



DIRECTORIO DE EMPRENDEDORES

Graduados del Instituto Tecnológico de Costa Rica



TEC

Instituto Tecnológico de Costa Rica



DIRECTORIO DE EMPRENDEDORES

Graduados del Instituto Tecnológico de Costa Rica

Contenido

Presentación	3
El concepto de espíritu emprendedor	4
Resumen estadístico	5
Información general sobre las Personas egresadas	6
Genero	6
Lugar de residencia.....	6
Genero por lugar de residencia.....	7
Carrera de la que se graduo	7
Relacion entre formación y campo de accion de las empresas.....	8
Información general sobre las empresas	9
Inversión inicial	9
Tamaño de las empresas	9
Actividad principal.....	10
Nivel de ventas	10
Composición de las ventas	11
Generación de empleo.....	11
Directorio por carrera	13
Administración de empresas	13
Ingeniería Agropecuaria Administrativa.....	15
Ingeniería Agrícola.....	16
Ingeniería en Agronomía	16
Ingeniería en Biotecnología	17
Ingeniería en Computación	17
Ingeniería en Construcción.....	18
Ingeniería en Diseño Industrial.	19
Ingeniería en Electrónica.....	20
Ingeniería en Electromecánica	21
Ingeniería Forestal.....	22
Ingeniería en Producción Industrial	23
Ingeniería en Seguridad Laboral e Higiene Ambiental.....	24
Programa de Técnicos	24
Casos e Historias	25
El caso Artinsoft.....	25
El caso de Creadisa	29
Historia: Del Garaje, A Dicom.....	33



Presentación

El fomento del espíritu emprendedor y con ello al sector empresarial de una nación, es un elemento muy importante dentro de una estrategia de desarrollo, dados los múltiples beneficios socioeconómicos que pueden generarse, como son la democratización de la propiedad y la riqueza, la generación de nuevas fuentes de empleo, el dinamismo innovador y la generación de competencia empresarial.

En línea con lo anterior, el Instituto Tecnológico de Costa Rica (ITCR) posee entre sus políticas institucionales el apoyo a las personas emprendedoras y a sus empresas.

Para cumplir con estas políticas se requiere, entre otros factores, disponer de información aplicable para efectos docentes, investigativos y de extensión, por lo que con sumo orgullo presentamos el Primer Directorio de Emprendedores Graduados del ITCR.

Los datos de este directorio provienen de una investigación desarrollada por la profesora Grettel Brenes Leiva así como un estudio posterior realizado por el profesor Juan Carlos Leiva Bonilla. Colaboró en la recopilación de la información la estudiante Saylin Madrigal Jiménez.

Específicamente, se presenta información relativa a 93 personas egresadas de la institución, quienes crearon sus propias empresas y fueron entrevistadas a través de una encuesta telefónica en el segundo semestre del año 2003.

Además, como cierre presentamos tres historias, con el afán de inspirar y motivar a futuros emprendedores y educadores. Los dos primeros casos son relatados por sus propios protagonistas y el tercero está visto a través de la perspectiva de un grupo de estudiantes del curso de Desarrollo de Emprendedores.

Aspiramos a que este material se convierta en: una herramienta de apoyo para la creación de una comunidad de egresados, un generador de oportunidades de negocios y en un instrumento de consulta para las labores académicas de apoyo a personas emprendedoras y sus empresas. Además pretendemos contribuir con el estímulo del espíritu emprendedor en Costa Rica mediante la generación de una cultura amigable con la persona emprendedora y con modelos de rol favorables hacia tal actividad.

Como producto en constante mejoramiento, estamos abiertos a sus sugerencias, comentarios y contactos sobre personas idóneas de incluir próximamente en la actualización de este Directorio.

El concepto del espíritu emprendedor

Las personas emprendedoras se caracterizan por presentar una serie de características y actitudes, entre las cuales destacan las siguientes:

Independencia
Capacidad de asumir riesgos
Autoconfianza y autoestima elevadas
Necesidad de alcanzar logros
Compromiso
Flexibilidad
Persistencia

Asimismo, la persona emprendedora usualmente hace gala de habilidades como :

Capacidad de comunicación
Manejo de la información
Creatividad
Capacidad de trabajo en equipo
Capacidad de toma de decisiones
Planeación:
capacidad para fijar metas
Liderazgo

Además de intentar definirlo, hoy día se habla de muchas “aplicaciones” del concepto de “emprededurismo” como por ejemplo: empresarial, social corporativo, cooperativo, entre otros. Es así como se tiene que el espíritu emprendedor, como forma de comportamiento y actitud, es aplicable un una amplia gama de posibilidades (intrapreneur y entrepreneur). Es decir, se puede ser emprendedor creando su propia empresa, o bien trabajando en una empresa privada o pública, así como en otra actividades no relacionadas con

el trabajo (es una persona emprendedora tanto “quien gana un millón de dólares antes de sus cuarenta años como quién rescata gente de un avión en llamas” Coffield y MacDonalds (2001)

Sin embargo, debe reconocerse que históricamente las personas emprendedoras empresarias han tenido desventajas, de índole sociocultural, educativo, financiero, de apoyo no financiero entre otras, para poder alcanzar un adecuado desarrollo.

Particularmente, los sistemas educativos en América Latina no han tenido como prioridad el incentivo de las actitudes y habilidades emprendedoras empresariales en sus educandos, por lo cual es una tarea pendiente de emprender por parte de dichos sistemas educativos. Obviamente no basta solamente con que el sistema educativo haga su tarea, es necesario además disponer de apoyos tanto de índole no financieros (como acceso a la información, a las redes empresariales, el seguimiento o incubación de las nuevas empresas) así como financiero, para que nuestras sociedades generen nuevos y valerosos emprendedores que hallen un entorno amigable para su pleno desarrollo.

Resumen estadístico

El análisis aplicado a los 93 graduados emprendedores muestra una serie de datos importantes, que es necesario resaltar. Entre los datos más importantes está el hecho de que la mayoría de las empresas son propiedad de varones (90 %) residentes en el área metropolitana de Costa Rica. En cuanto a las carreras de donde se egresaron, Administración de Empresas es mayoría, seguida por las Ingenierías de Producción Industrial, Construcción y Computación.

Asimismo, es interesante anotar que la mayoría de los egresados conformaron empresas que guardan relación con su formación académica.

En cuanto a las empresas como tales, se tiene que la mayoría arrancaron con montos de inversión menores a doscientos cincuenta mil colones, aunque aproximadamente un 10% realizaron inversiones superiores a los cinco millones de colones.

El tamaño predominante, medido en número de empleados, es micro y pequeñas, (con un promedio de entre ninguno y veinte empleados) resultando menos de 10% las catalogadas como grandes (superior a cien empleados). Los servicios constituyen la actividad más frecuente de estas empresas, mientras que impera

el mercado nacional, aunque existe un 20% que realiza exportaciones.

Finalmente es interesante señalar que al momento del estudio las empresas incluidas en este directorio generan aproximadamente 1400 empleos directos con una distribución de 58.4 % operativos, 14% técnicos y 27.6% profesionales.

INFORMACIÓN GENERAL SOBRE LAS PERSONAS EGRESADAS

GENERO

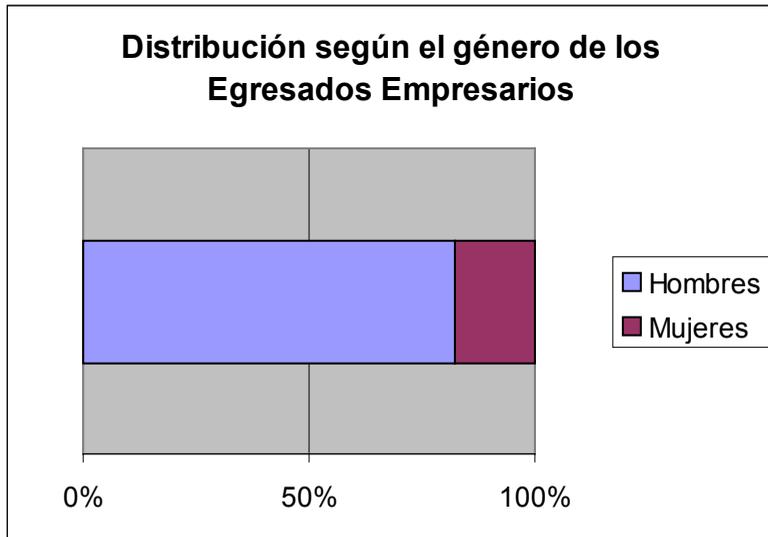


Figura 1. Distribución de egresados empresarios por género.

LUGAR DE RESIDENCIA

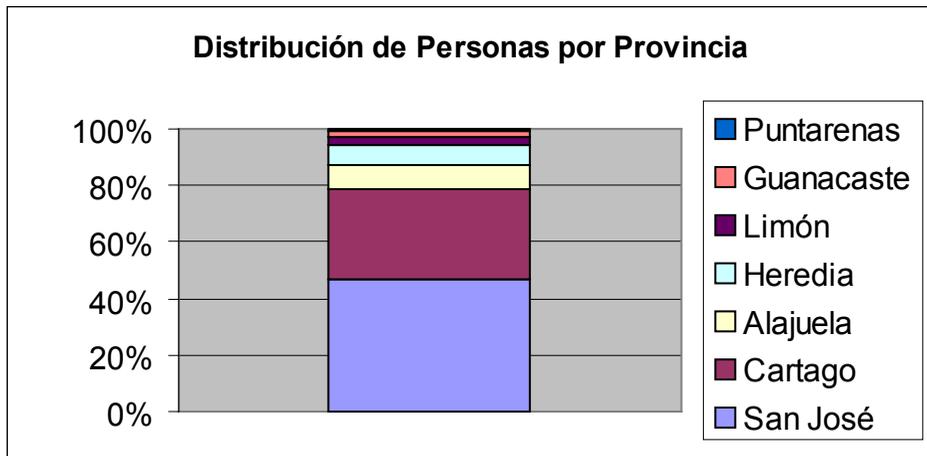


Figura 2. Distribución de egresados empresarios por provincia.

GENERO POR LUGAR DE RESIDENCIA

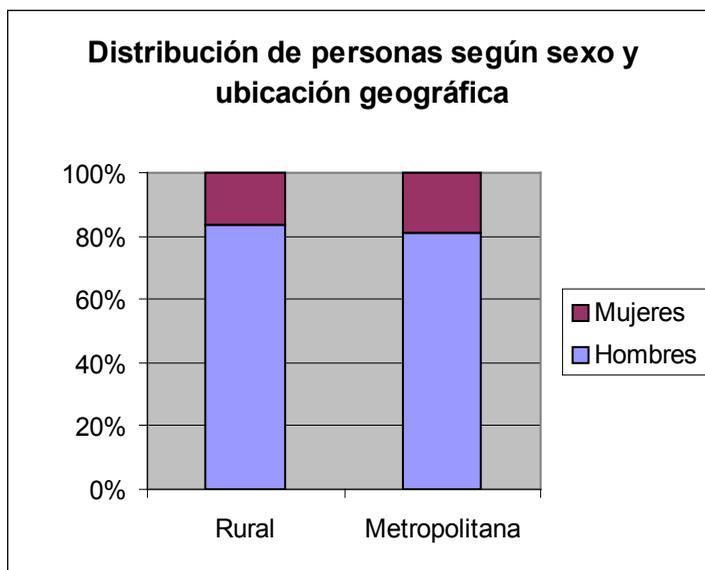


Figura 3 . Distribución de egresados empresarios según género y ubicación geográfica

CARRERA DE LA QUE SE GRADUO

Las carreras con mayor presencia son Administración de Empresas (14.7%), Ingeniería en Producción Industrial (11.8%), Ingeniería en Construcción (10.8%) e Ingeniería en Computación (9.8%) como se aprecia en el cuadro 1.

Cuadro 1. Carrera de donde provienen los graduados emprendedores.

Carrera	
Administración de Empresas	15
Ing. en Producción Ind.	12
Ing. en Construcción	11
Ing. en Computación	10
Ing. Forestal	9
Diseño Industrial	7
Otros	6
Ing. en Mantenimiento Ind.	6
Ing. Agropecuaria Adm.	6
Ing. en Agronomía	6
Ing. en Electrónica	5
Técnicos	4
Ing. Agrícola	3
Ing. en Agronomía Biotecnología	1
Ing. En Seguridad e Higiene Laboral	1

RELACION ENTRE FORMACIÓN Y CAMPO DE ACCIÓN DE LAS EMPRESAS

El 50% de las empresas de los encuestados sí se desarrollan en el campo de formación de su dueño, sin embargo un 35.5% no. Debe destacarse que para efectos de este análisis se excluyen los estudiantes de AE dado que por su formación no pueden asociarse con algún tipo específico de empresa

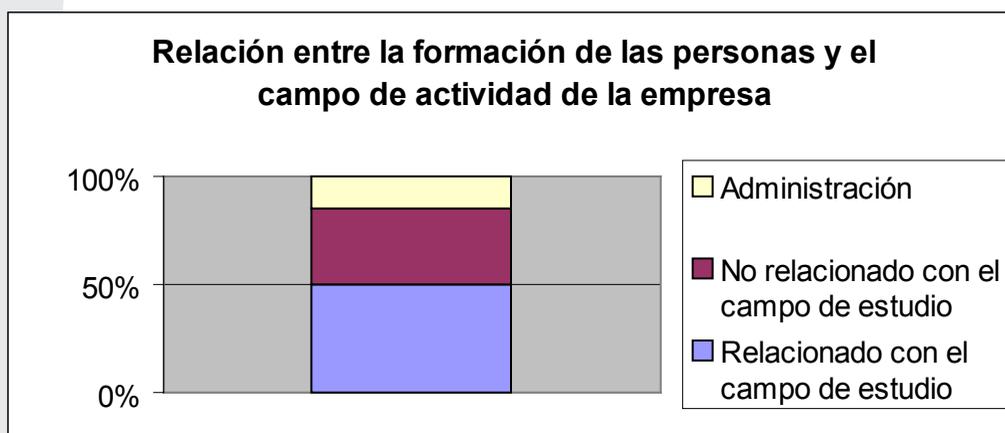


Figura 4. Relación entre la formación de las personas y el campo de actividad de la empresa.

Cuadro 2. Relación entre la formación de las personas y el campo de actividad de la empresa por carreras.

Carrera	% SI	% No
Administración de Empresas	100,0	0,0
Diseño Industrial	43,0	57,0
Ing. Agrícola	33,3	66,6
Ing. Agropecuaria Adm.	83,3	16,7
Ing. en Agronomía	80,0	20,0
Ing. en Agronomía Biotecnología	100,0	0,0
Ing. en Computación	90,0	10,0
Ing. en Construcción	81,8	18,2
Ing. en Electrónica	50,0	50,0
Ing. Forestal	66,7	33,3
Ing. en Mantenimiento Ind.	60,0	40,0
Ing. en Producción Ind.	100,0	0,0
Ing. En Seguridad e Higiene Laboral	0,0	100,0
Técnicos	100,0	0,0

INFORMACIÓN GENERAL SOBRE LAS EMPRESAS

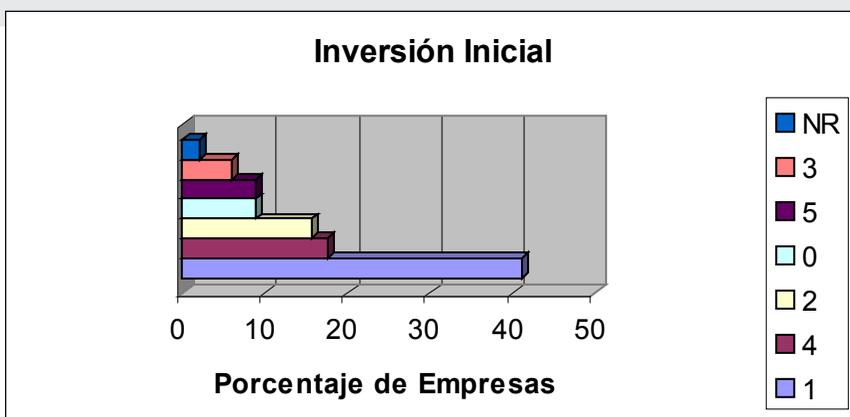


Figura 5: Inversión inicial de las empresas.

"0" Nada, en este se ubica los que no invirtieron dinero (solo trabajo y tiempo).

"1" Menos de 250 mil colones.

"2" Entre 250 y 500 mil colones.

"3" Entre 500 y 1 millón de colones.

"4" Entre 1 y 5 millones de colones.

"5" Más de 5 millones de colones.

"NR" corresponde a las empresas que no respondieron a esta pregunta.

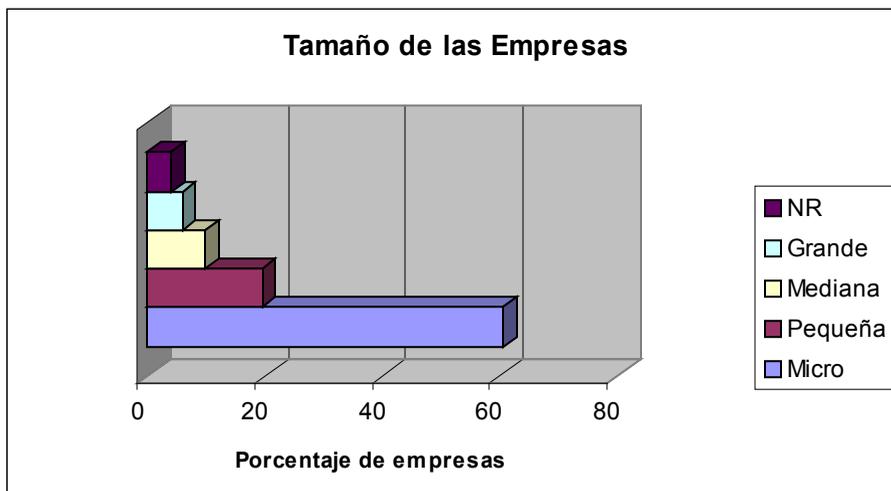


Figura 6: Tamaño promedio de las empresas

"Micro", Menos de 5 empleados

"Pequeña", Entre 5 y 20

"Mediana", entre 20 y 100 "Grande", mas de 100

"NR" corresponde a las empresas que no respondieron a esta pregunta.

ACTIVIDAD PRINCIPAL

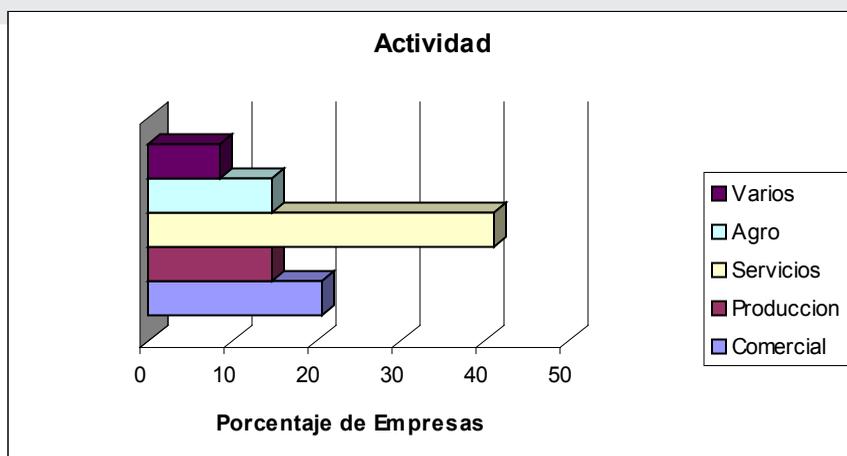


Figura 7: Actividad principal de las empresas.

NIVEL DE VENTAS

La facturación total del último período fiscal de las empresas sobrepasa los ocho millones de dólares.

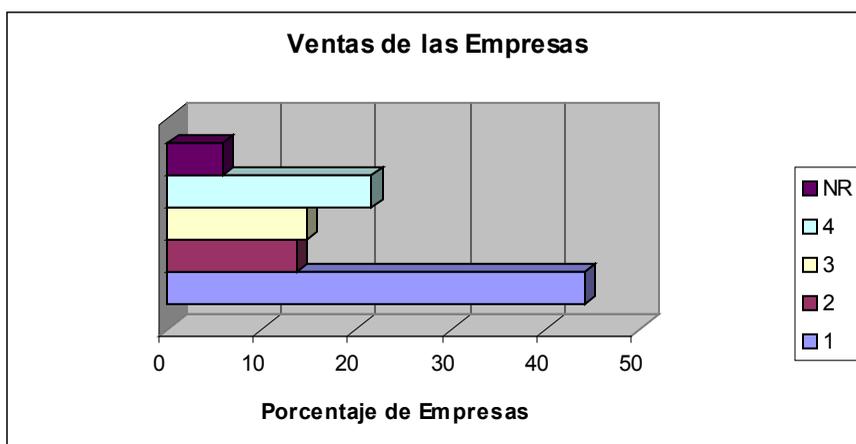


Figura 8: Ventas de las empresas

"1" Menos de 20 millones de colones anuales (\$50 000).

"2" Entre 20 y 40 millones de colones anuales (\$50 000 – 100 000).

"3" Entre 40 y 80 millones de colones anuales (\$100 000 – 200 000).

"4" Más de 80 millones de colones anuales (\$200 000).

"NR" corresponde a las empresas que no respondieron a esta pregunta.

COMPOSICIÓN DE LAS VENTAS

El nivel de ventas citado en el apartado anterior se compone tanto de ventas al mercado local como foráneo. La mayoría (74.5%) ofrece sus productos o servicios en el mercado nacional y un 25.5% exporta.

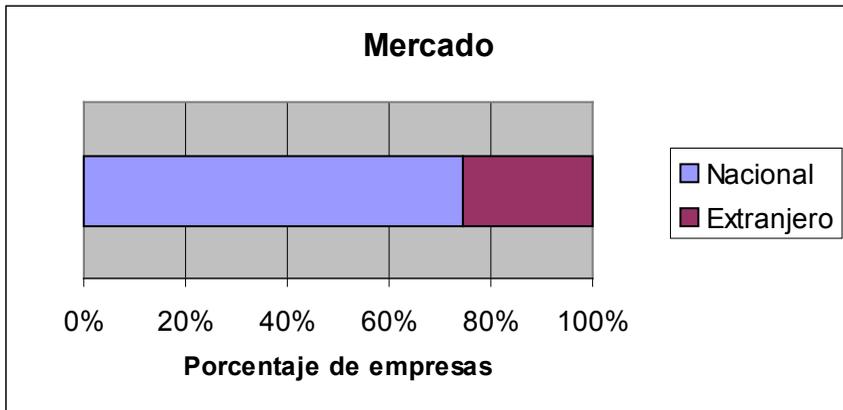


Figura 9: Mercado de las empresas.

Entre los que exportan se halló que el 9% de las empresas coloca más del 50% de su oferta en mercados internacionales.

GENERACIÓN DE EMPLEO

Las empresas incluidas en este estudio emplean a 1380 personas aproximadamente en Costa Rica y algunos en otros países. Del total empleado, el 58,4% son operarios, un 14% técnicos y 27,6% profesionales.

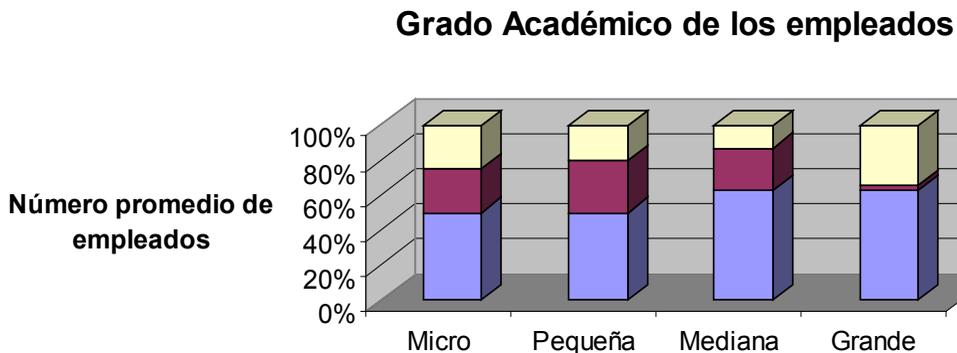


Figura 10: Número promedio de empleados de las empresas según su grado académico.

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

AUDIO VISUAL SUPERIOR

Daniel Cartín y Lenin Vargas
Curridabat, Residencial José María Zeledón.
Apartado: 2503-2050 San Pedro
Tel: 280-4780, Fax: 280-5583
E-mail: dcartin@ecoprinc.com
Pagina Web: www.ecoprinc.com
Descripción: distribución de equipos de proyección audiovisuales.

AKI HELADERÍA Y REPOSTERÍA MORALES

Eugenio Gonzáles
Calle 4, avenida 5, Cartago
Tel: 591-0668, Fax: 591-0642
E-mail: akicafe@racsa.co.cr
Descripción: venta directa de café, helados y repostería.

AUTO LOOK FASA

Fabio Sanabria Araya
Barrio El Molino, Cartago.
Tel: 393-0598, Fax: 552-6475
E-mail: fasasa@racsa.co.cr
Descripción: mantenimiento de mobiliario, de oficina, sillas y muebles. Servicio de tapicería.

AUTOS SAN FRANCISCO

José Carballo Vargas
San Francisco Dos Ríos, San José
Tel: 226-0292, Fax: 227-9695
Descripción: importación y venta de vehículos.

BARSA / CANDY BOUQUET INTERNACIONAL INC

Erick Monge González
Plaza del Castillo en Zapote
Tel: 234-6354, Fax: 234-6075
E-mail: meramon@sol.racsa.co.cr
Descripción: franquicia sobre elaboración y venta de bouquets con dulces, chocolates, confites, chicles y caramelos.

CONLITH

Giovanni Rojas Bolaños
Szan Joaquín de Flores, Heredia.
Apartado: 13-3007
Tel: 265-60-80, Fax: 265-56-56
E-mail: grojas@conlith.com
Pagina Web: www.conlith.com
Descripción: litografía, pre prensa e impresión digital.

EL RELICARIO

Carlos Leiva Milano
Liberia Apartado: 666-0860
Tel: 666-0860, Fax: 666-0860
Descripción: comercio y bienes raíces

METÁLICA INGENIEROS SA

Juan Carlos Ortiz Ureña
Curridabat Apartado: 269-2300 Curridabat
Tel: 272-4853, Fax: 272-5775
E-mail: esmesa@racsa.co.cr
Descripción: construcción de estructuras metálicas.

PIRÁMIDE INTERNACIONAL

Hugo Brenes Lice / M^a Isabel Bastos Rodríguez
La Uruca Apartado: 1170-1200
Tel: 296-42-59
E-mail: piramide@racsa.co.cr
Descripción: importación y distribución de artículo para el hogar.

QUESADA CABEZAS Y ASOCIADOS S.A.

Ana Gabriela Quesada Rodríguez
Mall San Pedro. Apartado: 1150-7050
Tel: 280-0834 7253-4871, Fax: 551-2493
Descripción: supermercado pequeño bajo el concepto de tienda de conveniencia.

SALA DE EVENTOS ANA DELIA

Alexandra Castro Badilla
San Miguel de Escazú
Tel: 228-01-74,

Descripción: catering, alimentación y atención para eventos privados.

STARZ

Sydney Sharf
San José. Apartado: 2814-1000
Tel: 222-1882, Fax: 222-1882
E-mail: siersa@hotmail.com
Descripción: venta de novedades

SONDEL SA

Ronny Bonilla A
Alajuela. Apartado: 113-4050
Tel: 442-6597, Fax: 441-3244.
Descripción: importación y distribución de equipo de seguridad para trabajadores a nivel industrial.

TIENDA ZAROS

Alberto Brenes Torres
Cartago. Apartado: 126-7050
Tel: 551-0413
E-mail: abrenes@hotmail.com
Descripción: tienda de ropa.

INGENIERÍA AGROPECUARIA ADMINISTRATIVA

AGROCOSTA

Didier
Rodríguez
La Uruca Apartado: 310-1150
Tel: 296-29-44, Fax: 231-59-54
E-mail: servicioalcliente@agrocostacr.com
Página Web: www.agrocostacr.com
Descripción: importación, fabricación y exportación de plaguicidas.

AGROPECUARIA EL NACIENTE DE PAQUERA

Jesús Madrigal
San Josecito de Paquera Apartado: 55-4250
Tel: 445-6754, Fax: 551-7397
Descripción: productora de frutas y verduras.

COBARSE S.A.

Saúl Segura Ramírez
Cot, Oreamuno, Cartago
Tel: 552-6529, Fax: 534-43-74
E-mail: colosa@racsa.co.cr
Descripción: siembra y comercialización de papa.

FRESAS DEL LLANO S.A.

Adrián Figueroa Sterloff
Llano Grande de Cartago
Tel: 592-25-21
E-mail: afsterloff98@yahoo.com
Pagina Web: www.Frutain.com
Descripción: producción y comercialización de fresas.

FRUTIVERDUR S.A.

Jesús Madrigal
San Rafael de Oreamuno, Cartago
Apartado: 55-4251
Tel: 445-6755, Fax: 551-7398
Descripción: empacadora y comercializadora de frutas y verduras.

LOS ALMENDROS

Alejandro Navarro
Zona Industrial Cartago Apartado: 65-7052
Tel: 573-7474, Fax: 573-7987
E-mail: almendro@sol.racsa.co.cr
Descripción: comercialización de madera.

INGENIERÍA AGRÍCOLA

INVERSIONES TECNO AGRO SC. SA

Wilbert Gómez Rojas
Pital, San Carlos
Tel: 473-3271, Fax: 473-3271
E-mail: wilberthgr@costarricense.cr
Descripción: asistencia técnica en Agronomía.

J Y E SUMINISTROS

José Rojas Monge
Sabana Norte.
Apartado: 04-1450
Tel: 220-30-20, Fax: 296-52-16
E-mail: ventas@Jesuministros.com
Pagina Web: www.jesuministros.com
Descripción: venta de suministros de computo y oficina.

INGENIERÍA EN AGRONOMÍA

CONLITH

Giovanni Rojas Bolaños
San Joaquín de Flores, Heredia.
Apartado: 13-3007
Tel: 265-60-80, Fax: 265-56-56
E-mail: grojas@conlith.com
Pagina Web: www.conlith.com
Descripción: litografía, pre prensa e impresión digital.

FANTASÍAS 2000

Ana Beatriz Gonzáles A
Santa Gertrudes Norte, Grecia.
Apartado: 539-4100
Tel: 444-6750, Fax: 444-6750
Descripción: importación de plantas In-Vitro y desarrollo de las mismas. Venta de planta adulta con flor o planta en desarrollo.

INFORMÁTICA Y ASESORÍA PECUARIA

Héctor León Hidalgo
Cartago. Apartado: 1475-7050
Tel: 552-0408, Fax: 552-0408
E-mail: infoagro@sol.racsa.co.cr
Descripción: consultoría técnica, contabilidad de costos, investigación, estudios de factibilidad, venta de software, principalmente en el área pecuaria.

LABORATORIOS DEL FRESCOSAL

Mauricio Chinchilla Lizano
Zapote. Apartado: 225-1206
Tel: 225-1208, Fax: 234-6371
E-mail: avagensa@racsa.co.cr
Descripción: producción de alimento para ganado y mascotas.



SERVICIOS AGROPECUARIOS TR

Jorge Tostos Rivera
Ciudad Quesada. Apartado: 162-4400
Tel: 460-35-86
E-mail: jorge_tostos_rivera@hotmail.com
Descripción: comercio de productos para uso ganadero.

INGENIERÍA EN BIOTECNOLOGÍA

VITROPLANT

Carlos Alvarado Ulloa
Centro de Incubación de Empresas, Parque Industrial Cartago. Apartado: 565-7050.
Tel: 550-2262 550-2330, Fax: 573-8171
E-mail: carlosalvarado@vitroplants.com
Descripción: producción comercial de plantas in-vitro y aclimatadas. Investigación en Biotecnología

INGENIERÍA EN COMPUTACIÓN

ARTINSOFT

Carlos Araya, Iván Sanabria,
Federico Zoufaly y Fawsy Bendeck.
Calle Blancos Apartado: 1108-2100
Tel: 247-3000, Fax: 241-1520
E-mail: Ivan.Sanabria@artinsoft.com
Pagina Web: www.artinsoft.com
Descripción: producción de software.

CORPORACIÓN REMPRO DE COSTA RICA

Miguel Ibarra Mesén
y Ronald Fallas Morales
Paraíso, Cartago
Apartado: 1481-7050 Cartago
Tel: 574-3239, Fax: 280-6039
E-mail: rempro@racs.co.cr
Descripción: desarrollo de software.

CREADISA

Ulises Aguero y Estrellita Vargas
Rhormoser. Apartado: 6409-1000
Tel: 232-1534, Fax: 231-4138
E-mail: estrellita@creadisa.com

Pagina Web: www.creadisa.com
Descripción: desarrollo de software educativo.

DINAMICA CONSULTORES

Rodolfo Calvo y Geiner Solano.
Costado este entrada principal del ITCR, Cartago.
Tel: 551-6996 / Fax 551-0059
E mail: dinamica@dcint.org
Descripción: desarrollo de software.

GMA S.A.

Fabrizio Guevara Chávez
Sabanilla, Montes de Oca. Apartado: 7012-1000
Tel: 224-5695, Fax: 224-5695
Descripción: servicios profesionales en informática.

IGBSYS

Gerardo Brenes.
Curridabat, Residencial José María Zeledón.
Apartado: 61-1002
Tel: 234-7876, Fax: 280-7542
E mail: mercadeo@gbsys.co.cr
Descripción: outsourcing de recurso humano especializado en ambientes Oracle y Microsoft; soporte técnico; desarrollo de sistemas a la medida.

TEADSA

Antonio Cortés Castillo
Y Griega, San José. Apartado: 1164 Y Griega
Tel: 256-6901, Fax: 256-6901
E-mail: teadsaltda@yahoo.es
Descripción: venta equipo de transmisión de datos, equipo de computo; consultaría y diseño de redes.

TECNOLOGÍA Y COMERCIO T&C S.A.

Steven Rojas Castro
San Juan de Tibás, San José. Apartado: 1808-1100
Tel: 236-5281, Fax: 236-7114
E-mail: Teycsa@sol.racsa.co.cr
Descripción: metalmecánica y desarrollo de software.

INGENIERÍA EN CONSTRUCCIÓN

A. B. INGENIEROS CONSTRUCTORES S. A.

Abraham Bonilla Cerdas
Barrio los Ángeles, Cartago.
Apartado: 569-7050
Tel: 552-2110 Fax: 592-0096
E-mail: abconst@sol.racsa.co.cr
Descripción: consultoría y construcción de obras civiles.

GRUPO AP

Eduardo Arrieta Ave 5, calle 6,
Cartago Apartado: 518-7054
Tel: 591-06-58 , Fax: 591-18-79
E-mail: grupoap@racsa.co.cr
Descripción: Construcción de obras civiles, consultoría en ingeniería y arquitectura, arrendamiento de bodegas, custodia y almacenamiento de documentos, importación y comercialización de suministros agrícolas.

C.T.C CONSTRUCCIONES S.A.

Rodrigo González Vargas
San Rafael, Heredia Apartado: 187-3015
Tel: 260-5381 / 385-3858, Fax: 260-5381
E-mail: ctconst@sol.racsa.co.cr
Descripción: consultoría y construcción de obras.

GEODESARROLLOS AMBIENTALES DE AMÉRICA S.A.

Roberto Fungi Li / Gabriela Calvo Vargas
Zapote Apartado: 338-1002
Tel: 385-3135
E-mail: geodesa@infoweb.co.cr

Descripción: construcción, diseño, planos y asesoría en geología. Estudios de impacto ambiental.

SERVICIOS DE CONSTRUCCIÓN DEL VALLE CENTRAL S.A.

Oscar Garro Rojas
Guápiles Apartado: 125-7210
Tel: 710-7706, Fax: 710-7706
Descripción: construcción y mantenimiento con especialidad en industria de alimentos

SISTEMAS DE VENTANERÍA

Guillermo Rodríguez Maroto
Hatillo centro Apartado: 73-1350
Tel: 254-85-04
E-mail: sisvent@racsa.co.cr
Descripción: asesoría y montaje de estructuras de aluminio y vidrio en edificios.

INGENIERÍA EN DISEÑO INDUSTRIAL.

CALZADO LUCRE

Lucrecia Loría Aguilar
Tierra Blanca, Cartago
Tel: 530-0363, Fax: 530-0363
Descripción: fabricación de calzado.

DIAR S.A.

Alejandro Pizarro Hernández
San Pedro de Montes de Oca.
Apartado: 108-1017
Tel: 234-1367, Fax: 234-1367
E-mail: diar2000@sol.racsa.co.cr
Descripción: diseño y construcción de salas para museos, diseño industrial y gráfico.

MATERIALES DIDÁCTICOS CREATIVOS

Guadalupe Bonilla
Concepción de Tres Ríos.
Apartado: 589-2250
Tel: 279-59-62
E-mail: bonillam@racsa.co.cr
Descripción: diseño y fabricación de materiales en madera para escuelas.

SOLUNA

Juan Luis Flores Sibille
Colegios, Moravia. Apartado: 12354-1000
Tel: 236-64-11, Fax: 235-97-71
E-mail: soluna@racsa.co.cr

Pagina Web: www.Soluna.net
Descripción: producción, distribución y venta de ropa de verano marca Soluna.

TOOLS IMAGEN Y COMUNICACIÓN

Daniel Jiménez
Barrio los Ángeles, Cartago. Apartado: 70710
Cartago
Tel: 552-3200 / 591-4126, Fax: 552-3200
E-mail: gerencia@tools.co.cr
Pagina Web: www.tools.co.cr
Descripción: diseño y web hosting. Consultoría en desarrollos de proyectos. Venta de servicios de Internet.

INGENIERÍA EN ELECTRÓNICA

ELECTRÓNICA DEL AUTOMÓVIL

Alfonso Gamboa Solano y Daniel Solano
Curridabat.
Tel: 280-5594, 574-6075, Fax: 271-1031, 280-5594
E-mail: hilkaa@sol.racsa.co.cr
Pagina Web: www.electromatica.net
Descripción: diagnóstico y reparación de computadoras y sensores para automóviles.

GGT Solutions

Rafael Campos Gómez, José Pablo Esquivel
Escalante, Ileana Lapeira Mix y Luis Alonso
Bogarín Solano
San José. Apartado: 1183-7050
Tel: 253-0093, Fax: 573-8171
E-mail: todos@globaltech.co.cr
Descripción: proyectos de redes y telecomunicaciones.

INDELCO, EIRL

Mario
Murillo Meléndez
San Sebastián. Apartado: 147-1350
Tel: 380-1330 / 2274581, Fax: 227-4581
E-mail: indelco@racsa.co.cr
Descripción: venta y servicio técnico de equipo industrial y laboratorio.

PROVIDEO S.A.

Gerardo Salazar Quesada
San Francisco de Dos Ríos. Apartado: 466-2350
Tel: 227-17-05 / 226-70-70, Fax: 286-10-91
E-mail: provideo@sol.racsa.co.cr
Descripción: venta y reparación de equipo profesional audio y video.

SERVICIOS TÉCNICOS ELECTRÓNICOS JIMÉNEZ S.A.

Kenneth Jiménez Varela
San Juan de Tibás. Apartado: 513-1000 Tibás
Tel: 236-3083 / 384-3465, Fax: 236-3083
Descripción: servicio de reparación, máquinas de escribir, manuales, eléctricas y electrónicas.
Reparación y mantenimiento de computadoras.

SERVICIO ELECTROMECAÁNICO F.T.F

Felipe Padilla e Isaac Garita
Desamparados
Tel: 276-6569, Fax: 276-6569
Descripción: servicio de mantenimiento eléctrico a nivel industrial o residencial

INGENIERÍA EN ELECTROMECAÁNICA

CORPORACIÓN SIMANTE

Alexander Bolaños Chaverri
Alajuela, 200 Sur y 250 Este de la Escuela Pública, Desamparados de Alajuela.
Apartado: 2162-4050
Tel: 443-29-54
E-mail: simantesa@yahoo.com
Descripción: productos de consumo de energía a empresas.

GR SISTEMAS

Vinicio Rojas Arias
Zapote. Apartado: 331-2300
Tel: 280-5665 / 280-8108, Fax: 280-5665
E-mail: info@grsistemas.com
Descripción: venta y reparación de equipo de cómputo. Venta de suministros de oficina.

SERVICIOS PÚBLICOS MARCARVI

Mario Araya Rosales
Coronado. Apartado: 1276-1100
Tel: 294-1878 / 294-1390, Fax: 294-1390
E-mail: mariomarioaraya585@hotmail.com
Descripción: transporte de materias primas a Centroamérica.

SOLÍS ELÉCTRICA SRL "SELECTRICA"

Mariano Solís Vargas
Guápiles Apartado: 426-Guápiles
Tel: 710-04-05, Fax: 710-16-33
E-mail: selectri@racsa.co.cr
Descripción: instalaciones eléctricas, sistemas de bombeo y almacén de materiales eléctricos.

VIDEO SAN FRANCISCO

Luis Felipe Montero Jiménez
Alajuela
Tel: 454-1160, Fax: 454-3061
Descripción: alquiler de videos.

INGENIERÍA FORESTAL

CONSULTORÍA FORESTAL EL GAVILÁN

Ángel Sánchez Durán
Guápiles, Limón. Apartado: 332-7210
Tel: 710-26-55, Fax: 710-2657
Descripción: asesoría forestal.

DIBUJO DIGITAL S.A.

Reddy Bolaños Maroto
San José, Barrio la California. Apartado: 13585-1000
Tel: 256-2181 / 258-9194 Fax: 256-2181
E-mail: ddigital@racsa.co.cr
Descripción: impresión de planos por computadora y de afiches. Consultoría en arquitectura y topografía.

INDUSTRIA LÁCTEA GRIEGA S.A.

Javier Blanco Murillo
Grecia Apartado: 131-4100 Grecia
Tel: 494-2111, Fax: 494-2111
E-mail: jblanco@racsa.co.cr
Descripción: industria láctea.

MUNDO FORESTAL.COM

Manuel Víquez Carazo
La Uruca
Tel: 296-5638, Fax: 296-5638
E-mail: ticawood@sol.racsa.co.cr
Descripción: comercio electrónico de madera y productos forestales.

PIJAMAS PANDITA

Yamileth Sánchez Vargas
La Uruca. Apartado: 169-1017 San José 2000
Tel: 296-5638, Fax: 296-5638
E-mail: ticawood@sol.racsa.co.cr
Descripción: confección de pijamas para niños.

INGENIERÍA EN PRODUCCIÓN INDUSTRIAL

ASIMEX S.A

Daniel
Cortaberria Díaz
Paseo Colón San José. Apartado: 1316-1200.
Tel: 256-3596, Fax: 256-3596
E-mail: dcorta@sol.racsa.co.cr
Descripción: representación de casas extranjeras para el ramo ferretero y construcción.

GRUPO LOS CRESTONES

Paul Wright Gonzalés
Tibás
Apartado: 1162-1011
Tel: 235-5575 / 382-9918, Fax: 226-2510
E-mail: paulw@rawten.net
Descripción: comercialización de alfombras, persianas y artículos de oficina.

DIÁSPORA

Tracee Akent Milar
Desamparados
Tel: 259-1080 / 397-3158
E-mail: takentzi@hotmail.com
Descripción: venta y producción de ropa femenina.

DICOM

Paulo Meneses Rojas
Cartago. Apartado: 229-7050
Tel: 552-8686 / 372-7976 Fax: 552-3656
E-mail: menesespaulo@hotmail.com
Descripción: cursos de computación.

MATERIA PRIMA INDUSTRIAL

Erick Pacheco Fernández
Cartago. Apartado: 808-7050.
Tel: 393-4672, Fax: 551-2070
E-mail: erickpacheco@usa.net.com
Descripción: distribución de materias primas para la industria de pintura, detergentes, plásticos y revestimientos.

SONIDO Y VIDEO DE COSTA RICA

Hugo Francisco Bolaños
San Sebastián. Apartado: 72-1350
Tel: 286-10-00, Fax: 226-60-60
E-mail: sonvideo@racsa.co.cr

Descripción: Alquiler de equipo audiovisual, computo y filmaciones.

UVI ARTE

María Cristina Villalobos Cortés
San Antonio Desamparados. Apartado: 13-2450
Tel: 276-9493, Fax: 296-9493
Descripción: confección de todo tipo de rotulación exterior e interior, rótulos luminosos, señalización interna y externa, placas de acrílico, PVC, polietileno. Señalización vial

INGENIERÍA EN SEGURIDAD LABORAL E HIGIENE AMBIENTAL

JEYMAR CONSULTORES S.A.

Jenny Jiménez Quesada
Cartago. Apartado: 1356-7050 Cartago
Tel: 592-4317, Fax: 573-8171
E-mail: jenjimenez@cfia.or.cr
Descripción: consultoría y asesoría en salud ocupacional.

PROGRAMA DE TÉCNICOS

ELECTROMÁTICA

Willy Briceño y Flor Obando
Barrio Córdoba
Apartado: 12016-1000 Tel: 286-3205,
Fax: 286-32-05
E-mail: wbriceno@electromatica.net
Descripción: análisis, diseño y desarrollo de aplicaciones informáticas. Servicios profesionales en el área informática. Soporte a Bases de Datos Oracle.

EL CASO ARTINSOFT

Dr. Iván Sanabria Piretti.
Socio Fundador.

El espíritu emprendedor tiene que ver con combinar gente con buenas ideas, visión y coraje, de quienes arriesgan su capital propio, y el de sus inversionistas, en nuevos productos y servicios. Yo también relaciono el espíritu emprendedor con innovación, tecnología, y más recientemente, con un motor estimulante de crecimiento económico, progreso y bienestar. Es un fenómeno social y económico que surge del jugoso espectro de oportunidades que la globalización ofrece y de la enorme velocidad con que el conocimiento es diseminado hoy en día.

La economía latinoamericana ha empezado a percibir los beneficios del fenómeno emprendedor a través del rol que cumplen los tratados de libre comercio firmados en la última década. Como emprendedor latinoamericano, creo que nuestros líderes gubernamentales pueden hacer más para promover este interesante fenómeno, especialmente ahora que la viabilidad y el valor del emprendedor han sido probados en nuestro contexto particular. Simplemente, no podemos dejar de percibir su importancia.

Es así como en Latinoamérica, el estudio del espíritu emprendedor se ha convertido en un tema que debería ser incluido en la política pública, con especial énfasis en los sistemas educativos. Perso-

nalmente, ignoraba el término emprendedor, no obstante junto con mis socios tratamos de promover activamente la importancia de crear y mantener las condiciones apropiadas para proyectos que están por nacer, y para motivar a otros a alcanzar sus sueños emprendedores, por medio del compartir nuestras buenas y malas experiencias, vividas durante el establecimiento de nuestra compañía Artinsoft.

Permítanme contarles brevemente la historia del surgimiento de Artinsoft, la cual es ahora una de los proveedores, líderes en el mundo, en innovación y alta tecnología. El principal producto Freedom® es un conjunto de herramientas de programación que, usando inteligencia artificial, permite a las compañías convertir sus software existentes en lenguajes computacionales mas nuevos y flexibles (e.g., Java™, el lenguaje de Internet, .Net, la plataforma más recientemente desarrollada por Microsoft). El mantenimiento de sistemas migrados es típicamente más barato, pueden ser fácilmente evolucionados para facilitar nuevos modelos empresariales y permitirles obtener más clientes. En tan solo 10 años, nuestra firma pasó de ser un proyecto sin recursos, liderada por tres personas recién graduadas, a una compañía de 230 empleados, que ha atraído la atención de firmas globales como Oracle, Borland, Microsoft e Intel. ¿Qué hay detrás de esta fascinante historia?

Como co-fundador, puedo asegurarles que una idea, una visión, la habilidad de investigación, el entusiasmo y la confian-



za en uno mismo, están entre los principales activos para alcanzar el éxito en la industria basada en conocimiento. Para empezar, Artinsoft contó con muchas de estas habilidades. La compañía nace del Instituto Tecnológico de Costa Rica, localizado en Cartago, Costa Rica. Un profesor con un doctorado en Inteligencia Artificial alentó a tres de sus mejores estudiantes de Maestría en Ciencias de la Computación a seguir su visión – el desarrollo de tecnología de migración rápida, segura y eficiente –. La compañía fue fundada en 1993 y se localizó primeramente en una pequeñísima casa de alquiler en una finca de adiestramiento en obediencia para perros, ubicada en las colinas de Ujarraz de Cartago. Allí, iniciamos con la investigación y desarrollo de nuestra tecnología de migración, con la ayuda de únicamente dos computadores por falta de capital.

La necesidad de contar con un capital mínimo para continuar nuestra investigación nos llevó a desarrollar un software empresarial para la planeación y programación de recursos de producción (estos sistemas son conocidos típicamente por las siglas en inglés ERP) para industrias de mediano y gran tamaño en Costa Rica, y posteriormente trajimos inversionistas que proveyeron la orientación y visión de negocio necesaria. Junto con el software, Artinsoft proporcionaba servicios de consultoría a organizaciones industriales para garantizar su máximo provecho. La cercanía al cliente y el hecho de que el software era relativamente barato con respecto al ofrecido por casas internacionales de software, y que estuviera escrito en espa-

ñol constituyeron los principales ingredientes para el éxito. En pocos años la reputación de la compañía se expandió rápidamente y grandes compañías centroamericanas adquirieron nuestro sistema ERP. Con este producto, aprendimos y adquirimos tanto la experiencia como el capital necesario para continuar el desarrollo de Freedom®, nuestro producto insignia.

Los mejores resultados estaban aún por llegar. En 1998 y después de 5 años de investigación y desarrollo, Oracle sugirió a uno de sus principales clientes acercarse a Artinsoft para implementar Freedom® como parte de un importante proceso de evolución de uno de sus sistemas. Así, fuimos contratados por una de las más grandes compañías europeas de software y el proyecto fue exitosamente finalizado a un costo muy bajo, lo cual nos permitió validar finalmente nuestra idea inicial y nuestra tecnología. Más allá de esto, nos dio la oportunidad de interactuar con otros “jugadores” de talla mundial.

Las sólida experticia técnica de Artinsoft y su reputación internacional atrajo la atención de Intel Communication Funds. Así, en febrero de 2001, este fondo invirtió en Artinsoft para actualizar y desarrollar software de migración que facilitara a las aplicaciones hacer uso de la tecnología de Intel. Posteriormente ese mismo año, Microsoft también invirtió en Artinsoft para desarrollar productos de migración y servicios de consultoría a millones de desarrolladores interesados en utilizar la plataforma de Microsoft .NET. Ciertamente, esto nos dio el



impulso necesario para convertirnos en una firma líder dentro del campo. Curiosamente, ninguna de estas compañías gigantes había invertido previamente en tecnología latinoamericana.

El éxito de Artinsoft subraya la importancia del aprendizaje y la generación de capacidades en el proceso de desarrollo de emprendedores en Latinoamérica. Por supuesto, también abogamos por la alta calidad y por el trabajo calificado en Centroamérica y Latinoamérica. Lo anterior se logra por diversos medios. Por ejemplo, el gobierno de Costa Rica implementó en los años 80 la “Informática Educativa”, que promueve desde entonces que cada escuela debe tener al menos una computadora, lo cual ha ayudado exitosamente a que muchos jóvenes desarrollen habilidades en el manejo de nuevas tecnologías de información.

Sin embargo, creemos que las condiciones apropiadas para que muchos más emprendedores tengan éxito, dependen de una sutil combinación de factores. Después de casi una década de trabajo duro y tenaz, clasificamos estos factores de éxito críticos en la industria basada en conocimiento en dos amplios grupos: factores internos, aquellos inherentes a la cultura de la compañía y el proceso de toma de decisiones, y factores externos, aquellos relacionados con el ambiente donde la compañía opera. Entre los factores internos podemos identificar de acuerdo a nuestra experiencia:

- a) Una clara definición de la visión y de la misión de la compañía, junto con una revisión continua

las estrategia para lograr la misión y de la manera en que cada miembro ayuda a implementar dicha estrategia a través de trabajo en equipo.

- b) Una cultura organizacional, valores y metodología de trabajo orientadas al cliente y en constante evolución.
- c) Poner la gente correcta en el lugar correcto.
- d) La inversión en investigación y el uso de tecnología; por ejemplo, el personal de Artinsoft incluye un grupo de seis doctores en Computación de universidades tales como la Universidad de Oxford.
- e) Un constante entrenamiento técnico del personal, y por último pero no menos importante
- f) Un equipo de mercadeo y ventas excelente.

Los socios fundadores de Artinsoft coincidimos en que gran parte del tiempo y del esfuerzo invertido se habría sido ahorrado si hubiéramos entendido cada uno de estos factores, o con la guía básica que fácilmente se obtiene hoy en día en las universidades e incubadoras de empresas en Costa Rica.

También pensamos que, mientras los factores internos pueden ser alcanzables, esto basado simplemente en un compromiso con el éxito de la tarea, los factores



externos son barreras de desarrollo reales que no pueden ser resueltas sin el esfuerzo conjunto y bien coordinado entre el gobierno y los gremios industriales. Entre estos factores externos nosotros identificamos:

- a) El acceso a educación de alta calidad y profesionales calificados.
- b) Infraestructura competitiva, como telecomunicaciones, puertos y servicios aduanales.
- c) La participación de la universidad en la generación de la capacidad emprendedora de sus estudiantes.
- d) Un esfuerzo coordinado entre las universidades y las industrias para producir profesionales con las habilidades apropiadas.
- e) Acceso y atracción de capital inversión.
- f) Una proyección internacional fresca versus las percepciones tradicionales de nuestros países. Por ejemplo, recuerdo haberse me preguntado años atrás ¿qué es lo que sabe de software una compañía de una *Banana Republic*? Una pregunta que injustamente etiquetaba la calidad de nuestros productos y servicios con respecto a un contexto lejano en el pasado.

Les deseo una exitosa experiencia emprendedora!



EL CASO DE CREADISA

Ing. Estrellita Vargas Miranda, MBA
estrellita@creadisa.com
tedysoft@hotmail.com

Mi nombre es Estrellita Vargas Miranda, soy ingeniera en Computación Administrativa, cuento con una maestría en Administración de empresas con énfasis en mercadeo, me convertí en socia de una empresa de desarrollo de software antes de graduarme y estuve trabajando en su creación y desarrollo por más de 16 años. Durante esos 16 años aprendí a base de errores y motivaciones lo que implicaba seguir la meta de un líder, me refiero a la empresa Creaciones Digitales CREADISA S.A, cuyo éxito fue la creación de una tecnología educativa la cual ha permitido a la empresa canadiense Bytes of Learning lanzar el producto CREATE Together a todo el mundo, software que mejorará mucho la educación en todos los niveles.

Después de alcanzar la meta y valorar las pocas posibilidades que tenía la tecnología en Costa Rica y de tomar la decisión de ceder la tecnología a otro país, donde se le diera el apoyo financiero que requería, los socios decidimos dar la tecnología a cambio de acciones de la empresa canadiense y buscar nuevas metas y proyectos.

Fue así que, hace un año tuve una idea a la cual llamamos TedySoft y la pro-

puse al concurso de emprendedores, donde obtuve el segundo lugar. Pude concretar mi plan de negocios y me he dedicado en los últimos meses a conseguir el financiamiento necesario para el arranque. A la vez realicé un estudio de mercado y encontré cuatro personas que se interesaron también en la idea. Junto con ellos y al aporte que hicimos acabamos de constituir nuestra empresa. Antes de llegar a esta decisión, propusimos diferentes productos y creamos una estrategia de desarrollo. Primeramente conseguimos entre nosotros mismos financiamiento para proyectos pequeños que pudiéramos vender en muy corto plazo, proyectos medianos que nos permitiera un flujo de caja fijo para cubrir ciertos gastos, y nuestro gran proyecto de largo plazo para el cual necesitamos una línea de financiamiento.

La empresa comenzó a funcionar en febrero del 2004 y se logró su constitución el pasado 31 de julio .

Al día de hoy, tenemos un paquete en el mercado, el cual se empieza a vender, lo cual activa nuestro personal de ventas y mercadeo. Esperamos que dentro de unos meses los ingresos por este producto soporte el departamento de ventas y las cargas financieras. Por otro lado tenemos dos proyectos de mediano plazo contratados que nos generarán un flujo constante mensual que permitirá cubrir parte de la planilla y activa nuestra parte de desarrollo. Y nuestro tercer proyecto espera que se concrete el financiamiento para acelerar el desarrollo y la puesta de productos en el mercado.



Hasta hace poco tiempo vine a darme cuenta de que lo que me impulsaba a la creación de mi segunda empresa, era el espíritu emprendedor. Tal vez porque aquellos dones, visiones y misiones que pude compartir anteriormente con otras personas me parecían naturales.

Hoy día tengo la experiencia, pero también la capacitación y la comprensión de lo que significa ser un emprendedor. Eso me da la fuerza para invertir los próximos años de mi vida en este nuevo proyecto. Qué he aprendido y que puedo compartir?, es lo que trataré de explicar a continuación: una serie de claves que para mí podrían hacer la diferencia en tiempo para lograr una meta con éxito.

Al buscar nuevos socios vine a comprender que son pocos los que quieren embarcarse a lo desconocido, lo inseguro, lo incierto, y que son pocos los que están dispuestos a arriesgar no solo capital, sino también tiempo, son pocos los que se sacrifican para alcanzar una meta. He buscado a mis socios en todos los aspectos importantes de una empresa, es decir, con diferentes habilidades, y aunque no puedo decir que los encontré a todos, no quiere decir que no los seguiré buscando.

Cuando se encuentra a alguien que comparte tus metas, te das cuenta que entre más seguidores tengas, podrás llegar a tu meta en menor tiempo y también más seguro.

El espíritu emprendedor te da el coraje para aceptar el liderazgo que te llevará a alcanzar una meta, cuando esta meta es

compartida, no solo el líder la logra sino también sus socios.

El emprendedor debe planificar su idea, describir su visión y establecer su misión, no solo esto es suficiente debe planificarlo todo, hacer toda la arquitectura de su proyecto, unos dirían soñar, para otros algo como: "hago lo que deseo con los pocos recursos que poseo". Si el emprendedor tuviese todo lo que necesita no necesitaría de socios. Esta falta de recursos lo lleva a buscar socios interesados en el proyecto y también a la búsqueda de capital de trabajo o financiamiento.

El reto más grande de un emprendedor es ubicar a los socios adecuados y acceder las fuentes ideales de financiamiento. Una vez que se tiene esto podrá enfocarse en dos nuevos retos, la ejecución del proyecto y las ventas.

Un cuidado que se debe tener al querer ejecutar un proyecto, es que éste debe generar utilidades. Para generar estas utilidades son necesarios ingresos que superen los egresos, es por eso que la planificación de las ventas es tan importante como la idea que se quiere realizar. Para tener buenas ventas es importante que lo que se va a vender (sea un producto o un servicio) sea una necesidad del mercado. Muchas veces las grandes ideas no reflejan una necesidad en el mercado, por lo que hay que preguntarse, ¿está la gente dispuesta a pagar por mi producto? y lo más importante ¿está dispuesta a pagar el precio que me permite tener utilidades?



No es suficiente lo que nosotros pensemos o creamos, debemos buscar la realidad. La respuesta nos la puede dar un estudio de mercado, y es aquí es donde un emprendedor debe tener en cuenta que no basta con ser técnico hay que saber de otras cosas, y esto no implica que nosotros mismos tengamos que hacer el estudio de mercado, pero si tomarlo en cuenta, contratarlo si es necesario o buscar las fuentes. Este estudio es una señal importante antes de seguir con nuestro plan, porque puede ser que nos demos cuenta que el producto no va a lograr las ventas que necesitamos, o que el precio que esperamos no es el que está dispuesto a pagar el mercado. También nos puede decir que el producto es un bien necesario pero que hay competidores, o bien es una necesidad y no hay competidores que el cliente está dispuesto a pagar un buen precio por el producto. Algo importante es que un científico no es lo mismo que un emprendedor. Un científico quiere descubrir o inventar algo, pero no necesariamente satisface una necesidad. Un científico quiere realizar su investigación al costo que sea sin que los resultados produzcan las ventas que den utilidades. Pero sí muchos descubrimientos de científicos se pueden convertir en productos y bienes necesarios en el mercado y su producción puede convertirse en un proyecto emprendedor.

Emprender es iniciar, es algo que tiene una vida considerable, es algo que va a tomar tiempo, esfuerzo, dedicación, sacrificio, pero que al concretarse da mucha satisfacción y realización.

Como todo aquello que se inicia, se re-

quiere planeamiento, este planeamiento da seguridad y minimiza el riesgo. Ahora bien, no se puede quedar solo en planeamiento, en algún momento hay que echar el barco a la mar, es decir, ir trabajando, planeando, mejorando, proponiendo estrategias. Al emprendedor se le recarga con muchas tareas, las cuales, en algunos casos, no son muy divertidas.

Alerta Roja, si no estás dispuesto a darle el tiempo que requieren las tareas de llevar un negocio y lo que quieres es solo producir, cuidado se te puede hundir el barco. Que hacer si queremos involucrarnos de lleno en una de las tareas?, bueno para eso están los socios. Al emprender un negocio con varios socios, las tareas se pueden distribuir y compartir. Pero el emprendedor no podrá nunca dedicar el 100% de su tiempo a una sola actividad, de una u otra manera, deberá estar al tanto de todas las funciones del negocio. Un emprendedor exitoso ha de ser bueno en muchas cosas, deberá tener mucha paciencia, confianza y fe ciega.

La mayor dificultad al inicio, es saber manejar la ansiedad de iniciar, contra la preparación que requiere nuestro proyecto. No le recomiendo a nadie que se lance sin antes no haber planificado su proyecto, pero lo más importante es que no se puede iniciar si no se cuenta con dinero.

Cada céntimo que se coloca en el proyecto es muy valioso, así que sin importar la fuente debe ser bien administrado, es decir enfocado hacia una buena organización y utilización de los recursos.



Otra clave es que debes ser capaz de vender, no solo tu idea, sino también tu producto. Nadie va a vender por ti. Si tu puedes vender tu producto o servicio habrás conseguido un remo. Con ventas se tiene dinero, con dinero se puede contratar servicios y bienes necesarios en el proyecto. Si el emprendedor sabe vender podrá enseñarle a otros. Así que sea cual sea tu producto debes ser capaz de realizar ventas y reconocer las claves para enseñarlas a otros de tu empresa.

Mi consejo es: si tienes una idea y crees que puedes convertirla en un negocio, prepárate como emprendedor, capacítate en programas de emprendedores. No se necesita sacar un bachillerato en administración o una maestría, pero es importante que conozcas a lo que te vas a enfrentar, tus ahorros y los de las personas que te apoyen no solo tienen el valor por sí, sino que también la confianza que depositan en ti, utilízalos con inteligencia y sabiduría.

Cuando has logrado buenos resultados de un estudio de mercado, cuando sabes que tu producto o servicio es una necesidad, y si este además es innovador, posiblemente lo que necesites es financiamiento. Bueno, entramos a las matemáticas financieras, poner nuestro proyecto en números. Algo más que aprender, pero con un buen plan financiero es factible conseguir una fuente de financiamiento. Pero cuidado, toma su tiempo, su trámite, su costo y no se puede iniciar hasta haberlo conseguido, la clave es la paciencia, y cumplir con todos los requisitos. En mi última experiencia me ha llevado más de 6 meses el

contar con una aprobación, desde la preparación del plan hasta la aprobación y concretización del mismo. Eso es más que todo por el poco conocimiento que tienen los bancos en este tipo de inversiones y el riesgo que puede significar.

No quiero desilusionarte con todo esto, mi intención es que encuentres una ruta corta, segura y no pases por los problemas que yo pasé.

Bueno, llegamos a la fase donde tenemos el financiamiento y estamos listos para gastar y arrancar. Importante en esta fase el plan versus lo real. Sigue tu plan, ajústalo, mide tus recursos y ponle atención a las ventas, a los retrasos y las implicaciones que éstos pueden tener, aprende, colabora y actúa pero sobre todo disfruta de tu empresa.



HISTORIA: DEL GARAJE, A DICOM

Por :

*Luis Diego Brenes
Marialaura Madrigal
Guiselle Meneses
Angie Vargas*

Estudiantes del curso de Desarrollo de Emprendedores, segundo semestre 2004.

La Preparación

El emprendedor Paulo Meneses nació en San José, vivió sus primeros meses en Guápiles, luego se mudaron a Turrialba. A sus cinco años de edad sus padres y su hermano menor se mudaron a Honduras por motivos de trabajo. Allí fue a prekindergarten con unas monjas y luego de cuatro años de feliz infancia y de una hermanita nueva, se mudaron otra vez a su tierra natal. En Cartago se estableció la familia, y de ahí en adelante su vida ha transcurrido bastante estable, pues de esa casa a la que se mudaron no se han movido hasta el día de hoy. En la escuela Jesús Jiménez cursó la primaria y en el colegio San Luis Gonzaga la secundaria. Ingresó al Instituto Tecnológico en 1995 después de un poco de indecisión, pues “no sabía realmente lo que quería estudiar”; luego de asistir donde una orientadora se decidió a estudiar Ingeniería en Producción Industrial. Se graduó en el año 2000 de esta carrera. Pero mientras estudiaba en el TEC surgió algo que cambiaría la dirección de sus planes.

Nacimiento de la idea

Transcurrió septiembre de 1997, cuando un compañero del TEC de le dijo que en una escuela de computación de Cartago, la ahora desaparecida Universal Computación, necesitaban alguien que diera clases. Como no eran necesarios conocimientos profundos de la materia, lo que necesitaba eran los conocimientos básicos de los principales programas de computación, decidió que sería una gran oportunidad de ganar dinero extra, además descubrió que enseñar le era bastante fácil, pues tenía suficiente paciencia y le gustaba hacerlo. Trabajó allí hasta junio de 1998, pues se había dado cuenta de algo muy interesante, ese era el único lugar que daba clases de computación, y era una gran oportunidad para él. Así que decidió montarle la competencia al monopolio de Universal Computación, a pesar de que estaba consciente del gran reto que esto representaba, pues la inversión que debía hacer era muy grande y no era precisamente lo que estaba estudiando, pero aún así decidió hacer su propia empresa, sin socios ni nada por el estilo, sin ningún título y sin ningún gran capital para invertir. Pero lo importante en ese momento era haber descubierto ese nicho, “y así surgió la idea, según él lo manifiesta: “ por la que hoy en día tengo mi exitosa empresa propia”.

Los primeros pasos

En su casa había una computadora, y eso sería suficiente para dar inicio a su propia empresa. Así que acondicionó la sala de su casa, con la computadora de la familia, y como conoció bastante gente dando clases en Universal Computación ya tenía varios contactos, de esta forma



se fue dando a conocer entre la gente, y la gente empezó a llegar a su casa, pues su estrategia fue dar clases individualizadas, esto fue de gran atractivo para las personas, porque donde ponían a dos personas por computadora era más difícil aprender y memorizar la metodología, al ser una tecnología muy nueva y muy necesaria que comenzaba a tomar gran auge en esos días.

Al mismo tiempo que daba estas clases se fue corriendo el rumor por el barrio de que daba clases de computación individualizadas por un precio muy razonable, dinero que a él como estudiante no le caía nada mal. Luego se enteraron los amigos de los vecinos, y así la gente se fue dando cuenta. Como la cantidad de gente que asistía a su casa con necesidad de conocimiento en computación fue creciendo poco a poco, se dio cuenta que ya era hora de avanzar y tomar decisiones para crecer. Fue entonces cuando decidió pedir un préstamo. Pedirlo al banco era bastante complicado y engorroso, pues “en esa época era más difícil para la pequeña empresa”, por esto aprovechó que sus abuelos tenían la cantidad de dinero suficiente para comenzar su crecimiento, después de todo no era un gran capital lo que necesitaba, no iba a comprar un edificio y cien computadoras sólo porque unas 20 personas llegaran a su casa a recibir clases de computación.

El primer paso que tomó fue hablar con sus padres primero, así hizo la primera reunión familiar para hablar sobre su “empresa”, a las que seguirían muchas otras, su familia siempre le ha dado, hasta el día de hoy, mucho apoyo. Allí

comunicó su propuesta de cerrar el garaje de la casa, y pedir un préstamo a sus abuelos. Después de cierta discusión, estuvieron de acuerdo con su proyecto. A finales de 1998 pidió su primer préstamo a sus abuelos que fue de un millón de colones. Con este dinero compró cuatro computadoras, y de esta manera las clases individualizadas se convirtieron en pequeños grupos; también mandó a hacer muebles apropiados. Con la ayuda de su padre cerró el garaje de la casa con láminas de playwood, pintaron las paredes y así empezó su micro escuela de computación.

Luego, vino el dilema del nombre para la escuela. Su padre había tenido hace algunos años una empresa de avalúos llamada Avaconsult y tenía la cédula jurídica de una sociedad la cual ya no utilizaba, así que decidió aprovecharla, fue entonces cuando decidió, después de escogerlo de entre muchas opciones, nombrarlo DiCom, Di, de división de Avaconsult, y Com, de computación.

Las ganancias obtenidas dando clases en el garaje eran de alrededor de cien mil colones por mes, con lo que empezó a pagar su deuda. Así que todo comenzó marchando muy bien. Ahí se mantuvo dando clases, ganando clientela y popularidad hasta enero del año 2 000, cuando tomó otra gran decisión, pero no la más arriesgada, pues todavía faltaba una de las etapas más emocionantes por vivir.

Después del garaje

Luego de dos años, tiempo traducido para Paulo en experiencia ganada, había llegado la hora de extenderse. Para ese



momento estaba en su último año de la carrera, y pasaba por un momento donde se cuestiona cuales eran realmente sus prioridades, si era verdaderamente fundamental el terminar la carrera o si le era más conveniente dedicarse por completo a su empresa, la cual pasaba por un momento de cambio, un momento crítico. Ya había pagado las deudas, y fue entonces cuando convocó a otra reunión familiar, pues había decidido alquilar un local céntrico donde trasladar su “escuelita” de computación. La familia estuvo del todo en contra de que dejara su carrera, ya que estaba en la última etapa, pero si estuvo de acuerdo en que se trasladara a un local más apropiado; de esta manera empezó a buscar un local comercial en el centro de Cartago.

Para enero del 2 000, luego de varios meses de andar buscando, encontró un local en un pequeño centro comercial muy bien ubicado y que complacía los requisitos buscados, estaba céntrico, por lo tanto cerca de la mayoría de las paradas de autobús y de taxi, entre otras cosas (Anexo 1). El costo del alquiler era de ciento setenta mil colones por mes.

Con este nuevo cambio se presenta otro nuevo reto, porque debía “hacer el punto, era como empezar de nuevo”. Y realmente supo como darle el impulso necesario a su empresa, aplicando varias tácticas como, por ejemplo: no cobrar matrícula para los cursos, hacer propaganda en diversos medios de comunicación, como en la radio La Fuente Musical de Cartago, repartiendo panfletos por todo Cartago, por medio de un megáfono, dando capacitaciones a diversas empre-

sas, en mapas publicitarios de la ciudad, pero sobre todo, la que el emprendedor de nuestra historia considera la más importante de todas: por medio de las mismas personas; según él esto se logra dando un trato insuperable a los alumnos, dándole siempre la razón al cliente, este no es ningún método nuevo, pero siempre ha funcionado; “siempre escuché cualquier queja que tuvieran e hice lo posible por resolver el problema.”

Cuando empezó en este nuevo local tenía solamente cinco computadoras, por lo que tuvo que hacer una nueva inversión. Con las ganancias obtenidas y con pequeños préstamos de su madre, fue adquiriendo poco a poco más computadoras hasta que llegó tener veinticuatro, y alrededor de ciento cuarenta estudiantes. Las ganancias en ese entonces eran de más o menos setecientos mil colones. Con el tiempo su popularidad fue en aumento, además “la suerte estaba de mi lado”, pues en el mismo local donde estaba se encontraba un instituto, por lo tanto las personas adecuadas se enteraban del nuevo negocio.

Otra de las grandes inversiones fue mandar a hacer un rótulo grande. Luego, con el pasar del tiempo se dio cuenta de que podía contratar cierto personal, por lo que decidió contratar una secretaria y un profesor, de esta manera podía estar dando dos cursos al mismo tiempo, y atender más alumnos. Esto no fue ningún problema, porque apenas desocuparon el local de a la par, lo alquiló, y ahí tenía su segunda clase, y disponía del equipo necesario, tanto en máquinas, como en personal.



Dentro de las tácticas utilizadas, y más que una táctica para atraer estudiantes es un gran beneficio para ellos, logra que el INA reconozca los cursos de DiCom, porque nuestro emprendedor crea tres niveles con graduaciones para cada uno. El nivel uno comprende los cursos de: Windows, Word, Excel y Power Point. El nivel dos son los cursos de: Internet y digitación; y el nivel tres: Reparación y mantenimiento de máquinas. Además se imparten algunos cursos más especializados como: Access, Excel avanzado, Front Page, entre otros. Los cursos tenían un costo de cinco mil colones por quincena, con todo incluido, esto incluye, el folleto de prácticas, un diskette, horas extra para practicar, el título y un alumno por computadora, con una duración de seis meses todo el bloque de cursos. Otra de las tácticas ya mencionada, y una de las que más beneficios económicos le ha traído, es el ofrecer capacitación a empresas grandes, y no solo en Cartago. Hasta el día de hoy DiCom ha dado capacitación a las siguientes empresas:

1. Holcim, fábrica de cemento en Cartago.
2. MUCAP de Cartago.
3. El Hospital Max Peralta de Cartago.
4. Alimentos CAMUC en Paraíso de Cartago.
5. JASEC, en Cartago.
6. COOCIQUE S.A, que es una cooperativa financiera en San Carlos.
7. Laboratorios Stein en La Lima, Cartago.
8. Empresa Sara Lee, que fabrica la ropa de la marca Hannes en el Parque Industrial de Cartago.

9. CENADA, es el Centro Nacional de Abastecimiento en Barrial de Heredia.

Estas capacitaciones las realizó en las mismas empresas, de esta manera los estudiantes no tenían que trasladarse de sus trabajos, especialmente los que estaban fuera de Cartago.

El diseña los folletos para cada curso, así los alumnos obtienen un folleto con todo el programa que se estudiará, ni más ni menos, pagan un precio bastante razonable, pues son fotocopias empastadas, y él los hace a su criterio como profesor. Además vende diskette que compra al por mayor, lo que le genera otra pequeña fuente de ingresos.

Para determinar cuál publicidad le estaba funcionando mejor, le preguntaba a cada alumno que se matriculaba de donde había escuchado de la escuela. Con los años y el capital ganado, ha podido ir cambiando las computadoras por otras más actualizadas, pues este campo de la computación avanza enormemente día con día.

En el año 2 000 finaliza la carrera, y al fin, aliviado, puede dedicarse a su empresa al cien por ciento. Luego, en el año 2001 se le presenta una gran oportunidad: el dueño de un café Internet, que estaba ubicado en los altos del edificio donde estaba DiCom, se iba del lugar, así que decidió ponerlo él ahí, después de consultarlo con el hombre que se iba, por supuesto. Fue entonces que DiCom adquirió esta nueva división. Pero después de seis meses de estar en funcionamiento su café Internet, se dio cuenta que era



muchísimo trabajo el que absorbía, y lo que ganaba en un mes podía ganarlo en tres noches dando clases. Por esto cerró esta división.

Luego, a finales del año 2001, ya pagaba doscientos veinticinco mil colones de alquiler por mes y comienza a tener problemas con el dueño del edificio, trató de tolerarlo, pues sabía que trabajar con otras personas es complicado, pero llegó un momento en el que ya era más de lo que podía soportar, por lo que decidió trasladarse a otro local. Para esto también tuvo que tener mucha paciencia, pues era difícil conseguir un local de las características necesarias y con un precio razonable, especialmente en Cartago, donde la tierra tiene un alto valor; hasta que un día, un agente de bienes raíces le consiguió el local ideal, estaba céntrico, pero el único defecto era que no lo alquilaban, solamente lo vendían. Entonces se dio cuenta que sería mucho mejor ser el dueño de su empresa y también de su propio local. Hoy se da cuenta que tomó la decisión correcta, pero en ese momento tuvo muchas dudas porque ya tenía el punto hecho, había adquirido una buena fama, pero principalmente porque no tenía todo el dinero. Tuvo que pedir financiamiento de nuevo, pero esta vez lo hizo a un banco, “tuve mis temores, pero algo en mi interior me decía que era lo correcto”. Escuchó todos los consejos que le dieron tanto su familia como sus amigos y demás conocidos que lo apoyaron, y de ahí tomó su propia decisión.

Una nueva etapa

Compró el local en mayo del 2002 y lo remodeló entre setiembre y noviembre

de ese mismo año, (Anexo 2). Hizo tres laboratorios, su oficina, la recepción, baños y parqueo. El costo del lote fue de veintitrés millones de colones y el de la construcción de doce millones de colones. El local que compró tiene dos partes, la primera era una casa vieja, típica de Cartago; era de madera y en mal estado, por esto la remodeló, y la segunda parte es donde se encuentran varias oficinas, en donde se encuentra el bufete de un abogado, dos oficinas donde están dos psicólogas y otra oficina donde está un perito. Estos constituyen ingresos importantes, de un terreno que de cualquier manera él no utilizaría para su empresa, pues como está ahora es lo ideal. Son ingresos de ciento treinta mil colones al mes. Los ingresos que le genera la empresa actualmente son de setenta mil colones al mes, pues el número de estudiantes no es mayor al que tenía en el antiguo edificio. Aquí vemos como se enfrenta a los mismos retos que se enfrentó cuando se trasladó del garaje a las oficinas alquiladas, el volver a ganarse “el punto”, crearse popularidad. Esto lo soluciona con las mismas tácticas que ha practicado siempre y que realmente le han funcionado muy bien.

Recientemente incorporó una nueva oferta. Debido a la necesidad de la mayoría de las personas en general, pero especialmente de sus alumnos de adquirir una computadora, logra dar computadoras financiadas. Durante los seis meses que dura el bloque de cursos, pagan en vez de seis mil colones por quincena, veintiún mil colones, luego, un mes después de terminado el curso, o sea siete meses después, el alumno ya



tiene la computadora en su casa, y en un mes más la termina de pagar. Esto es una excelente oportunidad para obtener una buena computadora, nueva y financiada, lo cual no es precisamente fácil de conseguir, y al mismo tiempo que aprenden cómo utilizarla con todo detalle. Igualmente si la persona no desea llevar el curso se la financia, a un precio de veinte mil colones al mes durante un año. También comercia lo que se llama el basurero tecnológico, que es vender partes de una computadora que ya no funciona. Esto le ha generado también importantes ingresos .

Ahora tiene dos profesores, una secretaria y él se encarga de dar algunos cursos, pero principalmente se encarga de la administración de DiCom. No ha hecho más inversiones porque aún está pagando la deuda al banco, pero nunca deja de pensar en seguir creciendo, en “no dejar de soñar nunca”. Con respecto a esto también tiene planes de estudiar próximamente la maestría en Administración de Empresas en el ITCR .

Fuente: cortesía de DiCom