

# (ce)mprendedor

## DANIXA BECERRA, DUEÑA DE ORGANIC STYLE



### “LAS REDES SON LO QUE TE VA HACIENDO CRECER”

EMPRESARIA, MENTORA Y PROMOTORA DE LA COLABORACIÓN EN LA REGIÓN DE VALPARAÍSO, DANIXA BECERRA SE HA SUMADO A CEMPRENDEDOR, UNA PLATAFORMA DEDICADA A POTENCIAR PYMES.

**ENERGÍA, ENTUSIASMO, INCONFORMISMO, PASIÓN, ENTREGA Y COLABORACIÓN. CUANDO UNO HABLA CON DANIXA BECERRA,** esas son las palabras que vienen a la mente, reflejando su personalidad y trayectoria como emprendedora. No sólo ha logrado abrirse camino en un mercado dominado por hombres, sino que también ha querido compartir su experiencia a través de mentorías y la creación de redes.

Aunque nació en Santiago, Danixa es ahora una figura clave en el ecosistema emprendedor de Valparaíso, donde estudió Ingeniería en Gestión Empresarial. Hace 13 años, tras trabajar en recursos humanos en VTR y en la empresa de metales Ramek, decidió cumplir su sueño de crear su propia empresa.

Fue en 2011, durante un intercambio en Troyes, al suroeste de París, cuando tuvo la idea que la llevaría a fundar Organic Style. Ahí, las bolsas plásticas estaban prohibidas en los supermercados, y

pensó –con razón– que tarde o temprano pasaría lo mismo en Chile. Sin embargo, no desarrolló su idea inmediatamente. Años más tarde, postuló a un fondo Sercotec, ganó un millón y medio de pesos, y decidió lanzarse.

El camino no fue fácil. “Tuve muchas barreras de entrada, empezando porque tenía que aprender sobre impresión porque es un oficio. Tuve que buscar a alguien que me enseñara, un maestro. Fue lento. Me demoré como un año en poder meterme bien”, recuerda. Además, las barreras económicas no tardaron en aparecer. “No tenía espalda económica ni apoyo financiero, y como tenía 21 o 22 años, los bancos no me pescaban. Postulé a otros fondos, y eso me ayudó”, añade.

**–¿Tuvo costos al entrar en un rubro tan masculino?**

–Fue difícil al principio y todavía tengo haters porque soy mujer. Es un rubro muy de hombres, la verdad. Hasta ahora no he conocido ningun-

mpor



“De cada evento que iba, ME LLEVABA TRES CONTACTOS y cerraba al menos un negocio. ASÍ LE DI VALOR A LA IMPORTANCIA DE HACER UN BUEN NETWORKING”.



na mujer que sea dueña de la empresa. Además, yo soy súper activa en redes, publico mucho, me muevo bastante, y ahí me empiezan a decir que por qué publico mis precios, que por qué hago cursos donde enseñé la técnica.

**—¿Temen que aumente la competencia?**

—Yo no tengo ese miedo. A mí me gusta enseñar algo que finalmente sé que va a ayudar. Me gusta ayudar porque a mí me costó mucho llegar a esto y no quiero que a los otros les pase lo mismo.

Desde su primer fondo Sercotec, Danixa ha seguido postulando a fondos concursables, lo que le ha permitido crecer. Hoy su empresa, Organic Style, ofrece servicios de sublimado además de serigrafía, y factura un promedio de 25 millones de pesos al mes, llegando incluso a los 40 millones. Con 15 empleados, la mayoría de sus clientes son mayoristas de Santiago.

En la actualidad, no sólo vende bolsas, sino que tiene un catálogo con más de 200 productos, entre los que destacan lápices, agendas y poleras, siempre con estampados como eje central. Su línea eco-

lógica es una de las más populares y las poleras son su producto estrella. Fue durante la pandemia, cuando muchos negocios cerraban, que Danixa identificó una oportunidad: “Me quedaba un solo cliente que me compraba poleras y vendía como loco”, cuenta. De ahí nació la línea de negocio “Lanza tu marca de ropa”, dirigida a influencers y diseñadores: “Hoy le hacemos poleras a más de 100 marcas y las enviamos a todo Chile”.

**TODO POR EL NETWORKING**

En sus inicios, la empresa de Danixa estaba ubicada en el Barrio Puerto, lo que le permitió descubrir la importancia de crear alianzas. En 2017, impulsó la Asociación Gremial de Locatarios de Barrio Puerto, de la que fue presidenta. Aunque ya no forma parte de la organización, pues se trasladó al sector del Congreso, el valor de la colaboración se quedó con ella.

Convencida de ser un agente de cambio en el mundo emprendedor, Danixa ha realizado capacitaciones para ayudar a otros emprendedores a concursar por fondos. Durante años, trabajó con la Fundación Cadel, y ahora realiza mentorías junto a la Universidad Santa María. También fue jefa del Consejo Regional de la ASECH en Valparaíso, donde conoció a Alejandra Mustakis, una de las fundadoras de CEmprendedor, la plataforma que hoy la tiene entusiasmada.

**—¿Qué te gustó de CEmprendedor?**

—Me gustó mucho la guía de emprendedores a la que tienes acceso cuando eres miembro. También los eventos que hacen. Y los videos donde les hacen preguntas a empresarios sobre cómo ellos manejan ciertas áreas de sus empresas; dan buenos consejos.

**—¿Recomendarías CEmprendedor a otras pymes?**

—Sí, sobre todo por las redes de contactos que uno se puede hacer. El emprendimiento es muy solitario, y al final los negocios son relaciones entre personas.

**—¿Por qué es tan importante participar en redes de contactos cuando eres emprendedor?**

—Las redes son las que te van haciendo crecer. De cada evento que iba, me llevaba tres contactos y cerraba al menos un negocio. Así le di valor a la importancia de hacer un buen networking.

Danixa ha tomado la iniciativa para promover el emprendimiento en la región. Actualmente, junto a dos empresas, organiza el concurso “Invierte Valparaíso”, cuyo ganador será elegido por votación popular. Además, junto a una socia que conoció en ASECH, creó el evento “Brazas y Copas”, que ya prepara su segunda versión. “Son eventos pequeños, para unas 30 personas, donde el objetivo es hacer negocios. Pero a la gente le cuesta mucho estar en ruedas de negocios donde tienes sólo unos minutos para presentarte; por eso nuestros eventos duran cerca de cuatro horas”, explica. “Es una invitación a hacer negocios de manera distendida, mientras nos comemos algo rico, todos bien atendidos”. ■