

Secciones

INSTITUTO NACIONAL DE LAS MUJERES

Publicidad

Emprender**La enfermedad de una tía la impulsó a emprender, pero cuando salió al mercado notó que no era sencillo; tuvo que enfocarse en dos productos naturales**

“Del Ministerio de Salud me felicitaron porque tengo todo ordenadito”. Trisermo, ubicado en Ciudad Colón, produce un desodorante y un repelente con protector solar, ambos naturales. Conozca la historia de Alexandra Serrano Moya.

Por Carlos Cordero Pérez

04 de julio 2024, 07:23 a. m.

Alexandra Serrano Moya tiene su emprendimiento **Trisermo** detrás de la casa de su familia, en el centro de **Ciudad Colón**.

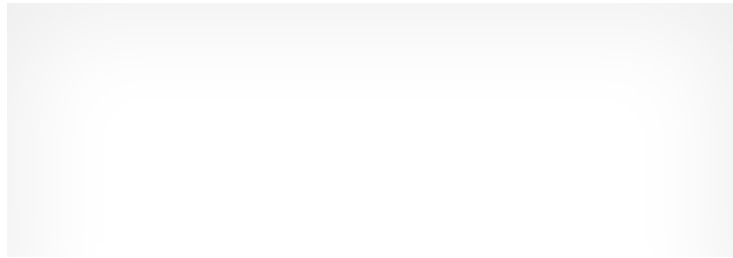
Es un cuarto que ella acondicionó para producir sus desodorantes y un repelente con protector solar naturales.

En el patio están las plantas de las que extrae los insumos. Otras las tiene en las propiedades de sus hermanas, una a menos de 100 metros y otra en Puriscal.

Después de trabajar en varias multinacionales en Costa Rica, ella empezó a emprender con otros productos naturales tras la enfermedad de una tía. Al salir al mercado se dio cuenta que tenía una fuerte competencia y se enfocó en esos dos: desodorante y repelente.

“Aquí vamos, a poquitos”, dijo Alexandra. “Los primeros dos años me dediqué a crearlos y el último año a venderlos”.

PUBLICIDAD



La producción y comercialización de productos naturales se abre espacio en el mercado desde hace una década, al menos. Algunas tiendas como **El Trámite a Granel** o **Mercado 83** venden este tipo de productos para clientes que rehuyen a los tradicionales de la industria masiva.

Estudios de **Deloitte** y **Boston Consulting Group** recalcan el interés de las nuevas generaciones en la salud y la protección personal.

Publicidad



Trisermo, creado por Alexandra Serrano, produce un desodorante y un repelente con protector solar, ambos naturales. (Rafael Pacheco Granados)

Estudios y trabajo

Alexandra se graduó en 2003 de Secretariado Ejecutivo en el **Colegio Técnico Profesional de Educación Comercial y de Servicios (Cotepecos)**, ubicado en La Sabana. Ella quería Informática, pero no logró cupo. Ese título le marcó el camino de una forma que todavía le cuesta reconocer. Antes haría un intento fallido.

Al año siguiente de obtener el bachillerato de secundaria empezó a estudiar Medicina en una universidad privada de San José. Ahora reconoce que su elección debió ser otra: Química o Farmacéutica. Lo haría después.

Llevaba casi cinco semestres, y un día le dijo a su padre **Gerardo** y a su madre **María Isabel** que no seguiría Medicina. No era lo suyo. Ambos le respondieron que tendría que trabajar. No le costó ubicarse, pues dice que su Colegio tiene buena imagen en el área de secretariado.

LEA MÁS: 'El Trámite' revive la nostalgia en una moderna tienda y con una propuesta ambiental

Alexandra consiguió empleo como secretaria ejecutiva en una empresa donde aprendió sobre los procesos de logística y aduanas. Después estuvo en una multinacional tecnológica y luego en la concesionaria APM Terminals, de donde salió porque quería mayor tranquilidad.

De ellas aprendió sobre la gestión de las operaciones y la creación de manuales, lo que después le sería muy útil para su emprendimiento. Y, además, retomó sus estudios.

Primero sacó la licenciatura en Administración Aduanera. Siguió con un técnico en asistente de pacientes geriátricos. Luego con un diplomado en Farmacia. Ahora le quedaba un pendiente nada más: **emprender**.

Su padre había tenido una vagoneta con la que realizaba trabajos de forma independiente. Alexandra heredó su espíritu emprendedor.

Datos vitales
Empresa: Trisermo.
Fundadora: Alexandra Serrano Moya.
Fundación: 2021.
Ubicación: Ciudad Colón.
Colaboradores: tres personas por horas en momentos de producción.
Productos y precios: protector solar (de efecto 45) con repelente natural (₡13.000 y en ferias ₡10.800) y desodorante natural para adultos y niños (₡4.000).
Atributos adicionales: envases reutilizables y utiliza etiqueta biodegradable.
Comercialización: Perséfone en Barrio Escalante, en ferias en que participa y en redes sociales de Trisermo.
Recomendación emprendedora: "Tener mucho orden y ser persistentes. Ese es el secreto. También enfocarse en unos productos que nadie está haciendo".

La enfermedad de la tía

El emprendimiento no nació de un día a otro. Intentó vender servicios de logística y luego importaba materiales para la fabricación de repostería y cocina. Las ventas no dieron resultado. "Sentí que no era lo mío", dijo Alexandra. En eso, a su tía le diagnosticaron cáncer del pulmón.

Su tía, **Alejandrina** (*q.d.e.p.*), enfermó gravemente. Alexandra iba con ella a las citas médicas y a los tratamientos, le hacía la diálisis peritoneal —con la quimioterapia se le dañaron los riñones— y le acondicionó su habitación.

El cuarto tenía que estar lo más inocuo posible. Fue cuando empezó a conocer a profundidad el mundo de las plantas medicinales y los productos naturales. "Mi tía me enfocó", reconoció Alexandra.

Su suegro, **José Ramírez**, tiene una propiedad en Miramar donde siembra plantas de medicina natural tradicional y de los indígenas.

Al inicio de su noviazgo y de su matrimonio con **Raúl**, don José le mostraba lo que sembraba y le explicaba las propiedades de las plantas. También le explicaba los procedimientos para aprovecharlas. Alexandra le ponía atención. Primero, por educación. Luego, a raíz de la enfermedad de su tía, le preguntaba de todo. Por ejemplo, sobre cómo tratar las úlceras.

Entonces descubrió que podría emprender con **productos naturales** basados en esas plantas y combinando sus conocimientos y su experiencia de Administración, en Farmacia y hasta de los cursos que llevó en Medicina. Empezó con productos de cuidado personal para las migrañas y champús.

Ella creía que era innovadora y pionera en ese tipo de productos. Que era la única que los tenía. **Tuvo que repensar el negocio.**



Alexandra Serrano descubrió que tiene 'buena mano' para cultivar las plantas en el patio de su casa y en el de sus hermanas. (Rafael Pacheco Granados)



El cuarto detrás de la casa de la familia se acondicionó con un área de oficina y otra de producción. (Rafael Pacheco Granados)



Trisermo utiliza en sus productos más de 14 plantas, (Rafael Pacheco Granados)



Trisermo se enfocó en dos productos: un repelente con protector solar y un desodorante, ambos naturales. (Rafael Pacheco Granados)

Cambio

“Uno piensa que lo que hace es único y no es así”, dijo Alexandra. Decidió enfocarse en dos productos a partir de las plantas: el repelente con protector solar y en el desodorante.

Durante un tiempo **los regalaba para que** las personas los probaran y **le dieran retroalimentación**. En octubre de 2022 empezó vender, pues la economía familiar lo requería.

En la feria Mi Pueblo de Ciudad Colón, que se realizaba los viernes, no encontraba muchos compradores. Alguien le aconsejó que fuera a otras ferias en San José.

Alexandra es tímida. Ella lo reconoce. “Usted no es vendedora”, le dijeron en una de las ferias. Pero hace el esfuerzo. Y confía en su fe.

“Soy muy católica”, explica sobre el origen de la marca: lo de Tri es por la Santísima Trinidad. Luego le agregó las primeras sílabas de sus apellidos.

LEA MÁS: [Esta tienda 'con alma de mercadito' es el punto de encuentro en centros comerciales de marcas artesanales y consumidores que buscan bienestar](#)

En sus productos utiliza más de **14 plantas**: juanilama, cúrcuma, limón, tilo, orégano, romero, hierbabuena, orégano, canela, ruda, malva, lavanda, menta y semillas de papaya. Para combinarlas de manera exacta tenía que obtener la fórmula. Encontró una ayuda.

Un químico de Cartago, **Rafael Amón**, ya jubilado y que ayuda casi por *hobby*, le dio asesoría para el análisis y la formulación de cada producto. Buena parte de la tarea ya la tenía adelantada Alexandra. “Lo que tengo que hacerle son ajustes mínimos”, le dijo él.

En la actualidad, además de las redes sociales y las ferias, sus productos pueden comprarse en la tienda Perséfone en Barrio Escalante. El siguiente paso es ingresar a supermercados.

Ya tiene conversaciones con varias cadenas –como Gessa, Auto Mercado, Megasuper– para introducir sus productos en un supermercado de Cóbano. Con Walmart ya le escribió al programa *Una Mano para Crecer*, pero no le responden aún.

Por ahora las ventas aumentan en la temporada de verano y se mantienen estables, en menor volumen, el resto del año. Alexandra reconoce que si sale lo de los supermercados deberá incrementar la producción.



Únase al canal de El Financiero en WhatsApp

Reciba el boletín: **Emprender**

Historias, consejos, noticias y recomendaciones para hacer crecer su negocio. Reciba un poco de inspiración y creatividad directamente en su correo.

documentacion@inamu.go.cr

Suscribirme

Deseo recibir comunicaciones

Publicidad

Trisermo

Multiplaza

Mercado 38

Perséfone

Ciudad Colón

productos naturales

plantas medicinales

desodorante

repelente

protector solar



Carlos Cordero Pérez

Periodista especializado en temas tecnológicos y de historias de emprendedores. También escribe de negocios, gerencia y economía para El Financiero. Es autor del blog "La Ley de Murphy" y "El Financiero de la mañana".



LE RECOMENDAMOS

¿Qué es "La Confianza", la cadena de tiendas tica de más de 80 años y que tomará el local de Forever 21 en Plaza Lincoln?

★ Exclusivo para suscriptores



Estos son los negocios que sustituirán a Forever 21 en Avenida Escazú y Multiplaza Curridabat

★ Exclusivo para suscriptores



Feriado del 31 de agosto: conozca si es de pago doble y si debe trabajarlo



En beneficio de la transparencia y para evitar distorsiones del debate público por medios informáticos o aprovechando el anonimato, la sección de comentarios está reservada para nuestros suscriptores para comentar sobre el contenido de los artículos, no sobre los autores. El nombre completo y número de cédula del suscriptor aparecerá automáticamente con el comentario.

Publicidad

Publicidad

Lo más leído

1. Estos son los negocios que sustituirán a Forever 21 en Avenida Escazú y Multiplaza Curridabat

2. Si busca empleo, ManpowerGroup anuncia decenas de puestos disponibles

3. Oportunidad laboral en la CNFL: abren nuevos concursos para puestos técnicos y profesionales

4. Álvaro Mesén superó una enfermedad grave y hoy lidera un emprendimiento de productos de limpieza que ya se venden en supermercados

5. Feriado del 31 de agosto: conozca si es de pago doble y si debe trabajarlo



© 2025 Todos los derechos reservados, cualquier uso requiere autorización expresa y por escrito de Grupo Nación GN S.A.

Sobre Nosotros

[Grupo Nación](#)
[La Teja](#)
[El Financiero](#)
[Revista Perfil](#)
[Sabores](#)
[Aplicaciones](#)
[Boletines](#)
[Versión impresa](#)

Negocios

[Todo Busco](#)
[Parque Viva](#)
[Paute con nosotros](#)
[Printea](#)

Términos y condiciones

[Políticas de privacidad](#)
[Condiciones de uso](#)
[Estados financieros](#)
[Reglamentos](#)

Servicio al cliente

[Contáctenos](#)
[Centro de ayuda](#)
[Planes de suscripción](#)

EL FINANCIERO
Diario, perfil y negocios

Miembro del Grupo de Diarios América (GDA)