

# AVAN/ANDO

*La revista del innovador*

*Vol. 2*

**Michaela  
Arriaza**  
**Baby Time**



## **Segunda edición: Mayo 2020**

Dirección general: Roselys Arias.

Equipo editorial: Doraliz Tejada, Osmaily Ortíz y Paola Marte.

Redacción: Cristina Peña, Gabriel Iñiguez, Katherine Pascual, Miguel Rodríguez, Osmaily Ortíz.

Diseño y maquetación: Leny Polanco, Cristina Peña, Katherine Pascual

Revisión: Giovanna Cabrera - Carmen García - Miriam Ondina Valdez

Centro Mipymes Innovación Campus Santo Domingo

Abraham Lincoln esq. Simón Bolívar,

Santo Domingo, República Dominicana.

Tel.: (809) 535-0111

Fax: (809) 534-7060

<http://mipymes.pucmm.edu.do/>

Instagram: mipymes.pucmm

Facebook: Centro Mipymes Pucmm



### **Editorial**

Pág. 4-5

Distanciados, pero juntos

### **Impacto Económico**

Pág. 6-8

El flujo de caja: Un análisis poco valorado

### **Crisis Actual**

Pág. 10-11

Oportunidades y Desafíos para las Mipymes

### **Momentos difíciles requieren ideas novedosas**

Pág. 12-25

Nuestros clientes creando ideas en medio de la pandemia

### **Testimonio de nuestros clientes**

Pág. 26-31

Satisfechos con el trabajo

### **Semana de la innovación y Propiedad Intelectual**

Pág. 32-35

### **Redes Sociales después de la pandemia**

Pág. 36-39

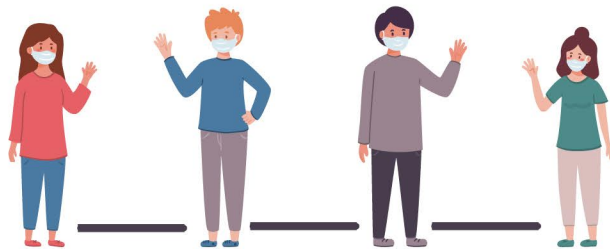
### **Después de la tormenta**

Pág. 39-42

## DISTANCIADOS, PERO JUNTOS

La elaboración de una revista es un esfuerzo conjunto de equipo. Iniciamos “Avanzando” con una idea clara y sencilla: promover la sostenibilidad económica de las Mipymes dominicanas. Siendo esta nuestra segunda edición, realizada de manera completamente remota, en la que cada integrante, aislado en su casa, utilizando la mesa del comedor, la terraza o el sillón de la sala como oficina, nos hemos confirmado a nosotros mismos que a pesar de estar en cuarentena podemos impactar positivamente en la sociedad y economía dominicana.

Asimismo, la red de Centros de Servicios de Apoyo Integral a las PYMES en República Dominicana (Centros Mipymes), como iniciativa del Viceministerio de Fomento a las Mipymes del Ministerio de Industrias, Comercio y Mipymes (MICM) cada día desde sus hogares colaboran con micro, pequeños y medianos empresarios a impulsar sus proyectos y a aportar al crecimiento de la economía nacional, logrando aumento de ventas en estas en RD\$78,686,696 (3,484 empresarios) en el período 2015 hasta finales de 2019. Para 2020 se invierten esfuerzos extras por parte de estos centros para contrarrestar las adversidades socioeconómicas que ha traído consigo la pandemia actual del COVID-19 a las Mipymes.



En esta segunda edición de “Avanzando”, conoceremos los testimonios de algunos de los cientos de empresarios que han logrado éxito a través de la orientación del equipo de asesores del Centro Mipymes Innovación en sus tomas de decisiones, para llevar su negocio hacia delante y no perderlo en estos tiempos de pandemia global. Entre estos, y en celebración del mes de las madres, conoceremos el testimonio de Michaela Arriaza, propietaria de la empresa Baby Time RD, la cual se encarga de ofrecer servicios de atención parental especializada en las etapas pre y post parto, así como también en el diseño y la comercialización de slings para bebés.

De forma similar, examinaremos diferentes ejemplares de interacciones e iniciativas llevadas a cabo por el Centro Mipymes Innovación en conjunto con múltiples organizaciones como el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), CEMEX República Dominicana, Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes (MICM), Ministerio de Educación Superior, Ciencia y Tecnología (MESCYT), Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra (PUCMM), Asociación Dominicana de Propiedad Intelectual (ADOPI), Oficina Nacional de la Propiedad Industrial (ONAPI) y el Bazaar digital D’aqí por Irina Pguero y Nativo.do, todos en beneficio a las Mipymes. Todas estas iniciativas con un componente vital en común: la aplicación de medidas de distanciamiento social. Este es uno de los factores y armas principales hasta el momento contra la propagación de este infame “enemigo invisible”. A pesar de que aún falta mucho para prevalecer, países como Alemania, Taiwán, Corea del Sur e Islandia, quienes se han convertido a la fecha en los principales casos de éxito en “aplanar la curva” de crecimiento de este virus, nos recuerdan la importancia de aplicar estas prácticas preventivas.

Presentamos también, diferentes artículos enfocados en varios factores de alto interés para empresarios y de los cuales recomendamos tomar en cuenta para prosperar sus empresas durante y post pandemia.

***¡Por lo que nuevamente, con la esperanza de un mejor porvenir y con el compromiso claro de que en estos momentos difíciles debemos permanecer todos distanciados pero juntos, presentamos nuestra segunda edición de “Avanzando”!***

***¡Esperamos que la disfrute!***

En nombre del equipo

**Gabriel Iñiguez.**

Asesor en Ingeniería

Centro Mipymes Innovación

# IMPACTO ECONÓMICO

## EL FLUJO DE CAJA UN ANÁLISIS POCO VALORADO

**Autor: Miguel Rodríguez**

Asesor en Innovación Organizacional  
Centro Mipymes Innovación PUCMM

En medio de la pandemia COVID-19 las micro y pequeñas empresas suelen afrontar sus compromisos económicos apostando únicamente a las ventas esporádicas o a la lealtad de clientes ya captados, sin antes hacer los análisis del flujo de su efectivo disponible para la toma de las decisiones a futuro inmediato.

El flujo de caja o Cash Flow es un término utilizado ampliamente en economía para medir el comportamiento de los flujos de efectivo y cómo se va visualizando el balance en cada período. La importancia de este tipo de análisis, radica en que los emprendedores inician sus proyectos con una idea de negocios muy básica, un sueño, un producto, una imagen y, en algunos casos con una propuesta de valor, pero restan importancia al análisis detallado de los flujos y a la salud económica de su proyecto. El ejercicio del análisis de los flujos permite además definir con claridad las estructuras de costos y gastos del proyecto, además de obtener estas informaciones, podemos extraer con mayor claridad el punto de equilibrio, indicador en el que el proyecto define qué debe generar mínimamente para cubrir sus egresos sin obtener beneficios netos.

## TIPS PARA DESARROLLAR EL FLUJO DE EFECTIVO BÁSICO

Al momento de desarrollar un flujo de efectivo es importante tener claro los flujos que ingresan y egresan a las operaciones, aquí algunos tips que ayudan a utilizar esta herramienta de una manera práctica y básica, sin la necesidad de tener conocimientos profundos de finanzas o economía.

# 1

### **Definan un listado claro y detallado de todos los costos.**

Egresos relacionados a las operaciones de la empresa, producto, materia prima, mano de obra otro, todo lo relacionado expresamente a la fabricación o prestación del servicio.

### **Definan su listado de gastos.**

Egresos relacionados a gastos generales administrativos que apoyaran y ayudarán a que las operaciones sean exitosas. Servicios básicos, softwares contables, igualas financieras, empleados administrativos, alquileres, seguros, otros.

# 2

### **Listen todos sus productos.**

Esta parte es esencial en un buen análisis de flujo de efectivo, ya que incluirá las proyecciones en cantidad, afectado por el precio de venta, con el que estará presentando su producto al segmento de mercado definido.

Al final, aquí solo mostramos parte básica de las ventajas de definir su flujo de efectivo, el emprendedor obtendrá una matriz con un balance mensual y proyectado, que le ayudará a definir sus prioridades económicas, disminución de gastos innecesarios, punto de equilibrio y cuál es la cuota de venta que debe alcanzar en función de los flujos netos proyectados.



## ¿CÓMO AYUDA EL CENTRO MIPYMES INNOVACIÓN PUCMM?

El Centro desde, sus servicios de asesoría, cuenta con profesionales de distintas áreas incluyendo asesores internos y externos que le ayudan a definir sus estructuras de costos, flujos de caja proyectados y punto de equilibrio para la adecuada toma de las decisiones.

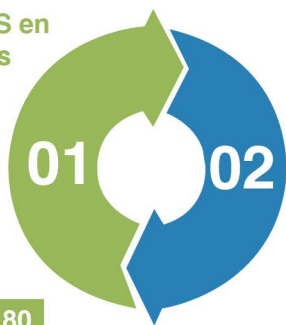
Si se trata de reducción de gastos en procesos de apoyo a las operaciones de las MIPYMES, el Centro de Innovación PUCMM ha aportado en la reducción de inversiones y gastos en sus clientes en un monto aproximado de RD\$3,082,648.80 horas hombre de asesoramiento en las áreas de Productos, Ingeniería, Mercadeo e Innovación Organizacional, esto sumado al aporte en horas de capacitaciones solo en el mes de marzo y abril sumando un aporte de RD\$2,190,500.00 para un monto aportado total a nuestros clientes de mas de RD\$5,200,000.00 en un período de 30 días, esto se refleja en ahorros para nuestros clientes y en un efecto positivo para la sostenibilidad económica de las MIPYMES en la República Dominicana.

**Impacto Económico  
Clientes MIPYMES  
Reducción de Costos  
Marzo y Abril  
RD\$ 5,200,000.00**

### Ahorro a MIPYMES en horas en asesorías

Áreas de Gestión:

Productos  
Ingeniería  
Mercadeo / Imagen Corporativa  
Innovación Organizacional



**RD\$ 3,082,648.80**

### Ahorro a MIPYMES en horas de capacitaciones

Inteligencia Emocional y Comunicación  
Planificación Financiera  
Email Marketing  
Inocuidad Alimentaria  
Gestión de la Experiencia del Cliente  
Marca Personal  
Taller "Viaje tridimensional para el éxito"  
"Seminario virtual: ""Innovación para solventar problemas sociales""  
"Videoconferencia ""Sistemas de patentes y su utilidad en nuestros días""  
"Protección de obras, signos distintivo e invenciones"

**RD\$ 2,190,500.00**

## Catálogo de servicios

### Área Diseño de Productos

1. Diseño de productos o servicios.
2. Acompañamiento en el registro de modelo de utilidad.
3. Estrategias de marketing para Redes Sociales.
4. Validación del producto y su aceptación en el mercado.
5. Acompañamiento en la definición del modelo de negocio

### Área Diseño de Productos

1. Levantamiento y diagnóstico del estado actual de la empresa.
2. Asesoría para la implementación de iniciativas de cara a la innovación en los procesos operativos enfocados a la mejora continua dentro de la empresa. (Kaizen)
3. Acompañamiento y evaluación de impacto.
4. Diseño, reingeniería y optimización de procesos de manufactura o servicios. (Lean Manufacturing).
5. Implementación de sistemas de gestión de calidad para manufactura o servicios. (Six Sigma, ISO 9001:2015, ISO 2859-1)

### Área Diseño de Productos

1. Diseño de manual de identidad corporativa.
2. Definición e implementación de estrategia de marca.
3. Asesoría en adecuación de etiquetado a las normas nacionales e internacionales.
4. Análisis y diagnóstico de las redes sociales.
5. Análisis, diagnóstico y recomendación de estrategia en puntos de venta.

### Área Diseño de Productos

1. Acompañamiento en el proceso de implementación de una cultura de innovación organizacional.
2. Gestión de capacitaciones y entrenamientos.
3. Acompañamiento en la gestión de recursos económicos para investigación y desarrollo.
4. Desarrollo de modelos de negocios.
5. Acompañamiento en la gestión de registros de propiedad intelectual.
6. Diseño y mejora de procesos claves o priorizados.

# CRISIS ACTUAL

## OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS PARA LAS MIPYMES

**Autora: Doraliz Tejada**

Lic. en Economía

Asistente Administrativa, Centro Mipymes Innovación

Sin duda alguna, el mundo como lo conocíamos no volverá hacer el mismo, luego de esta crisis sanitaria a raíz del Covid-19, de manera que todos debemos de adaptarnos a la nueva forma de vida que trae consigo esta pandemia, de la cual nos tomará años recuperarnos en muchos aspectos, por lo que, consecuentemente vamos a experimentar innumerables cambios sobre todo en el mercado Vuca en el que habitualmente nos desenvolvemos y el cual ha incrementado considerablemente la incertidumbre de inversión.

Se han redefinido las prioridades, surgiendo cambios significativos en la conducta del consumidor, debido a la reducción de su poder adquisitivo o tras haber experimentado fuertes emociones, por lo que las Mipymes que no se monten en el tren de esta nueva realidad, adaptándose a estos cambios y nuevas formas de hacer negocio, están expuestas a desaparecer si no aprovechan las nuevas oportunidades y asumen los nuevos desafíos.




Algunas de las recomendaciones para aplacar y hacer frente, de cierta forma, esta crisis son las siguientes:

- Análisis financiero para la toma de decisiones importantes que permitan: reducir costos, optimizar los procesos, maximizar la producción y productividad del personal, etc.
- Redefinición y validación total del modelo de negocio, que permita realizar ajustes y mejoras de manera oportuna mediante distintas herramientas como plantillas de: Business Model Canvas, encuestas prediseñadas y personalizadas que se comparten vía correo electrónico, creación de un producto mínimo viable para una mejor apreciación y validación por parte del consumidor, diseño de propuesta de valor y elemento diferenciador para competir en el mercado, etc.
- Diseño e implementación de un plan estratégico de ventas asociado al Marketing Digital (Email Marketing, Landing page, publicidad y creación de contenido de valor para redes sociales, estrategias de branding y conversión para lograr el engagement tan deseado entre la marca y el consumidor, de venta del producto o servicio en la Web, método de pago digital).
- Formación continua del personal en modalidad virtual (capacitaciones, talleres, seminarios) que contribuyan con la actualización de conocimientos sobre el mercado.
- Servicio de delivery y take out.

Es de vital importancia un cambio de mentalidad por parte de la empresa, ya que atravesamos una etapa donde el mercado cambia constantemente y no podemos resistirnos, más bien estar dispuestos a implementar las mejoras necesarias para mantener la competitividad y estabilidad económica.

### Palabras claves:

Desafío  
Mercado Vuca  
Crisis  
Oportunidad  
Negocio  
Competitividad.



**¡MOMENTOS  
DIFÍCILES  
REQUIEREN  
IDEAS  
NOVEDOSAS!**

Nuestros clientes se lanzan a crear ideas novedosas en tiempos difíciles.

**Irina  
Peguero  
Oleobeauty**

# D'AQÍ BAZAAR DIGITAL

## Bazar Digital

A causa de la Pandemia del COVID-19 miles de proyectos de emprendimiento han sido afectados por no contar con los canales de comercialización apropiados ni con los mecanismos para hacer llegar sus productos y soluciones, de manera ágil y con precios competitivos.

Desde el Centro MIPYMES INNOVACIÓN PUCMM Santo Domingo contamos como misión “Brindar servicios de apoyo integral a las Mipymes, garantizándoles un crecimiento económico y social sostenible”. De aquí el apoyo y promoción de este tipo de soluciones novedosas, como lo es el Bazar Digital D'AQÍ.

Bazaar es una iniciativa de Irina Peguero, fundadora de la empresa Oleobeauty. Es el primer Bazar Digital de la República Dominicana con su primera edición digital a lanzarse desde el 22 de mayo al 8 de junio del año 2020, a través de la plataforma digital Nativo.do, el mismo está diseñado con el propósito de impulsar negocios y emprendedores dominicanos en estos momentos de crisis e introducirlos al mundo del e-commerce o Comercio electrónico en español.

**D'AQÍ**  
**BAZAAR**  
DIGITAL BAZAR

**UNA INICIATIVA TOTALMENTE GRATIS**

El concepto es generar ventas de forma totalmente online, facilitando así los procesos de pago, almacenamiento, transporte y la logística (Delivery), sin contar con la exposición de su producto a miles de potenciales consumidores, esto con el propósito principal de que los emprendedores puedan generar ventas sin salir de sus casas y de esta forma generar ingresos necesarios con los que logren sostener sus negocios y, sobre todo, sus familias.

Es un bazar digital que brinda productos de todo tipo, vendedores (servicios) o marcas (en general) además de facilitar las herramientas tecnológicas necesarias para promover sus productos y generar un mayor alcance publicitario.



## ¿CÓMO AYUDA EL BAZAR DIGITAL A PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTOS EN EL PAÍS?

El plan detrás del Bazar, además de generar estos ingresos para los emprendedores, es destacarlos, destacar su proyecto, su labor y, sobre todas las cosas, apoyar el consumo local, que es uno de los pilares para de la marca Oleobeauty, palabras de Irina Peguero fundadora de Oleobeauty.

Por Irina Peguero  
Coautora



# SAVE *the* DATE

D'AQÍ BAZAAR DIGITAL



Envío Express

Envíos express a través de eNativo tu delivery de puerta a puerta



Métodos de pago

Tarjeta de crédito, débito, transferencias y depósitos



## INICIATIVAS QUE TOCAN EL CORAZÓN



Oleobeauty como parte de su línea de cuidado, lanza en el mes de abril el gel antibacteriano Oleobeaú, un gel de mano con un grado de alcohol del 75% que viene a ayudar con la escases de este tipo de soluciones en el mercado dominicano, brindando una presentación de mano, fácil de llevar y con los niveles de calidad que caracterizan a la marca.

Olebeau, con esta solución además de adquirir un producto de alta calidad, estas apoyando a familias de escasos recursos, ya que por la compra de un envase, Olebaeu obsequia otro a familias vulnerables en sectores pobres de la ciudad de Santo Domingo.

**Instagram @oleobeauty**

Fuente: Oleobeauty, Irina Peguero,  
Fundadora de la Marca Oleobeauty

# OPORTUNIDADES EN MEDIO DE LA PANDEMIA

Desde el primer momento que se emitieron noticias de esta nueva pandemia, el mundo se detuvo primero a entenderla, adaptarse a ella y aprender a convivir con este intruso en nuestra vida cotidiana. Este visitante silencioso nos trajo incertidumbre, confusión y en muchos casos tristeza, por lo que concebir que algo positivo podría salir de todo este proceso resulta difícil.

Uno de los cientos de casos de emprendimiento en los que micros y pequeños empresarios han tenido que adaptarse a estos nuevos tiempos, es el caso de MAKUTO BP. Esta es una empresa que entendió las necesidades del mercado y se adaptó con el nivel de rapidez necesario para introducir soluciones eficientes que ayudan a evitar la propagación del COVID-19 y genera ingresos para sostener una pequeña empresa en la ciudad de Santiago.

MAKUTO BP, cuya misión es desarrollar productos de alta calidad a precios accesibles, respondiendo así a las necesidades de nuestros clientes. Surge en el año 2018, después de evaluar la necesidad que tenía su hoy fundador, el Ingeniero en Mecánica Joel Luis Bretón Tejada, de dedicar más tiempo de calidad a su familia y poder tener una fuente de ingreso estable y con el nivel de flexibilidad que le permitieran desarrollar soluciones creativas en el mercado de productos a base de piel.



Originalmente MAKUTO BP, ofrece dentro de su catálogo de productos artículos de piel tales como porta pasaportes, carteras, monederos, mochilas, posa vasos, porta corbatas, duffels, totes bags, agendas, porta agendas, maletines, maletas, portafolios, porta tarjetas, llaveros, entre otros

## ¿QUÉ PASÓ DESPUÉS DE LA PANDEMIA?

Como todo, el mundo se detuvo por unos días, nuestro país solo veía el crecimiento de casos de infección, el nivel de ansiedad aumentaba y muchos no podían ver más allá de unos cuantos días de vida cotidiana. Ese mismo sentimiento comenzó a preocupar a muchos sectores productivos, incluyendo empresas de manufactura como MAKUTO BP.

Sin embargo, dentro de toda esta situación hubo una visión clara de sostenibilidad y progreso. A mediados de abril del año 2020, MAKUTO BP se pone en contacto con el Centro de Innovación

MIPYMES PUCMM Santo Domingo e inicia las gestiones de asesoramiento en el área de innovación Organizacional.

Así surge, dentro del proceso de análisis y diagnóstico, una oportunidad de fabricación y comercialización de productos que ayuden a no solo detener la propagación del Virus COVID-19, sino también a brindarles una solución modular a muchas empresas de servicios esenciales que requieren mantener distanciamiento para evitar contagios en el proceso de atención a clientes en sus establecimientos.



Mamparas Modulares- MAKUTO BP.

## ¿CÓMO FUNCIONAN LAS MAMPARAS DE PROTECCIÓN DE MAKUTO BP?

Las mamparas modulares son una solución paliativa para evitar el esparcimiento de la saliva al momento de hablar con otra persona a distancias muy cercanas. Según la Organización Mundial de la Salud, el COVID-19 puede propagarse a través de gotitas de la respiración que se expulsan al toser o estornudar, de ahí la importancia de retener estas gotas y evitar que pasen a distancias peligrosas de otras personas. Esta solución, claro está, no evita el esparcir las gotas, pero evita la exposición directa al momento de hablar.

Estas mamparas son entregadas con un protocolo de manejo y limpieza que evita el cúmulo de material orgánico en las mismas



La introducción de esta solución inició a finales de abril de este año y ya han logrado colocar el producto en los sectores de Manufactura, Salud, Cuidado personal, entre otros. Empresas que ya se están preparando para en las próximas semanas reiniciar sus operaciones y dar apertura a la recepción de clientes en sus establecimientos, con el debido protocolo según las recomendaciones de las autoridades gubernamentales de la salud de nuestro país.

Otros productos comercializados por MAKUTO BP son visores para el rostro y mascarillas, que vienen también a complementar esta solución de las MAMPARAS acrílicas.

**Instagram: @makutobp**

**Autor: Miguel Rodríguez**  
Asesor en Innovación Organizacional  
Centro Mipymes Innovación PUCMM

# INNOVACIÓN EN TIEMPOS DEL COVID-19

En el año 2012, encontrándose en momentos de dificultad y alentada originalmente por su madre, Iliana Olivero incursiona en la comercialización de productos cosméticos de belleza de diferentes marcas. Sin embargo, debido a su natural instinto de mejorar las cosas, no tardó mucho tiempo para que este le llevara a crear sus propios productos bajo el nombre de “Cosmelab Belleza Ideal”. Hoy, con esta empresa enfocada en la producción de cosméticos capilares y detergentes, con sus marcas “Morganna”, “Di Paulo”, “Bacchara” y “Endora” establecidas en el mercado nacional e internacional y casi 10 años de operación, Iliana Olivero, propietaria de la empresa Cosmelab Belleza Ideal nos cuenta su experiencia de cómo ha logrado innovar en tiempos del COVID.



Durante las 2 primeras semanas de confinamiento en el país, debido a las inminentes repercusiones socioeconómicas del COVID-19, Cosmelab se vio frente a un aparente declive en cuanto a la demanda de sus productos. Al ver que la tendencia apuntaba a que se mantuviera la crisis, Iliana decidió ver esto como una oportunidad para reinventarse y creó “VIAM”. Este práctico desinfectante en Spray alcoholado al 70%, el cual sirve como una medida de protección ante superficies contaminadas por agentes patógenos como el COVID-19, ha tenido una gran demanda en el mercado, logrando vender más de 150 unidades de su primera producción solamente en 1 semana.

El éxito de “VIAM” se debe en principio a la calidad y efectividad de este producto y al boca a boca del que se han encargado sus clientes ya que Iliana ve esto como su forma de colaborar con la sociedad dominicana frente a estos momentos difíciles y no meramente como una oportunidad de negocio. Así mismo, espera que estos niveles de ventas se mantengan a través del tiempo por el hecho optimista de que entiende que aunque eventualmente la pandemia pasará, el hábito de la constante desinfección de nuestras manos y superficies con las



.En palabras de Iliana: **“Mantenerse positivo y buscar siempre alternativas es la clave, porque la vida cambia y estos cambios muchas veces son para bien, sin embargo, si solo nos enfocamos en ver lo que está mal, no vamos a ver con claridad cuando se presenten estas oportunidades”.**

Es un hecho que esta percepción y comportamiento resiliente de Iliana, refleja la idea cual con palabras expresó el filósofo estoico Séneca cuando dijo: “La adversidad es la oportunidad de la virtud”.

Iliana Olivero, al igual que cientos de otros micro, pequeños y medianos empresarios dominicanos, es actual cliente del Centro Mipymes Innovación y con apoyo de los diferentes servicios gratuitos de este, ha logrado potenciarla en diferentes áreas de la innovación como producto, proceso, marketing y organización.

**Instagram: @bellezaideals**

**Autor: Gabriel Iñiguez**

Asesor en Ingeniería

Centro Mipymes Innovación PUCMM

# DE LA ANGUSTIA A LA PRODUCTIVIDAD

CapriCHOC es una muestra de innovación, esfuerzo y entusiasmo, la representación de que en tiempos de amenazas también se pueden encontrar oportunidades que impulsen positivamente nuestros negocios, es la máxima expresión de productividad durante la cuarentena.

La marca CapriCHOC sale al mercado ante las circunstancias del Covid-19, es un negocio que, en corto tiempo, abriendo sus puertas el 18 de abril del presente año, ha logrado alcanzar grandes metas e impactar de manera positiva a su público meta.

Este proyecto nació como una alternativa de fuente de ingresos para poder “amortiguar” el paro absoluto en las ventas de su negocio principal: “Artesas chips”, el cual se vio afectando en un 95% en términos de producción, ventas, cuentas por pagar debido a los efectos de la pandemia.

CapriCHOC ofrece caprichos en la forma más dulce y especial, de chocolate, elaborando una gran variedad de creaciones con este actor como protagonista

La marca se adhiere a altos estándares de limpieza y distanciamiento social, cumpliendo con las normativas necesarias para brindar sus servicios y productos en este tiempo de pandemia. Implementan protocolos de sanidad y seguridad alimentaria, cuenta con el uso de mascarillas, guantes, batas desechables y demás equipos de protección a la hora de elaborar sus delicias de chocolates.

Sus empaques son entregados bajo un sello de seguridad y doble protección entre fundas realizadas en materiales de papel y plástico. Además de que cuentan con un servicio de entrega inmediata por delivery debido a la gran demanda de los clientes.

Los mayores retos asumidos por CapriCHOC ha sido el suministro de la materia prima y los insumos necesarios para la producción debido a que un gran número de las empresas de los sectores que les proveen están con labores suspendidas.



Ante los grandes desafíos enfrentados por esta Mipymes la planificación ha sido un eje estratégico además del cumplimiento de las normas establecidas por el gobierno como el respeto a los horarios restringidos del toque de queda.

El equipo de CapriCHOC reconoce su alegría por poder llevar por medio de sus productos felicidad a sus clientes, facilitándoles la entrega y ayudando a poder celebrar grandes cantidades de cumpleaños, regalos a distancia y endulzando la vida de muchos hogares en estos momentos difíciles.

El consejo que le brindan a todas las Mipymes que pueden pasar por este tipo de circunstancias con todo este proceso del Covid-19 es poder “cultivar la perseverancia y pensar que todo el sacrificio tendrá su recompensa”.

Instagram @caprichocrd

Autora: Esmirna Cortorreal

Gestora de Contenidos  
Centro Mipymes Innovación PUCMM

# TESTIMONIO LLENO DE ESPERANZA

**Lic. Michaela Arriaza**  
**@Babytimerd**

Hola , yo soy Michaela Arriaza de Babytimerd y soy también cliente del Centro Mipymes de la PUCMM, todo el equipo desde su directora hasta mi asesor y todos los demás equipos asistentes han sido de verdad pilares en llevar mi negocio hacia delante, a través de talleres, asesorías, orientaciones y especialmente en los tiempos ahora de la cuarentena y de toda la pandemia mundial que estamos viviendo. Me han orientado en como yo llevar mi negocio, como no perder mi negocio, han sido un apoyo grandísimo para mi toma de decisiones y de verdad que quiero agradecerles a todos su entrega y su preocupación por sus clientes. De verdad que si, así que de parte de Babytimerd muchísimas gracias



# TESTIMONIOS DE NUESTROS CLIENTES

*Motivados a seguir en medio de las adversidades*

## Rubén Martínez La Providencia Vegana

Les cuento que el servicio recibido por parte de los profesionales Xavier Forcadell y Miguel Rodríguez ha sido de gran ayuda para nuestra empresa.

Llevando a cabo una reunión vía Zoom con el equipo del Centro Mipymes PUCMM:

- Logramos avanzar en el cambio de etiqueta de 2 de nuestros productos (ya estamos en la etapa final previa al lanzamiento en supermercados)
- Cambio de estrategia de Marketing;
- Análisis de Logística para los próximos meses;
- Cambio de Políticas de Despacho y Cobro.

Gracias a eso hemos logrado en 15 días aumentar las ventas con respecto al mes de abril en un 22,29%. En plena pandemia La Providencia sigue vendiendo y no solo eso, sino superando las proyecciones previstas.

Por último y no menos importante, queremos resaltar el compromiso que nos hacen sentir desde el Centro Mipymes PUCMM con nuestra empresa, nos dan su conocimiento, su tiempo y un recurso que no se encuentra en cualquier lado, la calidad humana de los profesionales que lo componen.



## Sarah Rodríguez Lamser Importaciones

Me he sentido muy bien y complacida con el servicio del Centro Mipymes PUCMM, ha sido un apoyo excelente para seguir planificando desde nuestro hogar para salir adelante en esta crisis mundial. El COVID-19 no ha sido excusa para seguir adelante hacia la meta.

El asesor ha sido un experto clave para nuestra empresa. ¡Muchas gracias!



## Victoria Frías Moños By Vicky

Realmente muy bueno, agradezco el tiempo y la dedicación de Miguel, nunca había recibido, asesorías virtuales y puedo decir que han superado mis expectativas (sobre todo, porque he tenido problemas de conexión). Espero seguir recibiendo sus recomendaciones y consejos de manera virtual (hasta que pueda recibirlos de forma presencial).

Muchas gracias por el apoyo.



## Olga Lidia Hernández D' Kara Fashion

El Centro MIPYMES de la PUCMM ha sido una fuente de formación y de entretenimiento en este tiempo de incertidumbre, pues ha ofrecido una gama de talleres que me ayudaron a despejar la mente en medio de tantas situaciones familiares, pero sobretodo, potenciaron mis conocimientos.

Desde que inició el toque de queda y la larga cuarentena, el Centro se preocupó en facilitar la formación, y en dos ocasiones tuve a mi padre interno por muchos días, y a pesar de estar en medio de esa situación, pude conectarme y recibirlos sin inconvenientes. Algunos cursos los tomé en la Sala de Emergencia, otros, en la habitación mientras él dormía, y otros en el parqueo, en medio de ambulancias que entraban y salían. El estrés y el pánico que veía en los pasillos de ese centro de salud, se me olvidaban, gracias a estar ocupada con esa oferta formativa. La preocupación aumentó al tener familiares con el Covid 19, pero también se disminuyen a la hora de conectarme a recibir e intercambiar ideas con otras personas.

Agradezco la oportunidad de acompañarme en este momento desde las redes sociales, y aportar un granito de arena para que yo pudiese mantener el enfoque



**Jorge Fernández**  
**Proyecto Apícola Fernández Jiménez**

Gracias a Dios existen entidades como el Centro Mypimes Especializados en Innovación y Programa Emprende, ha sido de gran ayuda y orientación para nuestro proyecto, dando recomendaciones para la mejora de los procesos de producción, optimizando el espacio de la cámara de embazado, controles de higiene y calidad del embazado, manejo en el campo y trazabilidad del producto.

Estoy muy complacido con la atención del Ing. Gabriel Íñiguez quien ha explicado paso a paso como debemos implementar los controles.



**Beatriz Diaz L.**  
**Sisu Soap**

Con gran satisfacción puedo afirmar la calidad y efectividad de sus servicios. Son ágiles, humanos y conectados me transmiten seguridad ante esta situación que nos afecta a todos.

Siempre me atienden de una manera cordial y eficiente, solucionando todas mis inquietudes y mis miedos, preocupándose de resolver las situaciones que escapan de mis manos. Cumplen cabalmente con los horarios pautados y con cada uno de los detalles que les solicito para mi proyecto, teniendo flexibilidad ante mis necesidades.

Gracias de todo corazón al Centro Mipymes Innovación PUCMM, muy especialmente a mis asesores: Xavier Forcadell, Paola Marte y Gabriel Íñiguez por su paciencia y dedicación para conmigo. Bendiciones.



**Joel Bretón**  
**Makuto BP**

Pues en verdad me he sentido muy satisfecho con todas las guías y orientaciones recibidas de ustedes. Después de comenzar con su acompañamiento, he podido tomar decisiones más certeras y con una mejor perspectiva.

Y no puedo terminar sin mencionar y dar gracias especiales al Sr. Miguel Rodríguez Viñas, quien ha sido mi orientador hasta el momento y ha hecho un excelente trabajo. Muy profesional, responsable y da mucho seguimiento a todo lo planificado.

¡Gracias!



**Práxides Abreu**  
**Compañía Dominicana de las Indias Occidentales**

Sobre el servicio virtual que hemos recibido durante la cuarentena a causa del COVID-9, por el Centro Mypimes Especializado en Innovación y Programa Emprende PUCMM, en la persona del Sr. Miguel Rodríguez Viñas y su equipo, no tenemos queja alguna.

Hemos recibido una asistencia muy profesional, siempre a tiempo y disponible en cada ocasión que ha sido requerido. Nos sentimos muy agradecidos por el apoyo que hemos recibido.





# SEMANA DE LA INNOVACIÓN Y PROPIEDAD INTELECTUAL

## Autores:

**Cristina Peña**

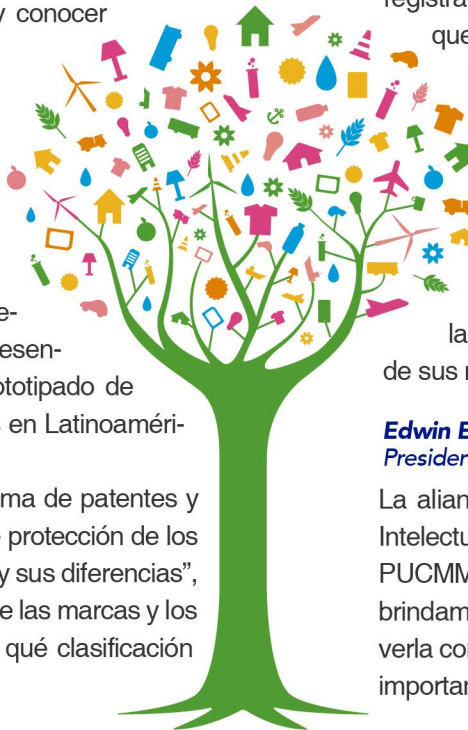
**Asesora en Diseño de Productos**

**Esmirna Cortorreal**

En el pasado mes de abril el Centro Mipymes Innovación Productiva PUCMM llevó de la mano de reconocidas instituciones aliadas como ADOPI, ONAPI, MESCYT, CEMEX República Dominicana, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y el Ministerio de Industria y Comercio y Mipymes (MICM) llevo a cabo la "Semana de la Innovación y la Propiedad Intelectual 2020" una serie de encuentros en busca de reflexionar sobre innovaciones para solventar problemas sociales y conocer sus mecanismos de protección.

La actividad contó con un seminario inaugural titulado "Innovación para solventar problemas sociales" representado con un amplio panel de oradores nacionales e internacionales expertos en el tema, quienes expresaron como a partir de las necesidades del momento podemos obtener grandes oportunidades para introducir ideas novedosas a elementos ya creados y así ser mejorados. Las presentaciones se focalizaron en mostrar métodos ágiles y prototipado de soluciones de problemas sociales, así como casos reales en Latinoamérica.

Además, se abordaron otras conferencias como el "Sistema de patentes y su utilidad en nuestros días" para explicar los procesos de protección de los derechos de nuestras creaciones y "Los signos distintivos y sus diferencias", para que todos los Mipymes tengan claro la diferencia entre las marcas y los nombres comerciales y de esta manera poder saber en qué clasificación debe ser registrado su proyecto.



Algunas de las presentaciones realizadas fueron llevadas de la mano del doctor Kiero Guerra, vicerrector de investigación e innovación de la PUCMM quien presentó el proyecto "e-hospital", el licenciado Sovieski Naut, Director de servicios de apoyo a las Mipymes del MICM presentó "La Innovación para los chiquitos" donde resaltó el impacto de como una acción tan sencilla como introducir algo nuevo o significativamente mejorado al mercado, ya sea un producto o un servicio, marca la diferencia frente a los retos actuales, también contamos con otros panelistas como Jhon Vásquez, Analista de Transferencia Tecnológica en la Universidad CES, Colombia, Mario Guadalupe Manzano, Coordinador General del Centro CEMEX TEC y Narcis Tejada, encargada de la Academia Nacional de Propiedad Intelectual ONAPI.

Para nosotros como Centro es muy importante inculcar en nuestros clientes este tipo de pensamientos, es por esto que a través de la "Semana de la Innovación y la Propiedad Intelectual 2020" se expusieron temas de alta importancia desde los modelos de utilidad hasta qué es la modificación de productos existentes que resuelven un problema. Si tú como uno de nuestros clientes realizas algún cambio a un producto que ya existe en el mercado, tienes todo el derecho de someterlo a revisión en la Oficina Nacional de Propiedad Nacional (ONAPI) para obtener su registro por dicha invención, o puede proceder a registrarlo como una patente siempre y cuando resuelva un problema técnico que no solucionaba antes y bajo los requisitos que se exige en nuestro país para patentizar un producto que son la novedad, el nivel inventivo y la utilidad del mismo.

Finalmente, el Centro Mipymes Innovación Productiva PUCMM está complacido de poder trabajar día a día con cada uno de nuestros clientes que en buscar de alcanzar un desarrollo óptimo para sus emprendimientos se capacitan y trabajan de manera innovadora por medio de nuestras asesorías y seminarios como el de la "Semana de la Innovación y Propiedad Intelectual 2020" para fortalecer el crecimiento de sus negocios.

**Edwin Espinal Hernández**  
*Presidente de ADOPI*

La alianza de la Asociación Dominicana de Propiedad Intelectual, Inc. (ADOPI) con el Centro Mipymes de PUCMM nos ha permitido expandir la capacitación que brindamos en materia de propiedad intelectual y promoverla con un favorable impacto en un sector en el que su importancia económica es innegable.





Del 21 al 24 abril  
**SEMANA DE LA INNOVACIÓN**  
y Propiedad Intelectual

Seminario inaugural  
"Innovación para solventar  
problemas sociales"

Videoconferencia  
Sistema de patentes y  
su utilidad en nuestros días

# REDES SOCIALES LUEGO DE LA PANDEMIA

**Autora: Bianna Peña**

**Egresada de Empresarialidad Femenina 2019**

**@promociones**

Actualmente muchos negocios están transformándose.

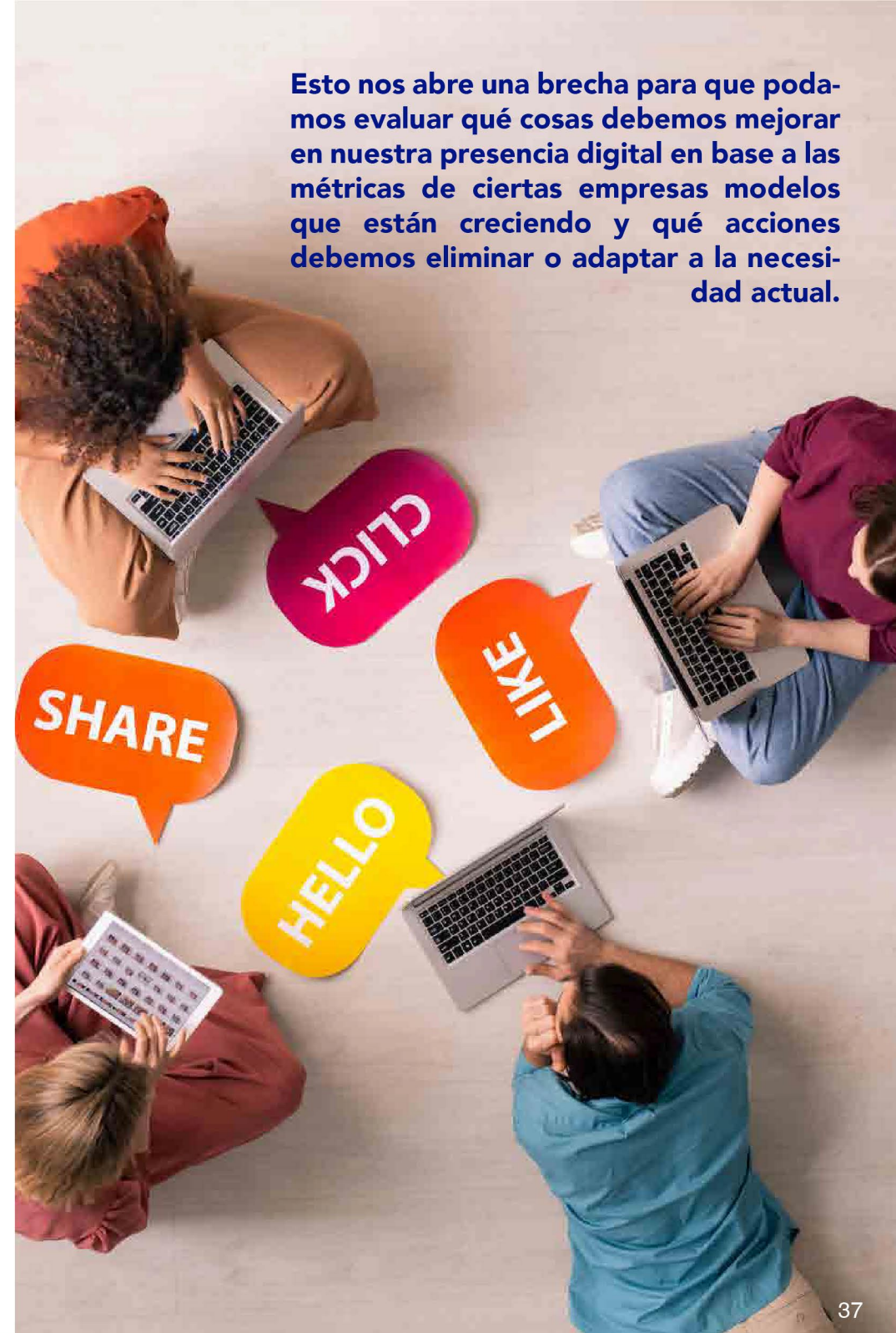
¡La gente está transformándose! Y esta transformación, potenciada por el proceso de crisis sanitaria que estamos atravesando a nivel mundial, nos obliga a salir de nuestra zona de confort y reinventarnos para crear nuevas soluciones adaptadas a las necesidades de nuestros clientes actualmente. En medio de este panorama, es importante que en vez de rezagarnos y quedarnos esperando que las soluciones lluevan del cielo, que las cosas vuelvan a “normalidad, es elemental preguntarnos:

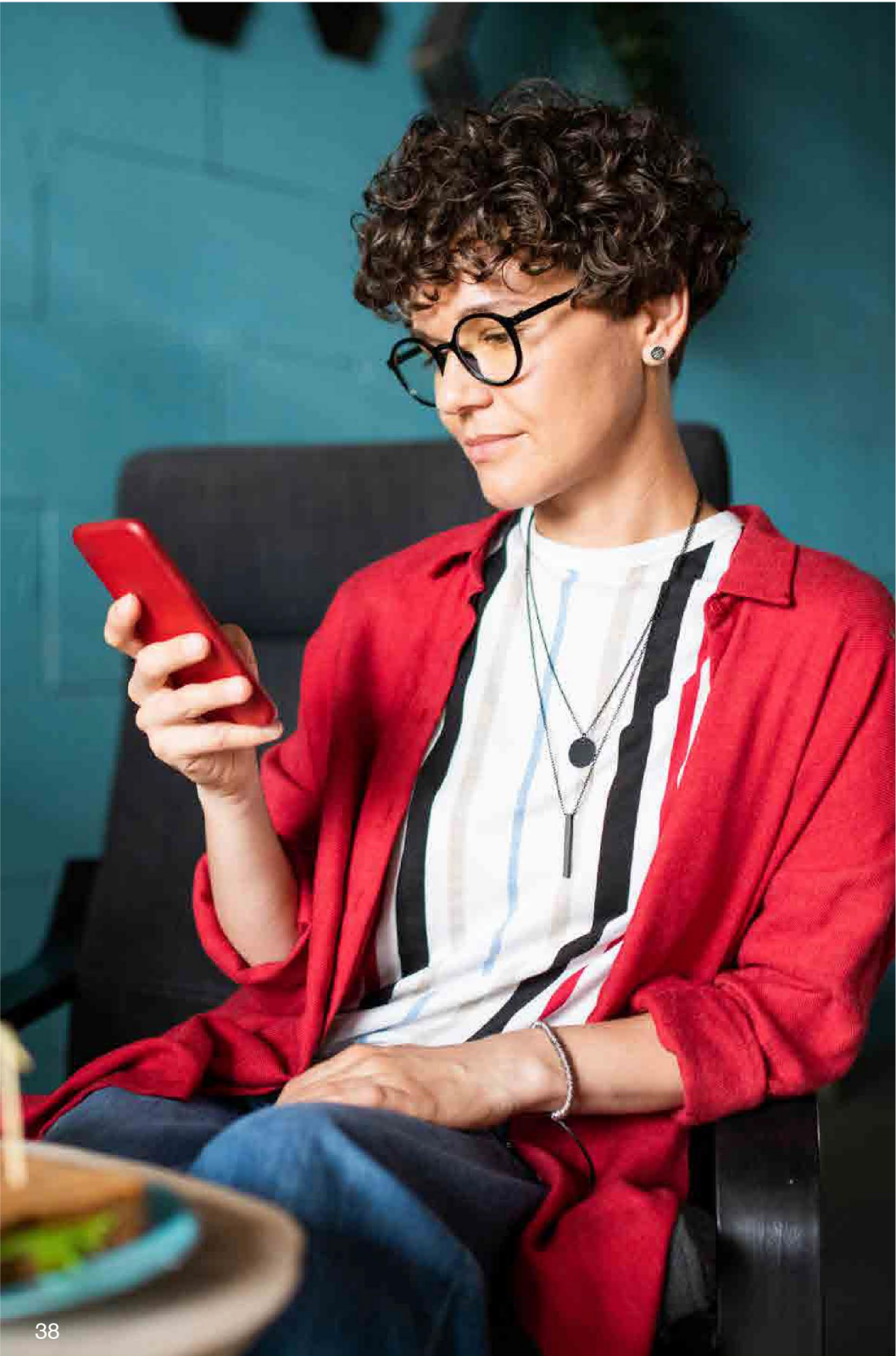
- ¿Qué puedo crear en estos momentos?
- ¿Cuáles son las necesidades de mi cliente ideal?
- ¿Qué oferta puedo crear para ayudar a mi cliente a mejorar su estilo de vida, su salud, su ánimo o sus relaciones?
- ¿Qué producto la gente querrá comprar cuando acabe la cuarentena?
- ¿Cómo puedo conectarme con mi cliente y apoyarlo a sobrellevar su situación actual?

Debido a la cuarentena el consumo de internet ha aumentado alrededor de un 70%. Y este aumento ha generado:

- Posibilidad de realizar campañas en redes sociales a un precio menor debido al aumento de gente conectada a Internet promoviéndose.
- Aumento de consumo de material gastable.
- Aumento de búsquedas de lugares de entretenimiento y viajes.

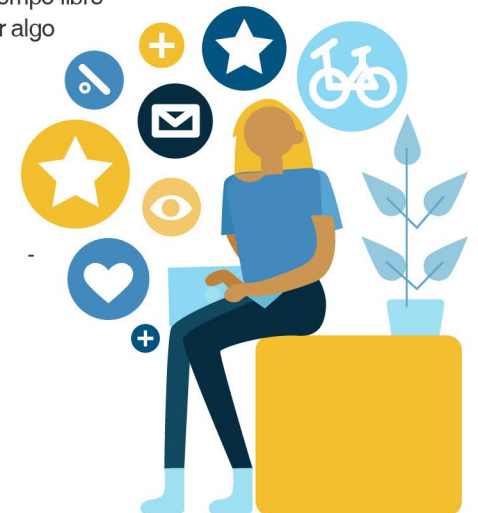
Esto nos abre una brecha para que podamos evaluar qué cosas debemos mejorar en nuestra presencia digital en base a las métricas de ciertas empresas modelos que están creciendo y qué acciones debemos eliminar o adaptar a la necesidad actual.





# RECOMENDACIONES A TOMAR EN CUENTA EN REDES SOCIALES

- Mide la efectividad de tu contenido o campañas y quédate con lo que funciona. Realiza campañas de prueba con distintos artes, videos, distintas duraciones de video, contenido variado, etc. y quédate con la que mejor funcione.
- Haz un inventario de las personas a las que conoces y que podrían ser posibles prospectos o socios para crear alianzas.
- Adapta tus anuncios ofreciendo soluciones al punto de dolor de tu cliente ideal.
- Cuida a tus clientes. Habilita líneas de comunicación con ellos. Llámalos, escríbelos, envíales un email. Ahora más que nunca permanece en contacto con tus clientes, bríndales soluciones prácticas y mantente en su mente para que no te olviden.
- Mantente relevante. Enfócate en servir. Evalúa las nuevas necesidades que los clientes han tenido hasta ahora. Enfócate más en el servir que en el vender.
- Crea contenido de valor: blog post, infografías, videos en Youtube, etc.
- En este momento que tienes mucho tiempo libre importante que lo aproveches para crear algo que no necesite dinero para lanzarlo.
- Usa a tu favor el tiempo libre que tienes. No lo malgastes viendo solo series de Netflix. ¿Bien?



## CAMPAÑAS QUE DEBES CREAR SI O SI

- Crea campañas de AWARENESS para hacer que tus clientes te tengan presente. El objetivo de esta campaña no es vender ni promover la interacción, sino simplemente evitar que tu comunidad te olvide y provocar que cuando tengan una necesidad del producto que ofreces, piensen en ti.
- Crea campañas de GENERACIÓN DE LEADS o CLIENTES POTENCIALES ofreciéndoles algún ebook o infoproducto, plantilla o algo que les apoye a mejorar su vida o negocios. Esta lista de leads captados te servirá para conectar con tu cliente, entablar una relación emocional confiable y venderle en lo adelante.



## ANTE TODO RECUERDA

El objetivo de esta cuarentena es que SOBREVIVAS. No es que crezcas, no es que vendas por encima de lo normal.

Es mantenerte vivo.

Los negocios que logren sobrevivir la crisis, tendrán mayores posibilidades de crecer exponencialmente post-crisis.

Espero esta información te dé una luz para mejorar tus estrategias en redes y puedas seguir creciendo e innovando.

# DESPUÉS DE LA TORMENTA

**Autor: Alejandro Moronta**  
Consultor, Bonus Soluciones

Se ha dicho que en el idioma chino, la palabra crisis tiene doble acepción, pues además de una situación de impacto adverso también significa oportunidad. Eso no es cierto, idiomáticamente hablando. De todos modos, este error de interpretación ha sido muy bien acogido en el mundo occidental para resaltar que las crisis también sirven para encontrar oportunidades.

La pandemia del COVID-19 sacará el verdadero yo: lo mejor y lo peor saldrá a relucir en todo esto. No hay que olvidar que las empresas, grandes o pequeñas, se componen de personas, y que al final de cuentas, su cultura es un reflejo de quienes trabajan en ella, a veces, de quienes las representan.

El caso del 2020 ha llevado a que la mayoría de los países del planeta hayan declarado situaciones nacionales de emergencia, y con ello, la población haya sido puesta en cuarentena. El objetivo es reducir la movilidad con tal de mantener el distanciamiento físico entre las personas. Esto provocó el cierre de negocios, total o parcial, y dentro del temporal, algunas cosas han sido evidentes para las empresas:

Dependencia de un proveedor no es aconsejable. El proveedor se puede ver como un país o una empresa. Muchos países han reconocido que la dependencia de una nación, específicamente de China para obtener materia prima y productos, les ha creado dificultades. La llamada fábrica del mundo ha representado una gran oportunidad de abastecerse de insumos y productos a buen precio, pero al mismo tiempo quedó demostrado el riesgo que ello representa. Esto es válido para cualquier otro país donde se encuentren los proveedores, e incluso, en el otro extremo, a los mercados a los que se sule. Estratégicamente se deben tener otras fuentes dentro del país o en otros países.

Se puede trabajar remotamente. No es necesario el trabajo presencial. Los que hablaban a favor del teletrabajo han tenido una oportunidad en bandeja de plata para que las personas no se trasladen hasta sus lugares de trabajo. Esto ha llevado al uso exponencial de plataformas virtuales y videoconferencias. Se prevé que en lo adelante las empresas consideren menos espacio físico para sus actividades, debiendo ir a trabajar las personas esenciales para ciertas tareas.

- El trabajar desde las casas crea, al mismo tiempo, dependencia de las redes y sistemas de información. Aquí hay un reto a la capacidad de los sistemas, creando también vulnerabilidad, no sólo contando con que los sistemas funcionen, sino también sobre la ciberseguridad. Cabe recordar que el depender de un proveedor no es una buena práctica, incluyendo los proveedores de servicios de comunicación o sistemas de información. Para una Mipyme, tener más de un proveedor de sistemas de comunicación puede que no sea factible, pero se puede trabajar con más de un banco, una plataforma de conferencias u opciones de cobro de facturas.

No es nuevo ya realizar transacciones bancarias electrónicamente. La coyuntura actual las ha potenciado, y con ello un descenso en el uso de dinero físico. Quizás no sea la muerte del dinero en efectivo, pero sí un golpe de gran impacto. Con el uso de la banca virtual y otras plataformas también aumentan las aprobaciones electrónicas. La firma con tinta va a disminuir. Aumentarán los tokens, tarjetas de claves y contraseñas.

No hay que ser un experto en operaciones, logística o cadena de abastecimiento para saber que en lo que se supera la situación, lo casi mandatorio es minimizar contacto, reduciendo el nivel de manipulación en la provisión de bienes y servicios. Queda claro que se afianza el automatizar operaciones, aun en empresas pequeñas. Se sabe que esto no contribuye con la generación de empleos directos, pero es la tendencia. En la misma línea, en lo adelante habrá una reducción de la cantidad de intermediarios. Entregas directas entre proveedor y cliente.

Algo más que aleccionador fue el determinar qué era lo verdaderamente importante e imprescindible para operar. Bien sea que ya había determinado o se hizo a la carrera, el detalle consiste en saber los puntos básicos para poder trabajar con lo esencial. Esto, en consecuencia, lleva a que también se establezca lo que bien sea sobra o es superfluo para la empresa proveer bienes o servicios.

A veces no hay mucha diferencia entre las empresas y los hogares. Este momento histórico ha servido para descubrir muchas cosas, físicas y no físicas. Se encontraron artículos, equipos u objetos que no se recordaba que aún estaban disponibles o sin uso. Se pueden poner a trabajar, expandiendo capacidad desarrollando productos o servicios nuevos.

Siguiendo la línea anterior, se han potenciado talentos ocultos. Las habilidades dormidas se despertaron o se desarrollaron. Las circunstancias empujaron a muchas personas a hacer lo que no habían hecho o no querían hacer. Por lo tanto, lo que no se podía, se pudo, y en algunos casos se hizo más rápido de lo que se pensaba. Esta ha sido una gran oportunidad para actualizarse con temas de formación: participación en transmisiones en vivo, leer investigar, hacer cursos en línea, muchos de ellos gratis o de bajo costo.

Ciertamente, nuestra naturaleza de ser seres sociales se ha visto trastocada. No hay sustituto para lo directo y presencial, pero ya Darwin hace mucho tiempo habló de la evolución. Una vez más, los seres humanos nos adaptamos a las circunstancias.

Al final del día, las empresas con mayor vulnerabilidad, más afectadas con la realidad actual, si no aprovecharon este tiempo para aprender o desarrollar algo hay que decir que la pérdida es doble. Los más aguzados ha visto todo esto como un estímulo a la creatividad, inclusive un cambio de modelo de negocios

### **Tan solo 3 preguntas para concluir**

**¿Qué se va a hacer después de la tormenta?**

**Si se repitiera de nuevo la historia, tal y como ocurrió hasta el punto de la limitación en las actividades comerciales, ¿qué haría de nuevo?**

**De haber tenido la certeza de que los eventos sucederían como en realidad fueron, ¿qué cosa se habría hecho diferente?**