

II DIRECTORIO DE
EMPREENDEDORES 2018
Graduados del Tecnológico de Costa Rica

658.421

D598d

II Directorio de emprendedores graduados del Tecnológico de Costa Rica / editores Juan Carlos Leiva Bonilla, Rita Picado Arroyo, Erick Guillén Miranda, Bryan Salas Angulo -1 edición- Cartago, Costa Rica : Editorial Tecnológica de Costa Rica, 2018
1 recurso en línea : fotografías.

ISBN: 978-9930-541-23-4 (e-book)

1. Empresas 2. Emprendimiento 3. Negocios I. Título
II. Leiva Bonilla, Juan Carlos, editor III. Picado Arroyo, Rita,
editora IV. Guillén Miranda, Erick, editor V. Salas Angulo,
Bryan, editor

Leiva, Juan Carlos; Picado, Rita; Guillén, Erick; Salas, Bryan. (2018). I
Directorio de Emprendedores Graduados del Tecnológico de Costa Rica. Cartago,
Escuela de Administración de Empresas, Tecnológico de Costa Rica.

Créditos de las fotos

Kembly Camacho: fotografía tomada por Floriella Rivas

Jeffrey Arce: fotografía facilitada por el entrevistado

Laura Barillas: fotografía facilitada por la entrevistada.

Eduardo Coto: fotografía tomada por Floriella Rivas

Diagramación y diseño gráfico a cargo de: Johanna Segura - jbejarani@gmail.com

II DIRECTORIO DE **EMPRENDEDORES**

Graduados del Tecnológico de Costa Rica

CONTENIDOS

- 06. PRESENTACIÓN
- 08. EL MODELO DE APOYO AL
EMPRESARIADO EN EL TEC
- 10. CARACTERIZACIÓN DE LOS EMPRENDEDORES
GRADUADOS DEL TEC
- 14. **DIRECTORIO DE EMPRENDEDORES**
- 46. HISTORIAS EMPRENDEDORAS PARA INSPIRAR

PRESENTACIÓN

Con suma satisfacción presentamos esta nueva edición del Directorio de Emprendedores Graduados del Tecnológico de Costa Rica (TEC).

La importancia del espíritu emprendedor para el desarrollo social y económico de los países ha sido claramente demostrada. Por eso, ahora no se discute si se debe fomentar el emprendimiento, sino cómo hacerlo de forma efectiva. Una manera de lograrlo es creando ecosistemas que favorezcan la generación de ideas de negocios, el acceso a los recursos para convertirlas en empresas y el apoyo para que estas empresas crezcan y se consoliden.

Es por ello que nuestro objetivo es coadyuvar a crear una comunidad emprendedora ligada al TEC. Para tal fin este directorio consigna 140 empresas propiedad de personas graduadas del TEC. En concreto este documento deja

consignados quiénes son las personas que han creado su propia empresa siendo graduados del TEC, junto con sus datos básicos de localización. En capítulos adicionales, exponemos el modelo de apoyo al espíritu emprendedor que ha seguido el TEC, una serie de datos estadísticos que permiten perfilar a una parte de los emprendedores incluidos en este directorio así como cuatro historias de éxito emprendedor que sirven de inspiración o motivación para quienes deseen emprender ¹.

Nuestra aspiración es que este documento pueda ser utilizado como referencia en la materia que trata pero, además, que le permita al TEC acercarse a sus graduados, en este caso particular empresarios y empresarias. Tenerlos identificados es un primer paso para acercarse. No obstante, muchos de ellos respondieron a un estudio de caracterización y manifestaron su deseo y motivación de integrarse a esa comunidad emprendedora del TEC que anhelamos consolidar.

¹En el caso de las historias emprendedoras, los estudiantes del curso de Estrategia Empresarial, del segundo semestre de 2017, las escribieron individualmente como parte de su asignación en el curso. Posteriormente se seleccionaron las cuatro mejores de entre las 25 presentadas.

EL MODELO DE APOYO AL

EMPRENDIMIENTO EN EL TEC

El fomento al espíritu emprendedor en el Tecnológico de Costa Rica inició desde el año 1994 con la creación del Centro de Incubación de Empresas y, posteriormente en 1997, con la creación del Programa de Emprendedores.

A partir de allí, y bajo una perspectiva de ciclo de vida, el TEC ha procurado crear una serie de actividades y entidades que

fomenten en tres fases el emprendimiento: creación de una cultura favorable al emprendimiento, propiciar el nacimiento de nuevas empresas y apoyar las primeras etapas o infancia de dichas empresas.

Gráficamente lo anterior se puede apreciar en el siguiente cuadro:

FASE	FASE DE GESTACIÓN	FASE DE NACIMIENTO	FASE DE INFANCIA
Definición	Crear una cultura emprendedora. “Generar entusiasmo y motivaciones”.	Apoyar en el nacimiento de la empresa. “Echarse al agua”.	Apoyar el desarrollo de las empresas. “Enfrentarse al mercado”.
Descripción	Fomento de personas con alto nivel de creatividad, emprendimiento y proactividad.	Momento en que se toma la decisión de arrancar la empresa y se hacen los primeros compromisos.	Cuando la empresa empieza a tener sus primeras ventas.
Acciones	<ul style="list-style-type: none"> • Docencia. • Feria de ideas de negocios. • Semana TEC Emprende. • Reto iTEC. • Programas de Extensión. • Investigación y divulgación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Atracción de empresas al Centro de Incubación de Empresas. • Pre-Incubación. • Investigación y divulgación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Incubación intramuros. • Incubación extramuros. • Investigación y divulgación.

A partir del año 2017, se inició una valoración del modelo en cuestión y se han efectuado ajustes que permitirán seguir fomentando el emprendimiento entre la población de influencia del TEC. Por el momento, los resultados son muy satisfactorios: más de 90 empresas incubadas, alrededor de 9000 estudiantes impactados en las diversas actividades y una cantidad importante de graduados emprendedores, como los que se exponen en este directorio.

CARACTERIZACIÓN DE LOS EMPREENDEDORES GRADUADOS DEL TEC

Este capítulo es producto del proyecto final de graduación para optar por el grado de Bachiller en Administración de Empresas del TEC de Bryan Salas. El título del trabajo fue “Investigación de mercado para determinar el perfil que posee el empresario graduado del TEC con el fin de vincularlo a las acciones en innovación y emprendimiento de esta institución mediante la formulación básica de un CRM al primer semestre 2017”. En este capítulo se presenta un breve extracto de los resultados más relevantes del estudio.

Introducción

Producto de la integración política, social, cultural y económica que enfrenta el mundo en la actualidad, se evidencia un desarrollo acelerado en el que los cambios parecen ser la única constante. Por esta razón, los agentes que intervienen en la dirección de actividades comerciales deben tener la capacidad de tomar decisiones creativas en función de las condiciones cambiantes del entorno si pretenden incrementar sus probabilidades de supervivencia y crecimiento.

Lamentablemente, la situación de las PYMES costarricenses no es positiva, pues, a pesar de que representan un 75,5% del parque empresarial costarricense, solo aportan un 3% al PIB por concepto de exportaciones, generan únicamente un 25% de empleo² y se caracterizan por presentar baja remuneración, escasa inversión y por estar orientadas sobre todo a la supervivencia³; además, solo dos de cada diez nuevas empresas sobreviven a los primeros tres años y medio en el mercado debido a la falta de innovación y poca visión de crecimiento de sus emprendedores.⁴ Se puede inferir entonces que los emprendedores costarricenses no realizan una lectura del entorno que les permita a sus empresas adaptarse a los cambios abruptos que exige una economía globalizada.

El Tecnológico de Costa Rica (TEC) trabaja para cambiar esta situación, por esta razón tiene como propósito impulsar el desarrollo del país mediante el fomento de una cultura emprendedora que promueva en los estudiantes la formulación y puesta en marcha de negocios innovadores, con alto valor agregado, capaces de sobrevivir en un mundo globalizado, generar empleo y contribuir con el desarrollo del país. Para alcanzar dicho propósito, el TEC ejecuta diversas acciones en el campo del emprendimiento e innovación a través del Programa de Emprendedores que fomenta la cultura emprendedora, y el Centro de Incubación de Empresas que fomenta la creación de empresas a través de un proceso de incubación donde se forma, fortalece y mejora la gestión administrativa de empresas con un alto componente de innovación.

Para impactar de mejor manera la economía costarricense, es necesario fortalecer el apoyo a las acciones en innovación y emprendimiento de esta institución, por lo que se realizó una investigación de mercados a petición de la MAE Rytha Picado, coordinadora del Programa de Emprendedores para alcanzar dicho propósito.

² Ministerio de Economía, Industria y Comercio. (2015). Estado de situación de las PYME en Costa Rica. Disponible en: <http://reventazon.meic.go.cr/informacion/estudios/2016/pymes/informe.pdf>

³ Global Entrepreneurship Monitor (GEM). (2015). Reporte Nacional de Costa Rica 2014. Costa Rica.

⁴ Nelson, J. (15 de marzo de 2015). La 'muerte' de las pymes: ¿Cuánto tiempo duran los pequeños negocios y por qué? El Financiero: http://www.elfinancierocr.com/pymes/mortalidad-muerte-pymes-empresas-desaparicion-emprendimiento_0_699530049.html

El objetivo de la investigación fue perfilar al empresario graduado del TEC con el fin de vincularlo a las acciones en innovación y emprendimiento de esta institución a través de la formulación básica de un CRM al primer semestre 2017. Cabe destacar que un CRM es un sistema de información que ayuda a las empresas en la gestión de las relaciones con sus clientes.

Para lograr el objetivo, fue necesario realizar una investigación bajo un enfoque cuantitativo con dos alcances, un alcance exploratorio para identificar a los empresarios graduados del TEC, y un alcance descriptivo para perfilar al empresario graduado del TEC dispuesto a vincularse a las acciones en innovación y emprendimiento de esta institución, con el fin de establecer las bases para la formulación básica del CRM.

Principales resultados de la etapa exploratoria

Como resultado del alcance exploratorio se logra identificar 119 empresarios en los programas de bachillerato y licenciatura luego de entrevistar a 432 graduados del TEC, lo que permitió la construcción de una base de datos que contiene el perfil básico de estos y de las empresas que operan. Los principales resultados se muestran a continuación:

- De un total de 432 graduados, el 35% ha operado una empresa propia.
- De un total de 151 graduados que ha operado una empresa propia, el 79% la mantiene activa comercialmente.
- De un total de 119 graduados que operan actualmente un negocio propio, el 49% posee empresas con menos de 3 años de estar el mercado.
- De un total de 119 graduados que operan actualmente un negocio, el 52% posee empresas de servicios.

Importante destacar que la cantidad de costarricenses que deciden emprender un negocio es de un 11,10%, y la tasa de estudiantes que deciden emprender un negocio prácticamente triplica ese porcentaje.

Resultados de la etapa descriptiva

Como resultado del alcance descriptivo, se logra determinar el perfil de 62 empresarios graduados del TEC dispuestos a vincularse a las acciones en innovación y emprendimiento de esta institución y se logra determinar el perfil de las empresas que estos operan, lo que permitió establecer las bases para la formulación básica de un CRM. Los principales resultados se muestran a continuación:

- El 53% de las empresas pertenece al sector de servicios, y el 24% pertenece al sector de Tecnologías de Información y Comunicación. Además, el 84% de las empresas identificadas se trata de microempresas.
- El 90% de las empresas se encuentra ubicado en el Valle Central.
- Únicamente el 23% de las empresas opera en el extranjero. Estas operaciones se dan principalmente en Centroamérica. No obstante, algunas lo hacen en Estados Unidos, Colombia, Bélgica, Canadá y España.
- El 58% de las empresas tiene menos de 4 años de estar en el mercado.
- El 94% de las empresas requiere capacitación, principalmente en mercadeo, ventas, finanzas y emprendimiento, la cual es brindada principalmente de forma online y en la sede central del TEC.
- El 64% de los empresarios únicamente posee títulos de grado (bachillerato y licenciatura).
- El 29% de los empresarios participó en la Feria de Ideas de Negocio del TEC; por otro lado, únicamente el 2% participó en el Concurso Nacional Emprendedor.
- Los empresarios desean apoyar las iniciativas en innovación y emprendimiento del TEC principalmente como charlistas, asesores especializados, jurados, coaches.
- El 60% de los empresarios está dispuesto a invertir capital de forma eventual para apoyar algún proyecto emprendedor.
- El 29% de los empresarios sugiere que en el TEC se promueva con mayor frecuencia el espíritu emprendedor a nivel de carrera.

Es importante destacar que los resultados están circunscritos exclusivamente a las personas que contestaron la encuesta aplicada en la etapa exploratoria, y la aplicada en la etapa descriptiva.

DIRECTORIO DE EMPRENDEDORES

	EMPRESA	EMPRENDEDOR
1.	MPD Bioinfecciosos	Adrián Castro
2.	Fresas Frescas del Llano	Adrián Figueroa
3.	Laboratorio de Biotecnología Agrícola INBIOSA	Luis Alonso Pasapera
4.	GTS Galeon Technology Solutions	Andres Perez, Esteban Quesada, Pablo Quesada, Andrea Quesada, Mario Quesada.
5.	Tecnova Soluciones	Alejandro Quesada
6.	Trango Consultores	Bernal González
7.	Interfaz	Carlos Arias
8.	Pernix Software Crafters	Carlos Sirias
9.	Superior Audivisual	Lenin García

PRODUCTO O SERVICIO	UBICACIÓN	PÁG. WEB	CORREO
Manejo de desechos biopeligrosos, farmacéuticos, químicos y otros desechos peligrosos.	Curridabat, San José	http://mpdcr.com	acastro@mpdcr
Producción y comercialización de fresas a ferias y supermercados.	Llano Grande, Cartago	https://www.facebook.com/fresas.frescasllano1	afsterloff98@yahoo.com
Producción de microorganismos para el control biológico, alternativas fitosanitarias y opciones de fertilización de alta tecnología.	Pococi, Limón	www.inbiosa.com	info@inbiosa.com
Servicios de desarrollo de aplicaciones de software por medio de outsourcing, desarrollo a la medida y consultoría informática.	Oreamuno, Cartago	www.gtscr.com	andres.bertozzi@gtscr.com
Provisión de soluciones integrales en tecnologías de información.	Los Yoses, San José	www.tecnovasoluciones.com	aquesada@tecnovasoluciones.com
Consultoría en base datos	Moravia, San José	www.trango.cr	bernal.gonzalez@trango.cr
Servicios de internet: desarrollo software, diseño gráfico y data center	Rorhnmoser, San José	www.interfazweb.net	carias@interfazsoftware.net
Desarrollo de software	Tres Ríos, Cartago	http://www.pernix-solutions.com/	csirias@pernix-solutions.com
Alquiler de equipo audiovisual, interpretación simultánea de idiomas y sistemas de votación electrónica	San José	www.av.cr	info@av.cr

	EMPRESA	EMPRENDEDOR
10.	Tools Imagen Y Comunicación	Daniel Jiménez
11.	Centauro Solutions	Eduardo Carlos Saborío
12.	Electrónica del Automóvil	Daniel Solano y Alfonso Gamboa
13.	Metálica Ingenieros	Juan Carlos Ortiz
14.	Babel Software	Edgar Oviedo y Esteban Oviedo
15.	Quicknet Solutions	Fabián Montenegro
16.	CONLITH	Geovanni Rojas Bolaños
17.	INDELCO, EIRL	Mario Murillo Meléndez
18.	Testing Software	Alvaro Rivera Bellido

PRODUCTO O SERVICIO	UBICACIÓN	PÁG. WEB	CORREO
Diseño de Web Sites, Web hosting, Consultoría en Desarrollos de Proyectos, Diseño Gráfico y Venta de servicios de Internet	Cartago	www.tools.co.cr	daniel@tools.co.cr
Desarrollo de herramientas informáticas	Alajuela	www.centaurosolutions.com	eduardo@centaurosolutions.com
Diagnóstico y reparación de computadoras y sensores para automóviles (autotrónica).	Curridabat, San José	http://www.electronicadelauto.com	elecauto@ice.co.cr
Construcción de estructuras metálicas	Tibas, San José	http://metalicaingenieros.com/	info@metalicaingenieros.com
Implementación de soluciones especializadas en tecnologías de información.	Heredia	www.grupobabel.com	esteban.oviedo@grupobabel.com
Soluciones tecnológicas en el campo de implementación, instalación,	Barrio Escalante, San José	http://www.qnsoluciones.com	fmontenegro@gmail.com
Litografía, pre prensa, e impresión digital	San Joaquin de Flores, Heredia	http://conlith.myprintdesk.net	grojas@conlith.com
Venta y Servicio Técnico de Equipo Industrial y Laboratorio	San Sebastián, San José		indelcor@yahoo.com
Procedimientos, actividades y metodologías relacionadas con pruebas de aplicaciones de software	El Guarco, Cartago	www.testingsoft.com	arivera@testingsoft.com

	EMPRESA	EMPRENDEDOR
19.	Analisis MBC	Juan Carlos Bertsch
20.	Congel Plus	Jefrey Arce Villalta
21.	Virtual Works	Juan Carlos Madriz
22.	Agropecuaria El Naciente de Paquera	Jesus Madrigal
23.	Grupo ABC	Jose Eduardo Arce Ureña
24.	Dinámica Consultores	Rodolfo Calvo y Jeiner Solano
25.	Neoelectronics	Luis Leiva
26.	Logical Data	Michael Salazar González
27.	Mundo Forestal.com	Manuel Víquez Carazo

PRODUCTO O SERVICIO	UBICACIÓN	PÁG. WEB	CORREO
Herramientas de TIC	Barrio Escalante, San José	www.analisis.cr	jcbertsch@analisis.cr
Fabricación y venta de compresas terapéuticas frío/calor	Cartago	https://es-la.facebook.com/congelplus/	jarce@congelplus.com
Software para tours virtuales	Pavas, San José	www.virtualworks.biz	jmadriz@virtualworks.biz
Productora de frutas y verduras	Paquera, Puntarenas		agronaciente@gmail.com
Brinda servicios de consultoría, construcción y mantenimiento de obras electromecánicas.	Río Segundo, Alajuela	www.grupoabccr.com	jose.arce@grupoabccr.com
Servicios de tecnología de información	Cartago	http://dcicr.com/	jsolano@racsa.co.cr
Modernización y producción de máquinas metalmecánicas CNC	Guadalupe, San José	www.neoelectronics.com	luis.leiva@neoelectronics.com
Sistemas de información para empresas comerciales	San José	www.ld.co.cr	msalazar@ld.co.cr
Información sobre las distintas especies de árboles presentes en Costa Rica, cultivo de estas especies y asesoramiento	La Uruca, San José	http://www.elmundoforestal.com	mundoforestal@elmundoforestal.com

	EMPRESA	EMPRENDEDOR
28.	AMB Prototipos y publicidad	Natalia Serrano Redondo
29.	SECOVASA	Oscar Garro Rojas
30.	Sondel	Ronny Bonilla
31.	Altus Software	Rafael Campos Gomez y Alonso Bogarín
32.	Sandalias Lucre	Lucrecia Loría Aguilar
33.	Sanchez Gómez Ingeniería	Mª del Milagro Gómez Solano
34.	Sistemas de Ventanería	Guillermo Rodríguez Maroto
35.	J y E Suministros	José Rojas Monge
36.	Pelletics	Juan Sauma Rossi

PRODUCTO O SERVICIO	UBICACIÓN	PÁG. WEB	CORREO
Agencia de publicidad	San Sebastián, San José		natalia8@costarricense.cr
Suministro de insumos, servicios y consultorías al sector agroindustrial, industrial, comercio y generación eléctrica	Guápiles, Limón	www.secovasa.wordpress.com	secovasa@gmail.com
Importación y distribución de equipo de seguridad para trabajadores a nivel industrial	Alajuela	www.sondelsa.com	rbonilla@sondelsa.com
Redes, comunicaciones, telefonía IP, networking, seguridad de información. Premier Partner Cisco	Curridabat, San José	www.altus.cr	rcampos@altus.co.cr
Fabricación de sandalias	Tierra Blanca, Cartago		sandlucre@yahoo.es
Construcción y remodelación de edificios y casas de nivel medio-alto.	Oreamuno, Cartago	www.sanchezgomez.cr	info@sanchezgomez.cr
Asesoría y montaje de estructuras de aluminio y vidrio en edificios	Rohmoser, San José		maroto@ sistemasdeventaneria.com
Venta de suministros de computo y oficina	Sabana Norte, San José		ventas@Jesuministros. com
Combustible renovable solido hechos a base de los desechos del agro	San Carlos, Alajuela	www.pelletics.com	juan@pelletics.com

	EMPRESA	EMPRENDEDOR
37.	Autos San Francisco	José Carballo Vargas
38.	Novacomp	Juan Carlos Sanchez
39.	Solis Electrica	Mariano Solís Vargas
40.	Nutrisol Vite	Javier Gerli Amador
41.	SEIMAQ Servicios Integrados	Pablo Meneses Gomez
42.	Uvi Arte	María Cristina Villalobos Cortés
43.	Grupo AP	Eduardo Arrieta
44.	Sonido y Video de Costa Rica	Francisco Bolaños Hugo
45.	Digicontrol	David Bonilla Vargas

PRODUCTO O SERVICIO	UBICACIÓN	PÁG. WEB	CORREO
Importación y Venta de Vehiculos	Sabana Este, San José		carballomotor@gmail.com
Desarrollo software bajo outtasking y outsourcing para sector industria-financiero-bancaria	Curridabat, San José	www.novacomp.co.cr	info@crnova.com
Soluciones electricas como tendidos aéros, subterranos, telecomunicaciones, instalaciones electricas industriales y comerciales	Guápiles, Limón	www.selectrica.net	info@selectrica.net
Productos nutrionales saludables	La Lima, Cartago	http://www.nutrisolvite.com/	
Servicio tecnico electromecanica, cableado estructural, supervision de proyectos	Santo Domingo, Heredia	www.seimaq.com	info@seimaq.com
Confeción de todo tipo de rotulación exterior e interior, rótulos luminosos, señalización interna y externa, placas de acrílico, PVC, poliestileno,etc. Señalización vial	Desamparados, San José		uviarteventas@hotmail.com
Empresa constructora	Guadalupe, Cartago	www.grupoap.co.cr	contactenos@grupoap.co.cr
Servicio en Producción audiovisual, sistemas audiovisuales, de proyección e iluminación y asesoría en eventos especiales	San Sebastian, San José	www.sonidoyvideo.com	fbolanos@sonidoyvideo.com
Alta tecnología en mantenimiento electrónico y automatización industrial	San José	www.digicontrolcr.com	digicontrol@digicontrolcr.com

	EMPRESA	EMPRENDEDOR
46.	GBSYS	Gerardo Brenes Trejos
47.	Piramide Internacional	Hugo Brenes Lice y M ^a Isabel Bastos Rodríguez
48.	Radtec Costa Rica	Alvaro Calvo Calderón
49.	Avance Génico	Mauricio Chinchilla Lizano
50.	Helechos del Rio Internacional	Enrique Sterloff
51.	Ludovico Producción Grafica	Edwin Garro Chavarría
52.	YGS Consultores Informáticos	Víctor Garro
53.	CTC Constructora	Rodrigo Gonzalez Vargas
54.	Corporación Rempro de Costa Rica	Miguel Ibarra Meses y Ronald Fallas Morales

PRODUCTO O SERVICIO	UBICACIÓN	PÁG. WEB	CORREO
Outsourcing de recurso humano especializado en ambientes Oracle y Microsoft; Soporte Técnico; Desarrollo de Sistemas a la medida; Licenciamiento, instalación y ajuste de paquetes propios; Planeación de desarrollo informático	Curridabat, San José	www.gbsys.com	mercadeo@gbsys.com
Importación y distribución de artículos para el hogar, decoración y regalos	Zapote, San José	www.piramideinternacional.com	ventas@piramideinternacional.com
Fabricación de radiadores para autos	La Uruca, San José		tradteccr@sol.racsa.co.cr
Producción e importación de insumos para la producción pecuaria, principalmente material genético de las prestigiosas empresas de Canadá	Zapote, San José		mauricio@avancegenetico.com
Siembra de flores	Jiménez, Cartago	www.sterloffgroup.com	manger@sterloffgroup.com
Litografía	Curridabat, San José	www.ludovicocr.com	info@ludovicocr.com
Desarrollo de software	Montes de Oca, San José	www.ygstech.com	vgarro@racsa.co.cr
Constructora	San Rafael, Heredia	www.constructorcr.com	rgonzalez@constructorcr.com
Desarrollo de tecnologías de información donde buscan mejorar el rendimiento de las organizaciones, automatización de procesos y apoyo en la toma de decisiones	San José	www.rempro.co.cr	info@rempro.co.cr

	EMPRESA	EMPRENDEDOR
55.	TIMSA	Jennifer D´Avanzo
56.	DICOM	Paulo Meneses Rojas
57.	Aki Café	Eugenio Morales González
58.	CyberBook Coronado	Pedro Vargas
59.	Corporación Cafemadikaes	Cristian Quiros Arias
60.	Sistemas GPS de Honduras	Raul Peña
61.	AGROCOSTA	Didier Rodríguez
62.	Jiménez y Chacón Constructores	Santiago Jiménez
63.	Grupo Los Crestones	Paul Wright Gonzaléz

PRODUCTO O SERVICIO	UBICACIÓN	PÁG. WEB	CORREO
Diseño y construcción de especialidades metalmecánico	La Uruca, San José	www.timsacr.com	mmurillo@timsacr.net
Cursos de Computación	Cartago		dicom-cartago@hotmail.com
Venta directa a clientes de café, helados y repostería	Cartago		akicafe@ice.co.cr
Venta y mantenimiento de computadoras y equipo informático Diseño de Páginas Web y Sistema de Información	Coronado, San José	www.cyberbookcr.com	cyberbook@gmail.com
Fotocopias, café, internet, ventas de equipo	Puriscal, San José		
Sistema de seguridad de navegación por satélite	San Pedro Sula, Honduras	www.smovilgps.com	info@smovilgps.com
Importación, fabricación y exportación de plaguicidas	San Nicolás, Cartago	www.agrocosta.net	
Constructora	Cartago	www.jychcr.com	servicios@jychconstructores.com
Pintura de Casas y Edificios, Remodelaciones, Instalaciones Eléctricas en Baja y Media Tensión así como instalaciones electromecánicas	Tibás, San José		ventas@glc-cr.com

	EMPRESA	EMPRENDEDOR
64.	Agro Escazú	Roxana Zúñiga Leon
65.	Persianas Canet	Adrián Urbina
66.	Jugos Naturales Povesa	Eduardo Poveda
67.	MDee	David Ballesteros Quirós
68.	Ts Solutions	Javier Solís Agüero
69.	Art Teanka	Teresita Monge Calderón
70.	AG Producciones Musicales	María José Arias Giralt
71.	Productos de Aventura de la Piedra Negra	Edgardo Marin Delgado
72.	GESPROET	Juan Pablo Arias Cartín

PRODUCTO O SERVICIO	UBICACIÓN	PÁG. WEB	CORREO
Comercialización de Agroquímicos y Veterinaria	Escazú, San José		
Fabricación, venta e instalación de productos para el cubrimiento de ventanearía, superficies y cielos	Zapote, San José	www.persianascanet.com	ventasdirectas@persianascante.com
Empresa de concentrados naturales	Curridabat, San José		frutana@racsa.co.cr
Mercadeo en Línea para profesionales en el área de salud	Curridabat, San José	www.mdee.co	info@mdee.co
Desarrollo de software	Montes de Oca, San José	www.tssolutions.co.cr	info@tssolutions.co.cr
Artesanías elaboradas a base de materiales reciclados.	Cartago	www.teanka.com	teanka4520@gmail.com
Producción de eventos	Curridabat, San José		
Confección de boguis y artículos deportivos	Cartago	www.piedranegra.net	piedranegracr@gmail.com
Buscan mejorar el aprovechamiento de sus insumos energéticos desde el punto de vista de seguridad, operación y economía, así como profesionalizar la gestión del activo del transporte	Paraíso, Cartago.	www.energiasalternascr.com	info@energiasalternascr.com

	EMPRESA	EMPRENDEDOR
73.	360° Soluciones Verdes	Jose Vinicio Arias Zúñiga
74..	My Dream Closet	Karol Rojas Alvarez
75..	VAROSA	Jean Carlo Valverde Rodríguez
76.	Auricom Software	Felipe Ramirez Herrera
77.	Corcovado Cervecería Artesanal	Erick Ramirez Fonseca
78.	Konecto	Brian White Vargas
79.	Grupo Soluciones Hidrolem	Manuel Rojas Cerdas
80.	Tiger House Translations	Ignacio Cubero Hernández
81.	Neotecnologías	Byron Alejandro Rojas Burgos
82.	BHQ Technologies	Juan Carlos Corrales Solís

PRODUCTO O SERVICIO	UBICACIÓN	PÁG. WEB	CORREO
Venta máquinas de hacer compost y servicios en el área ambiental	Coronado, San José	www.360solucionesverdes.com	info@360solucionesverdes.com
Venta de ropa	Cartago		
Distribución de formulas minerales usadas como complementos para las dietas en las vacas productoras de leche, productos de lavado y desinfección de máquinas para ordeño, también productos de limpieza, repuestos, accesorios para equipo de ordeño	San Carlos, Alajuela	www.varosacr.com	info@varosacr.com
Desarrollo de software para evitar y detectar fraude para las compañías	Escazú, San José	www.auricomsoftware.com	sales@auricomsoftware.com
Fabricación de cerveza artesanal	San Pablo, Heredia		erick@corcovadooca.com
Desarrollo de Hardware	Rohrmoser, San José	www.konecto.xyz	info@konecto.xyz
Asesoría técnica en acueductos	Cartago	www.gshidrolem.com	info@gshidrolem.com
Servicios de traducción	San José	www.thetigerhouse.com	info@thetigerhouse.com
Desarrollo de software empresarial	Escazú, San José	www.neotecnologias.com	nfo@neotecnologias.com
Producción de tecnologías digitales a la medida	San Carlos, Alajuela	www.bhqtechnologies.com	info@bhqtechnologies.com

	EMPRESA	EMPRENDEDOR
83.	Green World Adventures	Alberto Molina
84..	CTS Consulting and Training Solutions	Fabián Montenegro Solís
85..	IT Center	Jose Arce
86.	TRT Interactive	Andrey Campos
87.	Importaciones Aurora	Rodolfo Diaz R
88.	Casas Habitat Bienes Raices	Sergio Fallas Fuentes
89.	Restaurante y Bar La Galera	Esteban Molina Salas
90.	RF Automatización	Juan Carlos Rodriguez Fonseca
91.	Imagine XZ	Adrián Sánchez Sequeira
92.	Alcalá Viajes	Massiot Darcia López

PRODUCTO O SERVICIO	UBICACIÓN	PÁG. WEB	CORREO
Agencia de viajes receptiva	Cartago	www.greenworldadventures.com	info@gwacr.com
Asesoría, capacitación y soluciones en tecnologías de la información.	Escazú, San José	www.grupocts.com	info@grupocts.com
Centro de Tecnología, venta de computadoras, soporte, reparación equipo de cómputo, ingeniera de Routers Mikrotik y Cisco	www.itarenal.com	www.varosacr.com	ventas@itarenal.com
Servicios de comercio electrónico para la industria del turismo	San José	www.trtinteractive.com	info@trtconsultores.com
Importación y distribución	Guadalupe, San José	www.tienda.importacionesaurora.com	info@importacionesaurora.com
Construcción y bienes raíces	San José	https://es-la.facebook.com/casashabitatcr/	info@casashabitatcr.com
Venta de alimentos	Turrialba, Cartago	https://es-es.facebook.com/Lagaleraturrialba/	info@gshidrolem.com
Ingeniería y diseño	Santo Domingo, Heredia.	www.rfacr.com	ahidalgo@rfacr.com
Desarrollo de soluciones tecnológicas basadas en hardware y software	San José	www.imaginexyz.com	contact@imaginexyz.com
Venta de viajes	Escazú, San José	www.alcalaviajes.com	info@alcalaviajes.com

	EMPRESA	EMPRENDEDOR
93.	ISOPYME	Raquel Zamora Baudrit
94..	Grupo Altiva Ingenieros Limitada	David Soto Arias
95..	AGLOCAM	Stefanny Castro
96.	Muebles Critsu	Susan Arce Gutiérrez
97.	Gutiérrez Konsulto	Adrián Gutiérrez Fuentes
98.	Go-Labs	Dennis Valverde Pacheco
99.	Obd Multiservicios	Oscar Fernández Campos
100.	SOLTIG	Fabián Antonio Pérez Gutiérrez
101.	Hábitat Administración De Condominios	Oscar Céspedes Rodríguez
102.	Tsuru	Sergio Brenes

PRODUCTO O SERVICIO	UBICACIÓN	PÁG. WEB	CORREO
Consultoría, capacitación, auditoría y validación de sistemas de gestión	Montes de Oca, San José	www.isopymecr.com	info@isopymescr.com
Servicios en distintas ramas de ingeniería	San José	grupoaltivacr.com	info@grupoaltivacr.com
Proyectos de crecimiento profesional para extranjeros	Ciudad Quesada, Alajuela	www.aglocam.com	info@aglocam.com
Diseño, fabricación e instalación de muebles de cocina, baño, closet y oficina	San José		ventasmueblescritsu@gmail.com
Asesorías y consultorías en temas de Salud y Seguridad ocupacional.	Cartago		rpicadogutikonsulto@gmail.com
Desarrollo de software	Ciudad Quesada, Alajuela	www.go-labs.net	info@go-labs.net
Construcción de viviendas	San Ramón, Alajuela	www.construccion.obdconstruccion.com	ofernandez@obdconstruccion.com
Diseñar y brindar soluciones tecnológicas	Escazú, San José	www.soltig.net	info@soltig.net
Gestión administrativa en el campo inmobiliario.	Barrio Luján, San José	www.condominios.co.cr	info@condominios.co.cr
Tienda de alimentos naturales	Cartago		

	EMPRESA	EMPRENDEDOR
103.	CRTouch	Mauricio Vargas Alvarado
104..	AGROVIT riesgos	Carlos Manuel Villalobos Quirós
105..	Solartec Solutions	Hernan Badilla Valverde
106.	GFS Green Forest Solutions	Gustavo Alvarado Salazar
107.	ACH BusinessHub	Walter Araya
108.	Sailors	Melania Cubero Céspedes
109.	Comtel Ingeniería	Gustavo Varela Latouche
110.	Imactus	Carlos Picado Guevara
111.	Cuero Papel y Tijeras	Sofia Proti
112.	Sulá Batsú	Kemly Camacho

PRODUCTO O SERVICIO	UBICACIÓN	PÁG. WEB	CORREO
Comunicación digital e interactiva para pantallas	San José	www.crtouch.com	mauricio@crtouch.com
Distribución y comercialización de tuberías de polietileno, PVC, accesorios y equipo para Riego agrícola.	Santo Domingo, Heredia.	www.agrovitriegos.com	ventas@agrovitriegos.com
Asesoría, venta y instalación de sistemas de aprovechamiento de la energía solar.	Santa Ana, San José	https://crsolarsolutions.com/es/	hernanbadilla@gmail.com
Consultoría en materia Forestal, Ambiental y Cambio Climático	Calle Blancos, San José.	www.greenforestsolutions.com	info@greenforest-solutions.com
Diseño, arquitectura, desarrollo, acompañamiento e implementación de iniciativas hechas a la medida (eg. Llave en mano), para el fortalecimiento de los sistemas de gestión de la calidad y la sostenibilidad	San José	www.ach-businesshub.com	info@ach-businesshub.com
Venta de ropa	Heredia		sailors.clothes@gmail.com
Soluciones Integrales de Energía	Tibás, San José	www.comtelingenieria.com	comtel@comtelingenieria.com
Diseño y desarrollo de aplicaciones web.	Cartago	www.imactus.com	hola@imactus.com
Diseño, desarrollo y comercialización de productos utilitarios de cuero y materiales afines.	Sabana Norte, San José	http://www.cueropapelytijera.com/	info@cueropapelytijera.com
"Investigación social, Desarrollo de proyectos de acción social y cultural, Gestión cultural, Diseño, gestión, seguimiento y evaluación de proyectos y estrategias, Desarrollo de capacidades entre otros."	Barrio Escalante, San José	http://www.sulabatsu.com	steven@sulabatsu.com

	EMPRESA	EMPRENDEDOR
113.	Preco Industrial	Eduardo Coto Trejos
114.	Triver Logic	Mariano Jiménez Brenes
115.	Canelas	Gabriela Campos Piedra
116.	Rbzam Studio	Rebeca Zamora Barboza
117.	Despacho Lopez Trigo y Asociados	María José Arias López
118.	Grupo El Almendro	Alejandro Navarro
119.	Inversiones Tecno Agro Sc.	Wilbert Gomez Rojas
120.	Elete	William Jaubert
121.	CPI	Jose Pablo Quesada Chavarría, Ignacio del Valle Granados y Luis Carlos Picado Irola
122.	Sumicomp	Gustavo Arias

PRODUCTO O SERVICIO	UBICACIÓN	PÁG. WEB	CORREO
Desarrollo de repuestos para la industria, y diseño y confección de muebles para soluciones industriales	Curridabat, San José	https://www.facebook.com/Preco-Industrial-192456154152255/	precoindustrial@hotmail.com
Desarrollo de sistemas electrónicos	Tres Ríos, Cartago	http://www.triverlogic.com/index.html	info@triverlogic.com
Productos alimenticios	San José		gabrielacamposp@yahoo.com
Soluciones de diseño	Escazú, San José	https://es-la.facebook.com/Rbzamstudio/	info@rbzamstudio.com
Soluciones financieras y contables	Montes de Oca, San José		mari_arias18@hotmail.com
Venta de madera	El Guarco, Cartago	https://es-la.facebook.com/Grupo-Empresarial-el-Almendro-137220759649145/	almendro@sol.racsa.co.cr
Asistencias técnicas en Agronomía	Pital, San Carlos		tecnoagro@racsa.co.cr
Rotulación, impresión, diseño del espacio y proyectos especiales	Calle Blancos, San José.	https://www.tradescr.com/	williamjaubert10@yahoo.com.mx
Empresa constructora	Cartago	http://www.constructoracpi.com/	proyectos@constructoracpi.com
Venta de suministros de oficina	Cartago		sumicomp@ice.co.cr

	EMPRESA	EMPRENDEDOR
123.	Coral Technologies	Alexander Rojas Carranza y Elena Chavarría Saxe
124..	Tienda Zaros	Alberto Brenes Torres
125..	Soluna	Juan Luis Flores Sibille
126.	GEODESA Geodesarrollos ambientales	Gabriela Calvo Vargas y Roberto Fungi
127.	Plasma Innova	Erick Silesky González, Juan Carlos Brenes Simon, Jaime Mora Meléndez, Jose Asenjo Castillo, Laura Barillas Mora
128.	Automatización Avanzada	Juan Carlos Brenes Simon y Erick Silesky González
129.	Industria Láctea Griega	Javier Blanco Murillo
130.	Biotech	Lizzy Retana
131.	Loaiza Impresión	Paulina Loaiza
132.	DIAR	Alejandro Pizarro Hernández

PRODUCTO O SERVICIO	UBICACIÓN	PÁG. WEB	CORREO
Agencia de marketing digital	San José	http://www.coralcr.com/	info@coralcr.com
Tienda de ropa	Cartago		abrenes@hotmail.com
Producción, distribución y venta de ropa de verano marca Soluna	Moravia, San José	https://www.facebook.com/fibrasorganicas	fibrasorganicas@gmail.com
Consultoría en geología, construcción, temas ambientales.	San José		geodesa@infoweb.co.cr
Servicios de investigación y desarrollo en tecnologías de plasma para industria	Montes de Oca, San José	www.plasmainnova.com	info@plasmainnova.com
Sistemas y Robots para automatización de procesos Industriales.	Montes de Oca, San José	www.aasa.cr	aalvarado@aasa.cr
Industria Láctea	Grecia, Alajuela	http://www.sensacioncr.com/nosotros.html	Helados@sensacioncr.com
Servicios en el área de protección de cultivos	Cartago	http://laboratoriobiotech.com/	lizretana@gmail.com
Impresión, librería y fotocopiado	Cartago	loaizaimpresion.com	loaizaimpresion@gmail.com
Diseño industrial y gráfico	San Pedro de Montes de Oca		diar@ice.co.cr

	EMPRESA	EMPRENDEDOR
133.	Breloa Guaycara, Dulces Doña Ili	Fabián Loaiza
134.	Valleverde Spa Hotel	Luis Fernando Madrigal
135.	Mobilize / Artinsoft	Carlos Araya, Iván Sanabria, Federico Zoufaly y Fawsy Bendeck
136.	Singularities	Carlos Araya
137.	Audio Visual Superior	Daniel Cartín y Lenin Vargas
138.	Autos San Francisco	Jose Carballo Vargas
139.	LiderArt	Gustavo Cubillo Salas y Bernal Masis Vega
140.	Alimentaria Gourmet del Este	Alejandro Monge Monge

PRODUCTO O SERVICIO	UBICACIÓN	PÁG. WEB	CORREO
Dulces de mazapan	Cartago		floaiza.gb@gmail.com
Hotel	Santa María, Dota, San José	https://es-la.facebook.com/ ValleVerdeSpa/	
Automated migration service	Sabana, San José	https://www.mobilize.net/	info@mobilize.net
Aplicaciones comerciales de inteligencia artificial	Sabana, San José	https://www.singularities.com/	info@singularities.com
Distribución de equipos de proyección audiovisuales.	San José	www.av.cr	info@av.cr
Importación y venta de vehículos	San José		
Capacitación en habilidades gerenciales y de trabajo en equipo	San José	https://www.facebook.com/ liderart.capacitacion	Info@liderart.net
Salsas picantes gourmet	Cartago		alejandromongemonge@gmail.com

HISTORIAS EMPREENDEDORAS

PARA INSPIRAR

BUSCANDO UNA SOCIEDAD DE **SABERES COMPARTIDOS**

Kembly Camacho

Por Juliana Cerdas Mata

Esta emprendedora es oriunda de Curridabat, San José, y como dato curioso es la mayor de ocho hermanos. Su infancia se dividió entre Francia y Costa Rica, dado que en aquel tiempo sus padres realizaban estudios de postgrado en aquel país. Una vez que regresaron a Costa Rica ingresó al Liceo Franco-Costarricense, lugar donde cursó parte de la primaria y toda su secundaria.

Desde pequeña siempre tuvo una atracción por la matemática, de ahí le surgió la idea de estudiar una aplicación de esta disciplina. Siempre pensó que la computación era esa aplicación. El interés de estudiar en el TEC fue por referencia de amigos y conocidos, quienes le expresaban que la orientación de la carrera en esta casa de estudios era más ingenieril. Sin embargo, no obtuvo el puntaje para ingresar a Ingeniería en Computación, por lo que inició la carrera de Administración de Empresas.

No conforme con la carrera que cursaba, fue todos los días a hablar con el director de la carrera de Ingeniería en Computación para expresarle su deseo de ingresar en ella. Pasado un tiempo ingresó a Ingeniería en Computación, por insistencia, afirma.



Una vez dentro de la carrera, se dio cuenta que la carrera no tenía nada que ver con matemática, que tenía mayor relación con la lógica y la creación. Algo que afirma, hizo que le gustara más la Ingeniería en Computación.

Paralelamente a sus estudios en el TEC, fue dirigente estudiantil, miembro de la Asociación de Computación y de la FEITEC, donde ocupó el cargo de secretaria de asuntos académicos. Dentro de los éxitos obtenidos como representante estudiantil, destaca la toma del TEC de los años 80, donde se logró la transformación del TEC en una universidad, dado que antes funcionaba más como una empresa privada. Por otra parte, fue diez años entrenadora del equipo de voleibol masculino de Cartago-TEC, participando en Juegos Nacionales, en la Segunda División y luego en la Primera División.

La emprendedora considera que su participación en los movimientos estudiantiles y ser entrenadora de voleibol le generaron capacidades y fortalezas que la condujeron a interesarse en el emprendimiento. Considera que la carrera no le despertó las facultades por liderar, emprender, construir colectivos, asociatividad y las acciones colectivas.

Durante su paso por el TEC no pensó en tener una empresa. Sin embargo, durante su formación como estudiante, pensó que la computación tenía un componente social demasiado importante y en el TEC no se lo estaban enseñando. Por lo anterior, empezó a estudiar antropología en la UCR, paralelamente con los últimos años de computación. El interés de estudiar antropología fue pensando en la importancia social de la tecnología.

Una vez graduada de la carrera se incorporó al mercado laboral tradicional, trabajando en el sector público y en el sector privado. Sin embargo, el tema de conectar lo social con lo tecnológico seguía interesándole y se dio cuenta que esa es la pasión de su vida, por lo tanto, era lo que le quería y le gustaba hacer. Por lo anterior renunció a una vida bastante segura, una plaza en el sector público, para arriesgarse y emprender.

El motivo de su emprendimiento fue creer en la relación de lo social y lo tecnológico. Creó así Sulá Batsú en 2004, dado que no había un lugar donde trabajar en esa conexión. El lema de esta cooperativa auto gestionada es “una sociedad de saberes compartidos”. Esta empresa tiene una necesidad por lo asociativo y lo colaborativo en el sector empresarial. No es una sociedad anónima, es economía social solidaria, basada en lo asociativo y lo colectivo.

Sulá Batsú busca impactar desarrollo local y a las personas de grupos vulnerables. Dentro de sus objetivos principales no está generar rentabilidad. La Cooperativa se dedica a la venta de servicios profesionales, de investigación, de evaluación, desarrollo de capacidades, facilitación, diseño de políticas y diseño de estrategias, en cuatro áreas específicas: tecnologías digitales, arte y cultura, economía social solidaria y gestión del conocimiento.

También se dedica al desarrollo de proyectos propios a partir de la venta de servicios, orientados a fortalecer el desarrollo local con organizaciones, grupos y personas vulnerables. Dentro de los mercados que atiende la Cooperativa se encuentran: el sector público, empresas privadas, cooperación internacional

y el sector educativo. De igual manera trabajan con gobiernos locales y con el Gobierno Nacional.

La ventaja competitiva de esta cooperativa es la inversión realizada en el personal para que se cuente con el máximo de conocimientos sobre las áreas en las que trabajan. También el abordaje integral combinando arte y cultura, con tecnología, género y ambiente. De igual manera, es una empresa que está en constante experimentación, innovando para ser una empresa de economía social solidaria que sea fuerte, con propuestas buenas y que ofrece productos de calidad.

Dentro de los retos, la emprendedora considera que el mayor reto es el sector de la economía social solidaria, debido a que se conoce muy poco, se impulsa muy poco y se promueve muy poco. De igual manera está inmersa en un entorno de grandes cuestionamientos hacia el cooperativismo, por lo tanto el desafío es demostrar que el modelo de emprendimiento es posible y factible.

La principal motivación de esta emprendedora para seguir día a día es la creación de un espacio para que otras personas puedan trabajar en lo que les gusta y lleguen felices a trabajar. Algo que realiza mediante la creación de un ambiente laboral que no parezca una empresa, un ambiente de y para la gente. Las expectativas de esta emprendedora son posicionar a Sulá Batsú como una demostración de que es posible hacer otro tipo de emprendimientos, que no sean los de capital tradicional. De igual manera, demostrar la visión femenina, permite sacar adelante un emprendimiento de este tipo, dado que, según ella, la teoría administrativa nunca ha tenido en cuenta el referente femenino como una base para crear teoría administrativa.

**“SEAN PERSONAS QUE
SE INVENTEN,
SE SALGAN DE LOS PATRONES,
EXPLOREN Y EXPERIMENTEN”**

- Kembly Camacho



Para los futuros emprendedores recomienda que sean personas que se inventen, se salgan de los patrones, exploren y experimenten. Recomienda que sean personas que se atrevan, que fracasen todas las veces que deban fracasar. Ella recomienda los emprendimientos colectivos, dado que no cree en los emprendimientos individuales, ya que cree en la necesidad de asociarse con personas que la complementen. Considera que es necesario que los emprendedores compartan valores e ideales, personalidad, conocimiento e intereses. Finalmente, recomienda aprender a leer los fracasos o dificultades como un proceso.



LA ESENCIA DE UN **ESPÍRITU EMPRENDEDOR**

Jeffrey Arce Villalta

Por Alexander Pérez Gutiérrez

Mi nombre es Jeffrey Arce Villalta, oriundo del Barrio Asís en Cartago. Tengo 37 años, estoy casado, además soy Licenciado en Administración de Empresas, cofundador de Icepack Costa Rica y propietario de Congel Plus. Actualmente, soy una persona feliz, que ha descubierto la forma de cómo emprender, generar empleo y tener control total de mi tiempo. A continuación, presentaré una breve historia de los hitos más importantes en mi vida, que me ayudaron a encaminarme en la creación de mi propia empresa.

Comenzaré por mi familia que antes de casarme constaba de 4 personas: mamá, papá, una hermana y mi persona. Mi padre falleció cuando yo tan sólo tenía 15 años, por un tema de alcoholismo. A partir de ahí, a raíz de una necesidad, mi madre empezó a sacarnos adelante. Ella era una persona limitada en cuanto a cartones o títulos, pero sumamente emprendedora y se convierte en un modelo ejemplar en mi vida.

Les hablaré un poco de mi niñez, yo era un niño muy feliz, hiperactivo, aunque también rebelde. Desde niño siempre tuve ideas para emprender, por ejemplo, recuerdo que limpiaba los juguetes que ya no usaba y los vendía, además, tenía un familiar que trabajaba en

Chiquita Brand y en esa empresa regalaban calcomanías, las cuales yo coleccionaba y las vendía entre mis compañeros de escuela para generar dinero.

Mis estudios iniciaron en la escuela Jesús Jiménez Zamora, la cual es pública y está ubicada en Cartago Centro. Era un estudiante regular, nunca destacué por mis notas, pero sí por el deporte debido a que me apasionaba el fútbol, en el que aproveché becas deportivas desde la escuela y también en el colegio. Para los estudios de secundaria tenía la ilusión de poder ingresar al colegio San Luis Gonzaga, pero no aprobé el examen de admisión. Me quedé sin opciones de colegios y mi madre hizo el sacrificio de llevarme al colegio privado Sagrado Corazón de Jesús, en Cartago. En ese momento la situación económica no estaba tan fácil, pero recalco, la beca deportiva y el esfuerzo de mi madre me ayudó a mantenerme en el colegio. Fue una época muy confusa, nunca fui un estudiante muy brillante en el tema las notas, pero nunca reprobé un año.

En esos años es cuando muere mi padre, quien era la mayor fuente de ingresos en mi casa y desde ahí mi madre se encargó de mantenernos. Ella sabía que tenía un don especial para la cocina y empezó a emprender por medio de la repostería. Empezó a vender de manera artesanal, pero se dio cuenta de que no era suficiente y que necesitaba vender más volumen. Por lo que empezó a venderle a los tres catering service más reconocidos en Cartago. En ese momento mi madre, mi hermana y yo nos reuníamos para cumplir con los pedidos de repostería y, en efecto, mi madre era la más sacrificada. Al pasar el tiempo, mi madre sólo le repartía a un catering service. Esto siguió así todo el colegio hasta principios de la universidad.

A principios de la universidad, ya mi madre estaba muy cansada con el tema de la repostería, y estaba dispuesta a tomar otra iniciativa, es decir, otro emprendimiento. En esa época, un familiar tenía una empresa de flores y se compraba un producto (gel) para transportar las flores; esa empresa cerró aquí en Cartago, entonces mi madre le propuso a uno de los dueños de la empresa que comercializaba el gel que le facilitara los contactos de las personas que distribuían este gel para comprarlo y venderlo, sin la menor idea de cómo importarlo.

De repente comenzaron a llegar las muestras del gel y en la casa de mi madre se acondicionó un área especial para el gel, entonces empezamos a suplir a una empresa. Aunque nosotros no teníamos ni la menor idea de para qué servía ese gel, simplemente le comenzamos a vender el gel a una empresa que vendía plantas. Es ahí donde nace Icpack Costa Rica y donde inicia mi emprendimiento. También, es aquí donde el Tecnológico de Costa Rica (en adelante Tec) ha sido parte importante para moldear esta nueva idea.

Decidí entrar al Tec porque tenía mucha influencia de la institución, mi padre trabajó en el área administrativa, específicamente en el área de contabilidad. También hubo detonantes, como una vez que llegó Franklin Chang al Tec, ahí fue donde lo conocí y él me animaba a sacar adelante las cosas. Además, siempre me gustó la institución y no me llamaba la atención otra cosa que no fuera administrar algo y principalmente manejar mi tiempo, mi agenda y que no me dijeran de un tope salarial. También, en la etapa de transición del colegio a la universidad, no pensaba en otra institución más que el TEC.

A la hora de realizar el examen de admisión lo reprobé y me esperé un semestre adicional. Mi madre me impulsó para seguir estudiando y fui dos cuatrimestres a una universidad privada. En ese momento empecé a trabajar en McDonald's ya que mi madre me podía pagar la universidad, pero no me podía pagar los gastos, por lo que en ese momento tuve que trabajar en McDonald's y también dar soporte a Icepack Costa Rica. El ambiente de la universidad privada no me gustó y comencé en choque totalmente con la gente de la universidad, por lo que esperé la fecha para el siguiente examen del TEC y finalmente aprobé el examen de admisión.

Los primeros años de universidad en el TEC fueron muy complicados para mí, porque ya estaba ganando dinero, trabajaba, y mucho, por lo que perdí varios cursos, pero nunca me quedé rezagado, ya que sabía por qué los había perdido, entonces volvía a empezar de nuevo. Después del segundo año hice un cambio radical, tal vez por la edad o por la madurez, y a partir de ahí empecé a nivel académico con un perfil más diferente, por lo que saqué el bachillerato y posteriormente la licenciatura. Es importante mencionar que conocí muchos profesores que fueron muy inspiradores y me ayudaron en el tema del emprendedurismo.

El tema emprendedor apareció en mí mucho antes de entrar al TEC. Esta institución me ayudó más en la parte técnica, con fundamentos teóricos, a plasmar mis ideas; además, la exigencia del TEC me ayudó a centrarme un poco. Aquí fue donde empecé a meterme en el tema de negocios, debido a que me surgió la idea de generar compresas a partir del gel que estábamos comercializando, pues empecé a padecer de

dolores de espalda muy fuertes y las compresas me ayudaban a aliviar el dolor. Inicié con la idea en una feria de negocios y perdimos la feria, por lo que me bajó el ánimo pensando en que este producto no iba a funcionar en el mercado.

Varios profesores me dijeron que el TEC tenía una oficina que apoyaba la investigación, la cual estaba ubicada en la biblioteca llamada Centro de Vinculación. Ahí comencé a aprovechar los recursos del TEC, ya que, al ser yo estudiante, no me podían cobrar por la investigación realizada, al punto de que yo fui semana tras semana por 3 años consecutivos a pedir información. Recuerdo también que pasaba muchas horas en el Laimi buscando información acerca de mi idea, porque no tenía internet en la casa. Del Centro de Vinculación me trasladaron también a la Universidad de Costa Rica y a la Universidad Nacional para poder crear una formulación química para generar una compresa de gel en frío y en calor.

Es ahí donde inicia Congel Plus Costa Rica desde una necesidad que se convirtió en una gran idea. Comencé solo en esta empresa y empecé a traer muestras para llegar al producto final, se creó un prototipo y empecé a participar en otras ferias de negocios. Un fisioterapeuta comenzó a probar las compresas y conseguí colocarlas en el mercado.

Hasta la fecha sigue siendo la misma idea sólo que se ha diversificado el producto. El mercado que se atiende en la actualidad son farmacias, supermercados, clínicas privadas, algunas clínicas públicas a nivel privado, ortopedistas, fisioterapeutas, quiroprácticos y algunos masajistas. Hay ciertas características del producto que lo hacen destacar, por

ejemplo, el “dos en uno”, al ser compresas que se utilizan en frío y en calor, tomando en cuenta que mi competidor es una transnacional. Con respecto al precio, siempre me he mantenido más bajo que la competencia y con diez diseños diferentes, mientras que la competencia sólo tiene uno.

Actualmente trabajamos cuatro personas, que en otras palabras significa que la empresa da comer a cuatro familias. A nivel personal, siento que la situación de la empresa es muy buena, me siento feliz, auto realizado; recuerdo que la primera vez que pensé en a quién iba a venderle, agarré la calculadora, un lápiz y una hoja, y comencé a escribir posibles clientes; y ahora veo que en tan poco tiempo se han logrado las metas y se aumentaron los volúmenes de venta. Los mayores retos que enfrenta Congel Plus es un tema de educación para que las personas comprendan la cantidad de beneficios que contiene usar una compresa de caliente y frío.

Todo esto me ha ayudado a ser un emprendedor, a perder el miedo a perder. Actualmente, lo que más me motiva a seguir siendo emprendedor es tener la libertad de mi tiempo, el poder compartir más tiempo con la familia. Una de las grandes satisfacciones que me ha generado ser emprendedor ha sido el tema de dar empleo, ver a las personas comprando el producto, escuchar sus opiniones (buenas o malas) cuando lo compran por una necesidad y el hecho de ver que ya hay ganancias. Los momentos más difíciles que he experimentado, fue comenzar de cero cuando, por situaciones de la naturaleza, a la semana de comprar instalaciones nuevas, una cabeza de agua arrasó con el lugar, lo que me dejó con deudas, clientes que suplir, etc. Es ahí donde una fe en Dios y en confiar en las capacidades

“SI HA TENIDO UN DESEO
DE EMPRENDER, ¡HÁGALO!,
INTÉNTELO, INVESTIGUE,
RELACIONÉSE CON PERSONAS
QUE LO AYUDEN A CUMPLIR
SU SUEÑO”

- Jeffrey Arce



personales adquiridas a lo largo de la vida, me capacitaron para seguir adelante, volverlo a intentar y comenzar de cero.

Es aquí donde le aconsejo a usted, que está leyendo esta pequeña historia, si ha tenido un deseo de emprender, ¡hágalo!, inténtelo, investigue, trate de relacionarse con personas que lo ayuden a cumplir su sueño. Son muchos los beneficios que adquiere una persona emprendedora, pero de igual forma exige un gran sacrificio.

He llegado al final de una breve historia, la cual espero que sirva como un gatillo que dispare sus deseos por emprender. Me despido con una pequeña frase en la que se resume el emprendimiento alcanzado en Congel Plus: “El éxito es la suma de pequeños esfuerzos que se hacen día tras día” (Robert Collier).



APASIONADA POR EL PLASMA

Laura Barillas

Por María Fernanda Mairena Montero

Laura Barillas nació en 1989 en Tres Ríos, Costa Rica, lugar en el que ha vivido desde entonces. Su familia está integrada por su papá, mamá y un hermano 5 años menor.

Su etapa escolar la cursó en la Escuela Central de Tres Ríos. La secundaria fue una experiencia interesante y diferente, los primeros tres años los cursó en Siquirres, ya que al padre lo habían enviado a trabajar allí, luego regresó a Tres Ríos y concluyó sus estudios en el Liceo Experimental Bilingüe José Figueres Ferrer en Cartago. Desde los 8 años practica taekwondo, deporte que la ha instruido para trabajar con disciplina.

Siendo niña le interesó hacer experimentos, tenía la curiosidad de ver qué había dentro de los objetos y cómo funcionaban. Las dudas sobre qué estudiar la embargaban: al inicio era medicina, sin embargo, posteriormente se dio cuenta de que era ingeniería lo que la apasionaba y de lo cual no se arrepiente.

Al encontrarse a las puertas de comenzar su vida universitaria, decidió informarse leyendo sobre las carreras, sus dos opciones

eran eléctrica y mecánica, entre las cuales estaba indecisa, pero dentro de la oferta de las universidades públicas lo más similar que encontró fue mantenimiento industrial.

Estudió inglés en el colegio bilingüe en Siquirres, pero con el tiempo se vio obligada a convivir con el idioma a diario, por lo que tomó clases en el Centro Cultural. Durante 3 años estudió portugués y actualmente estudia alemán.

Ingresa al Tecnológico de Costa Rica (TEC) a la carrera de Ingeniería en Mantenimiento Industrial, debido a la calidad y el prestigio de la institución. Su estudio concluyó luego de 5 años al obtener la Licenciatura.

Durante su paso por el TEC, participó en el grupo de plasmas desde el 2008, del cual fue la primera estudiante. Fue integrante de la Asociación de Estudiantes de Mantenimiento Industrial como presidente y ocupó otros cargos de la Junta. Trabajó como investigadora en el Laboratorio de Plasma del TEC durante 4 años, experiencia que le ayudó a crear currículum.

Pero la motivación empresarial vino después de concluir la carrera. Su pensamiento es que, especialmente en mantenimiento industrial, el emprendedurismo no se promovía. Trabajó en Intel, pero fue de las afectadas cuando la compañía decidió retirar las operaciones del país y, aunque tuvo la oportunidad de quedarse, no era su deseo; desde entonces la decisión fue emprender, por lo que inició a informarse del tema. Su primera empresa MIMEDTICS, dedicada a los dispositivos médicos, no tuvo un camino muy largo y actualmente se encuentra pausada.

Plasma Innova S.A. surge por la inquietud de exportar la investigación del laboratorio de plasma a un negocio, pues hay muchas aplicaciones a nivel de la industria y el consumo que se pueden hacer, pero no se desarrollan en el país.

En el 2016, durante la Maestría en Ingeniería de Dispositivos Médicos, en un curso sobre plasmas, un compañero le propuso unir esfuerzos, ya que él tenía una empresa de automatización y podía funcionar como músculo comercial. Es así como se reúnen y nace la empresa.

No tuvo un asesor durante el proceso, solo contó con la información de un programa de emprendimiento que cursó en el 2015 de Silicon Valley y con la experiencia que sus dos socios poseían por la empresa que operaban desde hace 15 años. Plasma Innova S.A. empezó con seis socios, todos en su momento fueron estudiantes del TEC, aunque solamente uno de ellos se dedicó a tiempo completo en la compañía.

La idea original de los socios fue trabajar con plasma, se hicieron investigaciones para determinar qué productos eran factibles; como resultado se inició con cinco tipos de productos: purificación de agua y de aire, gasificación de desechos, tratamiento de superficies y esterilización; estas son las líneas que se manejan actualmente, y la idea de negocio no ha sufrido modificaciones.

Plasma Innova es una empresa de investigación, desarrollo y aplicación de productos de tecnologías de plasma o por plasma para la industria y para el consumo, que se entiende como productos por los que se puede ir a una tienda y

comprarlos con el sello de plasma Innova y, por consiguiente, saber que contienen plasma.

El mercado que atiende depende de la necesidad del cliente, sin embargo, la compañía se dedica a la parte industrial, con la venta de investigaciones. Un claro ejemplo se presentó un par de meses antes de escribir este texto, en donde un cliente de Inglaterra necesitaba conocer si podía purificar agua con una demanda alta de oxígeno; en este caso, la investigación fue el bien vendido.

La ventaja competitiva de la compañía es que, a nivel país, no hay otras empresas que se dediquen a la misma actividad, y si la hubiera, la experiencia de tantos años en la investigación y en el mercado es fundamental.

El principal reto al que se enfrentan como compañía es el recurso humano, y que los recursos para contratar son escasos; aunado a esto la curva de aprendizaje es muy alta por lo que se requiere personal altamente calificado al ser tan especializado. Esta necesidad se espera suplir con estudiantes del TEC del laboratorio de plasma.

A nivel de grupo de trabajo, las dificultades han sido grandes, sobre todo cuando se necesita cumplir con las expectativas de los clientes, pero el tiempo apremia.

Laura vive en Alemania, está estudiando el Doctorado en Ingeniería de Biosensores y Plasma, lo cual significó un gran reto, pues tomó la decisión de irse aun sabiendo que la empresa estaba en marcha. Aunque se encuentra en contacto con la compañía y continúa como asesora, la motiva la pasión

**“LAS PERSONAS QUE TRIUNFAN
TIENEN UNA PASIÓN Y HACEN
DE LA PASIÓN UN NEGOCIO”**

- Laura Barrillas



por saber que el conocimiento que pueda adquirir en Alemania lo va a poder aplicar en la compañía.

Como emprendedora, las expectativas son muchas: que la empresa se consolide, que puedan recibir un salario, exportar, contratar más colaboradores, pero todo resumido en que la compañía crezca.

Como consejo a las personas que tienen el deseo de emprender, les indica que deben reconocer si realmente se está haciendo con pasión, ya que, en su criterio, si solo se hace por dinero, la esperanza de vida de la empresa es baja. “Las personas que triunfan tienen pasión y hacen de la pasión un negocio”.

SIN SACRIFICIO NO HAY RECOMPENSA

Eduardo Coto Trejos

Por María José Arias Martínez

En 1957, un 5 de octubre, nació un niño llamado Eduardo en Guadalupe, Cartago. Este niño, creció en un hogar pobre, en una casita pequeña de campo, construida de teja y piso de barro, allí vivió con sus siete hermanos y papás, solo existían dos cuartos, por lo tanto, debían compartir y ver cómo se acomodaban a la hora de dormir. Desde sus siete años empezó a trabajar cogiendo café para poder ayudar en su casa. Él entró a la Escuela Rafael Hernández Madriz en El Molino, Cartago, todos los días emprendía su camino descalzo, ya que por su condición económica no podía comprarse unos zapatos, su papá era un jornalero y su mamá estaba en la casa siempre.

Posteriormente, ingresó al Colegio San Luis Gonzaga, y a su cuarto año se pasó al COVAO con una especialidad en Mecánica de Presión, su mamá siempre lo motivaba a estudiar y superarse, ya que el estudio es el regalo más preciado que le pueden dejar los papás a sus hijos.



Al no tener una condición económica muy buena, no solo se podía dedicar a estudiar, por lo que, tradicionalmente, en sus vacaciones debía ir a coger café, con el fin de ahorrar un poquitito para poder pagar los estudios.

Mientras estudiaba en el COVAO, su padre murió, y la obligación de la casa recayó sobre él, por ser el mayor de los hombres. Su madre se encargaba de cuidar de sus hermanos y tenía unos chanchos para venderlos, pero Eduardo debía alimentarlos apenas llegaba del colegio. Posteriormente, su mamá optó por cuidar vacas y sacarles leche para la venta y poder conseguir dinero para la casa.

Después, de salir de hacer la práctica del COVAO en la compañía Vargas Matamoros, le ofrecieron que continuara laborando y, ante la necesidad de dinero, aceptó. El tiempo pasaba y constantemente Eduardo pensaba en hacer los exámenes de la UCR y el ITCR, hasta que se decidió por hacerlos y los ganó. Él quiso entrar en ambas instituciones a la carrera de Mantenimiento Industrial para ver cuál era mejor, sin embargo, en el ITCR tenía un horario de 7:00 a.m. a 5:00 p.m. todos los días de la semana, por ende, cuando llegaba a la UCR estaba completamente dormido y no rendía. Al final, se decidió por quedarse en el ITCR por su cercanía y por la corta duración de la carrera, ya que debía salir a trabajar lo más pronto posible. Allí estudió con una beca préstamo, y a la vez optó por ser asistente de un profesor de Matemáticas. Día tras día caminaba por un largo camino lleno de barro para poder llegar a su universidad, cargando en su bulto un pequeño termo donde llevaba su almuerzo. Al pasar los tres

años, se graduó, siendo de la quinta generación de la carrera en el Tecnológico de Costa Rica.

Luego de graduarse, un día encontró una publicación que decía: “Se necesita Dibujante en Mecánica” y sin perder el tiempo fue a dejar la solicitud a la empresa ATESA. Al llegar ahí se encontraban dos personas más compitiendo por el puesto, había un excompañero, una persona de la UCR y él. Al final, Eduardo fue escogido por poseer un título del COVAO y tener conocimiento en todo tipo de raes, moldes y troqueles. Todo fue de inmediato, se graduó en enero y en febrero obtuvo dicho trabajo.

En la empresa se desarrolló en el área de moldes, y en un año era el jefe de diseño y al tercer año se convirtió en jefe del taller de mecánica de precisión. En ese momento se dio cuenta de que poco a poco se estaba volviendo más bueno y capacitado en su área. A raíz de eso, conoció a un señor, al cual le llamaba “Padrino”, ya que él siempre lo motivaba a emprender, a tener algo propio.

Al pensar un poco las cosas, Eduardo, mientras que trabajaba, decidió comprar un máquina (torno) con un ahorro que poseía y un financiamiento, y contratar un operario para trabajar, esto duró un año, donde él asistía al operario en las noches de los sábados y feriados.

Al año siguiente, en 1987, renunció y se metió de lleno con su proyecto. De igual manera, mediante un ahorro, logró adquirir dos máquinas, que a los cinco años ya eran cinco máquinas. Poco a poco aumentó el volumen, y llegó a tener quince

empleados, se compró un vehículo y otra máquina para la empresa, financiada por el Banco Nacional y así continuó creciendo y creciendo.

Si la empresa llegó a crecer fue porque Eduardo constantemente se sacrificaba, entraba a las 7:00 a.m. y salió a las 10:00 p.m. por muchos años, convirtiéndose así en Preco Industrial. La idea inició con servicios de mantenimiento industrial (mecánica de precisión) por 15 años, posteriormente en el 2002, con base en las necesidades de los clientes y sus exigencias, surgió el servicio de la mueblería, maderas y construcción, un área que toda su vida le había estado llamando la atención.

Eduardo durante toda su vida ha pensado que cualquier persona puede emprender o crear una idea de negocios, y puede hacerlo sí, pero para lograrlo se debe ser sacrificado, si no se sacrifica no va a funcionar. Asimismo, dice que el dinero retribuido se debe gastar bien gastado, si no mejor ahorrar para invertirlo en el negocio, ya que, ganarse un poquito de dinero cuesta mucho, pero gastarlo es facilísimo.

Una de sus mayores satisfacciones del emprender su propio negocio es haberle dado a su familia lo que merece y dejarle el estudio a sus hijos, así como su madre una vez le inculcó a él el valor de estudiar.

**“CUALQUIER PERSONA
PUEDE EMPRENDER
O CREAR UNA IDEA
DE NEGOCIOS, PERO
PARA LOGRARLO
SE DEBE SER
SACRIFICADO”**

- Eduardo Coto



