



¡Aquí estamos!

Las mujeres que rompieron “la regla” y transformaron la higiene menstrual

En Centroamérica, Cíclica es de los pocos productores de este tipo de insumos sostenibles para la gestión de la higiene menstrual.

Foto: [Laura Rodríguez Rodríguez](#).

Cíclica, un emprendimiento con esencia UCR, hoy beneficia la vida de las mujeres que aspiran a tener una menstruación sostenible y amigable con el ambiente

28 OCT 2024 Salud

El sueño inició en el 2018. Angie Sánchez Boniche, bióloga de la Universidad de Costa Rica (UCR), realizó un viaje a Alemania, donde conoció un dispositivo que le cambiaría la vida: **la copa menstrual.**

Al regresar a Costa Rica, y por cosas del destino, Angie dejó de contar con la beca socioeconómica y tuvo que buscar opciones para financiar sus últimos años de carrera. Entonces, pensó: “¿si a mí me ayudó tanto la copa menstrual, por qué no las empiezo a traer de Estados Unidos a Costa Rica para venderlas aquí y a ver qué pasa?”. **Y, luego, sucedió lo mejor.**

Rápidamente, en la UCR se corrió el rumor de que Angie, “la de Biología”, vendía copas menstruales. **La venta fue tan exitosa que el negocio se salió de las manos y ahí fue cuando**

apareció María Laura Gutiérrez García, egresada de la carrera Comercio Internacional de la Universidad Nacional (UNA).

“Angie me dijo: ‘ya no doy abasto con la administración. No sé mucho de estas cosas, ¿me podés ayudar?’. Y yo le contesté que sí. **Así nació Cíclica, nuestro emprendimiento**”, compartió María Laura, actual gerente general de la empresa.

En ese momento, Angie ya tenía la idea de **producir las copas menstruales en Costa Rica**, porque traerlas de afuera era complicado y se quedaban mucho tiempo en aduanas. Esto hacía que el proceso fuera más caro. Sin embargo, a Angie le dijeron que era imposible hacerlas aquí.

“Cuando le contaron eso a Angie, yo pensé: ‘¡qué raro!, si en las zonas francas de Costa Rica se producen muchos dispositivos médicos. Debería ser sencillo fabricarlas en suelo nacional’. Empezamos a buscar y **encontramos una empresa que inyectaba silicón quirúrgico**, precisamente el material de las copas menstruales”, narró María Laura.

En el 2019, el sueño despegó. Ese año se formalizó la alianza con la empresa productora de dispositivos médicos en Costa Rica y se generó el primer molde. Un año después, en el 2020, el país tuvo su primera copa menstrual fabricada 100 % en suelo nacional. Las ventas incrementaron de manera acelerada. ¿Los motivos? Varios.

Una copa menstrual de Cíclica vale 15 000 colones, es reutilizable y dura hasta seis años si se le da un mantenimiento adecuado. **Esto le permite a una persona generar un ahorro cercano a los 441 000 colones en ese período.** Además, dicho producto no se siente y permite la práctica deportiva como la natación.

Desde el tema ambiental, el impacto es grande. Un artículo científico, divulgado por el Tecnológico de Costa Rica en el 2020, **señala que los productos comerciales para el período menstrual son un foco de contaminación inminente.**

“Una mujer utiliza entre 10 000 y 13 000 toallas sanitarias a lo largo de su vida fértil. Esto equivale a **100 000 toneladas de desechos al año**”, indica el documento.

En ocasiones, esas compresas pueden tardar hasta 300 años en degradarse, una problemática en la cual Cíclica **vino a ser un agente de cambio revolucionario para Costa Rica.**

“Nuestra premisa era que todos nuestros productos fueran hechos en Costa Rica, **sostenibles, amigables con el ambiente, con talento nacional** y para impulsar el empleo en las mujeres. Ahora, tenemos cinco productos principales: la copa menstrual, el lubricante íntimo a base de agua, los condones femeninos, las toallas de tela y los calzones menstruales. Estos últimos son manufacturados por mujeres costarricenses que se dedican a la costura, a quienes les damos empleo y logran sostenerse”, agregó María Laura.



Textos: Cíclica.
Diseño: Rafael Espinoza.

Empoderamiento femenino

Pero ¿y la pandemia? **Las “cíclicas” sobrevivieron sin problemas.** Desde el 2019, las visionarias jóvenes se estaban preparando para las ventas por internet, lo cual les permitió sobrellevar la crisis de salud global.

“¡Fue una locura! En el 2019, vendíamos cerca de 300 copas cada año y, al 2020, cuando era la pandemia, **estábamos vendiendo 2 500 copas anualmente.** Por medido de la plataforma web, hacíamos ventas mientras dormíamos”, expresó María Laura.

En poco tiempo, las emprendedoras también se percataron de la importancia de diversificar en el mercado. La copa menstrual, al no ser un insumo recurrente, **evidenció que el crecimiento debía sostenerse con productos complementarios.**

“Nos dimos cuenta de que la copa menstrual no era para todas las mujeres, porque somos muy diversas y con necesidades distintas. Además, una copa dura hasta seis años. Por lo tanto, decidimos no seguir haciendo lo que la industria nos hizo a nosotras toda una vida: darnos toallas y tampones y ya. ¡No! **Quisimos que cada mujer pudiera elegir lo que le convenía,** ya sea la copa menstrual, una toalla de tela o convencional. Ahí radica el empoderamiento femenino, en elegir”, reflexionó María Laura.

¿Y cómo se logra decidir? Gracias a la educación, su estandarte. **Cíclica comenzó con un programa que procura que las mujeres conozcan todos los recursos para la higiene menstrual disponibles en el mercado** y, de esta manera, puedan escoger según sus posibilidades, intereses y necesidades particulares.

“El programa se desarrolla mediante una plataforma web educativa, en la que participan diferentes personas expertas. Ellas brindan contenido sobre el registro del ciclo menstrual, **la anticoncepción y el recogimiento del flujo menstrual**. Esto ha sido muy valioso, tanto para mujeres como para hombres, pues se ha tenido el objetivo de eliminar tabúes”, añadió María Laura.



El éxito de Cíclica es tan grande que, incluso, el Alto Comisionado de las Naciones Unidas para Refugiados le ha solicitado copas, toallas de tela y condones femeninos. En la imagen vemos a María Laura Gutiérrez García, una de las emprendedoras y actual gerente general.

Foto: [Laura Rodríguez Rodríguez](#).

¿Y la UCR?

En esta historia, la UCR se hace presente mediante su **Agencia Universitaria para la Gestión del Emprendimiento (AUGE)**.

Los programas de incubación de AUGE poseen la particularidad de aceptar proyectos en diferentes etapas de madurez. Cíclica ya venía con su prototipo. Por tanto, al ganar la competencia llamada DeMentes, del programa TDMAX, **ingresó a la Agencia para validar su estrategia de comercialización**.

Lo anterior también les permitió a las emprendedoras obtener fondos del Sistema de Banca para el Desarrollo operados por AUGE-UCR, **con el fin de fortalecer su negocio en productos que ya demostraron tener potencial de mercado**.

“Nosotros acompañamos emprendimientos en diferentes etapas, como aquellos que solo tienen una idea. No obstante, con Cíclica fue diferente. AUGE entró en una etapa un poco más madura de Cíclica y las dotamos de espacios con mentores especializados para que terminaran de capacitarse en el área legal, de mercadeo y comercialización. **Les dimos**

seguimiento de un gestor para analizar retos y motivaciones del equipo para que fueran expandiendo el negocio”, mencionó Alonso Vargas Guevara, líder de incubación de AUGE-UCR.

Entre los principales aportes recibidos por AUGE, María Laura comentó el apoyo para diversificar los productos, **penetrar más en el mercado existente e introducirse en nuevos nichos.**

“AUGE-UCR ha sido muy importante para nosotras. Alonso nos ha acompañado casi que en todo, desde cómo gestionar el dinero de Banca para el Desarrollo hasta el capital privado que recibimos en el 2022. **Él nos ha ayudado a tomar decisiones y a ver muchos aspectos que jamás hubiéramos contemplado”,** dijo María Laura.

Lo que viene

A la fecha, Cíclica ya salió de las fronteras costarricenses. **Hoy, la empresa está en Panamá y Guatemala.**

La meta para el 2027 es ubicarse a nivel centroamericano y ampliar la producción textil de las toallas de tela al Centro Vilma Curling Rivera, pues se tiene el objetivo de **generar empleos para las mujeres privadas de libertad.**

“Este proyecto tiene nuestro lado feminista: **realizar lo que nadie nunca ha hecho por nosotras.** Todos nuestros productos, menos la copa, los efectuamos en encadenamiento con otras mujeres que también son emprendedoras. Por ejemplo, la señora que nos hace las toallas de tela tiene 60 años”, enfatizó María Laura.

“Tal vez ellas no son conscientes, pero Cíclica tiene personas en ventas que están en su primer trabajo formal. Es decir, les dan oportunidad laboral a jóvenes que, en ocasiones, **están incursionando por primera vez en el mercado laboral,** lo cual suele ser muy complicado”, mencionó Alonso.

Actualmente, la empresa se reestructura, pero la esencia sigue intacta: **“somos mujeres ayudando a otras mujeres.** Esto es lo que nos mueve”, concluyó María Laura.



[Jenniffer Jiménez Córdoba](#)
Periodista Oficina de Comunicación Institucional
Área de cobertura: ciencias de la salud
jenniffer.jimenezcordoba@ucr.ac.cr

Etiquetas: [salud](#), [ciclica](#), [ucr](#), [copas menstruales](#), [toallas](#), [sostenibilidad ambiental](#).