

**Estamos prestando al 2.99%**  
¡Y estamos listos para negociar con usted!

Bank of America - Small Business - está ofreciendo tasas de interés al **2.99%**  
para los mejores calces comerciales ocupados por sus propietarios.



**Julian Rodas**  
Vice President  
Small Business Banker  
Office: 678-784-0570  
Email: [julian.a.rodas@bankofamerica.com](mailto:julian.a.rodas@bankofamerica.com)

Mundo  
Hispanico

Sirviendo a la comunidad  
hispana de Atlanta desde 1979

**BÚSQUEDA**  
f t RSS
Ingresar Registro

11:20 a.m., 2/21/2014 | 51° ☁
Destacados del año
Edición Digital
Ofertas 50% off
Media Kit
Páginas Amarillas
Clasificados

Inicio
Noticias
Entretenimiento
Deportes
Dinero
Salud y Familia
Padres & Hijos
Esquina Tech
Revistas

## Un trampolín para empresarias



Cuando la dominicana Cenia Paredes caminaba por las calles de Nueva York se detenía frente a las vitrinas de los almacenes y soñaba con ver allí sus vestidos.

Hoy su sueño se ha hecho realidad y su colección ya está a la venta en 18 tiendas Macy's de todo el país.

La clave para su éxito fue la participación en un taller para empresarias de minorías que la tienda por departamentos realiza desde hace dos años y que tiene como finalidad dar la oportunidad a personas talentosas de mostrar sus productos y hacer crecer sus negocios.

“A mí me tomó dos meses llenar la aplicación. Son muchos requisitos. La mandé a última hora porque tenía que enviar muestras de colecciones para la futuras estaciones y de lo que había hecho hasta el momento. También me pidieron datos financieros de la empresa”, explicó Paredes.

De las 900 personas que aplicaron para participar en los talleres, Cenia fue seleccionada y tuvo la oportunidad de entrevistarse con tres jueces especializados en compras y mercadeo.

Se abren las puertas

“Yo crecí haciendo esto. Mi mamá era la modista de mi pueblo y yo empecé a ayudarle desde chiquita. Manteníamos a la familia haciendo vestidos”, dijo la presidenta de Design Alternatives NY.

Paredes asegura que, tras esa experiencia de trabajo con su madre, siempre pensó en confeccionar ropa para mujeres.

“Yo confecciono vestidos de mujer que se usan de día o de noche. Mi línea tiene un concepto que no había sido implementado antes, tiene 4 entalles diferentes para los cuatro tipos de cuerpos predominantes en la mujer”, agregó.

Así, sus piezas se dividen en trajes para quienes tienen más cadera que busto, para las que no poseen tanta definición entre busto, cadera y cintura, para las que tienen más busto que cadera y para las mujeres curvilíneas, con cintura pequeña y cadera y busto balanceados.

Con sus diseños en mano, Cenia hizo una presentación ante los jueces y dos semanas más tarde le informaron que había sido aceptada para participar en el taller.

Un paso en grande

La empresa de Cenia, Design Alternatives NY, fue la única compañía con propietaria hispana entre las 22 empresas participantes en el taller.

“Tuvimos una semana intensiva. Presentaciones con expertos en la materia que te enseñan a manejar el negocio y cómo llevar tus diseños al punto que se los puedas vender a una tienda como Macy’s”, explicó.

Al final de la semana de entrenamiento, los participantes tuvieron la oportunidad de presentar sus productos a los altos ejecutivos de esta cadena.

Cenia recuerda que un mes después de esa presentación recibió la llamada de la compradora de Macy’s para pedirle que le presentara su colección.

“Le hice la presentación, le lleve cuatro modelos, con los cuatro cuerpos distintos, y le encantó, y en la próxima reunión recibí la primera orden”, recuerda la diseñadora.

Según Cenia, de los 22 participantes en el taller, solo cuatro recibieron órdenes de compras de esta tienda.

“Todas podemos”

Al principio del acuerdo con la cadena departamental, la ropa de Cenia estaba en 10 tiendas y hoy en día está en 18, ubicadas en California, Florida, Puerto Rico, Nueva York y Nueva Jersey. “Y en la primavera voy a estar en más tiendas”, dijo entusiasmada.

|