o menos lo mismo.

Ya en la adolescencia su mamá se quedó sin trabajo estando embarazada y esto cambió radicalmente sus vidas; en esa situación de vulnerabilidad decidieron emprender

un negocio propio. Con la experiencia de las bufandas María José sabía que era posible hacer lo mismo a mayor escala, solo necesitaban conseguir suficientes recursos para comprar lana y algunas máquinas.

Fue entonces que apareció un mentor y aliado importante en la vida de María José: su tío les apoyó no solo con capital semilla, sino que además le dio a María José una visión empresarial.

Así, empezaron a salir a ferias artesanales y a vender por Facebook sus tejidos bajo pedido. Entrar al mundo de las ferias artesanales no fue fácil porque los rechazaron varias veces.

María José no se siente artesana, y quizás por eso no encaja muy bien en ese mundo; ella se define como empresaria. “En una feria puedes vender muy bien, en otra no vendes nada” me explica.

“Es un círculo donde puede haber la idea de que ganar dinero es algo malo y entonces te limitas a sobre-

vivir”. Querían estar en una feria importante de Cumbayá pero no tenían el dinero que costaba alquilar un stand. Su tío las patrocinó y lograron entrar.

Aunque no vendieron ni para recuperar la mitad de lo que habían invertido, con esta experiencia pudieron entrar al mundo de las ferias de emprendimiento. Hoy María José comparte su tiempo entre Crazy Dreams y la organización y promoción de ferias de emprendimiento, pero eso es motivo de otra historia.

“Cuando tejemos con mi mamá desarrollamos otro tipo de conexión”

Crazy Dreams es el loco sueño de no depender de nada más que de su creatividad y su propio esfuerzo. Hoy María José estudia becada en la Universidad San Francisco, y su mochila está llena de ovillos, agujetas, crochet y tijeras. Comparte su tiempo entre los estudios, sus diseños, las ferias, las entregas a domicilio y el tejer, mucho tejer. Junto con su mamá se la pasan tejiendo: teje en clase, teje cuando está transportán-

dose de un lado a otro, teje cuando sus compañeros están farreando. “Yo me siento como un bicho raro en la universidad; las cosas que pienso, mis sueños no tienen nada que ver con lo que las demás personas hacen o buscan. Todo lo que yo voy aprendiendo lo aplico en mi negocio.”

Desde el colegio María José ha participado en cursos de emprendimiento. Con su tío pudo aprender una visión gerencial del mundo de los negocios, administró una tienda de ropa en un centro comercial y aprendió lo que es atención al cliente, ventas, políticas de cambio, mercadeo.

Su sueño es convertir su empresa en la marca número uno de tejidos, y para eso cree que necesita tener un local o una isla en un centro comercial que le permita tener capital para crecer.

“El cliente puede pedirme cualquier cosa que nosotros se la tejemos”.

Crazy Dreams tiene ya una clientela fija, dado que su propuesta de valor



combina innovación y exclusividad, y sus diseños son personalizados y no se repiten. En esta empresa se lanzan nuevos modelos todo el tiempo, se investigan tendencias de tejido mundial a través de revistas e Internet, y se publican los diseños en Facebook. Si a alguien les gusta, la contacta y hace su pedido.

Se han enfocado en ropa para niños, que es lo que más se vende.

Usan materiales garantizados que no se encogen ni huelen mal al ser lavados. María José y su madre prueban las prendas antes de ofrecerlas.

Un problema es que en su modelo de negocio la mano de obra es escasa y, aunque han contratado tejedoras, no les ha ido bien.

No les cumplen, les roban la idea, y es por esto que están siempre intentando dar trabajo a grupos vulnerables con un sistema similar al de la maquilación: mujeres de escasos recursos o adultos mayores del programa 60 y Piquito del Municipio de Quito tejen las partes de las prendas que necesitan y luego Crazy Dreams las compra pagándoles un precio justo para ensamblarlas y

entregarlas al cliente final. Si bien el margen de ganancia es bueno, el esfuerzo humano que requiere cada prenda tal vez no es bien pagado por el mercado.

Esta situación ha generado otro inconveniente en su negocio, y es que están vendiendo más de lo que alcanzan a producir. "Cuando no con-

realmente es una vida súper dura", me dice mientras su celular suena seguramente con nuevos pedidos.

Por suerte esos son los meses malos, y no siempre es así. Cuando le pregunto cuál es el tesoro detrás de su emprendimiento, la respuesta de María José es: *"Tienes la esperanza de que vas a triunfar, de que en algún momento todo el trabajo que haces dará frutos y siempre es mucho más grande esa ilusión y las ganas de salir adelante que el miedo."*

Este emprendimiento ha estado entre los mejores de la competencia "Inspira" de la Cámara de Comercio de Quito.

También ganó un premio de Responsabilidad Social en la clase de Emprendimiento de la Universidad San Francisco, y han participado en numerosos procesos de aceleración e incubación.

Crazy Dreams es una locura, un sueño que parece imposible; no obstante, María José con este emprendimiento sostiene sus estudios, a su familia. Al final de esta entrevista la veo salir volando de mi oficina como una mariposa.



siguio vender el objetivo del mes me siento cansada, me siento absurda, como que nada de lo que hago vale la pena.

Es muy cansado porque tienes que responder además a la universidad, hacer entregas a domicilio, participar los fines de semana en ferias...