



Informe de Actividades Centros de Emprendimiento, Centro Mipymes UNPHU y la Red de Servicios Integrales de Vinculación

Autores:

Ing. Juan E. Rosales

Jasmin Lora

Yessica De la Cruz

Angelyn Carrasco

Julio Arvelo, Kayhana Rodríguez, Yessica Santana

Dany De León

Carolin Bravo

Índice

Agradecimientos

Resumen Ejecutivo del Informe

- I. Actividades de los Centros y de la Dirección**
- II. Actividades del Centro de Emprendimiento**
- III. Actividades del Centro Mipymes de Asesorías Empresariales**
- IV. Financiera**
- V. Tecnológicas (TIC)**
- VI. Asociatividad**
- VII. Actividades de Propiedad Intelectual**
- VIII. Actividades de la Red de Servicios Integrales de Vinculación**
- IX. Actividades de Formulación de Proyectos**

Agradecimientos

Junto con la presentación de este informe de las actividades de la Red SIV, el Centro de Emprendimiento y el Centro Mipymes UNPHU correspondiente al periodo septiembre 2017 –Diciembre 2018, en mi calidad de Director, quisiera expresar nuestros sinceros agradecimientos a todas las personas e instituciones que nos han permitido alcanzar los logros y metas , en beneficio de la UNPHU y su labor de aporte a la sociedad y su desarrollo sostenible mediante el impulso de la innovación , el emprendimiento y el desarrollo de las Mipymes.

En primer lugar, queremos agradecer el apoyo, visión y compromiso de nuestro Rector Arquitecto Miguel Fiallo Calderón, quien desde los inicios del centro de emprendimiento y hasta la concepción de la red que tenemos a la fecha, ha demostrado su clara visión de del emprendimiento y la innovación, dando apoyo y soporte a cada una de las iniciativas que se le han presentado.

En segundo lugar, queremos expresar nuestro reconocimiento al valioso apoyo recibido por la Vicerrectora de Proyectos, Investigación y Vinculación, Licda. Josefina Pepín Ubri, quien desde de su posición de liderazgo de los centros y la red nos dado todo el soporte, motivación, contactos, apoyo y desafíos permanentes de búsqueda de mejores escenarios y proyectos de innovación permanente.

En tercer lugar, queremos reconocer y agradecer la confianza depositada por el Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes quien a través del equipo liderado por el Viceministro de Mipymes y Emprendimiento Lic. Ignacio Méndez, nos han brindado todo el soporte, capacitación, vinculaciones, apoyo internacional para el desarrollo de la Red, en un trabajo de equipo muy colaborativo y mancomunado en beneficio de las Mipymes y emprendedores de nuestro país.

En cuarto lugar, queremos de igual forma agradecer la confianza y respaldo de nuestros socios estratégicos Banco BHD León, JMMB Banking y la Asociación de industriales de Herrera y Santo Domingo, sin cuyo soporte no habría sido posible concretar las metas que se han alcanzado, en un marco de mutua confianza y búsqueda de nuevos proyectos en común en beneficio de las Mipymes y emprendedores.

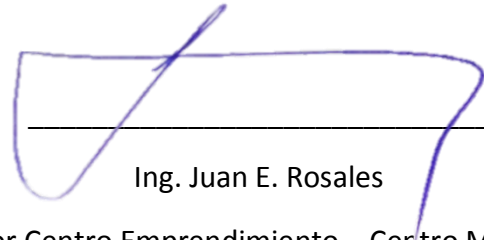
En quinto lugar, deseamos agradecer a todos nuestros aliados estratégicos tanto nacionales como internacionales, con los cuales mediante convenios y proyectos específicos hemos desarrollado una fructífera labor.

En sexto lugar, deseamos agradecer a todas las Facultades , Escuelas y direcciones de la UNPHU que han apoyado la implementación de los diferentes programas , en particular la Gerencia de Administración y Finanzas en la persona del Licenciado César Reynoso , quien nos han facilitado los procesos y controles internos requeridos para cumplir en forma eficiente y eficaz nuestra labor.

En séptimo lugar, deseamos agradecer a nuestros clientes emprendedores y Mipymes quienes han depositado su confianza en nuestro apoyo y resultados.

En octavo lugar deseo como Director agradecer el compromiso, dedicación, motivación, profesionalismo y disciplina de todo el personal de los centros y la red, sin los cuales habríamos alcanzado los niveles de excelencia y calidad en los servicios brindados.

Por último y en noveno lugar, deseamos agradecer a todo el personal de las áreas de apoyo, mantenimiento, mayordomía, tecnología, relaciones públicas, cuya labor ha sido fundamental en todas las actividades que hemos desarrollado en este periodo.



Director Centro Emprendimiento – Centro Mipymes y
Red de Servicios Integrales de Vinculación

Resumen Ejecutivo

Se presenta en las páginas que siguen un informe detallado y exhaustivo de las actividades del Centro de Emprendimiento, Centro Mipymes y Red SIV, correspondiente al periodo septiembre 2017 a diciembre 2018.

Este periodo corresponde al periodo en que estos centros pasaron a depender y formar parte de la Vicerrectoría de Proyectos, investigación y Vinculación.

El informe comprende las siguientes áreas de todos los centros

- Actividad General de los centros y la dirección de los mismos
- Actividad del centro de emprendimiento
- Actividad de asesorías Empresariales del Centro Mipymes
- Actividad de asesoría financiera del mismo Centro Mipymes
- Actividad de asesorías Tic del centro con el patrocinio de Republica Digital
- Actividad del servicio de asesoría en Asociatividad del Centro Mipymes
- Actividad de Propiedad intelectual e innovación vinculada a las actividades de ambos centros
- Actividad de la Red de servicios integrales de vinculación – Red SIV
- Actividad del área de formulación de proyectos para la Red SIV

Los informes de cada una de estas áreas comprenden sus objetivos y metas, logros y resultados, casos de éxito e hitos relevantes.

En resumen de las actividades de asesoría vinculadas al Centro Mipymes se muestra en el cuadro que sigue:

Actividad	Asesoría Empresarial	Asesoría Financiera	Asesoría TIC	Asesoría de Asociatividad	Total
Asesoría Empresarial	550	100	344	60	1054
Asistencia técnica	6				6
Capacitaciones	277	34	7	12	330
Vinculaciones	300	42			342
Personas capacitadas	1200	394	202	311	2107

A los resultados anteriores hay que agregar en forma relevante los siguientes datos de resultados

- 129 empresas Formalizadas

- 980 nuevos empleos generados
- 10.506 empleos retenidos
- Aumento de ventas de los clientes de RD\$ 256,950,289.00

Por el lado del centro de emprendimiento se destacan los siguientes logros:

- 4545 personas que recibieron capacitación, mentorías y formación mediante charlas, talleres, docencia y asesoría en desarrollo de sus negocios, lo que representa un 29 % del total del periodo del 2012 al 2108.
- 19 proyectos incubados con una venta de RD\$ 102,400.00 , con una inversión de RD\$ 2,688,000.00 .00 y 29 nuevos empleos generados
- Dos versiones del Concursos interno y tres Concursos globales de Emprendimiento gestionados por el centro y realizados en el recinto de la UNPHU.

Por el lado de propiedad intelectual se destacan:

- 54 asesorías en registro de marcas registradas, lemas comerciales , marcas institucionales de la Universidad y nombres comerciales
- 3 solicitudes de patentes de modelos de utilidad presentadas ante ONAPI
- 5 invenciones en proceso de patentamiento
- 18 búsquedas técnicas de información para asentamientos
- 1495 tesis de la Universidad revisadas para posibles asentamientos

Por el lado de la Red SIV de gestión de proyectos se destacan los siguientes logros:

- 10 proyectos abordados
- 2 proyectos SBNA con fondos del Gobierno de USA
- 1 proyecto con fondos del banco Mundial y la FAO
- 5 proyectos finalizados
- 5 proyectos en ejecución
- 101 capacitaciones brindadas
- 1127 personas capacitadas
- 225 asesorías a 108 beneficiarios
- 76 nuevos empleos generados
- Los proyectos generaron Ingresos adicionales para la UNPHU así como significativos aportes en términos de aporte a aval y beneficios adicionales

En el área de Formulación de proyectos para la Red SIV se destacan los siguientes logros:

- 5 proyectos formulados y en ejecución

- 23 proyectos en proceso de formulación
- 12 proyectos potenciales
- Todos los proyectos implican aportes relevantes de ingresos adicionales y beneficios para la UNPHU

Un cuadro resumen de toda la actividad de los centros y la Red SIV se muestra en el cuadro que sigue:

Actividad	Centro Mipymes	Centro de Emprendimiento	Red SIV	Total
Asesorías brindadas	1044	188	225	1457
Capacitaciones	330	123	101	554
Personas capacitadas	2107	4545	1127	7779
Nuevos empleos	980	29	76	1085
Aumento de ventas	RD\$ 256,950,289.00	RD\$ 102,400.00	N/A	RD\$ 257,052,689.00
Nuevas Empresas creadas		19		19
Proyectos con ingresos y aportes			10	10

Lo anterior muestra el impacto de la actividad de los centros y la red SIV en los ejes estratégicos de la UNPHU, relacionados con extensión, vinculación, emprendimiento e innovación.

I. Actividad General de los Centros y de la Dirección

1. Objetivos generales



Aporte a la sociedad y su desarrollo sostenible mediante el desarrollo de la innovación y el emprendimiento.



Formando parte de la Vicerrectoría de Proyectos, Investigación y Vinculación; enlazando cada programa y servicio a los objetivos y ejes estratégicos de la universidad de desarrollo e innovación.



Apoyo de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), contribuyendo en este contexto al desarrollo sustentable de la economía dominicana.

2. Objetivos

Los objetivos trazados para el centro en este periodo fueron los siguientes

- i. Renovar la actividad del centro de Emprendimiento- 70 % de logro.
- ii. Consolidar la posición del Centro Mipymes -95 % de logro.
- iii. Aumentar los servicios de asesoría brindados por el centro mipymes-100 % de logro.
- iv. Desarrollar la actividad de Propiedad Intelectual con énfasis en patentamiento e innovación -70 % de logro.
- v. Lanzar la red SIV de apoyo a los proyectos de los centros -100 % de logro.
- vi. Desarrollar el área de formulación de proyectos -100% de logro.
- vii. Incrementar el impacto de la red de apoyo al emprendimiento, las Mipymes y la innovación -70 % de logro.
- viii. Consolidar la relación con los socios y aliados estratégicos-90 % de logro.
- ix. Fortalecer la estructura organizativa y la infraestructura de los centros – 90 % de logro.
- x. Obtener un alto nivel de calidad en los servicios y procesos – 95 % de logro.
- xi. Obtener y gestionar fondos internacionales -100% de logro.
- xii. Incrementar el impacto de la red sobre la UNPHU y sus objetivos estratégicos -100 % de logro.

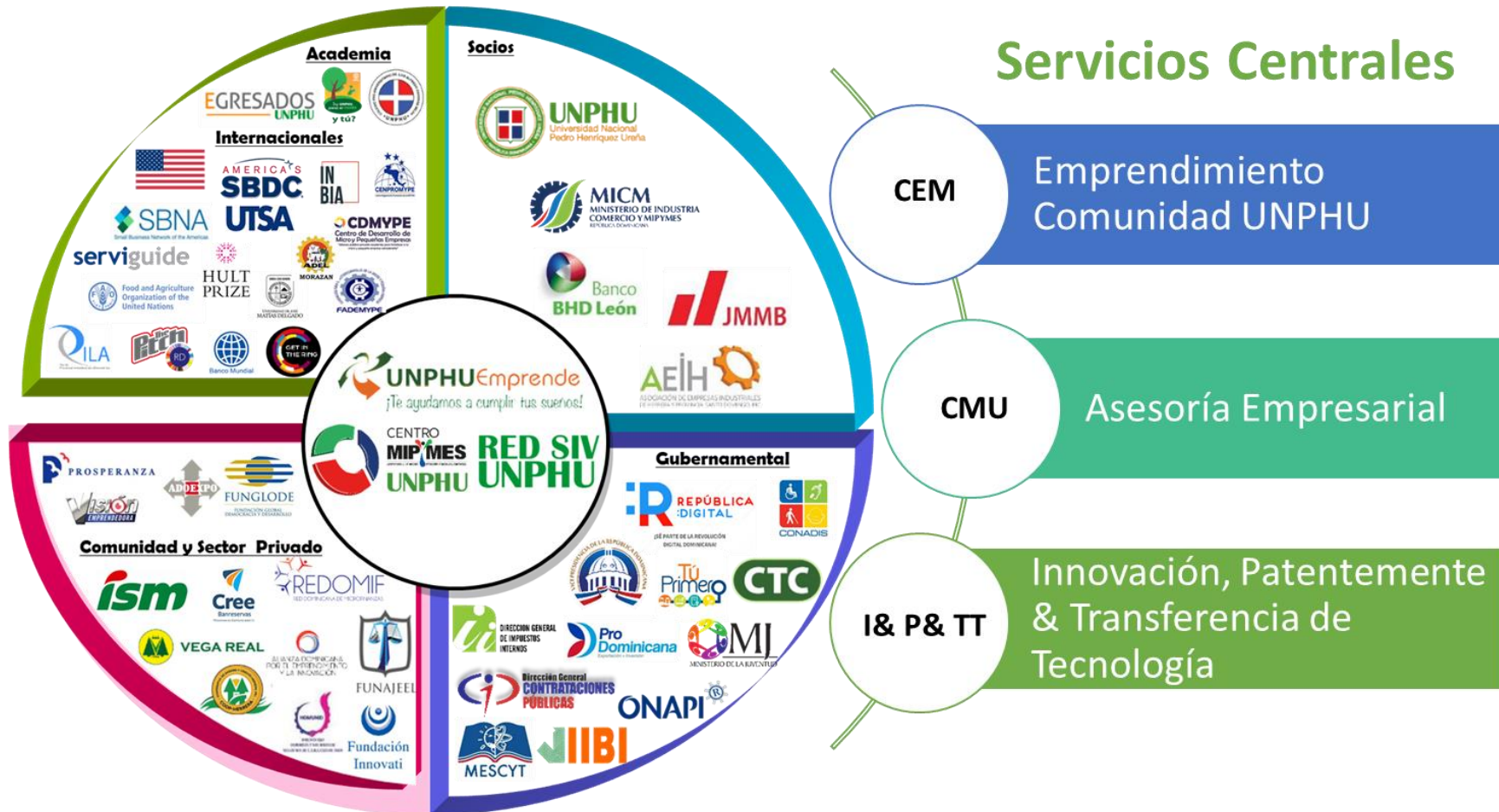
3. Valores

Los valores sobre los cuales se sustenta la actividad de la red son los siguientes:

- Respetar, apreciar y **valorar a la UNPHU**: su misión, visión y valores.
- **Honrar** las alianzas con nuestros patrocinadores.
- Privilegiar la **innovación**, la curiosidad, la interdisciplina y la pertinencia.
- Demostrar con **resultados** evidentes.
- Mantener nuestros **Espíritu de SERVIR**.
- Atención a la comunidad en general en forma **Inclusiva con Enfoque de Género**.

4. Red

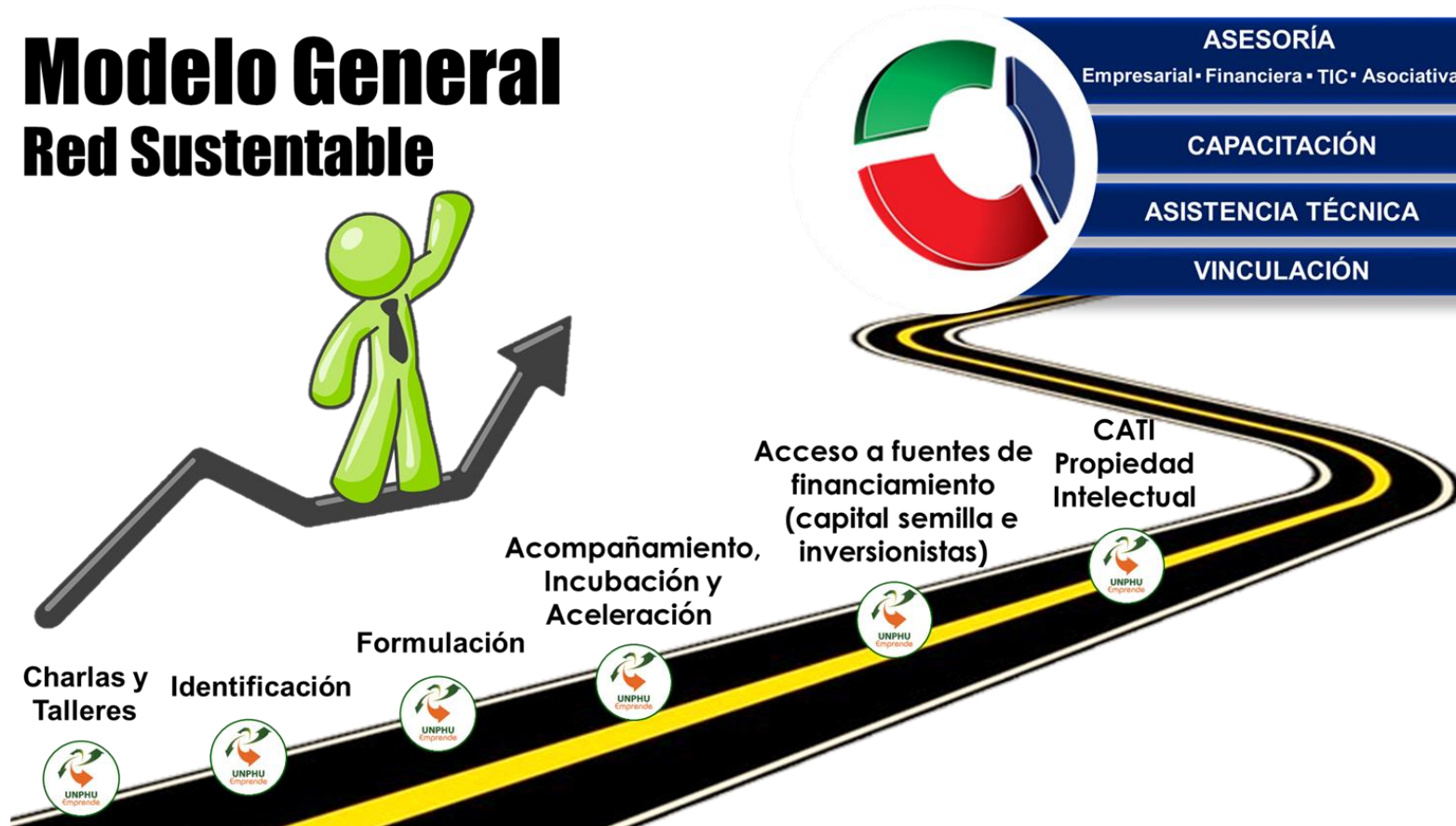
Durante el periodo se incrementó el número de socios y aliados estratégicos a 50, número que representa un 52 % de crecimiento.



5. Modelo general

La red de apoyo al emprendimiento representa un modelo cuádruple hélice en red que tiene las siguientes características.

Modelo General Red Sustentable



6. Recursos Humanos

En la actualidad trabajan en los centros y en la red un total de 28 personas, faltando por llenar 5 vacantes de nuevos puestos de asesorías de acuerdo al convenio con el MICM.

7. Grandes hitos del periodo

- i. Creación de la Vicerrectoría de Proyectos , investigación y vinculación los cual le dio un impulso a los centro y permitió la creación de la Red SIV para el desarrollo de los proyectos
- ii. Generación de Ingresos y beneficios adicionales para la UNPHU
- iii. Gestión de 10 proyectos, dos de los cuales fueron con Gran SBNA del Gobierno de USA y uno de ellos con fondos del banco Mundial y la FAO
- iv. 12 proyectos en conjunto con el Banco BHD León
- v. Obtención de reconocimientos y premios por parte del MICM, MESCYT, Fundación Innovati, Fundación Prosperanza y RD Incluye obteniendo el sello de plata
- vi. Focalización en Emprendimiento y empoderamiento de genero
- vii. Logro de un 34% del Marquet share de la actividad de los Centros Mipymes a nivel de RD
- viii. 3 solicitudes de patentes presentadas ante la ONAPI
- ix. 3 nuevos servicios de asesoría empresarial desarrollados, financiera, Asociatividad y tecnológico

8. Actividades de vinculación y extensión por parte de la Dirección del Centro

- i. Participación en paneles y congresos representando a la UNPHU y las actividades, programas y resultados de los centros y la red
- ii. Participación en 9 paneles y simposios y 3 congresos internacionales
- iii. 15 visitas de Ministros y Vice ministros del Gobierno, asesores de la Unión Europea, Miembros del Gobierno y parlamento de Guatemala y Curazao
- iv. Apoyo a la gestación del Campamento de verano Inclusivo de la UNPHU
- v. Charlas a alumnos apoyando actividades de relaciones públicas y marketing de la UNPHU
- vi. Desarrollo de un proyecto de Innovación de la materia de negocios de la Escuela de Postgrado de la Universidad
- vii. Charlas de motivación y sensibilización para emprendedores y Mipymes en la semanas Mipymes organizadas por el MICM
- viii. Contacto, negociación y desarrollo de los 10 proyectos de la Red SIV, y de los proyectos en proceso de formulación y potenciales
- ix. Creación y actuación como facilitador de los talleres para los asesores y gerentes del Banco BHD león
- x. Gestión de los Proyectos con fondos internacionales en particular el de la FAO
- xi. Facilitador de los talleres de la temporadas con el BHD León, programas SBNA y otros

xii. Formulación del programa del curso de titulación superior para redimir

9. Impacto sobre la UNPHU de ambos centros

CMU-2015-2018

- Posicionamiento de la UNPHU – Centro Líder y referente
- Presencia en redes Sociales Ranking CMU
- Premios recibidos
- Presencia en Congresos Locales e Internacionales
- 17 Asistencias técnicas con alumnos y profesores de asignaturas de Contabilidad, Costos, Presupuestos y Procesos
- 14 Tesis asesoradas Grado y Post Grado
- 51 alumnos han realizado pasantías en las labores del centro
 - 6 trabajando en Mipymes:
 - 25 pasantes digitales
 - 20 en labores del centro Mipymes

CEM-2010-2018

- Posicionamiento –Reconocimiento
- Aporte a los ejes estratégicos del Plan Estratégico de la Unphu
- Presencia en redes sociales
- 16 Clases en Facultades de ADM y Derecho y Odontología
- Talleres Medicina y Arquitectura
- Aporte ONAPI de 1 Analista Tecnológica
- 30 Alumnos de la UNPHU y del Colegio Pre-Universitario UNPHU que han trabajado como Pasantes, monitores y promotores en CEM.
- Presencia en eventos Nacionales e Internacionales
- Liderazgo a nivel Universitario

II. Actividades del Centro de Emprendimiento

1.-Objetivos del Periodo

- i. Re orientar la actividad al interior de la Universidad mediante talleres y charlas
- ii. Aumentar la actividad de docencia del Emprendimiento a nivel de las facultades , en particular en el recinto La vega
- iii. Re orientar el concurso interno con la participación de alumnos del recinto La Vega
- iv. Intensificar la participación en concursos externos, congresos y paneles
- v. Gestionar y realizar concursos internacionales de Emprendimiento
- vi. Ofrecer los servicios y el modelo del Centro a otras instituciones
- vii. Reforzar la capacitación del personal del Área
- viii. Definición de un modelo UNPHU para el desarrollo del Emprendimiento

2.- Datos Estadísticos 2017

INDICADORES	2017
Charlas interna	45
Participantes en charlas interna	1,947
Horas en charlas interna	59
Cantidad de materias	10
Cantidad de alumnos en las materias	194
Cantidad horas materias	213
Cantidad de talleres	11
Participantes en talleres	105
Cantidad de horas en talleres	60
Números de monitores	3

Números de asistentes	1
Números de promotores	3
Total actividades de Capacitación	69
Total Horas capacitación	341
Total Participantes	2,456
INDICADORES 2017	
Ventas en RD\$ proyectos Incubados	102,400.00
Número de empleos generados	29
Inversión	808,000.00
INDICADORES 2017	
Número de horas uso sala	393
Número de días uso sala	119
Proyectos Sector primario	1
Proyectos Sector secundario	5
Proyectos Sector terciario	24
Número de proyectos Femenino	40
Número de proyectos Masculino	36

3.-Eventos Fotos 2017

En las actividades realizadas en el año 2017 estuvimos las siguientes:

- **El conversatorio “Todos podemos ganar un millón de euros”** con el ganador del concurso global Get In The Ring Luis David Sena. Con el objetivo de impulsar y consolidar el crecimiento de los emprendedores y conectarlos a una escala global.

Luis David Sena con su proyecto Edupass viajo a Singapur, donde compitió y se coronó como el ganador de peso ligero en la competencia *Get In The Ring* Global, ganador de un 1 millón de Euros.



En la semana global de Emprendimiento 2017 realizamos las actividades siguientes

- **Lanzamiento del círculo de ciencia e Innovación CITAU**



- Charla Desarrollo del potencial emprendedor en las Mipymes con el Lic. Luis Sánchez Noble, presidente de la fundación INNOVATI.



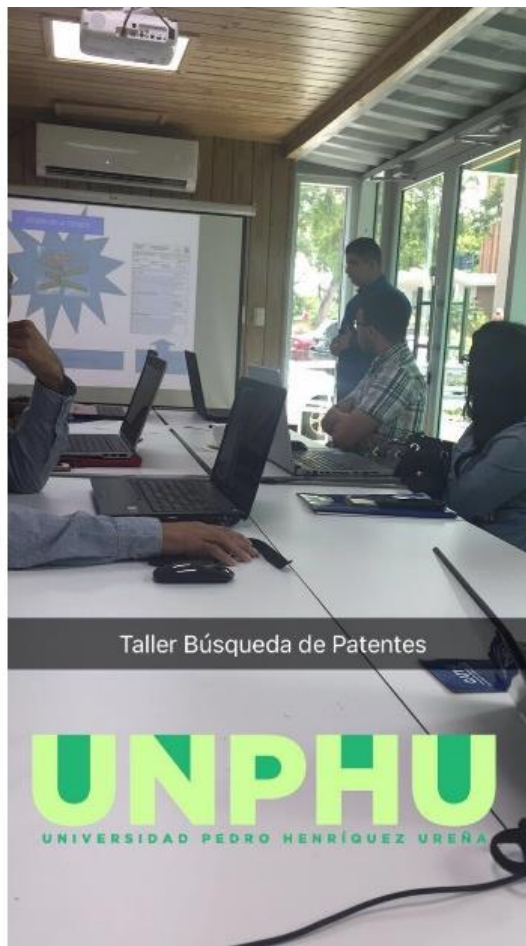
- Charla Emprendimiento en el recinto de la Vega



➤ Fotos Varias De Diferentes Eventos 2017







INDICADORES

2018

4. Datos estadísticos 2018

Charlas interna	18
Participantes en charlas interna	1514
Horas en charlas interna	18
Cantidad de materias	9
Cantidad de alumnos en las materias	163
Cantidad horas materias	146
Cantidad de talleres	29
Participantes en talleres	412
Cantidad de horas en talleres	67
Números de monitores	4
Números de asistentes	0
Números de promotores	3
Total actividades de Capacitación	56
Total Horas capacitación	231
Total Participantes	2089
INDICADORES	
2018	
Monto de premios recibidos RD\$	200,000.00
Proyectos incubados	
Ventas en RD\$ proyectos Incubados	
Número de empleos generados	
Inversión	90,000

INDICADORES	2018
Número de horas uso sala	51
Número de días uso sala	27
Proyectos Sector primario	8
Proyectos Sector secundario	18
Proyectos Sector terciario	56
Número de proyectos Femenino	19 + 16
Número de proyectos Masculino	28 + 19

5- Actividades/Fotos -2018

En las actividades del 2018 se puede destacar las siguientes:

- **Premiación del Concurso de Emprendimiento, Innovación y Creación de Empresas en su versión VI (Líu).**



- **Charla Tres Emprendedores Exitosos**



➤ Charla Transformación digital & Emprendimiento



➤ Ideatón



➤ Charla Emprendimiento e Innovación Arquitectónica



Fotos Varias De Diferentes Eventos de Emprendimiento



6. Concursos Internacionales

6.1 Get in the ring 2017

Get In The Ring es una competencia que permite una exposición de las empresas y startups a nivel global, que conecta a su vez con emprendedores, mentores, inversionistas, empresas, grandes corporaciones, y más de un millón de fans.

Get In The Ring es conocido por su formato de ring de boxeo, en el cuál entrán 2 empresas o startups a enfrentarse cara para presentar sus modelos de negocios en 5 round para explicar un temas específico: Round 1 – Equipo, Round 2 – Logros, Round 3 – Modelo de Negocios y Mercados, Round 4 – Finanzas, Round 5 – Innovación y Escalabilidad.



El ganador fue Luis David Sena, con su proyecto Edupass.

Get in the ring 2018



La ganadora fue Katherine Motika, con su proyecto Jompéame.

6.2 Hult Prize at UNPHU 2018

El movimiento universitario mundialmente reconocido "Hult Prize" por cambiar los esquemas de competitividad e innovación de los emprendedores y resolver los temas más preocupantes del planeta. El Premio Hult de Un Millón de Dólares se ejecuta en asociación con la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y promovido por la Iniciativa Global del ex presidente norteamericano Bill Clinton. El reto de este año es el "Desempleo Juvenil". ¡Nada que perder y un millón de dólares para ganar!



7. Servicios de asesoría de Emprendimiento

Proporcionar las herramientas y el acompañamiento necesario para que los participantes identifiquen y potencien las competencias esenciales de una actitud emprendedora e innovadora, para desarrollar proyectos de emprendimiento que respondan a las necesidades del mercado.



Sábado 15 de Septiembre Fase Diagnóstica



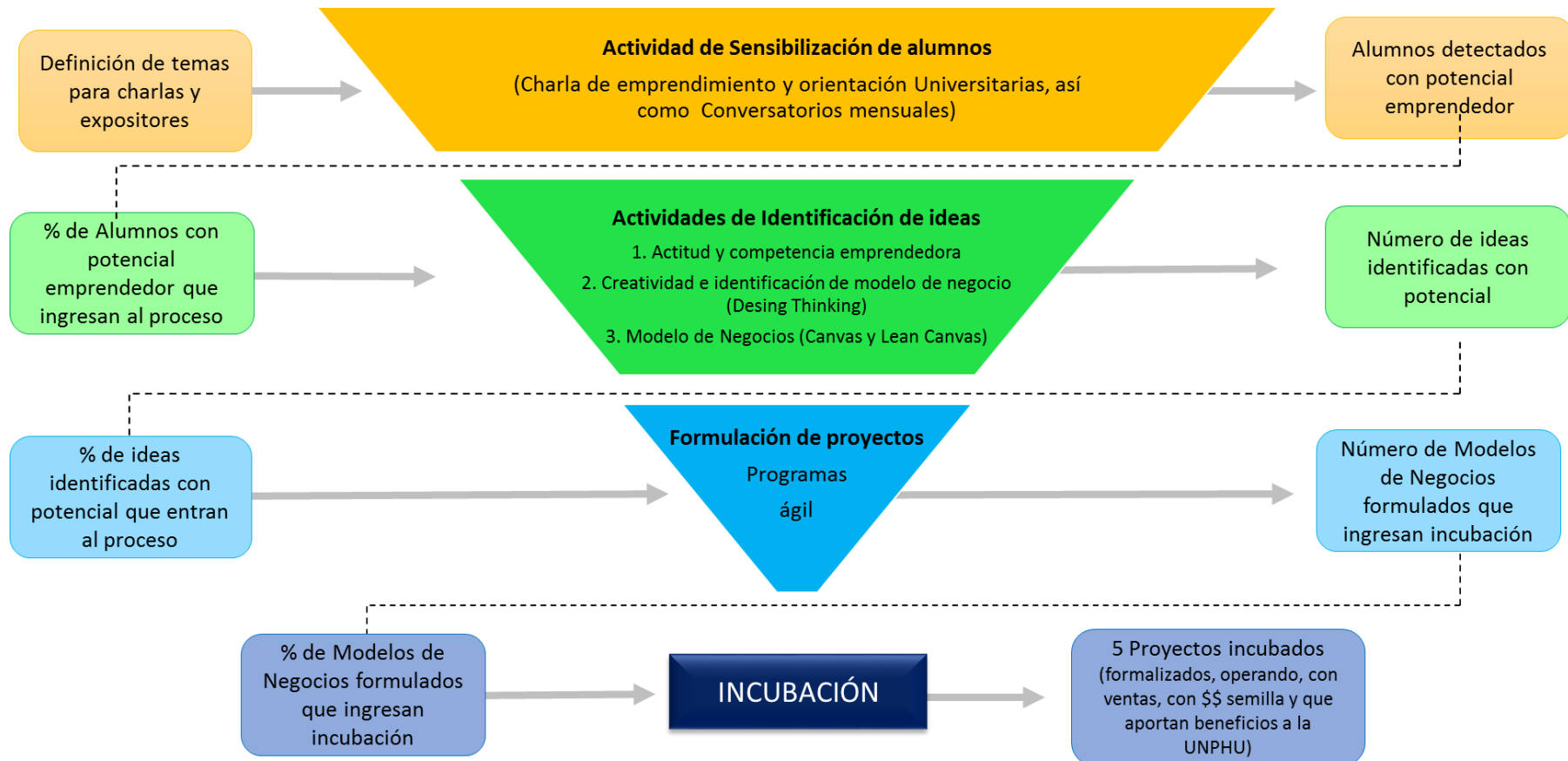
8. Capacitación Personal – Curso MESCYT

El Viceministerio de Emprendimiento del Ministerio De Educación Superior, Ciencia y Tecnología (MESCYT), organizo la Capacitación de la Metodología de IMESUN de la Organización Mundial del Trabajo (OIT), la cual busca dotar a los participantes de herramientas para trabajar con emprendedores a través de la realización de plan de negocios detallado y, efectivamente, a poner en marcha sus empresas. La capacitación también les brinda la oportunidad de poner a prueba el plan de negocio y las habilidades empresariales necesarias en un entorno vivencial, simulado y seguro.

El curso tuvo una duración de 48 horas que comprenden los Módulos 1 y 2 del IMESUN. Esta formación, es abalada por la OIT facultando al participante de una certificación que le permite impartir la metodología IMESUN en cualquier parte del mundo.



9. Modelo UNPHU Emprende



III. Actividades Centro Mipymes UNPHU – Asesoría Empresarial

1. Introducción

El Centro Mipymes UNPHU es un centro de apoyo integral a las micro, pequeñas y medianas empresas, con servicios empresariales entregados a los clientes de acuerdo a sus necesidades según el diagnóstico inicial aplicado a cada microempresario que requiere de nuestras atenciones. Dentro de los servicios ofrecidos a los 550 clientes atendidos, fueron:

Asesoría Empresarial: Proceso de acompañamiento que hace un asesor del centro a un microempresario durante un periodo de tiempo, para desarrollar o mejorar las habilidades empresariales.

Capacitación: Servicio de formación entregado a los microempresarios con el objetivo de fortalecer sus competencias a través de charlas, talleres y conferencias.

Vinculación: Proceso de acercamiento a otros programas o servicios que ofrecen las empresas públicas y privadas.

Asistencias Técnicas: Se refiere a un servicio técnico especializado que serán ofrecidos por un consultor experto designado por el Ministerio de industria, Comercio y Mipymes.

El Centro MIPYMES de la UNPHU opera bajo un innovador modelo de cuádruple Hélice, en donde interviene una serie de Socios y aliados estratégicos de los sectores: Público, Privado, Academia y Sociedad Civil, nacionales e internacionales, haciéndolo único en el país y en la región SICA.

El modelo contempla la entrega en forma sinérgica e integrada de los servicios antes descritos a Mipymes y emprendedores, bajo el enfoque que el emprendedor exitoso del hoy es el Mipymes exitoso del mañana.

Este modelo integrado ha dado paso a la creación de una Red de Apoyo a las Mipymes y Emprendedores, la cual cuenta a la fecha con 50 socios y aliados estratégicos, los que se muestran en la figura siguiente:

2. Metas

Las metas asignadas al centro en el artículo 3 de la adenda fueron las siguientes

Proporcionar servicios empresariales a micro, pequeños y medianos empresarios según se detalla a continuación:

- ✓ Brindar 470 asesorías a microempresarios
- ✓ Brindar 6 asistencias técnicas
- ✓ Brindará 16 servicios de capacitación general o especializada
- ✓ Brindar ciento cinco 105 servicios de vinculación con instituciones del sector público y privado.

3. Indicadores de Resultados

En base al cumplimiento de las metas antes indicadas se pretendía alcanzar logros cuantificables y medibles en los siguientes indicadores

- ✓ Empresas formalizadas
- ✓ Empleos generados
- ✓ Empleos retenidos
- ✓ Aumento de ventas
- ✓ Aumento de la cartera de clientes de nuestros usuarios

4. Cumplimiento de metas

Servicio	Metas	Resultados	% compilado
Asesoría Empresarial	470	550	117%
Asistencias técnicas	6	6	100%
Capacitaciones	16	277	1731%
Vinculaciones	105	300	285%
Totales	597	1133	18978%

5. Promoción

Como centro Mipymes UNPHU hemos realizado diversas actividades con el objetivo de promocionar nuestros servicios a micro, pequeños y medianos empresarios tales como:

- a. Participación en diversos eventos
- b. Publicación en redes sociales
- c. Entrevistas en TV y Radio
- d. Participación en congresos internacionales y nacionales
- e. Participación en paneles y simposios.
- f. Actividades con nuestros socios estratégicos BHD- León se resaltan las actividades desarrolladas con nuestro socio estratégico Banco BHD-León donde se han realizado 12 programas.

1. Servicios recibidos por clientes del banco en el centro mipymes	2. Ferias Mipymes y Temporadas de Negocios	3. Participación en concursos de emprendimiento	4. Talleres específicos por segmentos de clientes del Banco
5. Apoyo al programa mujeres que cambian el mundo	6. Grant SBNA del gobierno de USA para micro empresarias del banco	7. Programa con Fairtrade Clac-Asociación de productores de banano y cacao	8. Academia Virtual BHD León –UNPHU
9. Charlas Ejecutivos del Banco	10. Capacitación financiera a gerentes y asesores financieros del Banco	11. Mejora en procesos conjuntos – Dr Pymes	12. Programas en etapa de planificación y ejecución

6. Indicadores de resultados

Durante el periodo se lograron los siguientes resultados de orden cuantitativo

- ✓ Empresas formalizadas 129
- ✓ Empleos generados 980
- ✓ Empleos retenidos 10,506
- ✓ Aumento de ventas RD\$ 256,950,289.00

De igual forma se lograron los siguientes resultados de orden cualitativo

1. Encuesta de satisfacción de un 95%
2. Premio MICM bono por cumplimiento de metas de RD\$ 66,000
3. Reconocimientos:
 - Fundación INNOVATI
 - CONADIS
 - MESCYT
 - Prosperanza
4. Transferencia de experiencia y conocimientos a otros centros
5. Visitas de autoridades nacionales e internacionales

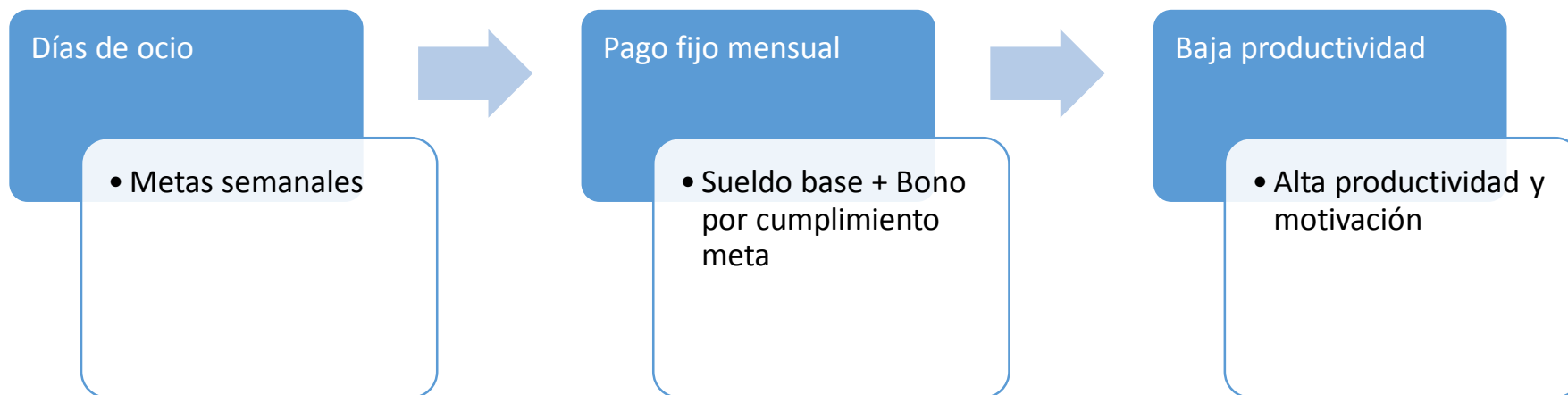
7. Estadística Temporada Open de Negocios

No.	Fecha	Hora	Taller	Total Registrados	Cantidad de Asistentes	Registro vs Asistentes	% Charlas
1	22/9/2018	9:00 a.m. – 12:00 p.m.	Planificación y habilidades gerenciales – Gestión empresarial	158	88	56%	0.08%
2	26/9/2018	3:00 pm - 6:00 pm	Administrando Negocios en Crecimiento	200	81	41%	0.07%
	27/9/2018	3:00 pm - 6:00 pm	Cada peso en su lugar: Contabilidad y finanzas (live Streaming)	119	53384	+100%	47.09%
3	27/9/2018	3:00 pm - 6:00 pm	Cada peso en su lugar: Contabilidad y finanzas (Presencial)	100	51	51%	0.04%
4	29/9/2018	9:00 am - 12:00 pm	¿Cómo cobrar sin morir en el intento?	176	72	41%	0.06%
5	3/10/2018	3:00 pm - 6:00 pm	Al día con la DGII	225	97	43%	0.09%
6	4/10/2018	3:00 pm - 6:00 pm	Marketing Digital	315	72	23%	0.06%
7	6/10/2018	9:00 am - 12:00 pm	De la mano con el Código Laboral	249	77	31%	0.07%
	10/10/2018	3:00 pm - 6:00 pm	Negociando con Tiburones (Live Streaming)	197	25721	+100%	22.69%
8	10/10/2018	3:00 pm - 6:00 pm	Negociando con Tiburones (Presencial)	206	60	29%	0.05%
9	11/10/2018	3:00 pm - 6:00 pm	Conecta con tus clientes y vende más	311	71	23%	0.06%
10	20/10/2018	9:00 am - 12:00 pm	De la mano con mi personal – Recursos Humanos	271	77	28%	0.07%
11	24/10/2018	3:00 pm - 6:00 pm	Mujeres al mando (Live Streaming)	160	33110	+100%	29.21%

12	24/10/2018	3:00 pm - 6:00 pm	Mujeres al mando (Presencial)	155	45	29%	0.04%
13	25/10/2018	3:00 pm - 6:00 pm	Planificación y habilidades gerenciales – Gestión empresarial	102	35	34%	0.03%
14	27/10/2018	9:00 am - 12:00 pm	Administrando Negocios en Crecimiento	103	54	52%	0.05%
15	31/10/2018	3:00 pm - 6:00 pm	Cada peso en su lugar: Contabilidad y finanzas	69	34	49%	0.03%
16	1/11/2018	3:00 pm - 6:00 pm	Al día con la DGII	141	64	45%	0.06%
17	6/11/2018	3:00 pm - 6:00 pm	Negociando con Tiburones	143	64	45%	0.06%
18	7/11/2018	3:00 pm - 6:00 pm	Mujeres al mando	78	30	38%	0.03%
19	15/11/2018	3:00 pm - 6:00 pm	Marketing Digital	216	74	34%	0.07%
Total				3694	113361	3069%	

8. Nueva Metodología de Trabajo

A fines de eficientizar los servicios que entregan los asesores empresariales hemos adaptado una nueva metodología de trabajo la cual contempla un pago fijo y un bono por cumplimiento de metas. Esta nueva práctica ha logrado lo que resaltamos en el siguiente esquema:



9. Historias de Éxito

Las historias de éxito relatadas a continuación consideran los cambios cualitativos en la empresa y en el empresario y cambios cuantitativos. Tomando en cuenta los indicadores: incremento en ventas, empleo, acceso a financiamiento, formalización, nuevos mercados, nuevos productos.

9.1 Presentación

a. Descripción de la persona empresaria o emprendedora

Indira Concepción es una persona bastante activa, le gusta aprender nuevos conocimientos e implementarlos en su negocio, tiene mucho deseo de hacer crecer su negocio y está trabajando para lograrlo.

Como le gusta siempre aprender nuevas estrategias para su negocio ha participado en los siguientes talleres que le hemos ofrecido como centro:

- Taller de aumento de ventas
- Taller sobre patente
- Taller La Mujer Empresaria
- Gestión del tiempo como habilidad directiva
- Taller Cada peso en su lugar
- Gestión financiera de tu negocio

Taller de contabilidad básica

También está participando actualmente del programa de comercio electrónico que está desarrollando el ministerio de Industria, Comercio y MIPYMES.

b. Descripción de su empresa o emprendimiento

Empresa dedicada a la comercialización de miel, polen, propoleo y aceite de coco virgen, además de aceites esenciales cosméticos (Aceite de coco y romero, higuera, zapote) y manteca de cacao, al por mayor y al detalle.

Emprendimiento iniciado a finales del 2014 y formalizado en el 2015 como SRL.

c. Número de empleados

- 3 empleados (2 fijos+1 iguala contable)

d. Año de inicio

Noviembre 2014

e. Datos de contacto

Nombre: Yndira Concepción

Teléfono: 809-905-2322

Correo electrónico: morisdominicana@gmail.com

2. Solución implementada

(Como llegó al centro y como está ahora)

Se trabajó con el cliente una asesoría en redes sociales y su uso como estrategia de venta, el cliente implementó los conceptos y comenzó a generar ventas directas enviando directamente los productos a los puntos donde deseaban los clientes. Esta estrategia colaboró notablemente a un aumento de ventas de casi el doble de sus ventas iniciales.

Otra de las acciones que también han contribuido al aumento de ventas ha sido el uso del mercadito de Ágora para realizar ventas puntuales a clientes que asisten como consumidores.

3. Impacto obtenido

(Como están actualmente en comparación a cuando entraron)

Duplicación de las ventas:

Inicio ventas promedio: 24,000 pesos mensuales

Final ventas promedio: 40,000 pesos mensuales

9.2 Presentación

a. Descripción de la persona empresaria o emprendedora

Estanislao De La Cruz, Ed. M. Ingeniero en sistema, maestro, más de 25 años de experiencias en el sector educativo a nivel público y privado en los niveles preuniversitarios y superior. Catedrático, conferencista nacional e internacional, asesor y consultor en liderazgo institucional y educativo a nivel nacional e internacional, productor de televisión.

Ana Elizabeth Cáceres de De La Cruz, Licenciada en Administración de Empresas, más de 20 años de experiencia en empresas agroindustriales y 15 años en el sector educativo. Asesoras y consultora en temas agroindustrial, organizacional y educativo.

b. Descripción de su empresa o emprendimiento

E&E Consultores y Asesores SRL, es una empresa dedicada a la comercialización de libros de textos escolares, universitarios, profesionales e interés general, así como a la formación de centros educativos de niveles preuniversitarios y universitarios de los sectores públicos y privados en los temas relacionados a la integración de las TIC en las prácticas docentes, asesoría y capacitación para instituciones empresariales en temas de desarrollo de liderazgo organizacional e institucional.

Provee la más amplia variedad de fondo editorial en el país y la solución pedagógica para la integración de las TIC, garantizando que el docente adquiera las competencias necesarias para aplicarla de manera afectiva en sus prácticas docentes de aula para el desarrollo de un proceso educativo activo, interactivo y apasionante, como lo demanda la sociedad actual.

c. Número de empleados

2. Solución implementada

Al momento de llegar teníamos la idea del negocio pero requeríamos de orientación dirigida para el éxito. No contábamos con un master plan, ni los estamentos legales requeridos con excepción del registro como empresa. Estábamos en proceso de iniciación.

3. Impacto obtenido

Actualmente somos una empresa formalmente constituida, al día con los compromisos fiscales. Con una variada oferta de productos y servicios, una amplia cartera de clientes y un número de importante de suplidores internacionales y nacionales.

Nos hemos beneficiado en gran manera con las orientaciones proporcionada por los asesores del Centro Pyme y de los programas que desarrollan.

9.3 Presentación

a. Descripción de la persona empresaria o emprendedora

Lic. Laura Mella, Psicóloga Clínica, Manejadora de Proyectos, Sonadora, perseverante y amorosa.

b. Descripción de su empresa o emprendimiento

Experiencias de Belleza y Salud a Domicilio, para personas sin tiempo y con alguna condición de salud.

c. Número de empleados

Directo: 3 personas

Socios estratégicos y proveedores: 27 profesionales.

d. Año de inicio

Oficialmente mayo 2017.

Pruebas, ensayos desde julio 2016.

2. Solución implementada

(Como llegó al centro y como está ahora)

Visitamos el centro por referencia y recomendaciones, por ser un modelo para dejarme ayudar y modelar nuestra idea de negocio. Aunque sea el mismo objetivo general, las proyecciones se enfocan, se organizan de la mano de los asesores, estaríamos hablando que nuestra idea que al año y medio ha cambiado para bien en un 90%.

3. Impacto obtenido

(Como están actualmente en comparación a cuando entraron)

- Atención a 49 clientes y 112 servicios.
- Con tasa de repetición hasta 10 veces de solicitar diferentes servicios por cliente.
- 117 estilistas entrevistadas y 29 profesionales clasificadas para trabajar en Balance, según el horario y disponibilidad de ellas.
- Mejoramiento económico de las Estilistas, proporcionándole una segunda entrada económica a su empleo o negocio.
- Atención a diversas personas con situaciones de salud, física y conductuales, permanentes o temporal.
- Encuestas de satisfacción favorable y positiva, en cuanto al servicio recibo.

Anexos (galería de fotos)



IV. Informe del Servicio de Asesoría Financiera

Periodo: Mayo 2017 – Noviembre 2018

1.-OBJETIVOS DEL PERIODO

Los objetivos específicos o metas del período definidos por el MICM fueron los siguientes:

- Proporcionar asesoría a setenta (70) emprendedores y Mipymes;
- Brindar veintisiete (27) servicios de capacitación especializada en temas de gestión financiera y contable;
- Brindar treinta (30) servicios de vinculación con instituciones financieras del sector público y privado.

2.-RESULTADOS

INFORME DE RESULTADOS DEL PERIODO DEL 15 DE MAYO 2017 AL 15 DE NOVIEMBRE 2018

Servicios Brindados	Meta Período Informado	Resultados Período Informado	Nº de Beneficiarios		Servicios Finalizados
			Empresarios	Emprendedores	
Asesorías Financieras	70	100	90	10	100
Capacitaciones no contratadas	27	34	362	32	34
Vinculaciones	30	45	42	3	45

INFORME MENSUAL ACUMULADO DEL PERIODO DEL 15 DE MAYO 2017 AL 15 DE NOVIEMBRE 2018

Servicios	Asesorías			Capacitación Especializada					Vinculaciones
Período	Clientes Nuev.	Cant. Horas	Cant. Reuniones	Charlas	Participantes	Talleres	Participantes	Totales	Gestionadas
2017-06	15	64	23	0	0	0	0	0	1
2017-07	9	38	14	0	0	0	0	0	1
2017-08	31	133	39	0	0	0	0	0	1
2017-09	3	8	5	0	0	0	0	0	0
2017-10	1	1	1	2	171	0	0	2 171	1
2017-11	3	9	7	0	0	2	24	2 24	0
2017-12	1	4	2	0	0	0	0	0	0
2018-01	5	10	5	2	95	0	0	2 95	18
2018-02	7	26.5	9	0	0	0	0	0	0
2018-03	20	116.5	36	0	0	0	0	0	1
2018-04	0	9.5	5	0	0	6	81	6 81	2
2018-05	1	17.5	10	0	0	6	64	6 64	4
2018-06	2	8	6	0	0	0	0	0	0
2018-07	2	14	4	0	0	1	45	1 45	0
2018-08	0	9.5	5	0	0	4	97	4 97	0
2018-09	0	2	1	1	48,030	5	140	6 48,170	16
2018-10	0	18.5	10	1	34	4	102	5 136	0
2018-11	0	10	5	0	0	0	0	0	0
Totales:	100	499	187	6	48,330	28	553	34 48,883	45
Meta:	70							27	30
Cumplido:	143%							126%	150%

3. Asesorías Financieras

<i>Tema Asesoría Brindada</i>	<i>Reuniones</i>	<i>%</i>	<i>Horas</i>	<i>%</i>
Diagnostico Financiero Inicial	93	50%	305	61%
Evaluación Financiera Nuevo Negocio	11	6%	16.25	3%
Reestructuración Endeudamiento	10	5%	12.25	2%
Toma de Decisiones Financieras	13	7%	24.5	5%
Organización Financiera y Contable	47	25%	117	23%
Diagnostico Financiero Final e Impactos	13	7%	24	5%
Total Reuniones Asesoría	187	100%	499	100%

4. Capacitaciones

Los temas de capacitación que se brindaron fueron desarrollados a partir de las necesidades identificadas en los clientes con la aplicación de los diagnósticos financieros. Las charlas y talleres impartidos se detallan a continuación:

Nombre Capacitación	Eventos	Tipo	Horas	Particip.
Finanzas en Orden	7	Charla de Sensibilización	28	391
Registros Contables Básicos	6	Taller de Capacitación	56	99
Control de Ingresos y Egresos	4	Taller de Capacitación	16	69
Identificando la Situación Financiera	4	Taller de Capacitación	16	61
Estado de Resultados y Presupuesto	4	Taller de Capacitación	16	52
Cálculo de Costos	3	Taller de Capacitación	20	84
Presupuesto de Ventas	2	Taller de Capacitación	8	37
Análisis de Estados Financieros	2	Taller de Capacitación	12	28
Administración del Dinero	1	Taller de Capacitación	4	45
Presupuesto Familiar y Empresarial	1	Taller de Capacitación	4	37
TOTALES	34		180	903

5.-Vinculaciones

La meta específica para el servicio de Vinculación fue: *“Brindar treinta (30) servicios de vinculación con instituciones financieras del sector público y privado”*. El resultado final para este servicio fue la realización de 45 vinculaciones de los clientes atendidos con diferentes instituciones privadas relacionadas al tema financiero. En la tabla a continuación se puede apreciar el detalle de las vinculaciones realizadas según su tipo:

Detalle Vinculaciones		
Tipo Vinculación	Cant. Clientes	%
Buros de Crédito	19	42%
Financiamiento	5	11%
Inversión	17	38%
Bancarización	3	7%
Oficina de Cobros	1	2%
Total Vinculaciones	45	100%

6.-Casos de Éxito

6.1 DIGNAS MORILLO EVENTOS Y MÁS, SRL – ISSA SOTO MORILLO

Presentación

a. Descripción de la persona empresaria o emprendedora

La señora Issa Soto Morillo llega a mi referida por su asesora empresarial Jeni Brito en junio de 2017. Desde un inicio manifiesta que necesita asesoría financiera por el gran desorden que tiene en el negocio que maneja junto a su mamá y nos pide que *“la ayudemos a organizarse contable y financieramente”*.

b. Descripción de su empresa o emprendimiento

La empresa se llama Digna Morillo Eventos, SRL y se dedican a la venta de comidas y picaderas principalmente al sector gubernamental, teniendo entre sus principales clientes los almuerzos de escuelas públicas y eventos del Ayuntamiento del Distrito Nacional.

c. Número de empleado

6 (Tiempo completo)

2 (Parcial)

d. Año de inicio

Iniciaron operaciones en el año 2009 como persona física, en enero 2017 se constituyeron SRL

e. Datos de contacto

Teléfono: 809-910-5552

Correo electrónico: issacarolay@hotmail.com

Especificación de la situación inicial

La clienta llega a la asesoría financiera teniendo un negocio en operación junto con su mamá, el cual está teniendo mucho movimiento de ventas y operaciones, pero no tienen ningún conocimiento de la situación financiera en que se encuentran, ni tienen ningún control de cuanto están vendiendo, cuáles son sus costos ni a cuánto ascienden sus gastos, por lo que desconocen si están generando ganancias o pérdidas. Una vez realizado el diagnóstico financiero su puntuación en Organización Contable fue de 15% y en Gestión Financiera 37%. Esta clienta fue incapaz de entregar información para determinar sus utilidades bruta y neta.

Solución implementada

- Instruir a la clienta junto a una empleada en el tema de cómo llevar los registros contables de su empresa, a través del taller Registros Contables Básicos.
- Implementar el uso de una plantilla de Excel donde podían ir llevando sus registros de Ventas, Costos y Gastos en orden, además de la nómina y el control de la cuenta bancaria.
- Instruir a la clienta, junto a su madre y una empleada en el tema de diferenciar los costos y los gastos y en la realización adecuada del cálculo de costos de sus productos y servicios.
- Guiar a la clienta en la determinación de su punto de equilibrio.

Impacto obtenido

- **Mejora de 47 puntos porcentuales en el tema de Organización Contable**, lo que se confirma en el hecho de que pudieron ofrecer todos los datos reales necesarios para preparar un estado de situación y un estado de resultados.
- **Mejora de 25 puntos porcentuales en el tema de Gestión Financiera**, confirmado en el hecho de que han dado grandes pasos en la separación de las finanzas personales-empresariales, y que la toma de decisiones de inversión está basada en información real de su negocio.
- **Identificación y registro de los costos de la empresa**, lo que ha mejorado los controles en la producción y el establecimiento de los precios de ventas de sus servicios.
- **Registro de los gastos operativos**, lo que se confirma al comparar sus estados de resultados inicial y final y notar que ahora si se conoce la Utilidad Neta que está generando la empresa.

Comentarios de la Empresaria

“Las asesorías y capacitaciones en el área financiera nos han ayudado enormemente, antes de empezar la asesoría no teníamos conocimiento de cómo llevar los registros contables para toma eficientes de decisiones, desconocíamos las cuentas por cobrar, las cuentas por pagar, los ingresos y egresos, en resumen "un caos", gracias al centro y de manera muy especial a ti Lilliam, hemos podido organizarnos y estamos implementando todo lo aprendido, en procura siempre de mejorar y fortalecer el negocio para que crezca cada día más.”

- Issa Soto Morillo

6.2 CENTRO FAMILIAR DE TAEKWONDO – RENEE MATEO Y MARY FLOR VARGAS

Presentación

a. Descripción de la persona empresaria o emprendedora

Los clientes Renee Mateo y Mary Flor Vargas son una pareja de esposos que durante muchos años practicaron la disciplina del Taekwondo y participaron en competencias nacionales e internacionales representando a la República Dominicana. Llegan al servicio de asesoría financiera, referidos por su asesor empresarial Reyno Alcántara en marzo de 2018 y participan en el último diagnóstico financiero grupal que se organizó, desde el cual fueron descubriendo las principales dificultades que tenían en el área financiera de su empresa.

b. Descripción de su empresa o emprendimiento

La empresa se llama Centro Familiar de Taekwondo SRL, y se dedican a la enseñanza de la disciplina marcial de Taekwondo, Fitboxing y Defensa personal para niños, jóvenes y adultos.

c. Número de empleado

4 (Tiempo completo)

3 (Parcial)

d. Año de inicio

Iniciaron operaciones en el año 2005.

e. Datos de contacto

Teléfono: 809-444-1574

Correo electrónico: centrofamiliartkd@hotmail.com

Especificación de la situación inicial

Estos clientes llegan a la asesoría financiera con serias dificultades en su gestión financiera en general. En el diagnóstico financiero inicial su puntuación en cada dominio fue la siguiente: 35% en organización contable, 42% en gestión financiera y 72% en responsabilidad tributaria, teniendo sus finanzas personales y empresariales completamente mezcladas. En la parte cuantitativa del diagnóstico mostraron tener una fuerte inestabilidad financiera, con un nivel de endeudamiento de un 85%, un índice de Razón corriente de 0.29 y la solvencia total era de 1.18. Sus operaciones presentaron unas Pérdidas Netas de 6%.

Solución implementada

- Instruir a los clientes en el tema de cómo llevar los registros contables de su empresa, a través del taller Registros Contables Básicos.
- Implementar el uso de las plantillas de Excel donde podían ir llevando sus registros de Costos y Gastos en orden, además de la nómina y el control de la cuenta bancaria, y que continuaran registrando las ventas en el software que tenían para eso.
- Vincularlos con ambos buros de crédito para que obtuvieran sus reportes de crédito y se pudieran tomar decisiones al respecto de su endeudamiento.
- Instruir a los clientes en la preparación y análisis de sus estados financieros a través del taller Análisis de Estados Financieros
- Asesorar a los clientes en el proceso de separar las finanzas personales – empresariales, guiándoles a asignarse sueldos que sostengan todo el consumo familiar.
- Asesorar a los clientes en la reestructuración de su endeudamiento, guiándoles en cómo negociar con los prestamistas informales para que las cuotas mensuales que les pagaban incluyeran abonos a capital y pago de intereses y así pudieran ir reduciendo el nivel de endeudamiento.

Impacto obtenido

- **Mejora de 65 puntos porcentuales en el tema de Organización Contable**, lo que se confirma en el hecho de que tienen a mano los registros de todas sus transacciones.
- **Mejora de 52 puntos porcentuales en el tema de Gestión Financiera**, confirmado en el hecho de que tienen completamente separadas las finanzas personales – empresariales, también en que analizan sus estados financieros antes de tomar decisiones y que depositan todos los ingresos en la cuenta bancaria.
- **Mejora de 22 puntos porcentuales en el tema de Responsabilidad Tributaria**, que se evidencia en que han regularizado completamente los reportes que deben enviar a las autoridades correspondientes
- **Mejora de la situación financiera de la empresa**, que se puede observar en el crecimiento de su patrimonio en un 140%, la disminución de su nivel de endeudamiento en 20 puntos porcentuales y el aumento de su Solvencia de 1.18 a 1.54.
- **Significativo aumento de sus utilidades netas y su rentabilidad financiera**, pues pasaron de estar produciendo pérdidas a generar utilidades netas de un 11%, lo que incrementó su rentabilidad financiera en 98 puntos porcentuales.

Comentarios de los Empresarios

“Ha sido excelente, estamos empoderados de nuestro negocio, ahora podemos tomar decisiones financieras en base a los números y por esta razón hemos mejorado bastante la situación financiera del negocio.” - Renee Mateo y Mary Flor Vargas

7.- GALERÍA DE FOTOS DE ACTIVIDADES- **ORDENAR DE TAL FORMA QUE NO OCUPEN MUCHO ESPACIO**

Charlas Finanzas En Orden: Cada Peso En Su Lugar – 2 En Octubre 2017



Talleres De Registros Contables Básicos – 2 Grupos Noviembre 2017





Taller Análisis de Estados Financieros – Agosto 2018



Taller Presupuesto de Ventas - Septiembre 2018



Taller Cálculo de Costos y Punto de Equilibrio – Octubre 2018



Reunión con JMMB Funds y clientes del centro para vinculación a los fondos de inversión



V. Informe TIC 2018

1. Objetivo Programa gubernamental Republica digital

De acuerdo al proyecto de cooperación PNUD-MICM para el desarrollo de los Servicios de Asesorías TIC y Acompañamiento en materia de Economía Digital, a ser ofrecidos en los Centros Mipymes, tiene como objetivo a alcanzar:

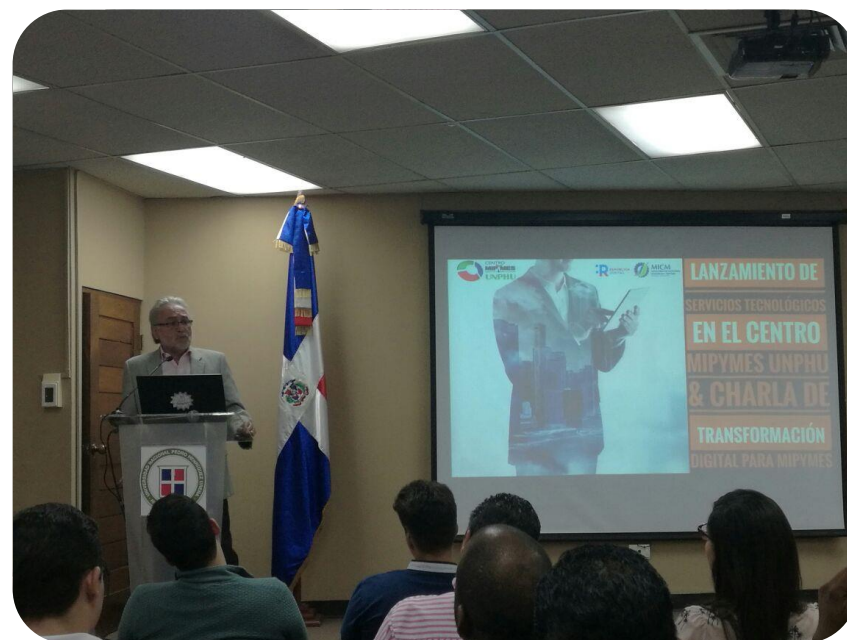
- **150 Clientes asesorados**
- **120 clientes capacitados**

2. Logros Asesorías TIC 2018

Informe de Servicios TIC entregados en forma mensual									
Fecha: 11 de Noviembre del 2018									
Período: Febrero - Noviembre 2018									
Situación Actual									
Tipo de Servicio		Asesorías			Capacitación				
Mes		Cientes Atendidos por mes	Asesorías Brindadas por mes	Horas de Clientes atendidos, Asesorías brindadas y Contactos Establecidos	Nombre de la capacitación	N. de Horas	Cientes Capacitados	No. de Sesiones	Tipo de capacitación
2018-01	Enero								
2018-02	Febrero	6	14	1395.60					
2018-03	Marzo	6	6	1052.09	Lanzamiento Servicios TIC y Charla Transformación Digital Para MIPYMES	2	61	1	Charla
2018-04	Abril	0	5	25.28	Taller Empenzando a Caminar en el Mundo Digital	12	6	4	Taller
2018-05	Mayo	3	9	35.29					
2018-06	Junio	3	11	161.09	Redes Sociales	9	22	3	Taller
2018-07	Julio	17	63	256.8	Charla Prosperanza	3	31	1	Taller
2018-08	Agosto	71	109	257.85	Manejo de de Paginas Web	3	19	4	Taller
2018-09	Sept	21	54	96.32	Comercio Electronico fase 2, parte 1	3	9	1	Capacitación
2018-10	Oct	8	38	56.10	Productividad Digital	9	14	3	Capacitación
2018-11	Nov	15	35	53.12	Simposio de innovacion - Sensibilizacion sobre comercio electronico	3	40	1	Simposio
2018-12	Dic								
Total		150	344	3389.54		44	202		
Meta Convenio		150					120		
% Completado de la meta		100%					168%		

3. Fotos de eventos

Lanzamiento de los Servicios TIC



Responsables: CMU/MICM

Sesiones: 4

Horario: 6:00 AM a 8:00 PM

Fechas: 7 de Marzo

Objetivo: Sensibilizar sobre servicios TIC e importancia de las TIC

Capacitación “Empezando a caminar en el mundo digital”



Facilitador: Dany de León

Sesiones: 4

Horario: 10:00 AM a 12:00 PM

Fechas: 10, 12, 17, 19 de Abril

Objetivo: Capacitar en el uso de básico del computador y navegación web.

Capacitación en redes sociales y plan de marketing digital



Facilitador: Julio Arvelo

Sesiones: 4

Horario: 6:00 AM a 8:00 PM

Fechas: 24 de julio y 14 de Agosto

Objetivo: Crear un plan de marketing digital y sensibilizar sobre la importancia de las redes sociales.

Capacitación de redes sociales



Facilitador: Julio Arvelo

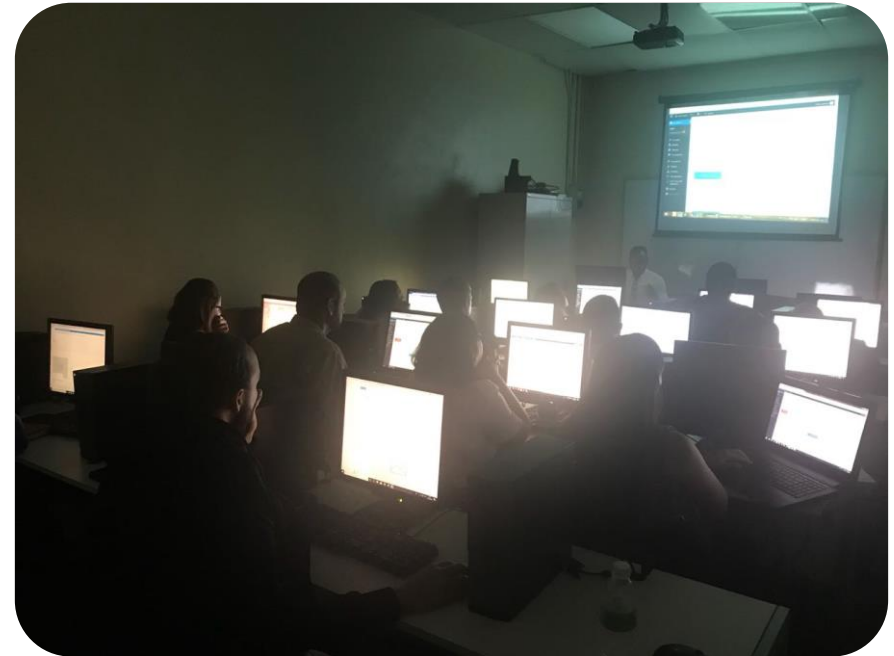
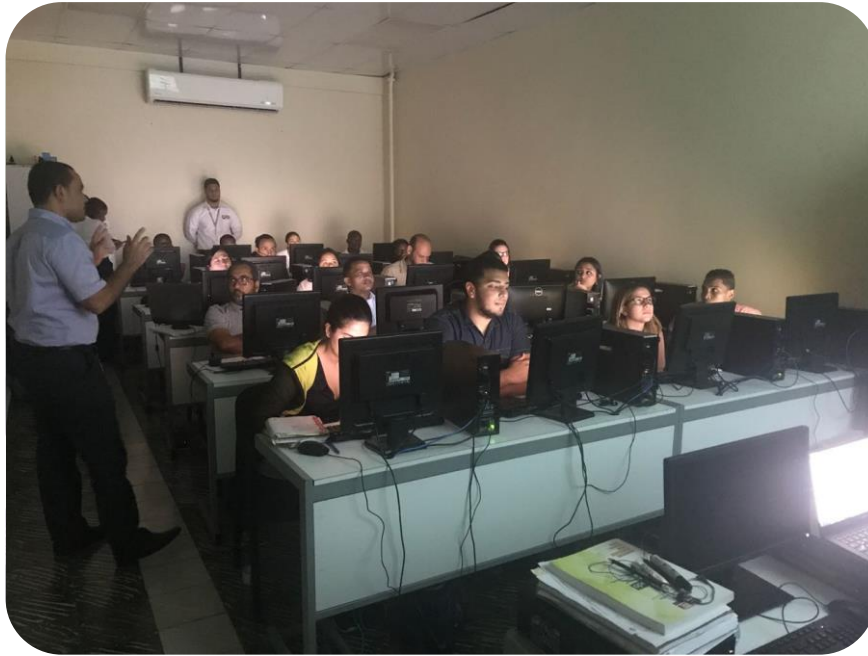
Sesiones: 4

Horario: 10:00 AM a 12:00 PM

Fechas: 8, 15, 22, 29 de Junio

Objetivo: Sensibilizar y capacitar en el uso de las redes sociales y promociones.

Capacitación “Manejo de Páginas Web”



Facilitador: Noel De Jesús

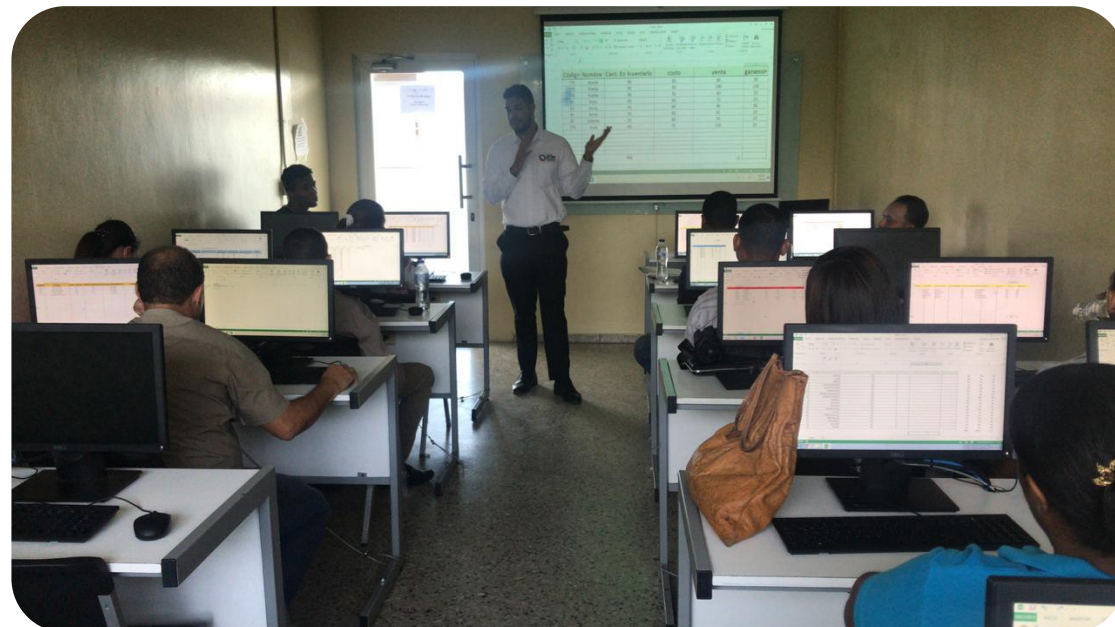
Sesiones: 4

Horario: 6:00 AM a 8:00 PM

Fechas: 8, 13, 15 de Agosto

Objetivo: Capacitar en la creación y gestión de páginas web.

Capacitación “Productividad Digital”



Facilitador: Dany de León

Sesiones: 3

Horario: 2:00 AM a 5:00 PM

Fechas: 8, 15, 22 de noviembre

Objetivo: Capacitar en aplicaciones para la gestión del negocio.

4. Simposio de innovación “Casos de éxito con los servicios TIC 2018”



El centro de Mipymes de la Universidad Nacional Pedro Henríquez Ureña (UNPHU), Realizo el martes 4 de diciembre el primer simposio de innovación “Casos de éxito con los servicios TIC 2018” Donde se presentaron 3 lanzamientos de comercio electrónico alcanzados gracias a los servicios TIC y el testimonio de 2 Microempresarios agradeciendo y recomendando dichos servicios.

El ingeniero Juan Enrique Rosales, director del centro UNPHU EMPRENDE y centro MYPYME UNPHU, realizo las palabras de apertura en conjunto con Sobieski Naut encargado de economía digital dando inicio a la actividad.

El ingeniero Rosales destaco “hay que hacer cambios en los servicios y procesos que realizan las empresas en base a la innovación”.

Sobieski Naut extendió sus palabras presentando métricas importantes, como el número de microempresas que hay actualmente en la república dominicana, la importancia de conocer las herramientas de productividad y una pequeña charla sobre comercio electrónico.



Durante la actividad Lenin Arias, Damaris Espaillat e Ingrid Rivera presentaron sus sitios web con capacidad de venta en línea, sus modelos de negocios y eterno agradecimiento a los asesores TIC por el arduo trabajo realizado en las asesorías y capacitaciones.

De igual forma dieron sus testimonios y agradecimiento los empresarios Rafael Raposso y Leois Piantini, extendiendo sus palabras con historias de lo difícil que fue el inicio de sus operaciones empresariales antes de que fueran más prácticos, gracias a los conocimientos adquiridos por los asesores TIC del Centro.

Para finalizar la Lic. Carolin Bravo, maestra de ceremonia cerro la actividad hablando de cómo era el proceso de atención de los clientes y como se ajustaban los servicios TIC a las necesidades de los de las MIPYMES.

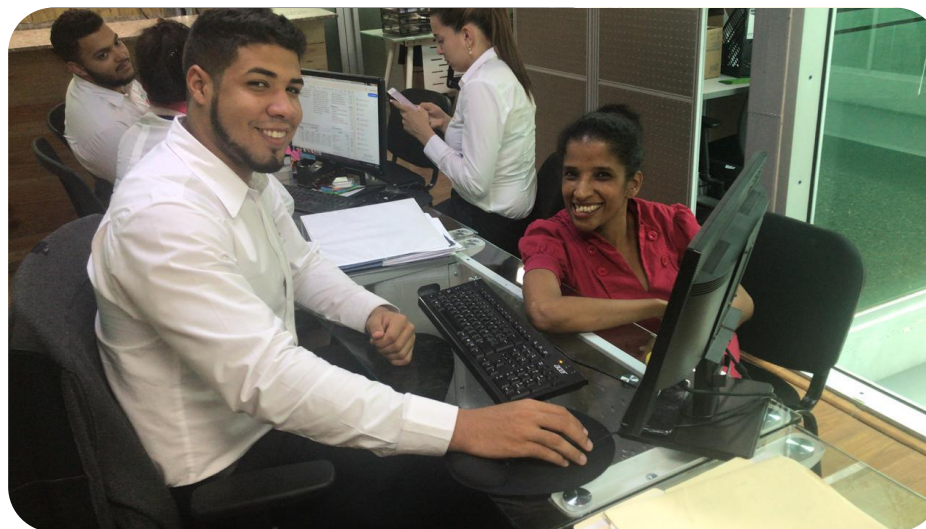
Sesiones: 1

Horario: 9:00 AM a 12:00 PM

Fechas: 4 de Diciembre

Objetivo: Presentación de casos de éxitos TIC para motivar a emprendedores/empresarios.

5. Servicios de asesorías



Responsables: Asesores TIC

Tiempo: 1 o 2 horas

Horarios: a coordinar

Fechas: a coordinar

Objetivo: Asistir, capacitar, orientar, recomendar entorno a las TIC.

Realizadas hasta el momento: 150

Servicio de visita de campo



Responsables: Asesores TIC

Tiempo: 1 o 2 horas

Horarios: a coordinar

Fechas: a coordinar

Objetivo: Dar asistencia directa en las empresas y resolver problemas claves.

Realizadas hasta el momento: 8

6. Casos de Éxito

CASO DE ÉXITO TIC #1

IMPLEMENTACIONES CON ABS

Medios de promoción:

Facebook, Instagram, Sitio web con CE optimizados y activos

Herramientas de productividad:

Paquete de office, Whatsapp bussines, canva.

Herramientas de planificación:

Asana.

Sitio web:

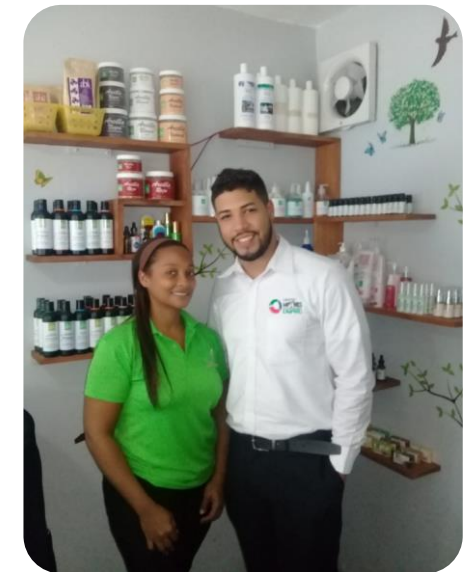
listo, con CE.

Plan de marketing digital:

listo.

Conocimientos sobre promoción digital y redes sociales:

avanzados



ABS Dominicana es una empresa orientada a la comercialización, distribución, exportación e importación de artículos y productos de belleza para la salud y cuidado del cabello y la piel.



7.

CASO DE ÉXITO TIC #2

IMPLEMENTACIONES CON CAIF

Medios de promoción: facebook, Instagram, sitio web con CE optimizados y activos

Herramientas de productividad: google calender, Whatsapp bussines

paquete de office y desktop recorder.

Herramientas de planificación: Trello.

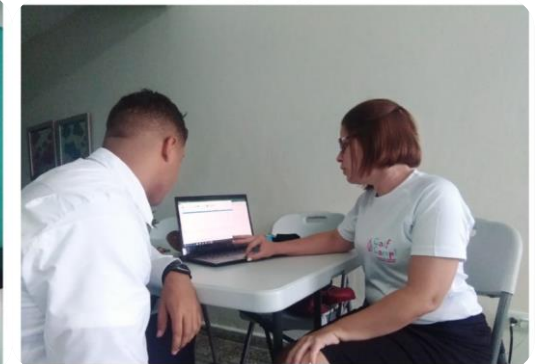
Sitio web: listo, con CE.

Plan de marketing digital: listo.

Inventario general de TIC: Activos de información:

almacenamiento en la nube: listo.

Conocimientos sobre promoción digital y redes sociales: avanzado.



CAIF es una empresa dedicada mejorar la calidad de vida, salud psíquica y física de cada ser humano e institución asesorada, mediante soluciones integrales y un servicio de calidad, pertinente, aplicable y sostenible.



CASO DE ÉXITO TIC #3

IMPLEMENTACIONES CON ARIAS

Medios de promoción: facebook, Instagram, sitio web con CE optimizados y activos

Herramientas de productividad: google calender, Whatsapp bussines y canva

Herramientas de planificación: Asana.

Sitio web: listo, con CE.

Plan de marketing digital: listo.

Almacenamiento en la nube: listo.

Conocimientos sobre promoción digital y redes sociales: avanzado.



Arias es el primer E-commerce exclusivo de Repuestos y Lubricantes de vehículos en la República Dominicana y contamos con un gran equipo de trabajo dispuestos siempre a hacer tu compra rápida, cómoda y segura. Ven cuando quieras y conoce nuestro equipo y nuestras instalaciones. También puedes comprar en nuestra tienda física.

VI. Informe de Resultados Asociatividad Empresarial 2018

1. Objetivo

- Proporcionar asesoría a al menos 5 grupos asociativos
- 10 Servicios de Capacitación Especializadas
- 10 Servicios de Asistencia Técnica
- 10 Servicios de Formalización de grupos asociativos

2. Resultados

		Capacitación			Asistencia		Asesorías				
Período	Grupos Asociativos	Talleres	Participantes	Horas	Técnica	Formalización	Cant. Horas	Núm. De Atenciones	Visitas en Campo	Cientes atendidos miembros del Grupo	Vinculaciones
15-jul-18	Cooperativa Pescadores Nigua						8	2	1	28	
ago-18	FUNDEMAZA						1	2		2	
sep-18	FAIRTRADE-CLAC	2	43	8							
	FUNDEMAZA						0.5	1		1	
oct-18	FAIRTRADE-CLAC	4	71	16							
	Grupo de Pescadores de la FAO						8	1		15	
	Cooperativa Apícola Vallejito						1	3		1	
	Cooperativa Apícola Vallejito						4	5	1	3	
	Grupo de Mujeres						1	5		1	
nov-18	Microempresarias										
	FAIRTRADE-CLAC	5	170	22							
	Grupo de Pescadores de la FAO	1	27	4			8	8	1	27	
	Cooperativa Apícola Vallejito						4	3	1	5	1
	Grupo de Mujeres						4	9	1		
	Microempresarias									6	
	Unacosmetic							2		1	
	Grupo Textil Hermanos Rosario							2		1	
	FUNDEMAZA							4		1	
dic-18	FUNDEMAZA						4	4	1	10	
	Cooperativa Apícola Vallejito							4		1	
	Grupo de Pescadores de la FAO							3		2	
12/dic./18	Grupo de Mujeres						1	2		1	
	Microempresarias										
Totales:	8	12	311	50	0	0	44.5	60	6	106	1
	Grupos Asociativos	Capacitación			A. Técnica	Formalización					
Metas del MICM:	5	10			10	10					
Cumplimiento Metas MICM:	160%	120%			0%	0%					
Metas del CMU:	10	25			10	10					
Cumplimiento CMU:	80%	48%			0%	0%					
Preparado Por: Genarina Santos y Dilnaury García		Revisado por: Jasmín Lora			Aprobado por: Juan E. Rosales						

3. Galería de fotos



Mujeres Microempresarias (1 visita)



Grupo pescadores de la barca, SPM (2 visitas)



FUNDEMAZA (1 VISITA)



JORNADAS DE CAPACITACIÓN

(12 Talleres) FAIRTRADE - CLAC





VII. Actividades de Propiedad Intelectual

1. Registro de marcas, lemas, marcas institucionales y nombres comerciales

1.1. Marcas Registradas



Lema comercial



Marcas registrada



1.2 Marcas registradas para la Universidad Pedro Henríquez Ureña



Marcas denominativas registradas:

Aero UNPHU

MAE Mesa del Aire y del
Espacio PRAE Proyectos del
Aire y del Espacio Air and Space
Roundtable-UNPHU ASP Air
and Space Projects

Marcas registradas para la Universidad Pedro Henríquez Ureña



UNPHU | **Escuela de
Postgrado**

Embajadores PEV
Pienso en Verde
UNPHU



Lemas comerciales

Soy UNPHU Pienso en verde (En proceso)

1.3 Nombres comerciales

- Digna Morillo Eventos y Mas
- Domestic Full Service Geokaty
- MA Stark Visual
- Multiservicios Martinez Roa
- Amuleto Media World
- Balance Health & Beauty By Laura Mella
- Los del Buho By Estevez Ramirez
- YOUNIVERSYS
- Transporte Leopardo Tours
- Brito Martich Agroindustrial
- Brasam Merkaservice
- Chef Marlen Gourmet
- Diseños y Soluciones Disoluc

- Refri Rey
- Vicente Frutas

- Novedades Electrofla
- Bettina's
- In hoja Pasteles
- Vooget
- Monza Pastelería
- Dama Atelier
- Indramar (Industrias Ramirez Artiles)
- Bauci Enterprise
- Angie Crafts
- Grupo Nelson Cruz Import
- Transporte Rosso
- Transporte Adrian y Adonay

2. Informe tesis consultadas

TESIS REVISADAS	TESIS ANALIZADAS	TESIS PARA INVESTIGAR SI CUMPLE CON LOS REQUISITOS DE PATENTABILIDAD	TESIS INVESTIGADA QUE PUDIERA SER SUSCEPTIBLE PROTECCION POR PATENTE
1495	75	35	1

3. Solicitud de patentes (Modelos de utilidad) ante ONAPI

- Dispositivo de medición de la madurez de frutos por la reflexión de luz en el espectro infrarrojo. U2018-0244 (50% de la universidad)
- Dispositivo para mantener la temperatura de bebidas envasadas frías en botellas o similares. U2016-0119 (50% de la universidad)
- Maquina automática para freír alimentos que flotan de forma continua. P2018-0121 (Cliente Centro Mipymes UNPHU)

4.- Solicitudes en proceso:

5. Búsquedas técnicas:

- Búsqueda Canelilla
- Búsqueda Caguey
- Máquina lavadora enjuagadora de frutas
- Sensor de reflexión
- Base para aire acondicionado
- Sensor RGB
- Fertilizante Rizhobium
- Micro generador
- Detergente liquido efervescente
- Blanqueador azulito
- Lonchera térmica recargable
- Silla portable para mochila
- Maquina peladora de plátano
- Máquina freidora de empanadas
- Aceite extraído de la semilla de zapote
- Aceite extraído de la semilla del mango
- Aceite extraído de la semilla del aguacate
- Vestimenta para personas con limitación locomotora

6. Asesorías

- Asesoría en Derecho de Autor (Software de pertinencia académica UNPHU)
- Grupo ganador primer lugar Reto Zapote
- Grupo ganador tercer lugar Reto Zapote

7. Recursos Humanos

Jofiel Castillo, Asesor ONAPI para Patentamiento.

- Revisar las tesis de la universidad para evaluar si tenían grado de patentabilidad.
- Realizar búsquedas técnicas de las tesis con potencial de ser patentable
- Asesorar en el registro de signos distintivos e invenciones
- Realizar búsquedas técnicas a proyectos de la universidad y de la comunidad universitaria con potencial de ser patentable

- Brindar apoyo en los concursos de innovación

Mariela De Pool, Asesora de Propiedad Intelectual, patrocinada por la ONAPI

- Realizar búsquedas técnicas a proyectos de la universidad y de la comunidad universitaria con potencial de ser patentable
- Asesorar en el registro de signos distintivos e invenciones
- Impartir charlas de sensibilización sobre propiedad intelectual
- Brindar apoyo en los concursos de innovación

Jeni Brito, Encargada de PI

Maestría en Propiedad Intelectual e Innovación con duración de 8 meses (2 meses virtuales y 6 meses presenciales) en la Universidad de San Andrés conjuntamente con la OMPI (Organización Mundial de la Propiedad Intelectual) y el INPI (Instituto Nacional de la Propiedad Industrial de la República de Argentina), esta fue la primera versión de esta maestría y es única en Latinoamérica.

8. Comité de Propiedad Intelectual

19 de febrero de 2018



Lic. Josefina Pepín Ubri
Vicerrectora de Proyectos, Investigación y Vinculación
Su Despacho.-

Estimada Lic. Pepín:

Cortésmente, le remitimos la Segunda Resolución del Consejo Académico, de fecha 13 de febrero de 2018 (Acta 01-18), que aprueba la modificación de los numerales 2 y 3 del artículo 7 del Reglamento sobre Propiedad Intelectual de la UNPHU.

SEGUNDA RESOLUCION

Se modifican los numerales 2 y 3 del artículo 7 del Reglamento sobre Propiedad Intelectual de la UNPHU, relativo a la composición del Comité de Propiedad Intelectual para que reze así:

2° Composición: El Comité estará integrado por:

- Vicerrectoría de Proyectos, Investigación y Vinculación.
- Vicerrectoría Académica.
- Dirección de UNPHU Emprende.
- Coordinador CATI-UNPHU.

3° Presidirá el comité, el/la Vicerrector (a) de Proyectos, Investigación y Vinculación, quien será responsable de la labor y funcionamiento del mismo. Participarán también como integrantes técnicos los Decanos y Directores, a los que concierna la disciplina que incide en la invención o creación.

Con sentimientos de alta consideración y estima

Atentamente le saluda,

Lic. Daniela Franco de Guzmán
Secretaria del Consejo Académico

CC: Ing. Juan Enrique Rosales,
Director UNPHU-Emprende

Aplicación de las regalías del régimen de Explotación de la Propiedad Intelectual

Considerando

Lo establecido en el capítulo V, artículo 16 del reglamento de propiedad intelectual de la Unphu, el cual establece:

"Al autor o autores de una obra; a los inventores o diseñadores, a los obtentores de variedades vegetales, que sean funcionarios, estudiantes o demás personas vinculadas a su servicio, se le fijará respectivamente un porcentaje en concepto de regalías por el beneficio de la comercialización o licenciamiento de los derechos de Propiedad Intelectual".

Se propone que los mismos queden distribuidos de la siguiente manera:

- 40% al autor(es), inventor (es), obtentor (es), diseñador(es) y sus colaboradores.
- 20 % al Fondo General de la UNPHU.
- 20 % a la Facultad o centro donde se generó.
- 12% destinado a la Vicerrectoría de Proyectos, Investigación y Vinculación, para actividades de fomento y desarrollo de investigaciones, proyectos y vinculaciones.
- 8 % destinado al Centro de Emprendimiento, Innovación y Creación de Empresas, para actividades de fomento y desarrollo de innovaciones, invenciones y transferencia de tecnología

Se propone la siguiente aplicación gradual del régimen de Regalías, con el objetivo de incentivar la captación de proyectos, considerando un plazo de cuatro años contados a contar de fecha de aprobación de esta propuesta.

	Reglamento	Periodo 1	Periodo 2	Periodo 3	Periodo 4
Autores	40 %	70 %	60 %	50 %	40 %
Fondo General Unphu	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %
Facultad a Centro	20 %	5 %	10 %	16 %	20 %
VIPIV	12 %	3 %	6 %	8 %	12 %
Centro de Emprendimiento	8 %	2 %	4 %	6 %	8 %
Total	100 %	100%	100%	100%	100%

Aprobado por
Arq. Miguel Fiallo Calderón

Rector

Dra. Josefina Pepín Ubri
Vicerrectora de Proyectos, Investigación y Vinculación
Presidenta Comité de Propiedad Intelectual

RECIDIDO: CPimendel
FECHA: 11-7-18 HORA: 11:12 AM.

VIII. Informe de Actividades Red de Servicios Integrales de Vinculación (Red SIV UNPHU)

Resultados de Gestión Períodos
Septiembre 2017 - diciembre 2018
Enero 2018 - noviembre 2018

1. ¿Qué es la Red SIV UNPHU?

La **Red de Servicios Integrales de Vinculación o RED SIV UNPHU**, nace de la necesidad de implementar y ejecutar eficaz y eficientemente la gestión y ejecución de los proyectos especiales vinculados a las actividades de extensión del Centro de Emprendimiento (UNPHU EMPRENDE) y del Centro de apoyo integral al micro, pequeña y mediana empresa (Centro MIPYMES UNPHU).

Se crea oficialmente en marzo 2018, con los siguientes objetivos:

Primero: Generar ingresos adicionales para universidad a través de los proyectos que maneja.

Segundo: Generar a través de éstos ingresos adicionales de los proyectos aportes a la universidad (20% Aval UNPHU) y beneficios adicionales para la misma.

Tercero: Generar a través del 50% de los beneficios adicionales fondos para necesidades de equipo, infraestructura, instalaciones, participación en congresos, y otros; que requiera, en primer lugar, la Red SIV, así como también del Centro de Emprendimiento, el Centro MIPYMES y la Vicerrectoría de Proyectos, Investigación y Vinculación (VPIV).

Cuarto: Garantizar la auto sustentación de los centros en el tiempo, a través de la generación de éstos ingresos adicionales.

A la fecha, desde la Red SIV hemos abordando proyectos de diversas categorías, tales como:

- Proyectos de asesorías en innovación de procesos, marketing, organización, productos y servicios.
- Proyectos de transferencia de conocimientos y tecnologías a clientes referidos por nuestros socios y aliados estratégicos.
- Proyectos de asesorías financieras, tecnológicas y de Asociatividad.
- Proyectos de desarrollo de capacidades, actitudes y comportamientos emprendedores.
- Proyectos de asesoría y transferencia de modelo y procesos del centro de emprendimiento.
- Proyectos que responden a Fondos, Subvenciones y Programas internacionales.

2. Resultados Cuantitativos

Resultados Totales	10	5	5	101	1127	225	108
Proyectos	No. de proyectos abordados	No. de proyectos culminados	No. de proyectos en ejecución	No. de capacitaciones impartidas	No. de personas capacitadas	No. de asesorías entregadas	No. de personas asesoradas
1-TALLERES BHD León	1✓		1✓	12	715	N/A	N/A
2-SBNA I	1✓	1✓		20	108	212	76
3-REDOMIF	1✓		1✓	11	20	N/A	N/A
4-SBNAII	1✓		1✓	17	66	0	0
5-Get In The Ring	1✓	1✓		4	40	10	8
6-Cooperativa Vega Real	1✓	1✓		6	22	N/A	N/A
7-CTC	1✓		1✓	6	24	3	24
8-ISM	1✓	1✓		14	69	N/A	N/A
9-FAIRTRADE	1✓	1✓		11	63	N/A	N/A
10- ACADM. VIRTUAL	1✓		1✓	N/A	N/A	N/A	N/A

3. Hitos



2017

Primer y único Centro de Desarrollo Empresarial del País en este año resultar ganador de un U.S. small grant, subvención de otorgada por el Gobierno de Estados Unidos de América, cuyo propósito fue orientado al fomento de la Empresarialidad Femenina y la Actitud Emprendedora en Jóvenes universitarios.



2018

Creación de la RED SIV UNPHU en marzo 2018, para contar con la estructura de afrontar la alta demanda de proyectos especiales resultantes de la extensión del Centro de Emprendimiento y Centro Mipymes de la UNPHU. Siedo el único Centro Mipymes del País con una plataforma similar, y objeto de estudio de otros Centro de Desarrollo empresarial de la Región SICA.



2018

Producto del esfuerzo y arduo trabajo del equipo de sus centros, la UNPHU resulta nuevamente ganadora de n small grant de Estados Unidos con el objetivo de promover el Empoderamiento Económico en mujeres Empresarias. Convirtiéndonos con éste 2do Grant en un referente en Latino América.



2018

Desarrollo del 1er Programa de acompañamiento a Comerciantes del Canal “Colmado”, siendo los pioneros en nuestro país en programas de esta naturaleza en conjunto con Industrias San Miguel y el Banco BHD León

4. Instituciones Relacionadas

- Banco BHD León
- Departamento de Estado de Estados Unidos
- Asociación Internacional de Innovación Empresarial (INBIA)
- Oficina de Asuntos del Hemisferio Occidental (WHA)
- Universidad de Texas en San Antonio (UTSA)
- Centro para la promoción de la Micro y Pequeña Empresa (CENPROMYPE)
- Vicepresidencia de la República a través de los Centros Tecnológicos Comunitarios (CTC)
- Red Dominicana de Microfinanzas (REDOMIF)
- Industrias San Miguel (ISM)
- Ministerio de Industria Comercio y Mipymes
- Altice Dominicana
- BanReservas
- Cooperativa Vega Real
- CLAC - Fairtrade Internacional

5. Actividades desarrolladas Septiembre 2017 – Diciembre 2018

Septiembre 2017

Talleres para Ejecutivos del Banco BHD León, iniciativa que surge en el año 2017, donde los ejecutivos y gerentes de distintas sucursales y departamentos del Banco BHDL son entrenados en diversos temas de fortalecimiento de sus competencias financieras. Programa continuo, impartido varias veces en el año.



Septiembre 2017

Lanzamiento del Programa de fomento a la Empresarialidad Femeninay Emprendimiento Juvenil” – SBNA I, auspiciado por el Departamento de Estado del Gobierno de Estados Unidos. De este programa resultaron beneficiarios 46 mujeres empresarias de la Fundación PROSPERANZA y 35 jóvenes universitarios alojados en 5 casas de pensión del Ministerio de la Juventud.



Abril 2018

Capacitación al equipo de Mentores de UNPHU EMPRENDE y Asesores del Centro Mipymes UNPHU, impartida por la Asesora Mérida Guevara del Centro de Desarrollo de Micro y Pequeñas Empresas (CDMYPE) ADEL MORAZAN del Salvador. Esta capacitación fue dada en el marco del Programa de Fomento a la **Empresarialidad Femenina** del Proyecto SBNA I



Mayo 2018

Capacitación al equipo de Mentores de UNPHU EMPRENDE y Asesores del Centro Mipymes UNPHU, impartida por los Asesores Rosemary Sorto y Nelson Ventura Centro de Desarrollo de Micro y Pequeñas Empresas (CDMYPE) UNIVO del Salvador. Esta capacitación fue dada en el marco del Programa de Desarrollo del **Emprendimiento Juvenil** del Proyecto SBNA I.



Talleres de Curso Especializado en Emprendimiento para Jóvenes Líderes de la Cooperativa Vega Real, iniciativa que nace de la necesidad de desarrollar de capacidades, actitudes y comportamientos emprendedores en los beneficiarios.



Competencia *Get In The Ring*, uno de los eventos de emprendimiento más grandes a nivel mundial, en RD organizada por la Universidad Nacional Pedro Henríquez Ureña, con el apoyo del Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes, Cree BanReservas y Altice Dominicana, y tiene por objeto impulsar y consolidar el crecimiento de los emprendedores y conectarlos a una escala global.



Junio 2018

Lanzamiento Programa ESCALANDO JUNTOS, la finalidad de este primer piloto es contribuir al desarrollo sostenible de 40 comerciantes del canal “colmados” de Santo Domingo, y se dio en alianza tripartita entre la Universidad Nacional Pedro Henríquez Ureña (UNPHU), Industrias San Miguel (ISM), y el Banco BHD León.



Capacitaciones Beneficiarias Programa de Empresarialidad Femenina, en el marco de la primera etapa del Proyecto SBNA I



Lanzamiento Programa de Titulación Superior en Microfinanzas tiene como objetivo fundamentar los conocimientos, competencias y habilidades del personal que atiende el sector Mipymes de REDOMIF, mediante un programa integral, con un enfoque práctico, pertinente y aplicado.



Capacitaciones a beneficiarios del Programa de Emprendimiento Juvenil, en el marco de la primera etapa del Proyecto SBNA I.



Capacitación Fuerza de Ventas ISM, Con la finalidad de lograr un mayor impacto del Programa de acompañamiento a comerciantes del canal colmado “Escalando Juntos”, nuestro equipo, en conjunto con el Banco BHD León, organizó una capacitación especial para la fuerza de venta de Industrias San Miguel (ISM), al personal que tiene contacto directo con los clientes beneficiarios del programa.

Julio 2018

Graduación Programa Especializado De Emprendimiento Para Jóvenes Líderes de la Cooperativa VEGA REAL



Agosto 2018

Talleres primera etapa del Programa de Acompañamiento a Comerciantes “Escalando Juntos”



Inicio Segunda Etapa Proyecto SBNA I - Asesorías especializadas a beneficiaria del Programa de Empresariedad Femenina



Inicio Segunda Etapa Proyecto SBNA I - Asesorías especializadas a beneficiarios del Programa de Emprendimiento Juvenil.



Septiembre 2018

Inicio del Programa de certificación de la capacidad de sustentación de empresas agrícolas, dirigido exclusivamente a las organizaciones de pequeños productores del banano y cacao con Fairtrade, adscritas a la Asociación Coordinadora Latinoamericana y del Caribe de Pequeños Productores y Trabajadores de Comercio Justo (CLAC) de Valverde, Mao.



Lanzamiento del Programa de fomento al Empoderamiento Económico de la mujer empresaria “MUJER NEGOCIOS”, auspiciado por el Departamento de Estado del Gobierno de Estados Unidos y dirigidos a 60 mujeres micro y pequeñas empresarias clientes del Banco BHD León.



Cierre primera etapa del Programa de Acompañamiento a Comerciantes “Escalando Juntos”, donde se impartieron temas tales como gestión de negocios a través del servicio, gestión financiera del negocio e inversión y gestión de inventario y exhibición, entre otros temas de valor como la educación vial para los deliverys.



Octubre 2018

Talleres Etapa II del Programa de Acompañamiento a Comerciantes “Escalando Juntos”



Inducción Docente a los instructores externos de la Titulación Superior de REDOMIF



Visita de las beneficiarias del Programa MUJER NEGOCIOS (SBNA II) a la Semana Mipymes 2018



Durante la visita, las beneficiarias pudieron recibir los servicios de creación de páginas web a través del Programa Nacional República Digital, asesorías en Marketing Digital, formalización y otros; así como también, estuvieron participando en la Rueda de Negocios y en charlas durante la Semana MIPYMES.



Noviembre 2018

Clausura Programa de Fomento a la Empresarialidad Femenina, Proyecto SBNA I. 46 Beneficiarias culminaron el programa.

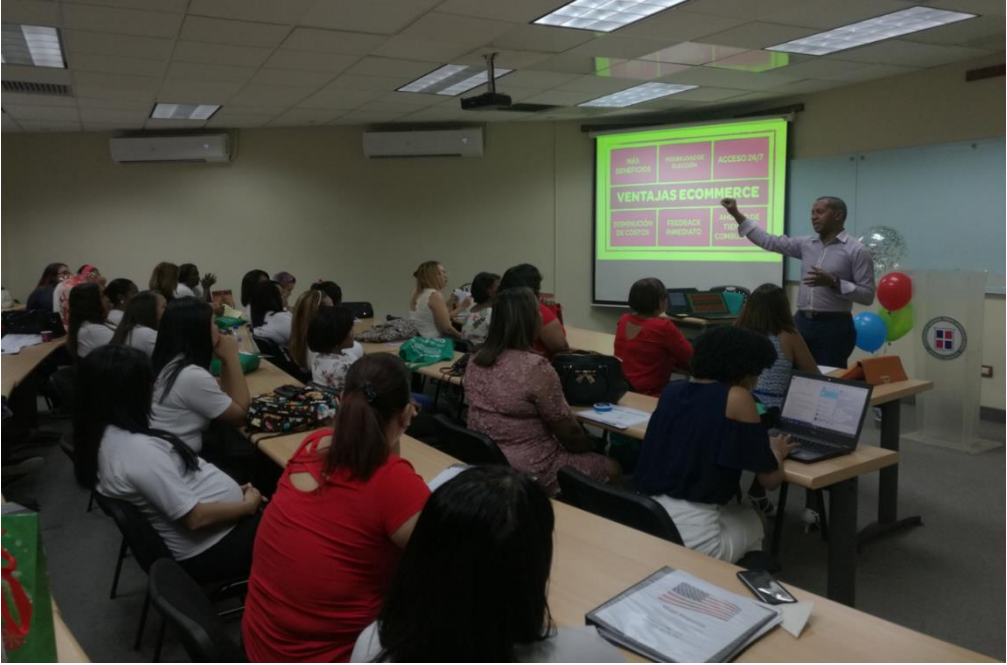


Diciembre 2018

Clausura Programa de Certificación de la Capacidad de Sustentación de empresas agrícolas, en Valverde, Mao. 63 Beneficiarios completaron satisfactoriamente el programa.



Cierre Primera etapa del Programa de Empoderamiento Económico -MUJER NEGOCIOS (SBNA II) , donde las beneficiarias pudieron recibir talleres en temas como Habilidades Directivas, Características Empresariales de la microempresaria, Marketing Digital, otros.



Cierre del Primer Programa de acompañamiento a pequeños comerciantes del canal colmado -ESCALANDO JUNTOS. La clausura del programa fue efectuada en las instalaciones de la fábrica de Industrias San Miguel, donde además los participantes del programa estuvieron recibiendo un tour en planta.



6. Resultados Cualitativos - Testimonios Beneficiarios

Para mí es un placer haber recibido éstos entrenamientos, quiero agradecer agradezco enormemente a todos los que han hecho esto posible el darnos la oportunidad de participar en el proyecto Escalando Juntos; a todo el equipo de ISM kola real, a la Universidad UNPHU y al Banco BHD León.



Creo que ha sido la experiencia que más me ha llevado a creer en lo que hago, no les miento cuando les digo que ahora sé a dónde quiero llegar, cuando el vendedor se acercó a mí un día para hablarme de este proyecto le dije que sí, porque siempre he querido lo mejor para mi familia, para mis empleados y para mis clientes y sé que mientras más aprenda, mejor serán los pasos a dar, para lograr lo que deseo. Sinceramente, me sorprendió todo lo que no sabía y todo lo que pude aprender durante el programa.

Cuando entré a la primera sesión me senté muy adelante por que siempre me ha gustado escuchar bien lo que no sé lo que no entiendo y sólo con observar el esfuerzo en conjunto logré comprender que ustedes tienen la vocación de servir y que será para mí siempre un placer ser parte de esta nueva familia, muchas gracias y que Dios nos bendiga a todos siempre.

Jesús Modesto Ozuna, propietario de la Bodega y Suplidora Tati - Programa ESCALANDO JUNTOS

Emperatriz Javier - Escuela de Choferes Alfonso - Programa de fomento al Empoderamiento Económico "MUTER NEGOCIOS" SBNA II



En verdad para mí en particular ha sido de Bendición este programa porque no sólo he gana conocimientos a nivel de negocios, sino también como persona, aparte de las amigas que me llevo, ya son parte de mi familia, cada una me ha mostrado su afecto y para mí en verdad eso vale muchísimo. La verdad que no puedo ser un complemento tan perfecto.

Estefany Frías, Productora de Banano Orgánico - Programa de certificación de la capacidad de sustentación de empresas agrícolas - Mao.

Este programa ha sido bien beneficioso para todos, era algo que verdaderamente necesitábamos. Hemos podido aprender a llevar los controles financieros precisos para manejar nuestras fincas y plantaciones. Pedimos que no se quede aquí, que éstos talleres continúen, para que sea de provecho a más personas a través del tiempo, que sea una educación continua, de modo que podamos seguirnos desarrollando y continuar obteniendo mejores resultados.

IX. Actividades de Formulación de Proyectos

1. Resumen formulación de proyectos

Formulado - Ejecutado	5
Formulado en Proceso	23
Potenciales	12
Total general	40

2. Detalle Proyectos Formulados Eiecutados

Formulacion Proyectos	Fecha Cierre	Estatus
Asesorias Cem CTC	4-dic	Formulado - Ejecutado
CONADI	1-nov	Formulado - Ejecutado
FIDBAN, Fundación innovación y desarrollo Inversiones ángeles a nivel internacional	15-nov	Formulado - Ejecutado
GITR 2017-18	23-may	Formulado - Ejecutado
IGLU	28-nov	Formulado - Ejecutado

3. Proyectos en Proceso

Proyectos	Estatus
Capacitaciones Clientes BHD León	Aprobado por el cliente
IIDJ	Aprobado por el cliente
Plataforma - DR.PYMES – Banco BHD León & Centro Mipymes UNPHU	Aprobado por el cliente
Curso especializado para mentores y facilitadores de emprendimiento	Ejecutar en Enero 2019
Curso para asesores empresariales Mipymes	Ejecutar en Enero 2019
GITR 2018-19	Ejecutar en Enero 2019
Programas de mentorías e incubación personalizada a la comunidad cobrados (Ingresos adicionales)	Ejecutar en Enero 2019
Proyecto ECORED	Ejecutar en Enero 2019
Talleres para Emprendedores de la Comunidad con costo e ingresos adicionales	Ejecutar en Enero 2019
BID-Y4PT_ Hackamerica Incubación	Enviado al Cliente
Formación prestadores Desarrollo Empresarial Mipymes - SERVIGUIDE	Enviado al Cliente
Hueco Caribe	Enviado al Cliente
Programa Emprendimiento MJ	Enviado al Cliente
Programa Indotel - Transformación Digital y Ciberseguridad	Enviado al Cliente
Propuesta Continuidad Programa La Vega Real	Enviado al Cliente
Propuesta Programa Emprendimiento Mujeres La Vega Real	Enviado al Cliente
Propuesta Programa Incubación La Vega Real	Enviado al Cliente
Propuesta Programa Microfinanzas Mujeres La Vega Real	Enviado al Cliente
Programa de capacitación para Salones de Belleza BHD León	Pendiente de Entrega al cliente
Programa de Emprendimiento Cooperativa Herrera	Pendiente de Entrega al cliente
Expert Fire Panel	Proceso
Programa de hermanamientos CAM a nivel de la región SICA 9 prospectos	Proceso
Acuerdo SBDC-NY	Proceso Internos

9
Aprobados por cliente para
ejecutarse en Enero 2019

9
Enviados al cliente
en espera de respuesta

2 Pendiente de
presentación a cliente en
Enero 2019
3 en Procesos Internos

4. Proyectos Potenciales 2019 2019

Proyectos
CEM La Vega
Conducción Programa de TV Visión Emprendedora
Desarrollo de Programa IIBI-UNPHU para asistencia técnica Mipymes y apoyo a los productos estudiados y certificados en el IIBI
Estudio BHD León
Proyecto Franquicias
Servicios para Mipymes - Plataforma
Talleres de capacitación para organizaciones
Talleres de finanzas para otros bancos
Redefinición del servicio de Laboratorio Físico-Químico para certificación Unión Europea
Propuesta Diplomado Ecosistema de Emprendimiento CEDEET-Cempromype SICA
Plataformas Moya: Inteligencia gerencial, bolsa de oferta y demanda, sistema de información inmobiliario
Curso de Cosmiatría