



**Asistencia técnica para la ejecución de un proyecto  
para el apoyo de la digitalización de MIPYMES,  
PYMPAs y Empresas de Capital Social Solidario en  
Costa Rica**

**“Acelera x10”**

Entregable Final  
Contrato RG-T3741-P011

Mayo 2023

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

### Tabla de contenido

<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>3</b>
<b>OBJETIVOS DE LA CONSULTORÍA</b> .....	<b>4</b>
<b>RESULTADOS</b> .....	<b>5</b>
RESULTADOS ESPERADOS.....	5
RESULTADOS ALCANZADOS .....	6
<i>Análisis de empresas egresadas</i> .....	6
<i>Análisis de modificación en modalidad de venta al inicio y cierre del programa</i> .....	8
<i>Datos de Chequeo Digital al cierre únicamente</i> .....	8
<i>Reuniones de coaching</i> .....	9
<i>Evaluación de las sesiones de coaching</i> .....	9
<i>Chequeo Digital</i> .....	13
CUADRO DE REGRESIÓN .....	14
INFORMACIÓN ADICIONAL SOLICITADA POR MEIC Y MICITT .....	17
<b>PRINCIPALES APRENDIZAJES</b> .....	<b>18</b>
- <i>Análisis de empresas egresadas</i> .....	19
<b>DETALLE DE ACTIVIDADES REALIZADAS</b> .....	<b>21</b>
ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FASE PREVIA AL ASESORAMIENTO Y A LA FORMACIÓN.....	21
ACTIVIDADES REALIZADAS DURANTE LAS FASE DE ASESORAMIENTO Y FORMACIÓN .....	24
<b>ENCUENTRO DE CIERRE DEL PROGRAMA</b> .....	<b>35</b>
MENSAJE / MAIL DE CONVOCATORIA: .....	36
FOTOGRAFÍAS DEL ENCUENTRO .....	38
<b>CASOS DE ÉXITO</b> .....	<b>40</b>
<b>ANEXOS</b> .....	<b>44</b>
<i>Ejemplo de Carta Compromiso para el Programa de Asesoramiento</i> .....	45
<i>Ejemplo de Carta Compromiso para el Programa de Formación</i> .....	47
<i>Ejemplo de correo electrónico de bienvenida al Programa de Asesoramiento</i> .....	49
<i>Ejemplo de correo electrónico de bienvenida al Programa de Formación</i> .....	52
<i>Cronograma Programa de Asesoramiento Acelerax10</i> .....	53
<i>Cronograma Programa de Formación Acelerax10</i> .....	54
<i>Detalle de evento presencial de Apertura del Programa Acelerax10</i> .....	55
<i>Formulario a completar por las MiPymes en cada sesión de mentoría</i> .....	59
<i>Mail de invitación al cierre del programa y regularización situación académica</i> .....	59
<i>Ejemplo de certificado entregado al finalizar el programa</i> .....	63

		<p>Asistencia técnica para la ejecución de un proyecto para el apoyo de la digitalización de MIPYMES, PYMPAs y Empresas de Capital Social Solidario en Costa Rica</p>	<p>VERSIÓN FINAL</p> <hr/> <p>Página 3 de 72</p>
---	---	---	--

*Ejemplos de mensajes de agradecimiento recibidos..... 64*  
*Alumnos graduados de cada programa..... 68*

## Introducción

En el presente entregable final incluimos el detalle de todas las actividades desarrolladas durante el programa que comenzaron en el mes de agosto de 2022 y que finalizaron en el mes de abril de 2023:

- actividades de preparación
- de asesoramiento
- de formación

Incluimos además los resultados, conclusiones y aprendizajes principales.

Especialmente comparando los resultados del programa de formación y de asesoramiento para poder identificar beneficios y oportunidades de cada una de estas modalidades de intervención de desarrollo del comercio electrónico en las pymes de Costa Rica. Es decir, un modelo con seguimiento pormenorizado y otro de autogestión.

El reporte incluye también los resultados del Chequeo Digital realizado por las empresas al inicio del programa y un comparativo con los resultados del Chequeo Digital que realizaron las empresas participantes al finalizar.

		<b>Asistencia técnica para la ejecución de un proyecto para el apoyo de la digitalización de MIPYMES, PYMPAs y Empresas de Capital Social Solidario en Costa Rica</b>	VERSIÓN FINAL Página 4 de 72
---	---	---	---------------------------------

## Objetivos de la consultoría

Contar con un programa innovador de asesoría técnica para el desarrollo de capacidades empresariales y transferencia de conocimiento en procesos de digitalización y transformación digital, específicamente en comercio electrónico, para PYMES, organizaciones de Capital Social Solidario y PYMPAs alineado con la Estrategia Económica Territorial para una Economía Inclusiva y Descarbonizada 2020-2050 en Costa Rica y/o a la Estrategia de Bioeconomía, diseñado, desarrollado, implementado y evaluado su impacto.

		<p>Asistencia técnica para la ejecución de un proyecto para el apoyo de la digitalización de MIPYMES, PYMPAs y Empresas de Capital Social Solidario en Costa Rica</p>	<p>VERSIÓN FINAL</p> <hr/> <p>Página 5 de 72</p>
---	---	---	--

## Resultados

### Resultados Esperados

Los resultados esperados del presente trabajo incluyen:

- Diseño e implementación de una estrategia comunicacional para el proyecto y búsqueda de beneficiarios

#### **REALIZADO. Ejemplos de toda la campaña en la sección Anexos**

- Asesoría técnica en el desarrollo e implementación del programa

#### **REALIZADA. Ver tareas detalladas y resultados en los apartados correspondientes.**

- Proceso de evaluación y sistematización de los resultados (participación, colaboración y apoyo al tercero que lo realizará).

#### **REALIZADO. Ver evaluaciones realizadas en la sección de actividades realizadas y los resultados en el apartado correspondiente.**

Todo lo señalado anteriormente abarca, durante un lapso de 6 meses, lo siguiente:

- El trabajo directo con aproximadamente 80 PYMES, organizaciones de Capital Social Solidario y PYMPAs **asesoradas en comercio electrónico**, (entre ellas parte de las 140 MiPymes que ya participaron en programas anteriores cómo el programa coordinado por Cenpromype y el programa de becas).

- El trabajo remoto con aproximadamente 80 PYMES, organizaciones de Capital Social Solidario y PYMPAs **formadas en comercio electrónico**, (entre ellas parte de las 140 MiPymes que ya participaron en programas anteriores salvo el programa de Cenpromype que ya había recibido capacitación). Este último grupo que recibió únicamente formación, se conformó para que sirva de grupo de control con respecto al grupo que recibió asesoramiento. Y de esa manera, poder medir de manera certera los impactos del programa.

- La creación de una comunidad de prácticas para el soporte y co-creación colaborativo del roadmap para el desarrollo e implementación de ventas por canales digitales.

## Resultados alcanzados

Análisis de ingresantes, pendientes de egreso y bajas (considerando empresas).

	<b>Asesoramiento (acompañamiento)</b>	<b>Formación (autogestión)</b>
Cantidad de ingresantes	86	88
Cantidad de egresados	46	45
Pendiente chequeo digital	3	0
Pendiente presentismo y chequeo digital	23	33
Pendiente presentismo y chequeo digital ok	5	3
Bajas	9	7

## Análisis de empresas egresadas

Incluye datos suministrados únicamente por las empresas que hicieron el Chequeo Digital y egresaron

	<b>Asesoramiento (acompañamiento)</b>	<b>Formación (autogestión)</b>

Comercio	5	11
Industria	16	6
Servicios	16	14
Turismo	2	
Agropecuario	1	3
Artesanías	1	
Otras		2

### Análisis de modificación en modalidad de venta al inicio y cierre del programa

Comparación entre las empresas que hicieron el Chequeo Digital al Inicio y al finalizar el programa:

Asesoramiento: total 34 empresas.

Formación: total 37 empresas.

	Asesoramiento (acompañamiento)	Asesoramiento (acompañamiento)	Formación (autogestión)	Formación (autogestión)
	Al inicio	Al cierre	Al inicio	Al cierre
Venta sólo presencialmente (local comercial u oficina) y/o por vía telefónica	5	1	5	2
Presencialmente (local u oficina) y por medio de internet	23	23	25	25
Solo por internet	6	10	7	10

### Datos de Chequeo Digital al cierre únicamente

	Asesoramiento (acompañamiento)	Formación (autogestión)
	Al cierre	Al cierre
Venta sólo presencialmente (local comercial u oficina) y/o por vía telefónica	2	5
Presencialmente (local u oficina) y por medio de internet	30	36

Solo por internet	10	11
-------------------	----	----

### Reuniones de coaching

Durante el programa se realizaron reuniones de coaching con las empresas inscriptas en el programa que agendaron y asistieron a reuniones con los coaches. Algunas empresas no agendaron reunión o bien, luego de haberlas agendado, no asistieron.

De las 86 empresas que comenzaron el programa de asesoramiento

- 60 empresas tomaron la primera asesoría
- 54 empresas tomaron la primera y la segunda asesoría
- 32 empresas tomaron la primera, la segunda y la tercera asesoría
- 8 empresas solicitaron más de 3 encuentros y se realizaron dando mayor continuidad a los resultados obtenidos
- 10 empresas se dieron de baja

### Evaluación de las sesiones de coaching

La evaluación global recibida por las personas que ejercieron el rol de coach fue de 9,4 puntos en una escala máxima de 10.

El 100% de los encuentros evaluados recibió la calificación de ÚTIL.

Estas evaluaciones las realizaron las personas que recibieron el servicio de coaching, una vez finalizadas las sesiones.

Más detalles sobre esta evaluación en el siguiente enlace:  
[https://docs.google.com/spreadsheets/d/1kbxJfys\\_KvOkPnI2Ho4xXkCBkEIDYnG4E9IXe20cvnl/edit#gid=489057405](https://docs.google.com/spreadsheets/d/1kbxJfys_KvOkPnI2Ho4xXkCBkEIDYnG4E9IXe20cvnl/edit#gid=489057405)

Compartimos mensajes destacados dentro de la evaluación:

- “Tuvo muy buena disposición y compartió su experiencia”
- “Fue una buena retroalimentación, me evacuó dudas que tenía, de forma más puntual para nuestro producto”.
- “Nada es perfecto, pero estoy muy satisfecho con lo visto y acordado en el encuentro con Sabrina”.

		<p>Asistencia técnica para la ejecución de un proyecto para el apoyo de la digitalización de MIPYMES, PYMPAs y Empresas de Capital Social Solidario en Costa Rica</p>	<p>VERSIÓN FINAL</p> <p>Página 10 de 72</p>
---	---	---	---

- “Me alegra saber que tenemos las herramientas necesarias para hacer nuestro negocio, que debemos corregir pequeños detalles para mejorar las ventas”
- “Carolina fue muy amable, empática y servicial en el encuentro, además de profesional”.
- “Por la calidad y forma de atenderme simplemente me encanto su forma de trabajar”.
- "Positivos: puntualidad, apertura, conocimiento, revisión de nuestra empresa, seguimiento, revisión de los procesos que estábamos aplicando, ganas de enseñar, transmitir lo positivo”. “Negativo: el tiempo siempre apremia y hace falta."
- “Excelente aporte, profesional, dominio del tema y un enfoque bastante productivo buscando aprovechar al máximo los recursos con los que se cuenta, además de crear nuevos”.
- “Me pareció una escucha atenta desde una mirada global. **Esta consultoría personal 1 a 1 ha sido para mí lo más importante de todo el programa.** Muchas gracias!”
- “Me pareció que pudimos abordar temas de gran interés para nuestra empresa y en especial definir aquellas áreas a las cuales queremos darle mayor énfasis”.
- “buena retroalimentación”.
- "muy puntual , asertiva y sabía del tema”.
- “al grano e hizo preguntas para ayudarnos”.
- “Excelente profesional explica muy bien”
- “La reunión fue buena y se vieron diversos temas, Fue una reunión bastante útil”.
- “Verónica es clara a la hora de explicar, tiene buena disposición y tiene mucho conocimiento”.
- “Muy productivo”.
- “Quedaron acciones por hacer muy concretas y que piden generar muy buenos resultados”.
- “Todo excelente”.
- “La claridad con la que explica, hizo que fuera fácil de captar la idea que me estaba transmitiendo”.
- “Es muy muy interesante la visión comercial y experiencia que poseen, la amabilidad y respeto a nuestras deficiencias es increíble, el punto negativo es por mi causa, por mi compromiso y falta de personal en el área administrativa **me cuesta estar disponible en horas laborales”.**
- “Mucho compromiso”.
- “Sabrina es muy esforzada, tiene carisma, conoce el tema y propone ideas buenas”..
- “Por q me hacía falta ver mis redes sociales como aliadas”.
- “Aprendizaje y salir de dudas que se dan en la práctica, no hay nada negativo”.
- “Tiene muy buena disposición y toma el tiempo para darnos los detalles

particulares para cada negocio”.

- “Apertura y capacidad del coach”.
- “La forma en que explica me encanta, me motiva y tiene mucha paciencia para explicar”.
- "Positivos: el interés en conocer de nuestra empresa de servicios el tema de turismo, la sugerencias a raíz de la revisión de nuestros contenidos, las sugerencias dadas a conocer, el compromiso de búsqueda en el caso de no contar con información a la mano, el incentivo de poder lograr lo que se quiere, las ideas, recomendaciones y sugerencias, para aplicar, la puntualidad, la continuidad de poder reunirnos siempre. Negativos: el tiempo siempre es el negativo”.
- “Quiero a través de este medio agradecer a la organización, a Allan y su excelente equipo, que por medio de Daxara nos permitieron seguir avanzando, créanme que si con Cenpromype aprendimos, con estas capacitaciones seguimos creciendo, avanzando y mirando hacia esos objetivos reales”.
- “Muchas gracias Daxara por ese compromiso de poder transmitirnos tus conocimientos, de tener la paciencia de explicar muchas cosas que tal vez sean obvias pero que cuando uno no está en la rama, muchas veces se vuelven difíciles, **quedamos tan agradecidos, en estos 1 a 1 porque los disfrutamos, cuando finalizamos quedamos con mucho entusiasmo para seguir avanzando, y aprendiendo**, porque esto del comercio electrónico es un mundo, y sabemos que en nuestro sector turismo es muy importante”.
- “**Sigan con este proceso de 1 a 1 de nuestra parte aprovechamos los tiempos otorgados**, estuvimos presente siempre y aprendimos y seguimos aplicando todo lo dado a conocer por el coach.”
- “10 porque nuestra coach Daxara se ha detenido a ver nuestro contenido en RRSS, y nuestra página web y hacer un estudio de la competencia, así hemos visto nuestras ventajas y valor agregado”.
- "**Quedo más que agradecida por todo lo que a través de esta mentorías nos pudieron dar una retroalimentación, son de suma importancia, porque hace un año no tenía la página, hoy la tenemos y sabemos que debemos y podemos ir mejorando paso a paso**”.
- “Un agradecimiento especial a Daxara por su pasión, por saber transmitir sus conocimientos, por la investigación, por las ideas, sugerencias, que nos ha hecho, he ido a mi ritmo, porque soy la que tengo que hacer todo a nivel operativo pero sé que voy a ir implementando todo las ideas. Muchas gracias, por esa milla extra que nos ha permitido, y me ha permitido dar una excelencia en la calidad en el servicio al cliente. Muchas gracias y muchas bendiciones a todo el equipo, Allan, Cris, Dolores, Karina, y a los que no he mencionado porque los he olvidado. Gracias a todas las organizaciones que estuvieron en estos momentos que nos ha tocado vivir.”
- “Me da mucha retroalimentación en los temas que hemos visto y las sugerencias

		<p>Asistencia técnica para la ejecución de un proyecto para el apoyo de la digitalización de MIPYMES, PYMPAs y Empresas de Capital Social Solidario en Costa Rica</p>	<p>VERSIÓN FINAL</p> <p>Página 12 de 72</p>
---	---	---	---

se ajustan a mi negocio”.

- “El trato de Daxara es súper bueno, la manera que expresa el conocimiento es acertado, le entiendo todo, me ha abierto los ojos y me ha puesto en otra posición, donde sí se puede seguir adelante”.
- "Sabrina tiene una gran experiencia y escucha lo cual hace que rápidamente entienda el servicio y el reto que enfrenta la empresa según su esencia y ADN frente al eCommerce. Rápidamente identifica posibles pasos estratégicos y soluciones viables para alcanzar la meta y el objetivo que la empresa necesita”.
- “Excelente retroalimentación y enfoque.”
- “Mayor conocimiento”
- “Ha sido muy eficiente en las citas y seguimiento y dándome ideas”.

## Chequeo Digital

### Resultados comparativos

		Asesoramiento (acompañamiento) Al ingresar	Formación (autogestión) Al ingresar	Asesoramiento (acompañamiento) Al egresar	Formación (autogestión) Al egresar
¿Cuál es tu nivel de conocimiento de eCommerce?	Avanzado	7	5	6	5
	Básico	14	8	16	11
	Intermedio	9	4	13	11
	Principiante	29/59	41/58	19/54	25/52
¿Cuentas con un equipo de eCommerce?	No	44	51	42	44
	Sí	15	7	12	8
¿Utilizas alguna plataforma de eCommerce?	No	32	46	31	38
	Sí	23	11	22	14
¿Realizas campañas de Marketing Digital?	No	28	36	16	19
	Sí	31	22	38	33
¿Utilizas medios de pago digitales?	No	19	27	11	21
	Sí	37	31	42	31

Resultados de los chequeos digitales de inicio y fin de los dos cursos.

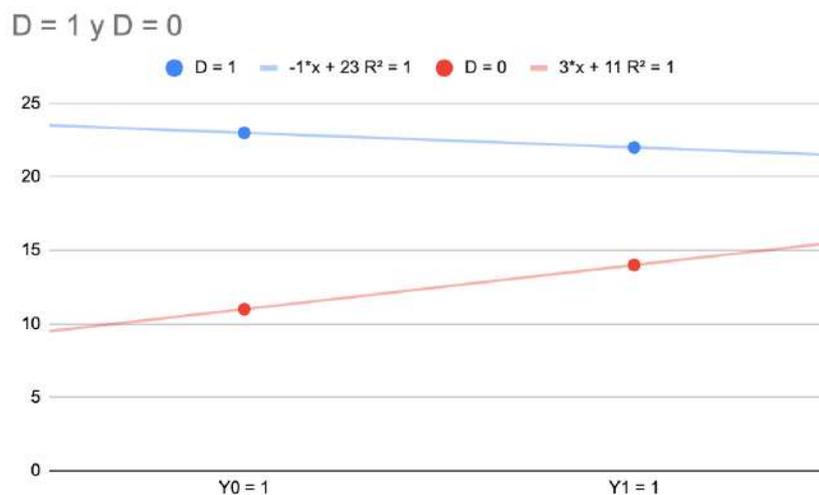
[https://docs.google.com/spreadsheets/d/1iHuQBC4GfDp2mBc971\\_1L2WSMewMv4YmpKe78B1RW6g/edit#gid=352321014](https://docs.google.com/spreadsheets/d/1iHuQBC4GfDp2mBc971_1L2WSMewMv4YmpKe78B1RW6g/edit#gid=352321014)

## Cuadro de regresión

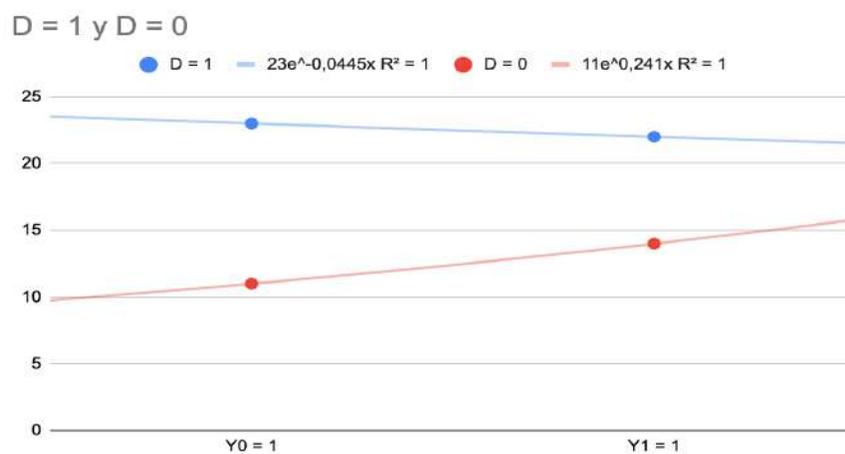
A continuación se desarrollan los siguientes cuadros de regresión en función de las cifras principales del chequeo digital.

### ¿Utilizas alguna plataforma de eCommerce?

Lineal

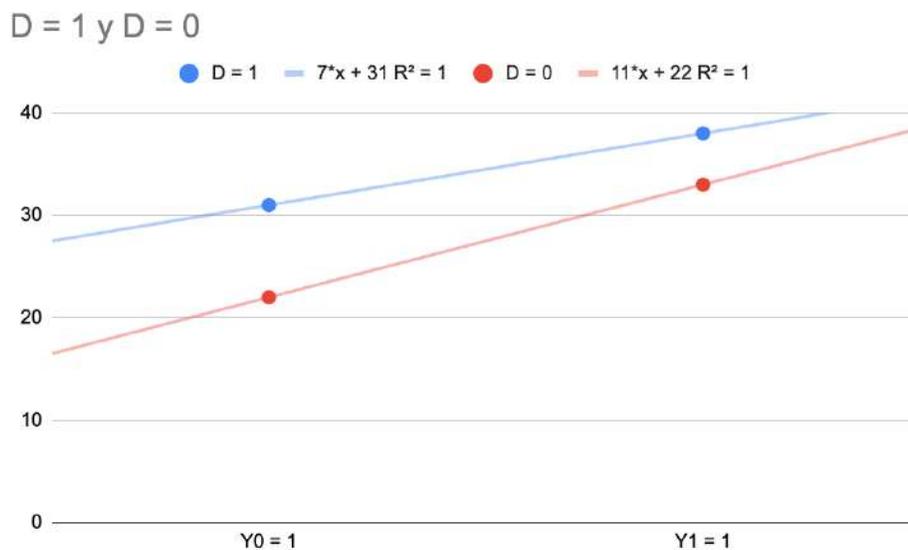


Exponencial

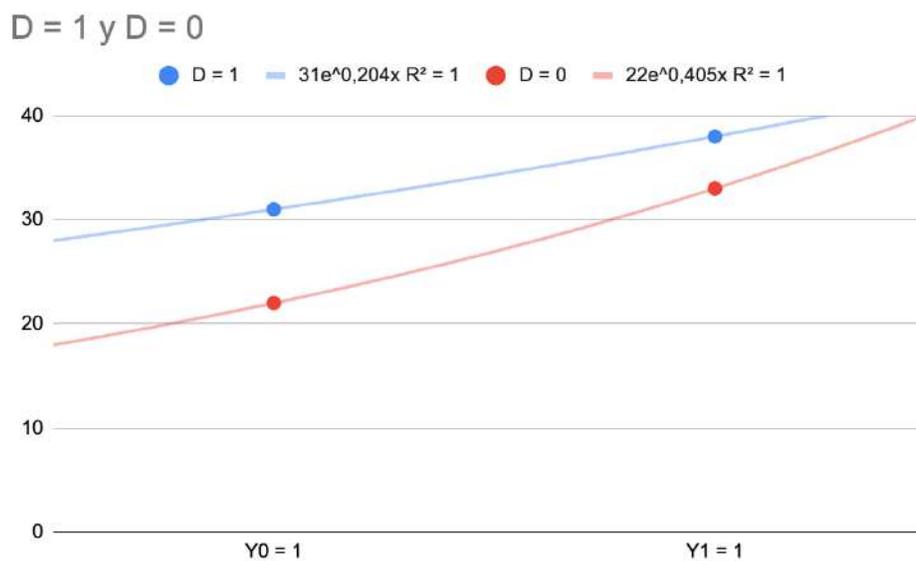


## ¿Realizas campañas de marketing digital?

Lineal



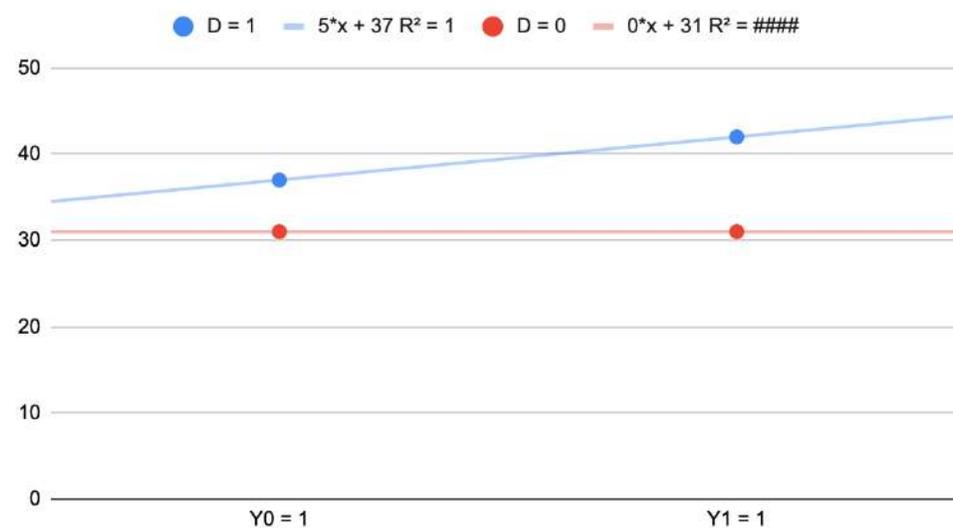
Exponencial



## ¿Utilizas medios de pago digitales?

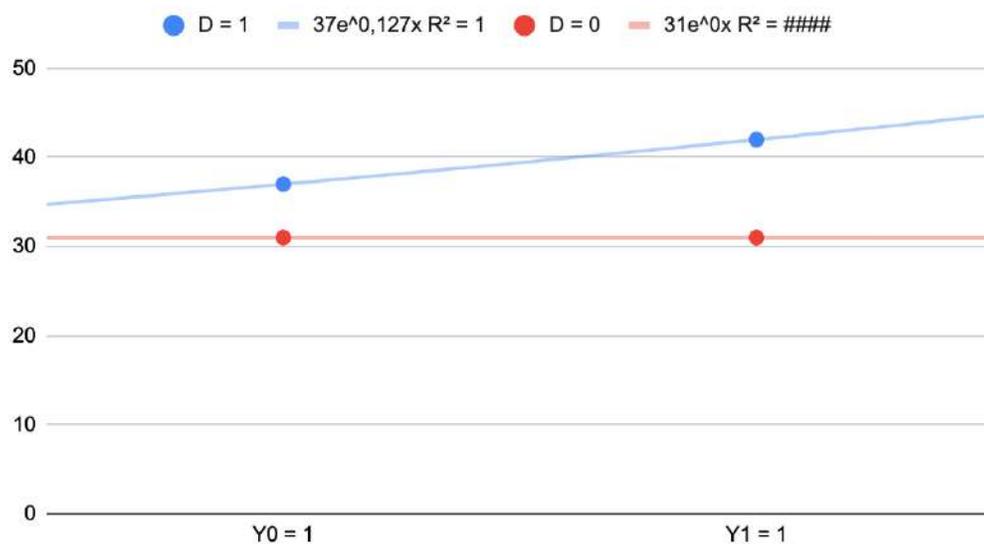
Lineal

D = 1 y D = 0



Exponencial

D = 1 y D = 0



		Asistencia técnica para la ejecución de un proyecto para el apoyo de la digitalización de MIPYMES, PYMPAs y Empresas de Capital Social Solidario en Costa Rica	VERSIÓN FINAL Página 17 de 72
---	---	--	----------------------------------

Durante las sesiones de coaching las MiPymes se enfocaron principalmente en desarrollar dos canales principales: WhatsApp y Redes sociales.

Es importante considerar que el Chequeo Digital previamente definido y no relacionado con este programa, no puede dar cuenta de los impactos reales de este programa, con lo cual uno de los principales consejos es definir estas características a priori, antes de iniciar el programa en sí.

De todas maneras, en estos gráficos se puede apreciar un mayor impacto del programa en el uso de medios de pago y de marketing online. En cuanto a las plataformas, lo anteriormente mencionado explica que el foco de las MiPymes no estuvo en desarrollar una plataforma de eCommerce durante el programa sino de incorporar otros medios de ventas cómo el WhatsApp y las Redes Sociales.

## Información adicional solicitada por MEIC y MICITT

### Listado inicial de participantes

Inscriptos asesoramiento

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1ATvxCSVyUoiKtNz7qJWHu2qN7glwF7YEWV29M5fs2EA/edit#gid=1371637661>

Inscriptos formación

[https://docs.google.com/spreadsheets/d/1I6Cew5KH6geXgmaq1nyvo5VGCqOqiBu\\_8jpdoRI2RtNA/edit#gid=1371637661](https://docs.google.com/spreadsheets/d/1I6Cew5KH6geXgmaq1nyvo5VGCqOqiBu_8jpdoRI2RtNA/edit#gid=1371637661)

### Listado final de las unidades productivas que "se graduaron" de cada proceso.

Unidades productivas graduadas asesoramiento

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1eUyXx52u2J7jxre2qSew-5jAQ51lpL4BFLTr2DYmAUC/edit?usp=sharing>

Unidades productivas graduadas formación

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/15JzURZsJp0GxinqwEjweMMwh2vQBSMldwxX6QAenBRI/edit?usp=sharing>

		Asistencia técnica para la ejecución de un proyecto para el apoyo de la digitalización de MIPYMES, PYMPAs y Empresas de Capital Social Solidario en Costa Rica	VERSIÓN FINAL Página 18 de 72
---	---	--	----------------------------------

**De los temas propuestos al inicio, ¿cuáles fueron de mayor importancia? ¿Existe alguna recomendación/aprendizaje al respecto?**

Hubo dos temas que se destacaron en cuanto a la preferencia por parte de las empresas participantes en cuanto a su implementación:

- Ventas a través de WhatsApp
- Ventas a través de Redes Sociales, especialmente con contenido pero también con marketing pago.

**Sobre el total de personas participantes por grupo, ¿existe alguna recomendación y/o aprendizaje del tamaño del grupo adecuado?**

Dado el nivel de participación de las personas en clase, que es bajo, la cantidad de participantes por clase no es una preocupación. Si las personas tuvieran otra necesidad de interacción y participación, entonces sería necesario limitar la cantidad de personas asistentes por clase a 25/30.

**¿Sería factible conocer si las unidades productivas que tuvieron mejor éxito estaban ubicadas fuera o dentro de GAM?**

Lamentablemente no fue un parámetro relevado durante la convocatoria ni solicitado al momento de inscripción.

## Principales aprendizajes

- 1) Los mensajes y feedbacks recibidos por parte de las empresas participantes, reflejan la necesidad y valoración que hacen éstas, acerca de contar con asesoramiento y coaching 1 a 1. Los casos de éxito incluidos en este reporte reflejan los objetivos concretos obtenidos a partir del asesoramiento y el trabajo conjunto realizados por empresa-coach.
- 2) Simplificar las herramientas de uso durante el programa al máximo y validar la preferencia de uso de herramientas para los programas previo a la inscripción al programa.
  - a) Ejemplo: para agendar las reuniones entre coaches y empresas se puso a disposición la aplicación Calendly, que simplifica el proceso. Sin embargo, la mayoría de las empresas participantes prefirió agendar los encuentros directamente a través de WhatsApp.
- 3) Dividir empresas en productos y servicios
  - Si bien ambas temáticas fueron abordadas en detalle, las empresas manifiestan su

preferencia por programas enfocados en productos o en servicios durante los procesos de formación. Durante el acompañamiento individual este tema no fue de importancia.

- 4) Realizar programas más cortos y enfocados a la práctica a partir del asesoramiento
  - En la mayoría de los casos, las empresas manifestaron estar con altos niveles de trabajo permanentemente. Se recomienda entonces realizar toda la capacitación y acompañamiento a partir de los encuentros con los coaches en los que se definan objetivos concretos a lograr y, a partir de allí, definir qué temáticas es necesario abordar con mayor profundidad. Ese abordaje temático puede darse de manera asincrónica con contenido grabado previamente para revisar luego con la persona que ejerza el rol de coach.
  
- 5) Comunicar a las empresas participantes la dinámica, modalidad y estructura de las sesiones de coaching/accompañamiento y que se detalle en la carta compromiso que firman las empresas
  - Encuentro inicial de 2 horas
  - Encuentros siguientes de 1 hora
  - Encuentros donde se trabaja en aspectos concretos. Se trata de espacios de trabajo entre coach y asistentes para lograr objetivos concretos. Cómo por ejemplo: objetivos de venta o configuración de una campaña de marketing online, etc.
  - Encuentros en los que se asumen compromisos para encuentros siguientes (dentro del marco de lo posible para las personas participantes).

**¿Es factible conocer la tasa de éxito del Programa según esta segmentación?**

- Análisis de empresas egresadas

(incluye datos suministrados únicamente por las empresas que hicieron el Chequeo Digital y egresaron)

	<b>Asesoramiento (acompañamiento)</b>	<b>Formación (autogestión)</b>
Comercio	5	11
Industria	16	6
Servicios	16	14
Turismo	2	

Agropecuario	1	3
Artesanías	1	
Otras		2

**Quando indican realizar programas más cortos, ¿cuál sería un tiempo eficiente desde la experiencia de este Programa?**

Se pueden hacer programas con varios módulos cómo este y que las empresas puedan optar a los diferentes módulos sin la obligatoriedad de tener que realizarlos todos al mismo tiempo. Se recomienda que cada módulo dure aproximadamente un mes.

## Detalle de actividades realizadas

### Actividades realizadas en la fase previa al asesoramiento y a la formación

#### El trabajo en la fase previa al asesoramiento y a la formación incluyó:

- Reunión con el personal involucrado de BID y de las entidades participantes de Costa Rica para discutir el plan, afinar detalles, aclarar dudas y consultas de ambas partes.

- Definición del nombre del programa: Acelerax10

- Desarrollo del sitio web del programa

Landing > <https://commercemind.education/acelera-tus-ventas-digitales-costa-rica/>

- Desarrollo de materiales para la convocatoria

HTML de convocatoria >

[https://h0a0h.emailsp.com/f/rnl.aspx/?mmc=wy/xw/3dcdn=v3gda=uu\\_sw3:g1cd=e0ce:lc&x=pv&a&x=pp&x2&x=pv&3iee&x=pv&c::7c&x=pv&mlanfn:3c4m=vwyp3NCLM](https://h0a0h.emailsp.com/f/rnl.aspx/?mmc=wy/xw/3dcdn=v3gda=uu_sw3:g1cd=e0ce:lc&x=pv&a&x=pp&x2&x=pv&3iee&x=pv&c::7c&x=pv&mlanfn:3c4m=vwyp3NCLM)

- Desarrollo de formulario para la postulación

Formulario de registro > <https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfECgh-mi1emjLTwg6iXeEiOvFTC3rQBalw-YzNkp7Sfirlsg/viewform>

- Revisión de los perfiles y de la base de datos de las empresas que recibirán el asesoramiento y establecimiento de grupos de empresas para el desarrollo de sesiones de formación virtual.

- A las tareas previstas inicialmente, se sumaron las de división de las empresas en los grupos de [asesoramiento](#) y de [formación](#). Teniendo en cuenta los siguientes criterios:
  - Si habían recibido previamente capacitación en eCommerce o no, en los programas que habían participado con anterioridad
  - El nivel de facturación
  - Los años de existencia en el mercado

- Generación de una calendarización de asesoramiento para los grupos definidos.

		<p>Asistencia técnica para la ejecución de un proyecto para el apoyo de la digitalización de MIPYMES, PYMPAs y Empresas de Capital Social Solidario en Costa Rica</p>	<p>VERSIÓN FINAL</p> <p>Página 22 de 72</p>
---	---	---	---

- Se ajustó el [cronograma inicial para las empresas que recibirán asesoramiento](#)
- Se creó un nuevo [cronograma para las empresas que recibirán capacitación](#)
- Realización de segmentación de las empresas asignadas, agrupándolas en función de su sector/actividad y por necesidades de asesoría
- Primera toma de contacto con las empresas una por una por vía telefónica para invitarlas a postularse al programa.
- Toma de contactos posteriores a través de correos electrónicos
  - Envío de notificaciones de aceptación al programa para los dos grupos: asesorías y capacitación
- Conformación de dos grupos de WhatsApp para dar seguimiento y asistencia a las empresas participantes en el programa:
  - [Grupo asesoramiento](#)
  - [Grupo formación](#)
- Levantamiento/registro inicial de información cualitativa y cuantitativa relacionada al estado al inicio del programa de las empresas de las empresas que recibieron asesoramiento mediante remisión de instrumento de recolección de información elaborado por el BID “Chequeo Digital”.
  - Si bien se intentó que las empresas completaran el [“Chequeo Digital”](#) del BID, MEIC y MICITT cómo parte del proceso de inscripción al programa, el sistema presentaba algunas inestabilidades que no permitieron a las empresas completarlo.
  - Se cargaron entonces todas las [preguntas del Chequeo Digital en un nuevo sistema](#)
  - Se agregaron preguntas específicas sobre comercio electrónico
  - Se pidió a la empresas completar el Chequeo Digital en el primer encuentro del programa el día 27 de octubre de 2022 y también el último día del programa para poder medir la evolución. Debieron completarlo tanto las empresas del grupo de asesoramiento cómo del grupo de capacitación de control.
- Las temáticas básicas de acompañamiento para cada grupo quedaron definidas de la siguiente manera:
  - Módulo introductorio: definición de objetivos y resultados a alcanzar
  - Plataformas

		<p>Asistencia técnica para la ejecución de un proyecto para el apoyo de la digitalización de MIPYMES, PYMPAs y Empresas de Capital Social Solidario en Costa Rica</p>	<p>VERSIÓN FINAL</p> <hr/> <p>Página 23 de 72</p>
---	---	---	---

- Logística
  - Medios de pago
  - Marketing online
  - Atención al cliente y transformación digital
- Otras Temáticas cubiertas en sesiones de dudas, Hands On y Comunidad de Prácticas en función de las necesidades manifestadas por las empresas participantes, son:
    - Grupo Asesoramiento
      - Implementar una campaña de marketing online para lograr ventas online
      - Recibir asesoramiento para saber por dónde es mejor vender para su negocio
      - Mejorar la plataforma web de venta online actual
      - Mejorar la estrategia de comercio electrónico implementada en los últimos meses
      - Comenzar a desarrollar y vender en plataforma propia
      - Comenzar a vender en plataformas de terceros (Amazon, MercadoLibre, eBay)
      - Comenzar a vender por Instagram
      - Implementar una estrategia de medios de pago
      - Comenzar a vender por Facebook
      - Implementar una estrategia logística
      - Comenzar a vender por WhatsApp
      - Comenzar a vender por TikTok
    - Grupo Formación
      - Recibir asesoramiento para saber por dónde es mejor vender para su negocio
      - Implementar una campaña de marketing online para lograr ventas online
      - Comenzar a vender por Facebook
      - Implementar una estrategia logística
      - Mejorar la estrategia de comercio electrónico implementada en los últimos meses
      - Comenzar a vender por WhatsApp
      - Comenzar a vender por Instagram
      - Comenzar a desarrollar y vender en plataforma propia
      - Mejorar la plataforma web de venta online actual
      - Implementar una estrategia de medios de pago
      - Comenzar a vender por TikTok

		<p>Asistencia técnica para la ejecución de un proyecto para el apoyo de la digitalización de MIPYMES, PYMPAs y Empresas de Capital Social Solidario en Costa Rica</p>	<p>VERSIÓN FINAL</p> <hr/> <p>Página 24 de 72</p>
---	---	---	---

- Comenzar a vender en plataformas de terceros (Amazon, MercadoLibre, eBay)

- Organización y convocatoria a reunión de apertura y explicación del funcionamiento del programa y de las herramientas y metodologías a utilizar.

Kick Off: 27 de octubre

Asesoramiento de 15:00 a 16:00 hs.:

Reunión Zoom

<https://www.notion.so/ecommerceinstitute/Sesi-n-de-Apoyo-y-Dudas-ae466e8442894f5da40b8668b84a7b7e#99a26368823344209074f81bc64b05ff>

Formación de 16:00 a 17:00 hs.:

Reunión Zoom

<https://us02web.zoom.us/meeting/register/tZEgdeyvqDluE900EGIAWxMTj7VK1QW1Ohxr>

ID de reunión: 857 2576 9499

Código de acceso: eCommerce

### Actividades realizadas durante las fase de asesoramiento y formación

Se disponibilizó en la plataforma Notion, el acceso a todos los materiales y contenidos de los cursos y los encuentros.

Esta plataforma es el “hub” o “home” del programa. Desde allí los participantes pudieron ver el programa completo, los encuentros en los cuales participar y sus enlaces a las reuniones en línea correspondientes, los encuentros pasados y todos los materiales que docentes, asesores y equipo van compartiendo.

### PROGRAMA DE ASESORAMIENTO

Las actividades realizadas fueron las siguientes:

## MCC Módulo Central Común Introdutorio

Status	Fecha	Acceso a los materiales de la Clase
eLeader Teaching Class Complete	27/10/2022 5:00 PM (GMT-6)	Herramientas y recursos del programa
eLeader Workshop Class Complete	31/10/2022 5:00 PM (CST)	Obligatorio - MCC: Definición de objetivos y resultados a alcanzar
Hands On Complete	02/11/2022 5:00 PM (CST)	Comunidad de Practicas: Recibir asesoramiento para saber por dónde es mejor vender para su negocio
Hands On Complete	07/11/2022 5:00 PM (CST)	Hands On: social selling Whatsapp

## MCC Módulo Central Común I PLATAFORMAS

Status	Fecha	Acceso a los materiales de la Clase
eLeader Teaching Class Complete	09/11/2022	Obligatorio: Plataformas
eLeader Workshop Class Complete	14/11/2022	Comunidad de Practicas: Comenzar a vender en plataformas de terceros (Amazon, MercadoLibre, eBay)
Hands On Complete	16/11/2022	Hands On: Mejorar la plataforma web de venta online actual/Comenzar a desarrollar y vender en plataforma propia

## MCC Módulo Central Común II Logística

Status	Fecha	Acceso a los materiales de la Clase
eLeader Teaching Class Complete	23/11/2022	Obligatorio: Logística
eLeader Workshop Class Complete	28/11/2022	Comunidad de Practicas: Players locales
Hands On Complete	07/12/2022	Hands On: Implementar una estrategia de Logística
eLeader Workshop Class	14/12/2022	Comunidad de Practicas: ejercicio simil proyección

## MCC Módulo Central Común III Medios de Pago

Status	Fecha	Acceso a los materiales de la Clase
eLeader Workshop Class	18/01/2023	Comunidad de Practicas: Players locales
eLeader Teaching Class	23/01/2023	Obligatorio: Medios de Pago
eLeader Workshop Class	30/01/2023	Comunidad de Practicas: Metodología Canvas
Hands On	01/02/2023	Hands On: Implementar una de medios de pago

### MCC Módulo Central Común IV Marketing

Status	Fecha	Acceso a los materiales de la Clase
Hands On	08/02/2023	Hands On: Canvas
eLeader Teaching Class	13/02/2023	Obligatorio: Marketing
Hands On	15/02/2023	Hands On: Implementar una campaña de marketing online para lograr ventas online + Social Selling en Facebook, Instagram, Tiktok

### MCC Módulo Central Común V Atención al cliente y transformacion digital

Status	Fecha	Acceso a los materiales de la Clase
eLeader Teaching Class	22/02/2023	Obligatorio: Atención al cliente y transformacion digital
Hands On	27/02/2023	Comunidad de Practicas: Email Marketing, Canvas & forecast escalamiento de negocio
Hands On	06/03/2023	Hands On: Mejorar la estrategia de comercio electrónico implementada en los últimos meses

- Acceso al programa

<https://www.notion.so/ecommerceinstitute/1-Asesoramiento-Programa-de-Transformacion-Digital-para-MiPYMEs-PYMPAs-y-OEES-de-COSTA-RICA-Acel-69dae02db80d4a27a08932322601794b>

- Reporte de Asistencia al programa de asesoramiento

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1UTxuB-1kqTkujotbyioTulG4L3L1SmX2OpKWOW6dQxM/edit?usp=sharing>

Importante: Tener en cuenta la pestaña inscriptos

- Reporte de las personas asesoras acerca de las organizaciones que recibieron asesoramiento

		Asistencia técnica para la ejecución de un proyecto para el apoyo de la digitalización de MIPYMES, PYMPAs y Empresas de Capital Social Solidario en Costa Rica	VERSIÓN FINAL Página 28 de 72
---	---	--	----------------------------------

durante el primer y el segundo encuentro previstos

[https://docs.google.com/spreadsheets/d/1fGcrs-WTYr3\\_ZksFnJWWu6RmUOEmkF\\_g9VBbWIk-ntw/edit?usp=sharing](https://docs.google.com/spreadsheets/d/1fGcrs-WTYr3_ZksFnJWWu6RmUOEmkF_g9VBbWIk-ntw/edit?usp=sharing)

- Reporte de evaluación / calificación del programa de asesoramiento

9.4 sobre 10 es la media de las valoraciones obtenidas para las clases del programa de Asesoramiento.

[https://docs.google.com/spreadsheets/d/1H33\\_WM7cqngCRN9O76uG4iWfFRK28Ufb2HI2dNPmIW8/edit?usp=sharing](https://docs.google.com/spreadsheets/d/1H33_WM7cqngCRN9O76uG4iWfFRK28Ufb2HI2dNPmIW8/edit?usp=sharing)

## PROGRAMA DE FORMACIÓN

Actividades realizadas:

# NIVELA TU CONOCIMIENTO

## MÓDULO AUTOGESTIONABLE NIVELATORIO

-  Módulo I "ABC de la Economía Digital y las Nuevas Tecnologías"
-  Módulo II "Elementos Vitales para tener un Negocio Online"
-  Módulo III "Claves del Éxito de los Negocios por Internet"
-  Módulo IV "Introducción al Marketing en Buscadores y Posicionamiento Web"

# PLATAFORMAS Y MODELOS DE NEGOCIO

☰ Default view

## Módulo: Plataformas y Modelos de Negocios para el Digital Commerce

☰ Modalidad	☰ Sección	Aa Acceso a los materiales + Acceso a las ...	➤ Docente
CLASE EN VIVO Complete	Infraestructura Plataformas de eCommerce	 Sesión de Apoyo y Dudas:	
CLASE EN VIVO Complete	Infraestructura Plataformas de eCommerce	 Obligatorio- Sesión de Apoyo y Dudas:	
CLASE EN VIVO Complete	Infraestructura Plataformas de eCommerce	 Hands On: Recibir asesoramiento para saber por dónde es mejor vender para su negocio	
CLASE EN VIVO Complete	Infraestructura Plataformas de eCommerce	 Comunidad de Practicas: Social Selling Whastapp	
Material On Dem:	Plataformas de eCommerce	 Unidad 1 - Plataformas eCommerce	 Nathalie Jacobs

☰ Modalidad	☰ Sección	Aa Acceso a los materiales + Acceso a las ...	➤ Docente
Material On Demand	Plataformas de eCommerce	Unidad 2 - Costos de Plataformas eCommerce	Nathalie Jacobs
Material On Demand	Infraestructura	Unidad 1 - Infraestructura eCommerce	Nathalie Jacobs
Material On Demand	Infraestructura	Unidad 2 - Números para la selección de Infraestructura	Nathalie Jacobs
Material On Demand	Modelos de Negocio	Unidad 1 - Verticales de Negocio en eCommerce	Nathalie Jacobs
CLASE EN VIVO Complete	Infraestructura Plataformas de eCommerce	Obligatorio- Sesión de Apoyo y Dudas:	
Material On Demand	Modelos de Negocio	Unidad 2 - Escalabilidad de Modelos de Negocio	Nathalie Jacobs
Material On Demand	Marketplace	Unidad 1 -Generalidades Marketplaces	Nathalie Jacobs
Material On Demand	Marketplace	Unidad 2 -Ser un Marketplace	Nathalie Jacobs
Material On Demand	Marketplace	Unidad 3 -Vender en Marketplaces	Nathalie Jacobs
CLASE EN VIVO	Infraestructura Plataformas de eCommerce	Comunidad de Practicas: Comenzar a vender en plataformas de terceros (Amazon, MercadoLibre, eBay)	
CLASE EN VIVO	Modelos de Negocio Marketplace	Hands On: Mejorar la plataforma web de venta online actual	
Material de Lectura		Material de Lectura	

# OPERACIONES Y MEDIOS DE PAGO

☰ Default view

## 📁 Módulo: Logística, Operaciones y Medios de Pago Inteligente

☰ Modalidad	☰ Sección	Aa Acceso a los materiales + Acceso a la...	➦ Docente
CLASE EN VIVO	Gestión de Procesos y Modelos Log	🔵 Obligatorio- Sesión de Apoyo y Dudas:	
Material On Demand	Gestión de Procesos y Modelos Log	🔴 Unidad 1 - Gestión de Procesos y Modelos Logísticos	<a href="#">in</a> Ariel Leiro
CLASE EN VIVO	Gestión de Procesos y Modelos Log	🔵 Comunidad de Practicas: Players Locales	
Material On Demand	Gestión de Procesos y Modelos Log	🔴 Unidad 2 - Preparación y entrega	<a href="#">in</a> Ariel Leiro
CLASE EN VIVO	Gestión de Procesos y Modelos Log	🔵 Hands On: Implementar una estrategia logística	

☰ Modalidad	☰ Sección	Aa Acceso a los materiales + Acceso a la...	➦ Docente
CLASE EN VIVO	Gestión de Procesos y Modelos Log	🔵 Comunidad de Practicas: Players Locales	
CLASE EN VIVO	Medios de Pago Fraude On Iline	🔵 Obligatorio- Sesión de Apoyo y Dudas:	
CLASE EN VIVO	Gestión de Procesos y Modelos Log	🔵 Comunidad de practicas: Implementar una estrategia de medios de pago	
Material On Demand	Medios de Pago	🔴 Unidad 1 - Introducción al Ecosistema Digital de Medios de Pago	<a href="#">in</a> Andres Laguzzi
Material On Demand	Medios de Pago	🔴 Unidad 2 - Garantías y Costos	<a href="#">in</a> Andres Laguzzi
Material On Demand	Medios de Pago	🔴 Unidad 3 - Omnicanalidad y Multicanalidad	<a href="#">in</a> Andres Laguzzi
Material On Demand	Fraude On Iline	🔴 Unidad 1 - Tipos de Fraude y Costos	<a href="#">in</a> Andres Laguzzi
Material On Demand	Fraude On Iline	🔴 Unidad 2 - Contracargos y 3D Secure	<a href="#">in</a> Andres Laguzzi
Material On Demand	Fraude On Iline	🔴 Unidad 3 - Conversión	<a href="#">in</a> Andres Laguzzi
CLASE EN VIVO	Medios de Pago Fraude On Iline	🔵 MCE: Implementar una estrategia de	

# MARKETING DIGITAL

☰ Default view

## Módulo: Marketing para Digital Commerce de Bienes y Servicios

☰ Modalidad	☰ Sección	Aa Acceso a los materiales + Acceso a las clases en Vivo
SESIÓN EN VIVO	Introducción al Marketing Digital	🔗 Comunidad de Practicas: Metodología Canvas
Material On Demand	Introducción al Marketing Digital	📺 Unidad 1 - Introducción al Marketing Digital
Material On Demand	Introducción al Marketing Digital	📺 Unidad 2 - SEO y contenido
SESIÓN EN VIVO	Introducción al Marketing Digital	🔗 Obligatorio- Sesión de Apoyo y Dudas:
Material On Demand	Introducción al Marketing Digital	📺 Unidad 3 - Fuente de Tráfico I: Introducción y Redes Sociales
☰ Modalidad	☰ Sección	Aa Acceso a los materiales + Acceso a las clases en Vivo
Material On Demand	Introducción al Marketing Digital	📺 Unidad 4 - Fuente de tráfico II: Google
Material On Demand	Introducción al Marketing Digital	📺 Unidad 5 - Plan de Marketing Digital
SESIÓN EN VIVO	Introducción al Marketing Digital	🔗 Hands On: Implementar una campaña de marketing online para lograr ventas online
SESIÓN EN VIVO	Introducción al Marketing Digital	🔗 Comunidad de Practicas: Social Selling Instagram, Facebook y TikTok
Material de Lectura		📖 Material de Lectura

# TRANSFORMACIÓN DIGITAL

☰ Default view

Filter Sort Q ↕

## Módulo: Retail eCommerce y la Transformación Digital en Comercio Minorista ...

☰ Modalidad

☰ Sección

Aa Acceso a los materiales + Acceso a las clases en Vivo

CLASE EN VIVO	CANVAS Servicio al cliente	Obligatorio- Sesión de Apoyo y Dudas:
Material On Demand	Servicio al cliente	Unidad 1 - El Servicio de Atención al Cliente
Material On Demand	Servicio al cliente	Unidad 2 - Equipo, Herramientas y Plataformas
Material On Demand	Servicio al cliente	Unidad 3 - Contratos y acuerdos
Material On Demand	Servicio al cliente	Unidad 4 - Indicadores
Material On Demand	CANVAS	Unidad 1 - Modelo CANVAS para el negocio digital
Material On Demand	CANVAS	Unidad 2 - Etapas de las verticales CANVAS
Material On Demand	CANVAS	Unidad 3 - Aplicación y medición de resultados
CLASE EN VIVO	CANVAS Servicio al cliente	Hands On: CANVAS

☰ Modalidad

☰ Sección

Aa Acceso a los materiales + Acceso a las clases en Vivo

Material On Demand	P&L - Profit & Loss	Unidad 1 - P&L
Material On Demand	P&L - Profit & Loss	Unidad 2 - KPIs importantes para la medición
CLASE EN VIVO	P&L - Profit & Loss	Hands On: P&L
CLASE EN VIVO	P&L - Profit & Loss	Comunidad de Practicas: Mejorar la estrategia de comercio electrónico implementada en los últimos meses
Material de Lectura		Material de Lectura

- Acceso al programa

<https://www.notion.so/ecommercinstitute/PROGRAMA-DE-FORMACION-INTENSIVO-EN-DIGITAL-COMMERCE-ON-DEMAND-47ff0cfe06f3451390a67f35c3ef7629>

		<p>Asistencia técnica para la ejecución de un proyecto para el apoyo de la digitalización de MIPYMES, PYMPAs y Empresas de Capital Social Solidario en Costa Rica</p>	<p>VERSIÓN FINAL</p> <hr/> <p>Página 34 de 72</p>
---	---	---	---

- Reporte de Asistencia al programa de formación

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1UTxuB-1kqTkujotbyioTulG4L3L1SmX2OpKWow6dqxM/edit?usp=sharing>

Importante: Tener en cuenta la pestaña inscriptos

- **Reporte de evaluación / calificación del programa de formación**

9,33 es la media de las valoraciones obtenidas para las clases del programa de formación.

El detalle de las evaluaciones lo pueden encontrar en el siguiente enlace:

[https://docs.google.com/spreadsheets/d/1\\_w-Cxqg4gMkomfya90bEIZsyAjkvrDF0mELgEME2IXA/edit?usp=sharing](https://docs.google.com/spreadsheets/d/1_w-Cxqg4gMkomfya90bEIZsyAjkvrDF0mELgEME2IXA/edit?usp=sharing)

## Encuentro de cierre del programa

Para ambos grupos, se realizó una reunión de cierre del programa el día 24 de marzo en el Auditorio Edificio MIRA, Zapote.

El encuentro contó con la siguiente agenda y participaciones:

Tema	Hora
<b>Palabras de bienvenida</b> - <b>Sra. Jannixia Villalobos Vindas</b> Viceministra de Ciencia, Innovación y Tecnología Ministerio de Ciencia, Innovación Tecnología y Telecomunicaciones - <b>Sr. José Antonio Arce Brenes</b> Jefe de Registro PYME Ministerio de Economía, Industria y Comercio - <b>Sr. Marcelo Burman</b> Gerente General Regional, ConnectaB2B	9:10 - 9:30a.m.
<b>Experiencias compartidas de los participantes</b> - Los participantes compartirán sus casos de aplicación de lo aprendido en el programa y resultados	9:30 - 10:10a.m.
<b>Receso - refrigerio</b>	20 minutos
<b>Presentación: casos de éxito con tiendas en línea en Costa Rica</b> - Jeffrey Chaves Presidente NIDUX / Presidente Cámara de Comercio Electrónico de Costa Rica <a href="https://www.linkedin.com/in/jeffrey-chaves-acu%C3%B1a-a94a7820/">https://www.linkedin.com/in/jeffrey-chaves-acu%C3%B1a-a94a7820/</a>	10:30 - 11:00a.m.
<b>Presentación: Marketing digital, uso de redes sociales en el país</b> - Ana Laura Mora Visual Design Manager   SCRUM Master AMAZON <a href="https://www.linkedin.com/in/analauramora/">https://www.linkedin.com/in/analauramora/</a>	11:00 - 11:30a.m.
<b>Presentación: uso de ChatGPT y la inteligencia artificial para la Mipyme</b> - <b>Marcelo Burman</b> Gerente General Regional, ConnectaB2B <a href="https://www.linkedin.com/in/marcelo-burman/">https://www.linkedin.com/in/marcelo-burman/</a>	11:30 - 12:00 m.
<b>Cierre de actividad</b> - Palabras de cierre	12 m.

		Asistencia técnica para la ejecución de un proyecto para el apoyo de la digitalización de MIPYMES, PYMPAs y Empresas de Capital Social Solidario en Costa Rica	VERSIÓN FINAL Página 36 de 72
---	---	--	----------------------------------

## Mensaje / mail de convocatoria:

Este mensaje se envió, no solo para convocatoria, sino también para actualizar el status de las sesiones obligatorias de cara a la graduación.

—

Buenas tardes

Un gusto saludarte por esta vía. Te escribo para contarte que el programa de Formación Acelera X10 está llegando a su final, y para obtener el certificado de graduación y aprobación del mismo, es necesario completar 2 requisitos.

### 1 - SESIONES

Por lo menos 5 de las 6 sesiones obligatorias virtuales aprobadas (sea por haber participado en vivo, o por verlas en forma asincrónica y completar el respectivo quiz).

Debajo te coloco cada una de las sesiones, con su link en caso que la tengas que rehacer, y el status que tenemos de tu participación en la misma.

01 Noviembre: Definición de objetivos y resultados a alcanzar:

<https://ecapacitacion.co/3WePPJa>

Status: XX

15 Noviembre: Plataformas Comenzar a desarrollar y vender en plataforma propia:

<https://ecapacitacion.co/3U5119n>

Status: XX

29 Noviembre: Logística:

<https://ecapacitacion.co/3O7Y6Lj>

Status: XX

24 Enero: Sesión de Apoyo y Dudas:

<https://ecapacitacion.co/3YsDbYo>

Status: XX

07 Febrero: Sesión de Apoyo y Dudas:

<https://ecapacitacion.co/3FpanXW>

Status: XX

		Asistencia técnica para la ejecución de un proyecto para el apoyo de la digitalización de MIPYMES, PYMPAs y Empresas de Capital Social Solidario en Costa Rica	VERSIÓN FINAL Página 37 de 72
---	---	--	----------------------------------

21 Febrero: Sesión de Apoyo y Dudas:

<https://ecapacitacion.co/3PtSb3Y>

Status: XX

## 2 - CHEQUEO DIGITAL

El segundo requisito es completar el formulario del Chequeo digital de salida que está en este link <https://form.jotform.com/222997269724876>

Aprovecho para recordarte el encuentro presencial (no obligatorio) el día Viernes 24 de Marzo en las instalaciones del MICITT, para la cual hay que registrarse acá <https://form.jotform.com/230716772916866> (cupos limitados, y se están llenando).

¡Espero el programa haya sido de gran provecho! Cualquier duda, estamos a disposición.

### **Recordatorio:**

Hola a todos!

Un simple recordatorio acompañado de la agenda que tendremos en la actividad. Nos vemos este viernes a las 9 am en las instalaciones del MICITT para la actividad presencial de cierre del programa AceleraX10.

Adjunto envió el programa.

Mañana, además, les estaré enviando un link para que algunos de quienes tengan carro puedan reservar espacio (tenemos solo 15 campos para carros), el resto deberá dejarlo en los alrededores del Ministerio. El sistema será que los primeros que completen ese formulario serán los que podrán dejar el carro, y cuando se completa, ya no habrá más campos adentro.

Tenemos una agenda muy interesante que sin duda será de mucho valor para quienes asistan... recuerdo que para ir hay que apuntarse en el siguiente link

<https://form.jotform.com/230716772916866>.

Vamos a entender cómo están funcionando las redes sociales en el país, como hacen las tiendas en línea que venden, como implementar inteligencia artificial en nuestros negocios (para pymes) ... pero más que nada, vamos a conocer los casos de éxito que podemos ver de los participantes del programa AceleraX10 (que por dicha son muchos, y de ellos también podemos aprender).

Aprovecho para recordarles que aún pueden completar las clases obligatorias que tengan pendientes, y así poder graduarse. Para hacerlo, también hay que completar el chequeo digital (la gran mayoría ya lo hizo.. gracias!)

Nos vemos el viernes.

Feliz noche

Marcelo

### Fotografías del encuentro

Aquí se colocan algunas imágenes. La galería completa (videos y fotos) se encuentra en el siguiente link

[https://drive.google.com/drive/folders/1ypY-xkb\\_NzG8wEhcypVlh2GV4bUw3YZV](https://drive.google.com/drive/folders/1ypY-xkb_NzG8wEhcypVlh2GV4bUw3YZV)







Videos de mentoras a empresas participantes

[https://drive.google.com/drive/folders/1Y5LnWhAyGLADvd69eOd60ZeOJ4JNPM\\_-?usp=share\\_link](https://drive.google.com/drive/folders/1Y5LnWhAyGLADvd69eOd60ZeOJ4JNPM_-?usp=share_link)

## Casos de éxito

Compartimos algunos ejemplos de casos de éxito, presentados por el grupo de Asesoramiento:

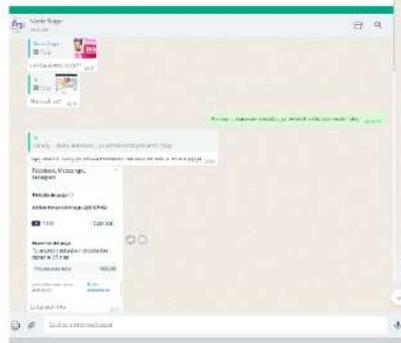
- **Caso: NANI SUGAR**
  - **Objetivo:** lograr inscriptos para sus cursos
  - **Acciones implementadas:** acciones promocionales a través de Facebook
  - **Resultados**



En enero sale con clases de pastelería para los niños como actividad en vacaciones haciendo publicidad y la rompió!  
 357 comentarios en la publicación  
 33 veces compartido  
 25 niños inscriptos  
 Varias niños volvieron a tomar la clase (recompra)



2do encuentro analizamos estos resultados y definimos hacer campaña en Febrero para los cursos de marzo diferenciando targets y haciendo publicidad en facebook



Se le ayuda en línea a armar los posts y la campaña de Facebook, se hace un encuentro "ad hoc"... pero la campaña es un éxito!

		<p>Asistencia técnica para la ejecución de un proyecto para el apoyo de la digitalización de MIPYMES, PYMPAs y Empresas de Capital Social Solidario en Costa Rica</p>	<p>VERSIÓN FINAL</p> <p>Página 42 de 72</p>
---	---	---	---



Se vendieron:

8 cupos del sábado (total de cupos)

6 cupos de miércoles

5 cupos de lunes

Eso prácticamente duplica los cupos que Nani tenía cubiertos en noviembre donde estaba dando 2 cursos y tenía 5 personas en cada uno!



- **Caso: AUTOGUIAS**

- **Objetivo:** generar 100 sesiones entre clientes nuevos y existentes (sería un x5 de las sesiones actuales)

- **Acciones implementadas**

[Ver reporte detallado](#)

- **Resultados**

La campaña reporta cerca de 3,000 impresiones y 64 visitas al sitio.

Más casos en los siguientes enlaces:

[https://docs.google.com/presentation/d/1EOs2ASyT2woftNZ8tdBw58myvrsHmS3guzq5c8-HA1E/edit?usp=share\\_link](https://docs.google.com/presentation/d/1EOs2ASyT2woftNZ8tdBw58myvrsHmS3guzq5c8-HA1E/edit?usp=share_link)

<https://docs.google.com/presentation/d/1nBXwDSuePzGVswyjtTOGkPew7BnwBw9y/edit?usp=>

		Asistencia técnica para la ejecución de un proyecto para el apoyo de la digitalización de MIPYMES, PYMPAs y Empresas de Capital Social Solidario en Costa Rica	VERSIÓN FINAL Página 43 de 72
---	---	--	----------------------------------

[sharing&ouid=112312833413456525843&rtpof=true&sd=true](https://docs.google.com/presentation/d/1L-6z8xKfflqQ_SDomsZDJWA_5KA9-4_M/edit?usp=sharing&ouid=112312833413456525843&rtpof=true&sd=true)

[https://docs.google.com/presentation/d/1L-6z8xKfflqQ\\_SDomsZDJWA\\_5KA9-4\\_M/edit?usp=sharing&ouid=112312833413456525843&rtpof=true&sd=true](https://docs.google.com/presentation/d/1L-6z8xKfflqQ_SDomsZDJWA_5KA9-4_M/edit?usp=sharing&ouid=112312833413456525843&rtpof=true&sd=true)

[https://drive.google.com/drive/mobile/folders/1w5lylpqz4LLmmAsxtZJhvXFGBX0HhQ8K/1-hrmw261X9En7JT0j4\\_2DKI79YGLg6of/1wLa2z3mHzGotwvgo-f2\\_9jWpRE1Err4/1YMEy4ST2ml6EwAX7ymlOd6QOtt-OTUmB/1TkI8efSlSYYCh3D-Y6iMLsCz7wOI7SQg?usp=share\\_link&sort=13&direction=a](https://drive.google.com/drive/mobile/folders/1w5lylpqz4LLmmAsxtZJhvXFGBX0HhQ8K/1-hrmw261X9En7JT0j4_2DKI79YGLg6of/1wLa2z3mHzGotwvgo-f2_9jWpRE1Err4/1YMEy4ST2ml6EwAX7ymlOd6QOtt-OTUmB/1TkI8efSlSYYCh3D-Y6iMLsCz7wOI7SQg?usp=share_link&sort=13&direction=a)

**Otros casos:**

- **Oreka de Lauren**  
Se animó a generar contenidos y vender por su propia landing con campaña de adwords.  
Ver todo el seguimiento en:  
[https://drive.google.com/drive/folders/10hJi9ja4cst5-1VbHpyYtbTNPUGX7X5I?usp=share\\_link](https://drive.google.com/drive/folders/10hJi9ja4cst5-1VbHpyYtbTNPUGX7X5I?usp=share_link)
- **Kimberly Sanches** generó contenido para Instagram y facturó el triple que hace un año.
- **ERP Lawyer** realizó una estrategia global de marketing  
Ver todo el seguimiento en:  
[https://drive.google.com/drive/folders/1xeoZ0ntCk6vNotfwl5PpeCbGRp5tw13W?usp=share\\_link](https://drive.google.com/drive/folders/1xeoZ0ntCk6vNotfwl5PpeCbGRp5tw13W?usp=share_link)
- **Apoderma**
  - Incremento en seguidores  
[https://docs.google.com/presentation/d/1\\_Suk\\_zgUXBQA9K9TERLZHdb\\_rRvuvE8RI2KPQopNx4P4/edit#slide=id.p](https://docs.google.com/presentation/d/1_Suk_zgUXBQA9K9TERLZHdb_rRvuvE8RI2KPQopNx4P4/edit#slide=id.p)
  - **Mueblería Gema**
    - Generación de leads a través de campañas en Meta  
<https://docs.google.com/presentation/d/1uMzPNFqzBaFp1HQgvfDpOoCFWjB5fh9W-XWreR5vKec/edit#slide=id.p>

		<b>Asistencia técnica para la ejecución de un proyecto para el apoyo de la digitalización de MIPYMES, PYMPAs y Empresas de Capital Social Solidario en Costa Rica</b>	VERSIÓN FINAL Página 44 de 72
---	---	---	----------------------------------

## Anexos

		<p>Asistencia técnica para la ejecución de un proyecto para el apoyo de la digitalización de MIPYMES, PYMPAs y Empresas de Capital Social Solidario en Costa Rica</p>	<p>VERSIÓN FINAL</p> <hr/> <p>Página 45 de 72</p>
---	---	---	---

## Ejemplo de Carta Compromiso para el Programa de Asesoramiento



### CARTA COMPROMISO Programa de Asesoramiento

Felicitaciones por participar en el Programa de Transformación Digital para MiPyMES, PYMPAs y OES de COSTA RICA. Acelera x10 tus Ventas Digitales. Programa especializado e intensivo de asistencia técnica en Digital Commerce.

Para poder formalizar tu participación en el programa, es necesario que firmes la aceptación de los términos y condiciones del servicio que se te va a ofrecer y que manifiestes tu compromiso de participar en cada una de las actividades del programa y de dedicar el tiempo necesario para lograr tus objetivos de ventas online.

El programa incluye las siguientes actividades:  
Sesiones de asesoramiento y colaboración para el desarrollo de habilidades y transferencia de conocimientos especializados en el uso, incorporación, adopción de metodologías, procesos y herramientas digitales que logren hacer más eficiente los procesos de la empresa e incrementar su productividad en temas relacionados con comercio electrónico.

- Inicio 18 de octubre
- Duración 3 meses (con receso en diciembre y enero)
- 6 encuentros grupales obligatorios
- 6 encuentros grupales optativos
- 3 encuentros presenciales
- 3 sesiones personalizadas
- Participación en comunidad de aprendizaje compartido

Te comprometes a:

- completar el "Chequeo Digital" en línea o evaluación similar para determinar el nivel de desarrollo de las capacidades digitales de tu empresa
- participar en reuniones/capitaciones/asesorías presenciales y online, tanto individuales como grupales
- dedicar el tiempo necesario para lograr los objetivos del programa
- brindar la información referente a ventas online necesaria para hacer el seguimiento del impacto y de los resultados del programa. Y autorizas a las entidades organizadoras a utilizarla para sacar estadísticas generales y grupales del programa.

Más detalles en:

<https://commerceinstitute.com/education/acelera-tus-ventas-digitales-costa-rica/>

La participación en el Programa de Transformación Digital para MiPyMES, PYMPAs y OES de COSTA RICA. Acelera x10 tus Ventas Digitales otorgan el derecho a micitt, MEIC, BID, Ecommerce Institute y Connecta, de usar y publicar imágenes y grabaciones de las

		<p>Asistencia técnica para la ejecución de un proyecto para el apoyo de la digitalización de MIPYMES, PYMPAs y Empresas de Capital Social Solidario en Costa Rica</p>	<p>VERSIÓN FINAL</p> <hr/> <p>Página 46 de 72</p>
---	---	---	---



personas participantes, obtenidas durante el programa. Los/as participantes aceptan que los usen con o sin su nombre y para cualquier propósito legal, incluyendo publicidad, ilustración y contenido Web.

Firma del compromiso:

Acepto los términos y condiciones del servicio que se me va a ofrecer y manifiesto mi compromiso de participar en cada una de las actividades del programa y de disponer de por lo menos 4 horas por semana para poder cumplir con las actividades, ejercicios e implementaciones necesarias para aumentar las ventas online de mi negocio.

Firma de la persona participante:

**Nombre y apellido:** Raquel Goldstein Canales  
**Cédula de Identidad:** 503090635  
**Nombre legal de la unidad productiva:** Zulé  
**Cédula de la unidad productiva:** 503090635  
**Nombre comercial de la unidad productiva:** Zulé  
**Correo electrónico de contacto:** draquelmely@gmail.com  
**Teléfono de contacto:** 83267121

**Confirma recibido**  
Marcelo Burman

		<p>Asistencia técnica para la ejecución de un proyecto para el apoyo de la digitalización de MIPYMES, PYMPAs y Empresas de Capital Social Solidario en Costa Rica</p>	<p>VERSIÓN FINAL</p> <hr/> <p>Página 47 de 72</p>
---	---	---	---

## Ejemplo de Carta Compromiso para el Programa de Formación



### **CARTA COMPROMISO** **Programa de Formación**

Felicitaciones por participar en el Programa de Transformación Digital para MiPYMES, PYMPAs y OEES de COSTA RICA. Acelera x10 tus Ventas Digitales. Programa especializado e intensivo en Digital Commerce.

Para poder formalizar tu participación en el programa, es necesario que firmes la aceptación de los términos y condiciones del servicio que se te va a ofrecer y que manifiestes tu compromiso de participar en cada una de las actividades del programa y de dedicar el tiempo necesario para lograr tus objetivos de ventas online.

El programa incluye las siguientes actividades:

Sesiones de asesoramiento y colaboración para el desarrollo de habilidades y transferencia de conocimientos especializados en el uso, incorporación, adopción de metodologías, procesos y herramientas digitales que logren hacer más eficiente los procesos de la empresa e incrementar su productividad en temas relacionados con comercio electrónico.

- Inicio 18 de octubre
- Duración 3 meses (con receso en diciembre y enero)
- 6 encuentros online grupales obligatorios
- 6 encuentros online grupales optativos
- Participación en comunidad de aprendizaje compartido

Te comprometes a:

- completar el "Chequeo Digital" en línea o evaluación similar para determinar el nivel de desarrollo de las capacidades digitales de tu empresa
- participar en reuniones/capacitaciones/asesorías y online,
- dedicar el tiempo necesario para lograr los objetivos del programa
- brindar la información referente a ventas online necesaria para hacer el seguimiento del impacto y de los resultados del programa. Y autorizas a las entidades organizadoras a utilizarla para sacar estadísticas generales y grupales del programa.

La participación en el Programa de Transformación Digital para MiPYMES, PYMPAs y OEES de COSTA RICA. Acelera x10 tus Ventas Digitales otorgan el derecho a micitt, MEIC, BID, Ecommerce Institute y Connecta, de usar y publicar imágenes y grabaciones de las personas participantes, obtenidas durante el programa. Los/as participantes aceptan que los usen con o sin su nombre y para cualquier propósito legal, incluyendo publicidad, ilustración y contenido Web.

		<p>Asistencia técnica para la ejecución de un proyecto para el apoyo de la digitalización de MIPYMES, PYMPAs y Empresas de Capital Social Solidario en Costa Rica</p>	<p>VERSIÓN FINAL</p> <hr/> <p>Página 48 de 72</p>
---	---	---	---



Firma del compromiso:

Acepto los términos y condiciones del servicio que se me va a ofrecer y manifiesto mi compromiso de participar en cada una de las actividades del programa y de disponer de por lo menos 4 horas por semana para poder cumplir con las actividades, ejercicios e implementaciones necesarias para aumentar las ventas online de mi negocio.

Firma de la persona participante:

**Nombre y apellido:** Carlos Zegarra  
**Cédula de Identidad:** 108580704  
**Nombre legal de la unidad productiva:** Zegarra y Picado S.A.  
**Cédula de la unidad productiva:** 3 101 778672  
**Nombre comercial de la unidad productiva:** Happy Kitchen CR  
**Correo electrónico de contacto:** czegarrarestani@gmail.com  
**Teléfono de contacto:** 89134627

**Firma Recibido**  
 Marcelo Burman

		Asistencia técnica para la ejecución de un proyecto para el apoyo de la digitalización de MIPYMES, PYMPAs y Empresas de Capital Social Solidario en Costa Rica	VERSIÓN FINAL Página 49 de 72
---	---	--	----------------------------------

## Ejemplo de correo electrónico de bienvenida al Programa de Asesoramiento

Buenos días Cely Quesada,

¡Ahora sí, formalmente, te damos la bienvenida al **programa de Asesoramiento ACELERAX10!**

A continuación encontrarás toda la información sobre el mismo:

- Inicio 18 de octubre (durante el eCommerce Day, esperamos lo hayas podido aprovechar... si no estuviste, las sesiones quedaron grabadas en [sica.ecommerceday.org](http://sica.ecommerceday.org)).
- **Kick Off: 27 de octubre de 15:00 a 16:00 hs. - IMPORTANTE:** EN ESTA SESIÓN, QUE TAMBIÉN QUEDARÁ GRABADA, SE EXPLICARÁ EL FUNCIONAMIENTO DE LA PLATAFORMA, DINÁMICA DEL PROGRAMA Y TODAS LAS DUDAS QUE PUEDAS TENER.
- Duración 3 meses (con receso del 14 de diciembre al 15 de enero).
- 6 encuentros grupales obligatorios: (días lunes y/o miércoles).
- 6 encuentros grupales optativos (días lunes y/o miércoles).
- 3 encuentros presenciales: a definir.
- 3 sesiones personalizadas: se definirán por medio de agenda en calendly con los coaches, acordando los horarios en forma personal.
- Participación en comunidad de aprendizaje compartido: días lunes.
- **Cronograma: Puedes verlo haciendo click en el [siguiente link](#)**
- Clases On Demand: En caso de no poder asistir a los encuentros sincrónicos podrás recuperar las mismas con las grabaciones.

¿Dudas? A lo largo del Programa contarás con un tutor, que te ayudará con el seguimiento del programa y todas las cuestiones administrativas del mismo. La responsable es Karina Delgado, y su WhatsApp el siguiente <https://wa.me/50672918871>

**Formato:** estructura modular “Aprendizaje 100 % online” / “e-Learning”.

- Cuenta con seis (6) módulos: Un módulo Introductorio para definición de objetivos y resultados a alcanzar + 5 Módulos Centrales sobre los pilares del Digital Commerce en encuentros sincrónicos con una duración de 2 horas cada una.
- Espacios de Comunidad de Prácticas y aceleración de sus proyectos.
- Los encuentros sincrónicos se dictan a través de la Plataforma ZOOM: las clases son sincrónicas, es decir con los asesores, docentes y tutores presentes y en simultáneo con los alumnos conectados desde donde se encuentren y por cualquier dispositivo.
- El material de apoyo se ofrece a través de la metodología de e-learning eLeader+ y una Wiki de contenidos colaborativos online que es un espacio exclusivo y personalizado para

		Asistencia técnica para la ejecución de un proyecto para el apoyo de la digitalización de MIPYMES, PYMPAs y Empresas de Capital Social Solidario en Costa Rica	VERSIÓN FINAL Página 50 de 72
---	---	--	----------------------------------

realizar el Programa interactuando con los participantes, docentes y tutores. A través de esta herramienta los participantes podrán acceder a todas las funcionalidades necesarias para seguir la formación online.

- Los tipos de clases que vamos a tener en el programa son:

*eLEADER WORKSHOP CLASS*: aprendiendo “cómo hacerlo” a través de las mejores prácticas.

*eLEADER HANDS-ON CLASS*: aprender haciendo con los especialistas de la industria.

#### **CARGA HORARIA:**

- 1 vez por semana; encuentros de 2 horas de duración. Cantidad total 12 clases (6 obligatorias y 6 optativas).
- Cada 15 días (lunes) encuentros de Comunidad de Prácticas.

#### AULA VIRTUAL

Te acercamos un video explicativo sobre [cómo acceder al aula virtual](#). Los mismos pasos son explicados a continuación:

Antes que nada, te recuerdo que para habilitar el acceso necesitamos la carta compromiso firmada. A partir del lunes estarás recibiendo el acceso respectivo, así que te pido estés pendiente de tu email. En el mismo habrá recibido un correo electrónico de [notify@mail.notion.so](mailto:notify@mail.notion.so) con el nombre de su programa (revisar SPAM o Promociones en caso de no haberlo recibido), donde deberás:

1. Acceder dentro del mail al acceso: "Click here to view it"
2. Colocar su mail. IMPORTANTE: Deberá colocar el mail al cual está recibiendo ese mensaje.
3. Colocar el código que le enviará Notion.

En caso de tener problemas para ingresar, puedes ver el siguiente instructivo: [¿Qué hacer si no puedo ingresar?](#)

		<b>Asistencia técnica para la ejecución de un proyecto para el apoyo de la digitalización de MIPYMES, PYMPAs y Empresas de Capital Social Solidario en Costa Rica</b>	VERSIÓN FINAL Página 51 de 72
---	---	---	----------------------------------

## ¿QUÉ HACER EN EL CASO DE NO HABER ASISTIDO A UNA CLASE?

Podrás encontrar dentro del Aula, una vez hayas accedido, cada clase ya dictada con la siguiente información: temáticas, objetivo, grabación de la clase y presentación utilizada durante la misma.

- **Recuperación:** Para recuperar la clase y obtener el porcentaje de asistencia podrás hacerlo a través del examen que se encuentra dentro. Instructivo de cómo acceder a los materiales y recuperar la clase.

Cualquier consulta puedes responder a este correo o comunicarte al WhatsApp del Tutor.

O también en el grupo de WhatsApp del programa, que es en el siguiente link <https://chat.whatsapp.com/KSWx0MVPdIG9ubdFsYTm87>.

Probablemente el 90% de las dudas se satisfarán en la sesión del día jueves próximo, así que pedimos ese poquito de paciencia para no enviar consultas que allí se responderán y el programa comience correctamente.

Como siempre, quedo a disposición por cualquier duda al respecto.

Saludos y éxitos!

		Asistencia técnica para la ejecución de un proyecto para el apoyo de la digitalización de MIPYMES, PYMPAs y Empresas de Capital Social Solidario en Costa Rica	VERSIÓN FINAL Página 52 de 72
---	---	--	----------------------------------

## Ejemplo de correo electrónico de bienvenida al Programa de Formación

Buenas tardes Ivania Tenorio Mayorga,

¡Ahora sí, formalmente, te damos la bienvenida al **programa de Formación ACCELERAX10!**

A continuación encontrarás toda la información sobre el mismo:

- Inicio 18 de octubre (durante el eCommerce Day, esperamos lo hayas podido aprovechar... si no estuviste, las sesiones quedaron grabadas en [sica.ecommerceday.org](https://sica.ecommerceday.org)).
- **Kick Off: 27 de octubre de 16:00 a 17:00 hs. - IMPORTANTE:** EN ESTA SESIÓN, QUE TAMBIÉN QUEDARÁ GRABADA, SE EXPLICARÁ EL FUNCIONAMIENTO DE LA PLATAFORMA, DINÁMICA DEL PROGRAMA Y TODAS LAS DUDAS QUE PUEDAS TENER.
- Duración 3 meses (con receso del 14 de diciembre al 15 de enero 2023) Participación en comunidad de aprendizaje compartido: días lunes y/o miércoles.
- 6 encuentros online grupales optativos: días martes.
- 6 encuentros online grupales obligatorios: días martes.
- **Cronograma: Puedes verlo haciendo click en el [siguiente link](#)**

¿Dudas? A lo largo del Programa contarás con un tutor, que te ayudará con el seguimiento del programa y todas las cuestiones administrativas del mismo. La responsable es Karina Delgado, y su WhatsApp el siguiente <https://wa.me/50672918871>

## MODALIDAD

- 100% online y auto gestionable con apoyo tutorial. Pensada para acceder a los contenidos contando con la disponibilidad horaria del participante. El eCommerce Institute facilita al alumno, a través de los espacios de aula virtual el contenido, con acceso 100% On Demand, con el contacto y acompañamiento una vez por semana de un Tutor y Coach Académico.
- Los encuentros grupales semanales se dictan a través de la Plataforma ZOOM.
- Cuenta con seis módulos: Un módulo nivelatorio ABC del Comercio Electrónico. Un módulo Introdutorio para definición de objetivos y resultados a alcanzar + 4 Módulos Centrales sobre los pilares del Digital Commerce.
- Ciclo Virtual de cuatro módulos online auto-gestionables asincrónicos de aproximadamente 10 horas cada uno que el alumno programa de acuerdo con sus tiempos, aplicando técnicas de autogestión y autoevaluación; y que está disponible en el Aula Virtual previo al inicio de las clases con la finalidad de introducir, nivelar y/o instalar en el participante los conceptos básicos del Comercio Electrónico que se desarrollan con más profundidad y de forma práctica a lo largo de la cursada y en toda la capacitación de apoyo online que se propone.

		Asistencia técnica para la ejecución de un proyecto para el apoyo de la digitalización de MIPYMES, PYMPAs y Empresas de Capital Social Solidario en Costa Rica	VERSIÓN FINAL Página 53 de 72
---	---	--	----------------------------------

## CARGA HORARIA

2 Hs semanales de contenido en formato de video + 2 sesiones de apoyo cada 15 días + 1 clase Magistral mensual

Lunes o miércoles de por medio se abrirán Espacios Colaborativos opcionales donde podrás encontrar una oportunidad de revisión de contenidos dictados y un espacio para realizar preguntas relacionadas al contenido. Será un lugar de reflexión, networking.

## AULA VIRTUAL

Te acercamos un video explicativo sobre [cómo acceder al aula virtual](#). Los mismos pasos son explicados a continuación:

Antes que nada, te recuerdo que para habilitar el acceso necesitamos la carta compromiso firmada. A partir del lunes estarás recibiendo el acceso respectivo, así que te pido que estés pendiente de tu email. En el mismo habrá recibido un correo electrónico de [notify@mail.notion.so](mailto:notify@mail.notion.so) con el nombre de su programa (revisar SPAM o Promociones en caso de no haberlo recibido), donde deberás:

1. Acceder dentro del mail al acceso: "Click here to view it"
2. Colocar su mail. IMPORTANTE: Deberá colocar el mail al cual está recibiendo ese mensaje.
3. Colocar el código que le enviará Notion.

En caso de tener problemas para ingresar, puedes ver el siguiente instructivo: [¿Qué hacer si no puedo ingresar?](#)

Cualquier consulta puedes responder a este correo o comunicarte al WhatsApp del Tutor. O también en el grupo de WhatsApp del programa, que es en el siguiente link <https://chat.whatsapp.com/EqyOicHZfoiAWDPi9Wqvjy>. Probablemente el 90% de las dudas se satisfarán en la sesión del día jueves próximo, así que pedimos ese poquito de paciencia para no enviar consultas que allí se responderán y el programa comience correctamente.

Como siempre, quedo a disposición por cualquier duda al respecto.

Saludos y éxitos!

Cronograma Programa de Asesoramiento Acelerax10

Ver en el siguiente enlace

		<b>Asistencia técnica para la ejecución de un proyecto para el apoyo de la digitalización de MIPYMES, PYMPAs y Empresas de Capital Social Solidario en Costa Rica</b>	VERSIÓN FINAL Página 54 de 72
---	---	---	----------------------------------

[https://docs.google.com/spreadsheets/d/1EWQxQ7rtuxuFkyjpc9-hdo\\_mzyxbucGOCw0ZinJi0uM/edit#gid=0](https://docs.google.com/spreadsheets/d/1EWQxQ7rtuxuFkyjpc9-hdo_mzyxbucGOCw0ZinJi0uM/edit#gid=0)

Cronograma Programa de Formación Acelerax10

Ver en el siguiente enlace

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1IQGygdBbpANkbHVMUoES-RSCcyxLUZCX2Y3dYreUjyA/edit#gid=0>

		<p>Asistencia técnica para la ejecución de un proyecto para el apoyo de la digitalización de MIPYMES, PYMPAs y Empresas de Capital Social Solidario en Costa Rica</p>	<p>VERSIÓN FINAL</p> <p>Página 55 de 72</p>
---	---	---	---

Detalle de evento presencial de Apertura del Programa Acelerax10

### Palabras de apertura del Programa Acelerax10

En el espacio de apertura de la jornada matutina, se contó con la participación de la Señora Jannixia Villalobos Vindas, Viceministra de Ciencia, Tecnología e Innovación MICITT.

En el espacio de apertura de la jornada vespertina, se contó con la participación del Señor Cristian Rucavado Leandro, Viceministro de Economía, MEIC

### Asistentes

- En el siguiente listado, las personas registradas para el evento presencial de lanzamiento del programa y las finalmente acreditadas
  - [https://docs.google.com/spreadsheets/d/18C1CgFfkWvx7QKSeZ2eYmM6tB5Xa\\_k-EljHhSSiC2U/edit#gid=1918691702](https://docs.google.com/spreadsheets/d/18C1CgFfkWvx7QKSeZ2eYmM6tB5Xa_k-EljHhSSiC2U/edit#gid=1918691702)

### Fotos del encuentro



Vista general de la audiencia.



Participación de doña Jannixia Villalobos Vindas, Viceministra de Ciencia, Tecnología e Innovación MICITT, junto a Marcelo Burman y Marcos Pueyrredon, directores del programa.



Participación del Señor Cristian Rucavado Leandro, Viceministro de Economía, MEIC

		Asistencia técnica para la ejecución de un proyecto para el apoyo de la digitalización de MIPYMES, PYMPAs y Empresas de Capital Social Solidario en Costa Rica	VERSIÓN FINAL Página 59 de 72
---	---	--	----------------------------------

Formulario a completar por las MiPymes en cada sesión de mentoría

[https://docs.google.com/spreadsheets/d/1kxJfys\\_KvOkPnI2Ho4xXkCBkEIDYnG4E9IXe20cvnl/edit?usp=sharing](https://docs.google.com/spreadsheets/d/1kxJfys_KvOkPnI2Ho4xXkCBkEIDYnG4E9IXe20cvnl/edit?usp=sharing)

Mail de invitación al cierre del programa y regularización situación académica

Buenas tardes XXX

Un gusto saludarte por esta vía. Te escribo para contarte que el programa de Formación Acelera X10 está llegando a su final, y para obtener el certificado de graduación y aprobación del mismo, es necesario completar 2 requisitos.

#### 1 - SESIONES

Por lo menos 5 de las 6 sesiones obligatorias virtuales aprobadas (sea por haber participado en vivo, o por verlas en forma asincrónica y completar el respectivo quiz).

Debajo te coloco cada una de las sesiones, con su link en caso que la tengas que rehacer, y el status que tenemos de tu participación en la misma.

31 Octubre: Definición de objetivos y resultados alcanzar:

<https://ecapacitacion.co/3WgE8Sy>

Status: XX

09 Noviembre: Plataformas:

<https://ecapacitacion.co/3tulF6m>

Status: Pendiente

23 Noviembre: Logística:

<https://ecapacitacion.co/3TJ55eW>

Status: Pendiente

23 Enero: Medios de Pago:

<https://ecapacitacion.co/3Wnj3oq>

Status: Pendiente

13 Febrero: Marketing:

<https://ecapacitacion.co/3FwsHhY>

Status: Pendiente

		<p>Asistencia técnica para la ejecución de un proyecto para el apoyo de la digitalización de MIPYMES, PYMPAs y Empresas de Capital Social Solidario en Costa Rica</p>	<p>VERSIÓN FINAL</p> <hr/> <p>Página 60 de 72</p>
---	---	---	---

22 Febrero: Atención al cliente y transformación digital:

<https://ecapacitacion.co/3uRTjEX>

Status: Pendiente

## 2 - CHEQUEO DIGITAL

El segundo requisito es completar el formulario del Chequeo digital de salida que está en este link <https://form.jotform.com/222686506884064>

Aprovecho para recordarte el encuentro presencial (no obligatorio) el día Viernes 24 de Marzo en las instalaciones del MICITT, para la cual hay que registrarse acá

<https://form.jotform.com/230716772916866> (cupos limitados, y se están llenando).

Por último, recordarles que pueden tomar las sesiones pendientes con sus coaches hasta fin de mes... sabemos que quienes lo han hecho tuvieron resultados en ventas, así que los invito a no desaprovechar la oportunidad.

¡Espero el programa haya sido de gran provecho! Cualquier duda, estamos a disposición.

		Asistencia técnica para la ejecución de un proyecto para el apoyo de la digitalización de MIPYMES, PYMPAs y Empresas de Capital Social Solidario en Costa Rica	VERSIÓN FINAL Página 61 de 72
---	---	--	----------------------------------

Mensaje final para regularizar situación académica

 **Buenos días** 

🌟 Recuerden llenar el chequeo digital:

<https://form.jotform.com/222686506884064> (es uno al inicio y otro al final)

🌟 Si faltaron a alguna clase obligatoria pueden recuperar la asistencia viendo la grabación y haciendo la evaluación

18:03

### Clases y Evaluaciones Obligatorias

🌟 31 Octubre: 🖱️ MCC: Definición de objetivos y resultados a alcanzar:

Grabación: <https://ecapacitacion.co/3WgE8Sy>

Evaluación: <https://ecapacitacion.co/3JVpGLj>

🌟 09 Noviembre: 🖱️ MCC: Plataformas:

Grabación: <https://ecapacitacion.co/3tulF6m>

Evaluación: <https://ecapacitacion.co/3LzWtXI>

🌟 23 Noviembre: 🖱️ Logística

Grabación: <https://ecapacitacion.co/3TJ55eW>

Evaluación: <https://ecapacitacion.co/3n88MQK>

🌟 23 Enero: 🖱️ Medios de Pago:

Grabación: <https://ecapacitacion.co/3Wnj3oq>

Evaluación: <https://ecapacitacion.co/3TwZud7>

🌟 13 Febrero: 🖱️ Marketing:

Grabación: <https://ecapacitacion.co/3FwsHhY>

Evaluación: <https://ecapacitacion.co/3JWqMXi>

🌟 22 Febrero: 📩 Atención al cliente y transformación digital:

Grabación: <https://ecapacitacion.co/3uRTjEX>

Evaluación: <https://ecapacitacion.co/3yWWoWm>

18:03



Si llegan a tener alguna consulta o duda nos avisan que con mucho gusto les ayudamos.

18:04

🚀 Recuerden que todo lo que hagan hasta el jueves se va a ver el viernes.

18:05



~ Alejandro Ruiz Sanchez +506 8702 8421

Buen día, esta bien gracias.

18:06



~ Ma.Cristina +54 9 11 2785-6903

Asistencias

⚡ ¿Cómo acceder a mi asistencia?:

[ecapacitacion.co](https://ecapacitacion.co)

🖥️ Pueden revisar su asistencia en este enlace:

<https://ecapacitacion.co/3FEQq0a>

18:10

		<p>Asistencia técnica para la ejecución de un proyecto para el apoyo de la digitalización de MIPYMES, PYMPAs y Empresas de Capital Social Solidario en Costa Rica</p>	<p>VERSIÓN FINAL</p> <hr/> <p>Página 63 de 72</p>
---	---	---	---

Ejemplo de certificado entregado al finalizar el programa



		<b>Asistencia técnica para la ejecución de un proyecto para el apoyo de la digitalización de MIPYMES, PYMPAs y Empresas de Capital Social Solidario en Costa Rica</b>	<b>VERSIÓN FINAL</b>  Página 64 de 72
---	---	---	---

## Ejemplos de mensajes de agradecimiento recibidos

De: **Adriana Fonseca Paniagua** <[nanisugar@gmail.com](mailto:nanisugar@gmail.com)>  
Date: sáb, 1 abr 2023 a las 6:19  
Subject: Evaluaciones concluidas  
To: Marcelo Burman <[marcelo.burman@connectab2b.com](mailto:marcelo.burman@connectab2b.com)>

Hola don Marcelo! Cómo está?  
Espero que muy bien!  
Don Marcelo ya concluí las dos evaluaciones que me hacían falta para concluir el proceso!  
YoRealmente estoy súper agradecida por tan hermosa oportunidad de poder participar en todo este proceso!  
Sinceramente y de todo corazón agradezco por mi Coach Sabrina que fue increíble y sé que un 90% del éxito que obtuve en ventas, marketing, programación, generación de contenido en redes etc se lo debo a ella y a su incansable labor por ayudarme a salir adelante.  
Gracias al programa, gracias a ustedes, gracias, gracias, gracias!  
Con cariño!  
Adriana Fonseca.

Re: [Info Norte Sur] Certificado Aprobación - Programa de Transformación Digital Externo Recibidos x

 **María de los Angeles Solís** <[msolis@nortesuranarquitectos.com](mailto:msolis@nortesuranarquitectos.com)>  
para mí, info lun, 3 abr, 19:55 (hace 14 horas) ☆ ↶ ⋮

Buenas tardes, muchas gracias por todo. El certificado está correcto y el programa nos dejó con mucha información y bien encaminados. Agradecemos mucho todo el apoyo, la atención a todos nuestros mensajes y sobre todo tanta información valiosa. Especial agradecimiento a Sabrina Caparelli cuya guía y atención fueron clave para aprovechar y aplicar al máximo el programa a la medida de lo que necesitamos y sobre todo adaptarlo como a presa de servicios.

Felicitaciones al E-commerce Institute por haber reunido a tan fabuloso equipo.

Saludos cordiales.

María de los Angeles Solís  
Norte Sur Arquitectos

Re: Certificado Aprobación - Programa de Transformación Digital Externo Recibidos x

 **Alejandro Ruiz**  
para mí lun, 3 abr, 19:49 (hace 14 horas) ☆ ↶ ⋮

Buen día

Recibido, gracias, muy agradecidos por la oportunidad que nos brindaron, la cual fue de mucha utilidad, para el negocio, seguiremos avanzado con la tecnología para que el mercado en línea sea cada vez mas valioso, para cada una de la empresas de los diferentes mercados.

RE: Certificado Aprobación - Programa de Transformación Digital Externo Recibidos x

 **Ginnetto - ADETUR Costa Rica Prado**  
para mí 12:59 (hace 4 minutos) ☆ ↶ ⋮

Quiero agradecer a todas las instituciones y organizaciones que nos tomaron en cuenta para este programa, no duden en que nuestra empresa, sigue creciendo por ese acompañamiento y oportunidad, como otra empresa despues de la Pandemia.

Muchas gracias, por favor tomarnos en cuenta para proximas capacitaciones.

Ginnetto Prado Cubille  
GERENTE GENERAL  
ADETUR  
tel/Fax: (506) 2450 39 19  
Cel: (506) 87129294  
[www.allcostaricoadventura.com](http://www.allcostaricoadventura.com)  
[info@allcostaricoadventura.com](mailto:info@allcostaricoadventura.com)  
message: adeturviojee@hotmail.com  
skype: adeturviojee

Quería agradecer a todo el equipo y en especial a Nicole por estar ahí evacuando nuestras dudas, gracias por ayudarnos y darnos a conocer herramientas para crecer digitalmente y e ir de la mano con el mercado evolucionando. Con los conocimientos transmitidos pudimos pulir nuestro whatsapp bussines, la pagina web que teníamos en Estados Unidos la nacionalizados y tenemos una pasarela de pagos con opciones para nuestros clientes, antes por ese motivo perdíamos ventas ahora con este cambio todos los clientes prefieren hacer su pedido por este medio ya que es mas fácil y eficiente. Ahora en día recibimos mas pedido, nos hemos ayudado mucho con redes sociales, hacer nuestro canvas nos ayuda mucho a conocer más nuestro negocio.

Muchas gracias 🙏😊

23:41



**Adriana Fonse...** 8:19 p. m. ← ...

para yo ▾

**Hola! Excelente! Procederé a hacer la última clase obligatoria que me hace falta!**

**Y a llenar el formulario!**

**En cuanto a mi coach ha sido i creíble!**

**Gracias a Sabrina he logrado ventas en grupos de personas que nunca pensé!**

**Estoy sumamente agradecida con ustedes y con Sabri porque fue un antes y un después de recibir sus clases que he logrado Realmente ver monetizados mis esfuerzos!**

**Mil**

**Gracias!**

Nc

De Noemy carranza Chaves a Todos 20:20

Buenas tarde profesores-as muy  
agradecida con Daxara me encanta todo  
lo que me explica y me contesta más que  
feliz con todos

...

~ Kal Accesorios +506 8692 4666

Muchas gracias a todos los que hicieron posible este curso, a mi  
couch Sabrina, un abrazo fuerte, a las instituciones que estuvieron  
presentes y que hicieron esta capacitación. Espero no sea la última  
vez que nos veamos que sean más cursos y continuidad de más  
cursos. Excelente conocer y volver a ver a compañeros del proceso.  
Un abrazo para todos. Vamos por mas!!! 🇸🇨 🇸🇨

21:34

~ Productos Orgánicos y Artesanales Bella Armonía +506 8363 9315

Lo mismo digo y repito, miles de bendiciones para todos @s y para  
todos los que hicieron posible este programa un millón de gracias 🙌  
👉 🇸🇨 🌈 🍀

21:39

~ Alejandro Ruiz Sanchez +506 8702 8421

Buen día, si muchas gracias, a todos y todas los que participaron en  
este proyecto, muchas gracias, nos vemos Dios mediante,  
bendiciones, que los negocios que hagamos sean prósperos y buen  
caminar, saludos.

21:51

~ 🌱🌱🌱🌱 +506 6411 0237

Quería agradecer a todo el equipo y en especial a Nicole por estar ahí evacuando nuestras dudas, gracias por ayudarnos y darnos a conocer herramientas para crecer digitalmente y e ir de la mano con el mercado evolucionando. Con los conocimientos transmitidos pudimos pulir nuestro whatsapp bussines, la pagina web que teníamos en Estados Unidos la nacionalizados y tenemos una pasarela de pagos con opciones para nuestros clientes, antes por ese motivo perdíamos ventas ahora con este cambio todos los clientes prefieren hacer su pedido por este medio ya que es mas fácil y eficiente. Ahora en día recibimos mas pedido, nos hemos ayudado mucho con redes sociales, hacer nuestro canvas nos ayuda mucho a conocer más nuestro negocio.

Muchas gracias 🙏😊

23:40

Alumnos graduados de cada programa

Programa Asesoramiento

NOMBRE	APELLIDO	EMAIL	TELÉFONO	EMPRESA
Mauricio	Romero Mata	info@agnipicantes.com	60419595	Agni Picantes
Fernando	Guerrero Rodríguez	186fgr@gmail.com	88254917	Finca Flor De Abril
Johanna	Morris	aiadelcaribe@gmail.com	89195211	Aia Del Caribe S.A.
Pamela	Serrano Duran	operaciones@alserro.com	1(602)503-0790	Alserro S.A.
Ana Leticia	Nuñez Sancho	aleticia00@hotmail.com	83770380	Azai Natural Care
Susana	Alfaro Soto	susana@photozuu.com	88833684	Photozuu
Ana Yancy	Salazar Miranda	ana.salazar@sistemasinnovadores.com	87795671	Software Ideas & Hw Innovation Systems
Shirley	Muñoz Sibaja	lepleshur@gmail.com	83876851	Le Pleshur
Rose Mary	Vargas Valverde	rosemaryvargasangel@gmail.com	83639315	Productos Artesanales Bella Armonía
Kimberly	Sánchez Calvo	kimsancalvo@gmail.com	62804351	Bisutería Alma Libre

Iryam	Ruiz Vargas	i.ruiz@bosinternational.com	85497486	Bos International S.A.
Dayana	Carvajal Badilla	mercadeocarmay@gmail.com	87224286	Glauci
Ronaldo	Gutierrez Hine	hola@autoguias.org	88125250	Autoguias
Cinthy	Gutierrez Ulate	gunaic@hotmail.com	89202493	Comercializadora Karcy S.A.
Keyth Auxiliadora	Rojas Loria	keyth.rojas@copre.co.cr	83284579	Copre
Elizabeth	Ortega Leiton	walelycr@gmail.com	85152811	Productos Walely
Elsa	Villalobos	manucomercial19@gmail.com	71030553	Manú
Bayron Gerardo	Alpizar Araya	bayron@erplawyers.com	85952662	Erp Lawyers
Brenda	Barrantes Sánchez	info@etiketarte.net	22742243	Etiketarte
Viviana	Garro Montero	fermentopics@gmail.com	84208263	Fermentopics
Jefry	Carranza Jiménez	ferrecarranzarojas@gmail.com	84448512	Ferretería Carranza S.A.
Paulo	Vargas Solano	paulo.v.199@gmail.com	88415964	The Gluten Free Factory
Emilio	Chan Moya	emilio.chan@grupo-mcs.com	83919638	Grupo Mcs
Annerys	Tortolero Moron	annetortolero@gmail.com	70751485	La Chama Gourmet
Jose Andrés	Fallas Fuentes	aguacatesirazu@gmail.com	88988946	Cafe Secreto
Seidy	Meneses G	ventas@interquin.com	88835996	Interquin
Juan Ezequiel	Copley	naturamashop@gmail.com	89180137	Naturama Store
Xiomara	Valverde Barquero	valver35@yahoo.com	72729731	Kal Accesorios
Christtina	Solano Méndez	gerencia@elmana.com	88381388	Laboratorio El Maná
Tatiana	Salas Alvarado	tati0292@hotmail.es	89442343	Laboratorio El Maná
Noemy	Carranza Chaves	novacarranza@gmail.com	63059271	Las Delicias De Noemy
Shanna Julissa	Monterrosa Simms	lasmanitasdeyirie@gmail.com	70369919	Las Manitas De Yirie
Alejandra	Segura Lizano	teinfusionesmany@gmail.com	88824742	Infusiones Many
Maria Ginnette	Prado Cubillo	adeturviajes@hotmail.com	87129294	Adetur Costa Rica
Ileana	Peraza Debernardi	ile53@yahoo.com	88479995	Mueblería Gema
María De Los	Solís	info@nortesurarquitectos.com	88868660	Nortesur Arquitectos

Ángeles				
Marcela	Arce Monge	marce@okamacr.com	85186568	Okama
Jose	Asenjo Castillo	jose@plasmainnova.com	84957108	Plasma Innova
Fabian	Alvarado Arias	carias@rdocesa.cr	24341225	R 12
Raquel Maria	Acosta Echeverria	mercadeo@cuandomedalagana.com	83324718	Cuando Me Da La Gana
Gustavo	Mata Sequeira	gmata@sanjoseexpresscr.com	88401667	San José Express
Mariana	Álvarez	santachilera@gmail.com	89985038	Santa Chilera
Alejandro	Ruiz Sánchez	info@aruslogistic.com	87028421	Arus Logistic
Silvia Elena	Guevara Cabalceta	silgueca@gmail.com	87551734	Sandra'S Craft
Erick Alexander	González Navarro	info@ticoinfusion.com	88911506	Biofusión Costa Rica
Ana	Pérez	operaciones@roroservicecr.com	88509403	Vernor Maritime Services
Raquel	Goldstein Canales	zuleocr@gmail.com	83267121	Zulé
Lauren	Solano Mesen	orekacr@gmail.com	84851000	Oreka CR

## Programa Formación

Nombre	Apellido	Email	Teléfono	Empresa
Ligia	Álvarez	ligia@manoscreativasbio.com	83288700	Manos Creativas
Marcel Andrés	Palma Céspedes	infoferting@gmail.com	85788752	Lilé Studio
Edier	Fallas Mora	info@acdsystemcr.com	88343754	Acdsystem
Gioconda	Bulgarelli	adncrc@adnindustrial.com	60677222	Adn
Ilse	Cisneros Cedeño	ilse.cisneros@minys.org	83699231	Adapex
Elizabeth	del Valle Quijada	amicreocr@gmail.com	71909994	Asociación De Mujeres Amicreo
Antonio	Morales Elizondo	info@brookesiacr.com	87496777	Centro De Fomento Empresarial
Carol	Campos Benavides	laninfa.cr@gmail.com	72011290	La Ninfa, Diseño Consciente

Larissa	Granados Najarro	larissa_granados@cpi-edu.com	87019731	Cpi Idiomas
Flor	Soto Alvarado	mijailge@promallascr.com	22130205 /6396- 5357	Promallas
Ivania	Tenorio Mayorga	draivamay@gmail.com	22392216/8355 7750	Orientapro
Rodolfo	Mata Solano	rmata@cobisacr.com	88493471	Cobisa S. A.
Carlos Josué	Cerdas Villegas	Cjosuecv7@gmail.com	84657262	
Alejandro	Méndez Zúñiga	alemz1186@gmail.com	86426574	Siji
Raquel	Márquez Jiménez	informacion@cursossanjose.com	60484152	Cursos San José
Hellen	Delgado Richmond	hellen.delgado@datasys.la	63166634	Datasys Group S.A
María Loireth	Morera Salazar	ad.ecoinsumos@gmail.com	88186885	Ecoinsumos
Raul	Blanco Espinoza	ecotecnico05@gmail.com	86511888	Ecoinsumos
Ederly	Angulo Salas	ederly.angulo@gmail.com	89772765	Tico Exprés Y Heladeria Sarita
Grettel	Romero Téllez	ventas@frutylac.com	83082524	Frutylac
Maikel	García López	mgarcia@magicgreen.net	88425067	Magic Green
Damaris	Acuña	dacuna@brahmacr.com	87148297	Grupo Brahma
Sofia Carolina	Torres Madrigal	sofia@guiaessentia.com	83750452	Guia Essentia
Leonardo	Salas Quirós	ljsalasq@gmail.com	87022727	Guia Essentia
Alvaro	Hernández Quesada	ahernandez@iss-cr.com	83736708	Integrated Security Solutions Iss, S.A.
Yirlany	Salazar Bonilla	ysalazar@drsanchezcr.com	88467185	Msg Pharma
Jhoneysi	Massiel Marin Dompe	dompemassiel.services@gmail.co m	87403177	Jd Services
Diana	Mena Alfaro	sebastian-b-m@hotmail.com	86506841	Jime S Salon
Josué	Matamoros Vargas	josue_mat@yahoo.com	86168680	Auto Servicios Costa Rica Bom
Mariann	Gonzalez	maktub.soluciones@gmail.com	88665416	Maktub By Mariann
Luis Diego	Gutiérrez Herrera	lgutierrez@mycindustrial.com	84374429	Mci
Natalia	Valverde Arias	nvalverde@ptscri.com	72996283	Precision Tech Services

Kristel Dayanna	Muñoz Solís	krismu0721@gmail.com	61612402	Precision Tech Services
Jean Carlos	Hernandez Gutierrez	jeanca19.hg@gmail.com	88087729	Precision Tech Services
Priscilla	Vargas Murillo	priscilla@limoncnchilecr.com	63876143	Limón Con Chile Cr
Alicia	Torres	alilocr21@gmail.com	70118003	Logosoft
Jonathan Andrey	Blanco Badilla	ventas@carmiocr.net	72238919	Carmiocr Industrial Sociedad Anonima
Rodolfo	Gamboa Chaverri	gamboarodolfo@yahoo.com.mx	87237670	Snackfit
María Fernanda	Alfaro Arce	mfernanda.alfaro@rossmon.co.cr	86402625	It Rossmon
Rosa Elena	Garita Arce	rossy.garita@rossmon.co.cr	83434383	It Rossmon
Cindy María	Romero Madriz	maria.romero@gstca.net		It Rossmon
Ilgens Pamela	Steller Rugama	mundomedicoortopedia81@gmail.com	71091895	Mundo Médico Ortopedia
Erick	Brenes Rodríguez	erick.brenes@tecnosolum.co.cr	87090378	Tecnosolum
Karla María	Montenegro Lopez	margarita.nunez@uniderma.cr	64204441	Uniderma
Verónica	Ruiz Chacon	natuisupply@gmail.com	60094360	Natui Supply