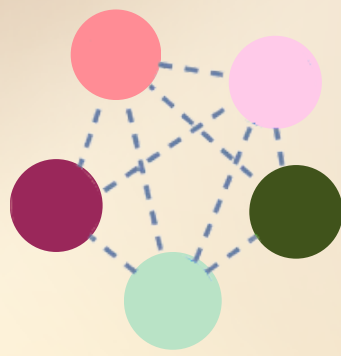


Primavera 2024
15ta edición



UPRM

E-Ship Network

WHERE INNOVATORS CONNECT

La Revista

MIGUEL SEPÚLVEDA

Generación de Emprendedores

GLORIA VISCASILLAS

Echar Pa' Lante Banco Popular

LUIS A. TORRES

Engine-4

CARLOS COBIÁN

“La disciplina, la consistencia y otros elementos de evolución e innovación son los que hacen que uno siga cambiando y pueda ser relevante.”

UNIENDO FUERZAS
ESTRATEGIAS EXITOSAS DE
COLABORACION EMPRESARIAL

ARTÍCULOS

EN LA EDICIÓN 15



**Miguel
Sepúlveda**

La Intersección
Entre los Medios
Tradicionales y
Modernos



**Gloria
Viscasillas**

La influencia de la
Colaboración
Multisectorial en el
Desarrollo de
Generaciones
Futuras



**Luis A.
Torres**

Engine-4:
El Comienzo de
un Refugio
Colaborativo
para Empresarios



**Kathiely Rivera
Fabiana Rivera
Jesus Colón**

Del Concepto a la
Conexión,
Haciendo tu Marca
Inolvidable
con
Comunicaciones
Integradas

ENTREVISTA



Carlos Cobian

La importancia en la conexión con los clientes



Mensaje de Nuestra **DIRECTORA**



Es un placer para nosotros, los colaboradores del UPRM E-Ship Network, junto con esta servidora en calidad de co-fundadora y directora del Centro de Negocios y Desarrollo Económico (CNDE), darles una calurosa bienvenida a esta edición de La Revista.

Nos entusiasma presentarles nuestra decimoquinta edición, centrada en el tema principal de la colaboración. Donde podrán encontrar la importancia de colaborar dentro del ecosistema empresarial y los beneficios que pueden resultar dentro de una colaboración genuina entre empresas e individuos. Aspiramos a que esta revista sea de inspiración para usted como emprendedor y que los estimule a la nueva creación de conexiones y colaboración que resulten en proyectos de gran éxito.

Es por esto que le extendemos una amistosa invitación a unirse al UPRM E-Ship Network, donde los innovadores conectan, un espacio que promueve la colaboración entre innovadores dentro y fuera del ecosistema empresarial.

Siempre manteniendo en cuenta lo que siempre digo: "El mundo empresarial no es de llaneros solitarios".

Dra. Moraima De Hoyos Ruperto
Directora de CNDE y Área-E



Mensaje de Nuestra **EDITORA EJECUTIVA**



Es un honor para mí darles la bienvenida a la decimoquinta edición de UPRM E-Ship Network La Revista. En cada publicación, nos esforzamos por ofrecer contenido relevante sobre el emprendimiento y la innovación.

En esta ocasión, nos sumergimos en un tema crucial: los beneficios que un empresario puede ofrecer a otro para avanzar juntos. Exploramos cómo la colaboración estratégica puede potenciar el crecimiento empresarial y fomentar un ecosistema emprendedor más sólido y dinámico.

Espero que disfruten de esta edición tanto como nosotros disfrutamos creándola. Agradezco a nuestro talentoso equipo de colaboradores por su dedicación y esfuerzo incansable.

¡Que esta edición de UPRM E-Ship Network La Revista sea una fuente de inspiración y conocimiento para todos ustedes!

Dra. Mari Luz Zapata Ramos

*Directora de Mercadeo de CNDE,
Área-E y UPRM E-Ship Network*



Mensaje de Nuestras EDITORAS

Beverly J. Malugin Ayala

Trabajar con la decimoquinta edición de UPRM E-Ship Network La Revista ha sido un privilegio. He aprendido mucho sobre la dinámica que se da cuando una persona visionaria debe emplear su creatividad para sobrellevar retos en su camino empresarial. Creo firmemente en el progreso a través del intercambio de ideas, por lo que es ideal que esta revista comparta mecanismos de crecimiento con la colaboración como medio principal para lograrlo. Espero que todo lector disfrute del contenido tanto como las editoras disfrutamos crear este compendio de valor.

Kathiely M. Rivera Caraballo

Como editora de la revista me siento muy orgullosa de esta gran edición y lo que significa. La colaboración en todos los aspectos es fundamental para crear negocios exitosos y sobretodo con propósito. Para mí es un placer presentarles este proyecto del cual tuve la oportunidad de conectar con diferentes profesionales de diferentes campos y aprender desde sus grandes perspectivas. Espero que la disfruten tanto como nosotras en el proceso.

Fabiana C. Rivera Rodríguez

Ha sido un placer trabajar con un gran equipo para crear y presentarles este gran proyecto. Me siento orgullosa, ya que ha sido un proceso de mucho aprendizaje y enseñanzas que voy a atesorar toda la vida. Para mí es sumamente importante todos los temas tocados en la decimoquinta edición de UPRM E-Ship Network La Revista y espero que todos los lectores les sirva de guía de inspiración para emprender e innovar en cualquier aspecto de sus vidas. Que disfruten de la revista y que les inspire a seguir creando e innovando en sus propios caminos.

Kathiely M. Rivera Caraballo



Beverly J. Malugin Ayala



Fabiana C. Rivera Rodríguez





Colaboración en los Medios

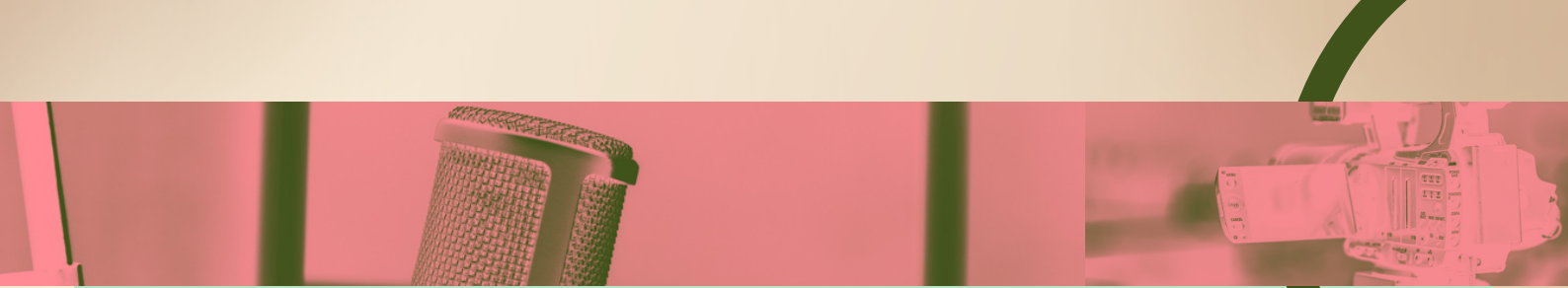
Miguel Sepúlveda

Profesor en la Universidad
Adventista de las Antillas

Locutor en el Programa
Generación de Emprendedores en
la emisora Radio Paraíso 92.9 FM



La colaboración se encuentra en todas partes. Históricamente la colaboración ha evolucionado; antes, todo debía ser por medio de una conexión presencial, y en la actualidad, existe una infinidad de medios a nuestra disposición donde se puede compartir información y transmitir aquel valor que se le quiere proveer a un público. El medio que se utiliza para proveer información está intrínsecamente relacionado a la percepción que tu público tendrá de tu mensaje. Existen los medios “tradicionales”: la radio, la televisión, los periódicos; cuyos fundamentos forjaron los principios de la comunicación pública. Por otra parte, tenemos los medios modernos: podcasts, videoconferencias, redes sociales, los cuales nos abren las puertas a una infinidad de nuevas posibilidades. exploremos la intersección entre los medios tradicionales y modernos, para lograr un mejor entendimiento del beneficio que involucra la síntesis entre ambos.



Para conocer más sobre el tema invitamos al Profesor Miguel Sepúlveda, de Walden University. Sepúlveda ha tenido una trayectoria de preparación variada en las áreas de finanzas, contabilidad, y manejo de proyectos. Aún así, es firme creyente en la educación por exploración individual. “La vida es aprendizaje, y yo creo que uno no deja de ser estudiante, ni deja de ser educador” — mencionó durante su entrevista. El profesor define la colaboración multimedia como la relación que existe entre la interfaz humana tradicional y la interfaz tecnológica de la era moderno-digital. Es ahí donde entra el empresario, en busca de el mejor balance entre ambos tipos de medio para transmitir y dar a conocer su empresa. “El método tradicional tiene muchos retos,” añadió Sepúlveda; la actualidad es que para maximizar la conexión con el público moderno, los medios modernos son esenciales.

“El cooperativo multimedia, te permite interactuar con las personas y allí mismo te saca las estadísticas”— añadió Sepúlveda; haciendo referencia a la utilidad que tienen las estadísticas al momento de evaluar si un medio comunicativo está funcionado en el contexto de tu empresa. Uno de los proyectos de pasión del profesor lo es su programa radial: WTPM, Radio Paraíso, por donde se transmite valor todos los jueves al mediodía. En el contexto de su programa radial, existe una colaboración multimedios autodidacta.

Ejemplo, el programa se transmite por la radio, pero simultáneamente a través de una transmisión en vivo para sus redes sociales. Este es un ejemplo de la síntesis eficiente entre medios, donde puedes alcanzar una cantidad mayor del público compartiendo tu trabajo en distintas plataformas. Cabe destacar que utilizar una variedad de medios simultáneamente, es un reto. Claro que sería más sencillo utilizar sólo uno, pero el detalle está en la mentalidad de crecimiento. Si tomamos el camino de menor resistencia siempre, nos limitamos; creando el riesgo de nunca alcanzar nuestro verdadero potencial. Por otra parte, el profesor nos comparte que “El tiempo lo tienes que utilizar para tu beneficio en primer lugar, porque así le puedes añadir valor a los demás.” Una parte importante de alcanzar el éxito personal, es internalizar que las conversaciones son un intercambio de valor. Una parte importante de alcanzar el éxito personal, es internalizar que las conversaciones son un intercambio de valor. Por ejemplo, si hay un área de conocimiento donde reconoces que puedes mejorar, una buena conversación puede cambiar totalmente tu perspectiva sobre el tema. Es por esto que conversar está envuelto en mantenerse al tanto con la evolución de los medios. Se trata de preservar lo creativo y la innovación, desarrollando los pensamientos sin tener rumbo necesariamente; por el amor a la exploración del conocimiento.

“La evolución de los medios implica que hay técnicas de comunicación que actualmente podrán ser más efectivas que otras, pero no quiere decir que las que existían en el pasado se vuelven totalmente obsoletas. Reconocer que la evolución está fundamentada sobre todos los medios que han precedido un momento de innovación, es un concepto que permite preservar la relevancia de cualquier tipo de medios. La evolución colaborativa de los medios ha dado paso a la creación de modelos comunicativos como lo es el modelo “PESO”, que por sus siglas en inglés incluye a los medios: pagados, ganados, compartidos, o propios de una entidad. Este modelo permite observar los esfuerzos a través de cualquiera de estos cuatro lentes (pagado, ganado, compartido, propio), para ver si hay oportunidades para integrar canales adicionales en nuestros programas nuevos o existentes, y maximizar la capacidad de nuestra comunicación con el segmento del mercado objetivo. Este modelo surgió durante la pandemia, y es aún otro ejemplo de los pasos revolucionarios que surgen tras el enfrentamiento global con una tempestad de esta índole, que inicialmente era percibida como un reto comunicativo. La pandemia del COVID-19 trajo consigo tanto retos como avances para las comunicaciones. Uno de los elementos que se pierde en la comunicación virtual es la presencia física, y el lenguaje corporal.

Sepúlveda nos invita a practicar conscientemente nuestras expresiones físicas, “cada vez que tú compartes con esa persona, tú dejas un legado... uno debe de reflejar lo que es verdaderamente.” La percepción del lenguaje corporal es una costumbre innata del ser humano. Cuando queremos comunicar un mensaje por el medio que sea, debemos priorizar que nuestra energía esté alineada con la percepción que queremos que el público tenga de nosotros.



En fin, al integrar distintos medios para emitir una comunicación, se debe tomar en consideración el método más eficiente para añadir valor a tu público.

Escrito por Beverly Malugin, con la perspectiva del Prof. Miguel Sepúlveda, entrevista guiada por Kathiely Rivera, producido por Jesús Colón y Fabiana Rivera.

Lola's DON JON

Property Features

Up to 10 Guests Mountain View
4 Bedrooms Private Parking
6 Beds Pet Friendly

RATES START FROM

\$252 x night

CONTACT US

 787-605-8300
 lolasdonjon@gmail.com
 San Germán, PR 00683

BOOK NOW





La influencia de la **Colaboración Multisectorial** en el Desarrollo de Generaciones Futuras

Gloria Viscasillas

Integradora de **ECHAR PA'LANTE** Alianza Multisectorial de Puerto Rico

**ECHAR
PA'LANTE**

La presencia multisectorial en contexto de la colaboración viene siendo la intersección entre el sector público y privado, la Academia y las organizaciones sin fines de lucro con el objetivo de impulsar el crecimiento del empresario puertorriqueño. Echar Pa' Lante, liderado por Gloria Viscasillas es una comunidad, creada e impulsada por Banco Popular, para convocar y unir empresas, asociaciones e individuos para estimular el desarrollo de la mentalidad empresarial. En el corazón de Puerto Rico, la Alianza Multisectorial Echar Pa' Lante se erige como un faro de innovación y emprendimiento desde su nacimiento en 2012. Con cientos de organizaciones y miles de aliados voluntarios a bordo, esta coalición de mentes visionarias y expertos nacionales e internacionales está esculpiendo un futuro donde el

emprendimiento y la resiliencia son moneda.

La misión de Echar Pa' Lante se trata de tejer un tapiz multisectorial que acelere el desarrollo de una cultura de emprendimiento, innovación y sostenibilidad económica en la isla. Este proyecto visualiza a Puerto Rico, donde la colaboración y el aprendizaje mutuo impulsan el florecimiento de nuestro ecosistema empresarial.

Miles de fundadores, inversionistas, constructores del ecosistema empresarial, formuladores de políticas, educadores, investigadores y más se están uniendo para explorar un ambicioso plan de acción para una economía más vibrante y próspera para el 2035. Esta visión se basará en el optimismo de quienes sueñan, idean, iteran, toman riesgos y ejecutan: los emprendedores



Thousands of startup champions are coming together to develop an ambitious roadmap for a more vibrant and thriving economy across Latin America + the Caribbean.

SAN JUAN, PUERTO RICO | JULY 15-18, 2024

**VISION 2035:
AN ENTREPRENEURIAL
FUTURE FOR
LATIN AMERICA + THE
CARIBBEAN**

GECPLUS.CO/PUERTORICO



para impulsar la acción en nuevas ideas en la intersección de las economías más diversas dentro de la región. Únete a esta iniciativa en el evento definitorio de este año para el ecosistema empresarial en América Latina y el Caribe.

Desde los bancos escolares hasta las aulas universitarias y más allá, este proyecto está comprometido a certificar a educadores y profesionales que catalizan el espíritu emprendedor. Se enfoca en certificar a educadores K-16 y profesionales que apoyan a los empresarios locales, en emprendimiento e innovación. Transformando escuelas, universidades y comunidades en semilleros de innovación, forjando así un futuro socioeconómico próspero para todos.

En un mundo cada vez más dominado por la inteligencia artificial, este proyecto enfrenta desafíos monumentales. Sin embargo, vemos en estos desafíos una oportunidad para preparar a nuestra fuerza laboral para un mañana lleno de posibilidades. Echar Pa' Lante empodera a nuestra gente para que abrace la autogestión y se adapte a un entorno laboral en constante evolución. Ante la competencia global, impulsa el emprendimiento como un medio para

generar empleo y capital local.

Al unir esfuerzos y recursos, Echar Pa' Lante crea un ecosistema empresarial robusto y vibrante que estimula la innovación y el crecimiento económico sostenible. Nuestro compromiso va más allá de las fronteras de edad o capacidad. Desde los más jóvenes hasta los más experimentados, todos tienen un lugar en nuestra comunidad emprendedora. Se trata de reconocer la importancia de celebrar la diversidad como motor de la creatividad y la innovación. La Alianza Multisectorial Echar Pa'lante lidera la carga hacia un futuro brillante y lleno de posibilidades para la Isla Emprendedora.



Artículo escrito por Beverly Malugin,
Con la perspectiva de Gloria Viscasillas y
Moraima De Hoyos
editado por Kathiely Rivera
y Fabiana Rivera.

AC CRAFTING *Design*

Transforma las ideas de tus niños en realidad con AC Crafting Design: ¡Diseños únicos para sus libretas y mucho más!

PREPÁRATE PARA EL REGRESO A CLASES



Contamos con una variedad de labels para:
Cuadernos, Botellas, Lápices, Caja de Crayones, Etc.

Llama o escríbenos por las redes para separar tu espacio y que tus niños estén listos para el regreso a clases.

AC Crafting Design 
ac.craftingdesign 
787-514-4808 

EL COMIENZO DE UN REFUGIO COLABORATIVO PARA EMPRESARIOS

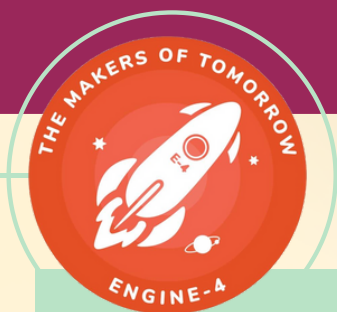
por Beverly Malugin



LUIS A. TORRES

Co-Founder at Engine-4 CWS

Colaborador con T-mobile 5G & NB-IoT Innovation LAB Puerto Rico y
las Islas Virgenes de Estados Unidos



Localizado en Bayamón, Puerto Rico, Engine-4 es un espacio colaborativo donde se le abren las puertas a personas innovadoras para dejar correr libremente su creatividad. Nace de una necesidad identificada por su fundador, Luis Torres, donde la comunidad académica de Bayamón se enfrentaba a accesibilidad limitada a espacios que impulsaran el desarrollo físico de ideas a través del aprendizaje práctico fuera del aula tradicional. En un mundo cada vez más digitalizado, el surgimiento de espacios de colaboración se ha vuelto crucial para fomentar la innovación y el emprendimiento. En Puerto Rico, Engine-4 nace como respuesta a la necesidad de estudiantes y startups de contar con un lugar donde desarrollar ideas, conectar con otros innovadores y llevar a cabo proyectos tecnológicos tanto en software como en hardware. Desde sus inicios, ha sido un punto de encuentro para mentes creativas y visionarias. Aquí, se gestaron proyectos pioneros como el primer startup de impresión 3D de Puerto Rico, así como

Molusco TV, Ticketera, CESCO digital, entre otros.

La colaboración desde siempre ha sido la misión de este espacio colaborativo; aún en momentos de tempestad, le dieron prioridad a recibir a quienes lo necesitaban. El “Refugio Empresarial” Engine-4, denominado por el prestigioso periódico El Nuevo Día, ha sobrepasado retos por emergencias naturales que redefinieron por siempre los valores de este espacio colaborativo. Luis Torres vivió personalmente la devastación del huracán María y encontró en Engine-4 no solo un lugar físico donde trabajar, sino un hogar donde retomar impulso en su vida y su visión empresarial. Durante cinco meses, Torres habitó en las facilidades, demostrando así su compromiso y dedicación a su proyecto y a su comunidad. Otros empresarios a través de Puerto Rico quienes habían pasado por una situación similar, también fueron recibidos allí para recuperarse de los azotes infligidos a sus respectivas empresas a causa del huracán María.

La experiencia de vivir en Engine-4 durante el huracán María no solo fortaleció la determinación de Torres, sino que también reafirmó la importancia de crear comunidades resilientes y solidarias en momentos de crisis. Esta es la idea medular de la colaboración. El liderazgo, la cooperación y la empatía han sido fundamentales para convertir a Engine-4 en un punto de referencia en el ecosistema empresarial de Puerto Rico.

Al sol de hoy, Engine-4 se ha convertido en la sede de ideación para científicos, ingenieros, y empresarios brillantes que encuentran un hogar para sus proyectos de pasión. Las facilidades de Engine-4 se han formado con el objetivo de evolucionar la educación. Engine-4 se ha mantenido a la vanguardia de la colaboración, conectando la preparación con la oportunidad y permitiéndole a su comunidad moverse para desarrollar una mentalidad de crecimiento empresarial.

Torres nos brinda un consejo que al momento de emprender, “Júntate con gente que te sume, no que te reste. Que tengan mentalidad progresista; porque en Puerto Rico, nos han hecho pensar que debemos aspirar a ser empleados en lugar de emprender con nuestra propia empresa.” Todo comienza con la mentalidad, y progresa con las colaboraciones correctas. Se trata de maximizar el potencial de tu idea, sacándole provecho a las buenas relaciones que podrás crear en el camino.

Escrito por Beverly Malugin
con la perspectiva de Luis A Torres,
entrevista liderada por Kathiely Rivera,
editado por Fabiana Rivera.



BOQUERON BEACH & COUNTRY CABINS

☎ (939) 865-1357

COMPARTIR EN GRANDE,
DISFRUTAR UNIDOS

VILLA PRIVADA
PARA
40
PERSONAS
2 CASAS &
CINCO ENTRADAS
INDEPENDIENTES

PARA MÁS INFORMACIÓN



PISCINA
AREA DE JUEGOS
PATIO



Urb. Villa Isabel , Calle Ingenio D4, Boqueron, Puerto Rico

**Estudiantes en el curso de
Comunicaciones Integradas de
Mercadeo en el Colegio de
Administración de Empresas UPRM**

DEL CONCEPTO A LA CONEXIÓN

HACIENDO TU MARCA INOLVIDABLE CON COMUNICACIONES INTEGRADAS

KATHIELY RIVERA



FABIANA RIVERA



JESUS COLÓN



CÓMO LAS COMUNICACIONES INTEGRADAS AYUDAN AL CRECIMIENTO DE TU NEGOCIO

“Las comunicaciones integradas de mercadeo consisten en alinear los diferentes canales de mercadeo para promocionar productos, servicios, marcas u otros de forma conjunta, normalmente a través de una campaña estratégica.” (HubSpot)

Normalmente cuando tienes un emprendimiento buscas alcanzar ciertos objetivos y metas. Entre esos objetivos puede estar el lograr una buena identidad de marca. En este contexto, las comunicaciones integradas juegan un papel clave. Utilizar diferentes plataformas para llevar un mismo mensaje general es fundamental para mantener una identidad de marca sólida y coherente.

¿POR QUÉ COMUNICACIONES INTEGRADAS?

El objetivo fundamental de las comunicaciones integradas de mercadeo es garantizar la coherencia y consistencia del mensaje de marca en todos los puntos de contacto con los clientes. Esto significa que, independientemente de la plataforma o canal que utilice un cliente para interactuar con la marca, ya sea a través de anuncios en redes sociales, correos electrónicos, publicidad impresa, eventos patrocinados, sitio web u otras formas de comunicación, recibirán el mismo mensaje clave sobre los valores, la identidad y los beneficios de la marca.

Un ejemplo claro de comunicaciones integradas de mercadeo es la estrategia de Coca-Cola. La marca ha sido reconocida por su consistencia en el mensaje a lo largo de las décadas, independientemente del canal utilizado para comunicarse con sus clientes.



Por ejemplo, el lema "Destapa la Felicidad" se ha utilizado en anuncios televisivos, campañas publicitarias impresas, contenido en redes sociales y eventos de patrocinio. Además, la paleta de colores y la tipografía característica de Coca-Cola se mantienen consistentes en todos los materiales de mercadeo.

Al asegurar esta uniformidad en el mensaje, las comunicaciones integradas buscan eliminar cualquier confusión o contradicción que pueda surgir cuando los clientes reciben mensajes divergentes a través de diferentes canales. Esto no solo fortalece la percepción de la marca en la mente del consumidor, sino que también contribuye a construir una conexión emocional y una relación de confianza con la marca.

Además, al mantener la coherencia en el mensaje a lo largo del tiempo, las comunicaciones integradas ayudan a reforzar la memoria de la marca en la mente de los consumidores. Cuando los clientes están expuestos repetidamente a un mensaje, se familiarizan y recuerdan mejor la marca y sus valores distintivos, lo que aumenta las posibilidades de que elijan esa marca sobre la competencia cuando llegue el momento de realizar una compra.

ALGUNOS BENEFICIOS DE INCORPORAR LAS COMUNICACIONES INTEGRADAS SON:

HACE QUE SU MARCA SEA MÁS MEMORABLE

Cuando los consumidores encuentran un mensaje coherente en varios canales, es más probable que recuerden la marca y sus valores distintivos.

CONSTRUYE FIDELIDAD

Cuando los consumidores reciben mensajes coherentes y relevantes en diferentes puntos de contacto, se sienten más conectados emocionalmente con la marca y son más propensos a repetir compras y recomendarla a otros.

EFICACIA

Al evitar la duplicación de esfuerzos y asegurarse de que todos los mensajes estén alineados con los objetivos de la empresa, las comunicaciones integradas pueden generar mejores resultados en términos de participación del cliente, generación de leads y ventas.

REDUCCIÓN DE COSTOS

Al consolidar las actividades de mercadeo y publicidad en un enfoque integrado, las empresas pueden reducir los costos asociados con la gestión de múltiples agencias, la impresión de materiales promocionales y la ejecución de campañas fragmentadas.

CÓMO CONSTRUIR UNA CAMPAÑA DE COMUNICACIONES INTEGRADAS DE MERCADEO

PASO 1: Defina y conozca bien a su mercado meta

PASO 2: Establezca el o los objetivos de su campaña

PASO 3: Establezca el mensaje general que quiere comunicar

PASO 4: Elija sus canales de comunicaciones y establezca objetivos para cada uno de ellos

PASO 5: Establezca las estrategias y tácticas particulares que usará para comunicar el mensaje

PASO 6: Lance la campaña

PASO 7: Mida los resultados de la misma, antes, durante y después de la campaña

POR QUÉ LAS HERRAMIENTAS DE MERCADEO AYUDARÁN PARA EL CRECIMIENTO DE TU NEGOCIO

Las herramientas de comunicaciones integradas de mercadeo son esenciales para el crecimiento de un negocio porque ayudan a establecer una estrategia de comunicación coherente y coordinada entre todas las tácticas de marketing y canales de comunicación.

ALGUNAS DE ESTAS HERRAMIENTAS SON:



TV: Es un medio de comunicación masiva (llega a un público más amplio) que utiliza las imágenes y el sonido para transmitir mensajes.

Ejemplos: Programas de entretenimiento en vivo o grabados, infocomerciales, promociones de eventos especiales, anuncios de ofertas de temporada, entre otros.



Radio: Medio de comunicación (sonora) que se utiliza para transmitir información, lanzamientos de productos, noticias, música, entretenimiento y demás contenidos.

Ejemplos: Emisoras, Podcasts que su contenido esté alineado a tu mercado.



Print: Medios de comunicación impresos para comunicar información con audiencias.

Ejemplos: Revistas, Periódicos, Artes impresas, Pancartas



Internet Marketing: Utiliza canales *online* para hacer llegar un mensaje al cliente.

Ejemplos: Correo electrónico, "SEO" (por sus siglas en inglés, Search Engine Optimization), sitios web y redes sociales. (Forsey, C. 2023)



Social Media: El mercadeo en medios sociales implica el uso de estrategias para lograr objetivos centrados en una meta común: llegar a nuestro público objetivo a través de los medios más modernos disponibles, que son las plataformas sociales de internet. (Belch, A. M. 2021)

Ejemplos: Facebook, Tik Tok, Instagram, LinkedIn, etc...

*Es importante conocer en cual plataforma tu mercado meta es más activo.



Content Marketing: Un enfoque de mercadeo estratégico centrado en la creación y distribución de contenidos valiosos, relevantes y coherentes para atraer y retener a una audiencia claramente definida y, en última instancia, impulsar la acción rentable de los clientes. (Content Marketing Institute, 2024)

Ejemplos: blogs, boletines, publicaciones en redes sociales, correos electrónicos y videos.

NUESTRA EXPERIENCIA

Como parte de la clase de MERC4230 (Comunicaciones Integradas de Mercadeo), estuvimos trabajando en un proyecto en el cuál tuvimos que incorporar todas las herramientas antes mencionadas. Fue una experiencia enriquecedora y desafiante para nosotros desarrollar el proyecto ya que tuvimos que pasar por un proceso completo de análisis, planificación estratégica, investigación y ejecución. Cada etapa nos permitió fusionar creatividad y análisis para alcanzar los objetivos planteados. Lo más esencial para poder cumplir con todos los objetivos fue colaborar entre los distintos estudiantes de nuestras secciones y brindarnos ayuda, retroalimentación y apoyo. Esta experiencia no solo fortaleció nuestras habilidades profesionales, sino que también nos unió como equipo, dejándonos con un profundo sentido de logro y satisfacción.

CONSEJOS

- La organización e investigación son prioridad.
- Mantén el equilibrio entre la creatividad y el análisis.
- La comunicación entre los integrantes de los equipos de mercadeo es sumamente importante para realizar una campaña.

REFERENCIAS

- Belch, E. G., Belch, A. M. (2021). Advertising and Promotion: An Integrated Marketing Communications Perspective. McGrawHill. (p.490)
- Decker, A. (2023, October 11). The plain-english guide to integrated marketing communications. HubSpot Blog. <https://blog.hubspot.com/marketing/integrated-marketing>
- Forsey, C. (2023, May 3). The Ultimate Guide to internet marketing [data + expert tips]. HubSpot Blog. <https://blog.hubspot.com/marketing/internet-marketing>
- GWl. (2023). Email marketing effectiveness report 2023.
- HubSpot Marketing Blog. (2023). How data analytics is transforming marketing strategies.
- Johnson, A., & Liu, B. (2023). The impact of SEO on consumer behavior. Journal of Digital Marketing, 12(3), 45-58.
- Nielsen. (2022). Online shopping trends report 2022.
- Perez, S. (2023). The power of online communities in brand loyalty. Adweek, 2023(1), 24-27.
- Smith, J. (2023). Beyond social media: The future of digital marketing. SME Journal, 18(4), 12-19.
- What is content marketing?. Content Marketing Institute. (2024). <https://contentmarketinginstitute.com/what-is-content-marketing/#:~:text=Content%20marketing%20is%20a%20strategic,to%20drive%20profitable%20customer%20action>.
- Williams, T. (2023). Advanced data analytics in marketing decisions. BusinessWeek, 2023(2), 33-37.



Consigue tu próximo outfit profesional en

El Ropero de CRECEN



Encuentra desde chaquetas, pantalones de vestir, camisas de vestir, zapatos y mucho más para tu próxima entrevista o búsqueda de empleo. Completamente **LIBRE DE COSTO**. ¡Visítanos!



**¡Escanea y
saca una cita!**



**Se aceptan donaciones.*



Universidad de Puerto Rico, Recinto Universitario de Mayagüez Edificio de Administración de Empresas, Salón AE-307



Síguenos

Instagram: CRECEN.UPRM
Facebook: CRECEN UPRM
LinkedIn: CRECEN UPRM
Twitter: CRECEN_UPRM

Contáctanos
crecen@uprm.edu
(787) 832-4040 ext. 5314



DEPARTAMENTO DE LA
VIVIENDA



LA IMPORTANCIA EN LA CONEXIÓN CON LOS CLIENTES

CARLOS COBIÁN

Fundador & CEO Cobian Media
LLC & Gravitational Agency,
Emprendedor, Filántropo,
Performer y Padre



Carlos Cobián es un emprendedor con propósito, reconocido por desarrollar negocios innovadores y exitosos en América Latina. Durante los últimos 25 años, Cobián ha fundado empresas; ha sido consultor para marcas globales como Pepsi, Toyota, Hilton Hotels, Bacardí y Coors Light; ha producido eventos de alto perfil; ha devuelto a la comunidad empresarial como mentor, asesor y miembro de la junta de varias organizaciones; y ha recibido numerosos galardones por su desempeño como emprendedor y líder transformacional.

La importancia en la conexión con los clientes

Entrevista a Carlos Cobián



¿Cómo han sido estos 25 años de Carlos Cobián en esta industria, en este medio, en este universo?

Ha sido un viaje bastante interesante. Yo empecé desde muy joven, desde que tengo uso de razón, sabía que quería ser empresario y siempre he tenido mis propios negocios. Ha sido una trayectoria muy linda en donde el hilo conductor ha sido el crear experiencias memorables a través de todo lo que he hecho y *enfocado en la creación de valor, en ayudar a las personas o a las empresas, las organizaciones en su camino hacia la grandeza o el éxito.*

En todas esas iniciativas que has tenido la oportunidad, ese elemento de conexión con el cliente, ¿tú consideras que es un elemento importante?

¡Es el más importante! , porque todo negocio nace de un problema, lo que llaman un “pain point” , algo que le aqueja a alguien y la manera en que tú puedes identificar eso es a través de la empatía, ponerte los zapatos del otro y sentir lo que le está sintiendo. Eso es un diferenciador, esa es la pieza clave. *La empatía te va a permitir identificar el problema que tiene tu cliente, tu consumidor y ahí es donde nace el negocio.* Porque primero es el problema, segundo es la solución al problema, ya sea un producto o un servicio. Y tercero, la gente que esté dispuesta a pagar por esa solución.

Tomando en consideración estos cambios que nosotros hemos tenido en estos últimos 5 o 7 años, ¿cómo defines la nueva conducta que el empresario o la empresaria debe tener para fomentar esas conexiones?

A veces hay que ir a la historia y hay que ir a los principios básicos y por eso yo hablo siempre del problema, solución y gente que esté dispuesta a pagar. Y es que ha habido un desfase entre los principios básicos de lo que es el modelo capitalista y volvemos que es encontrar un problema, solución y gente que esté dispuesta a pagar. Pero en realidad el caso, vuelvo a la palabra empatía, cuando tú tienes empatía, el enfoque tiene que ser en la creación de valor. Como yo soy una persona de servicio, yo tengo que ser una persona que *mi labor es servir a los demás.* Ese es un propósito importante. Y ese es el propósito. Tú quieres crear un producto tan y tan bueno que no te tengan que vender, que te lo compren, te lo quiten de las manos.



¿Qué hiciste en tu carrera que te hizo tener esa sabiduría, pero a la misma vez meter la pata?

Primer punto: *meter la pata para mí es feedback*. Cuando tú metes la pata, metes la pata porque tú experimentaste. En algunas empresas, el consultor me dice, “tenemos un problema de innovación, aquí la gente no innova”. Y le digo, bueno, pues, ¿qué pasa cuando aquí la gente se equivoca? Bueno, porque aquí han votado un montón de gente, porque metió las patas. Si tú votas a la gente cada vez que se equivocan, entonces nunca van a innovar, porque para innovar hay que experimentar, y cuando tú vas a experimentar vas a fracasar. Esa es la fórmula. Fracaso o dolor más reflexión es igual a crecimiento. Qué es lo que se llama “root cause analysis”, que es llegar a la raíz del problema hasta que no pasa por eso, no aprendes. Y entonces vuelves a cometer el mismo error dos veces, entonces es como que ok. Y *si vuelves a cometer el error tres veces, ya entonces no es un error, es una decisión*.

¿Qué cositas nosotros debemos comenzar a echar en nuestra cajita de herramientas para mejorar la comunicación en todos los aspectos?

Pues mira, *la comunicación es crítica en el manejo de las relaciones interpersonales, de negocios, es crítico*. Pero para tu poder comunicarte, lo más importante es poder escuchar. Y es lo que le llaman el “active listening”, *escuchar con el propósito de internalizar el mensaje y la intención de quien te habla*. Y a veces estamos tan enfocados, nuestras opiniones, nuestros paradigmas, a veces no nos permiten escuchar sino oír. Porque cuando la otra persona te está hablando, está lo que se llama tu voz interior, los internal chatter, que están boicoteando lo que la otra persona está hablando.

¿Qué consejos le podemos dar a esa comunidad de empresarios estudiantes o que tienen la responsabilidad de balancear diferentes áreas de su vida con su emprendimiento?

El primero es que tengan una mentalidad de crecimiento. Leer, participar de seminarios, podcasts, cursos, todo el tiempo. *Date la oportunidad para reflexionar y aprender cosas positivas, cosas negativas, cómo tú conviertes lo negativo en grandes oportunidades de crecimiento*. Mi consejo es que no gastes nada, no inviertas nada en mercadeo hasta que no tengas un producto brutal. Pero a veces el dinero te niebla de hacer lo correcto y lo correcto es servir a los demás.

Vea la entrevista grabada
aquí



*Entrevista guiada por la
Dra. Leila Marcano Nieves*

CENTRO DE NEGOCIOS Y

DESARROLLO ECONÓMICO

CNDE

"CONECTANDO AL EMPRENDEDOR
CON OPORTUNIDADES"

CENTRO DE NEGOCIOS Y DESARROLLO ECONÓMICO

NUESTROS SERVICIOS



STARTUPS

Asistencia Técnica / Capacitación Empresarial / Referidos y Apoyo / Mentoría



NEGOCIOS EXISTENTES

Asistencia técnica / Apoyo en: financiamiento, planes de negocio y procesos de innovación y tecnología.



APOYO INSTITUCIONAL Y DESARROLLO DE ECOSISTEMA

Eventos y colaboraciones (seminarios, talleres, certificaciones, entre otros.)

CONTÁCTENOS:

● (787) 832-4040, ext. 5591, 5600 ● ADEM, UPRM Oficina 202B

cnde@uprm.edu

Facebook: @cndeuprm



<http://cnde.uprm.edu>



IMPULSA TU NEGOCIO

ÁREA-E TE PROVEE AYUDA:



CAPACITACIÓN Y TALLERES

Tendrás acceso a una variedad de capacitaciones y talleres en áreas de administración de empresas presenciales y virtuales. Además, tendrás ayuda para poner en marcha planes de expansión y crecimiento.



MENTORÍA PERSONALIZADA

Tendrás la oportunidad de reunirse con mentores especializados en cada área de estudio "one on one" basado en las necesidades de su negocio.



LIBRE DE COSTO

Todas las actividades de nuestros programas son libre de costo. En adición, tendrás enlace con programas que ofrecen fondos semillas para el desarrollo de negocios.



OPORTUNIDADES DE "NETWORKING"

Contactos con empresarios y expertos.



Para más información



¿Buscas **AMPLIAR** tus **DESTREZAS** y las de tu **EQUIPO**?

¡FORMA TU COHORTE CON CRECEN!

Te ayudamos a crear un programa de adiestramiento profesional para ti y tu equipo de trabajo, organización o asociación.

Tendrán la oportunidad de obtener:

- Cursos y certificaciones de alta calidad en áreas de Administración de Empresas.
- Adiestramiento **LIBRE DE COSTO**
- Mentoría profesional

¡ESCANEA Y CONOCE MÁS!



Síguenos

  CRECEN.UPRM
 CRECEN UPRM
 CRECEN_UPRM

Contáctanos

crecen@uprm.edu
(787) 832-4040 ext. 5314



Capital Semilla

Programa financiado por el Banco Popular de Puerto Rico

REQUISITOS:



Mínimo 3.5 años de operación



Completar Programa de Área-E
(Aceleradora e Incubadora)



Mentoría (10 horas mínimas)



Talleres (20 horas mínimas)

Subvención de hasta \$5,000 dólares

Contáctanos

¡Únete Ya!



787-832-4040 ext.5600



Csemilla@uprm.edu



POPULAR

Ofreciendo soluciones para ayudar ideas crecer

Únete a nosotros en UPRM E.P.I.C. Makerspace, ¡Donde la innovación se encuentra con el aprendizaje práctico! ¿Qué es un makerspace? Es tu patio de recreo para la innovación. Tanto si eres un creador experimentado como si acabas de empezar, nuestro makerspace es el lugar perfecto para explorar, crear y colaborar.

Quiénes Somos

El E.P.I.C. (Entrepreneurship, Prototype, Innovation Community) Makerspace es un lugar que proporciona a los estudiantes acceso a herramientas, equipos y recursos de aprendizaje para la creación, el trabajo conjunto y el desarrollo empresarial. Con ello fomentamos de forma proactiva la creatividad, la generación de ideas, la mentalidad emprendedora y el liderazgo empresarial en la comunidad estudiantil.

Dónde Encontrarnos



Localización

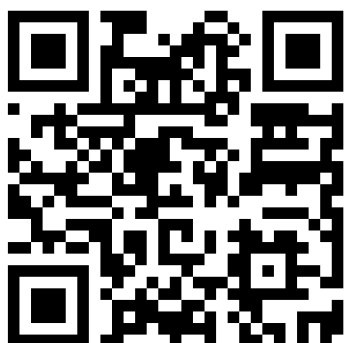
Estamos ubicados en la Universidad de Puerto Rico - Recinto de Mayagüez, en el Centro de Estudiantes, salón 109



Nuestras Redes Sociales a través de LinkTree

Escanea el código QR!

SCAN



Nuestros Servicios

Talleres

- Diseño de impresión 3D
- Técnicas de soldadura
- Cómo empezar su "Start-up"
- Asistencia técnica en temas específicos

Herramientas

- Servicio gratuito de impresión 3D
- Electrónicos básicos y avanzados
- Arduinos y Raspberry pi
- Herramientas para trabajar carpintería

Red de Expertos

- Recibe orientación y apoyo de mentores expertos.
- Conectar con otros estudiantes que comparten tus intereses

Espacio de Trabajo

- Espacio abierto para que los estudiantes trabajen en proyectos y den vida a sus ideas.
- Disponible para que proyectos especiales y asociaciones de estudiantes lo utilicen para sus actividades. Ya sea para trabajar en un proyecto de investigación, celebrar talleres u organizar eventos.

Contáctanos!



RECURSOS adicionales

Para más información
comuníquese a:



(787) 832-4040 Ext. 5591, 5600

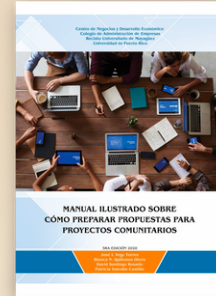


cnde@uprm.edu



Cómo Iniciar, Desarrollar y Administrar un Negocio Pequeño en Puerto Rico.

Quinta Edición 2019



Preparación de Propuestas para Programas y Proyectos Comunitarios.

Segunda Edición 2021



Kit Empresarial: Libro "Como Iniciar, Desarrollar y Administrar un Negocio Pequeño en Puerto Rico" + "Plan de Negocios – Manual de Trabajo"

Tercera Edición 2020



Su Plan de Negocios Manual de Trabajo.

Tercera Edición 2020

PUEDE CONSEGUIR NUESTROS LIBROS EN LAS SIGUIENTES LOCALIDADES:



Librería Norberto González

Ave. Ponce de León #1014
Rio Piedras
Teléfono: (787)-281-7166



Librería Pionera

Universidad Católica de PR, Ponce
Teléfono: (787)-651-2033 ext. 0000



Librería Colegial

Centro de Estudiantes
Recinto Universitario de Mayagüez
Teléfono: (787)-832-4040 ext. 2294



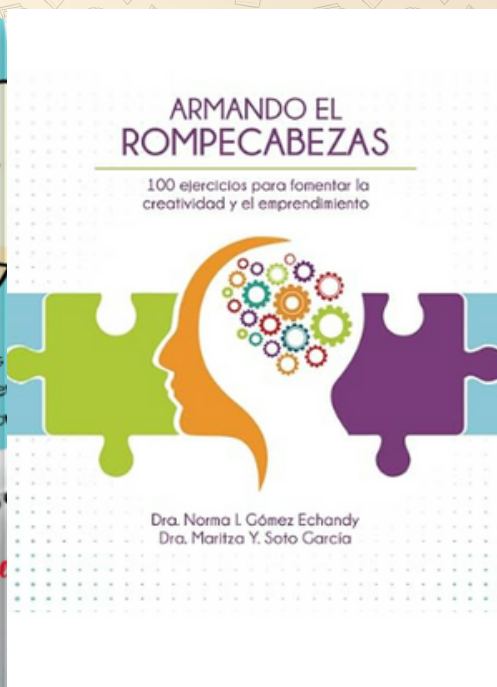
University Books, Rio Piedras

Avenida Universidad, Rio Piedras
Teléfono: 787-294-2076
E-mail: ubriopiedras@gmail.com
universitybookspr.com

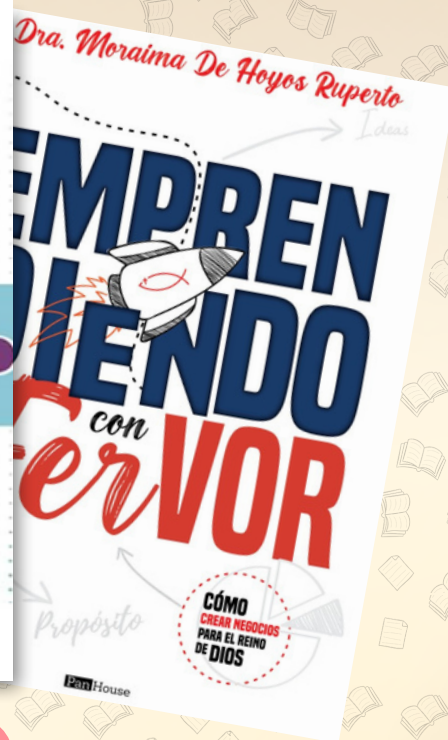
Conoce los **EMPRENDIMIENTOS PERSONALES** de Nuestro Equipo



Dra. Leila Marcano



Dra. Norma Gómez y
Dra. Maritza Soto



Dra. Moraima De Hoyos Ruperto

<https://a.co/d/c2KFYZU>

<https://a.co/d/1wWP8Rk>

<https://a.co/d/3LfLIn5>

Ordénalos ahora



amazon.de

Conoce Nuestro

EQUIPO



Dra. Moraima De Hoyos Ruperto

**DIRECTORA
& CO-FUNDADORA DEL
UPRM E-SHIP NETWORK**



Lcda. Marién Méndez Acevedo

CO-DIRECTORA ÁREA-E



Dra. Mari Luz Zapata Ramos

**DIRECTORA DE MERCADEO
ÁREA-E, CNDE &
UPRM E-SHIP NETWORK**



Prof. Glennys Rivera Vargas

**ESPECIALISTA EN NEGOCIOS
Y DESARROLLO ECONÓMICO
CNDE**



Sra. Joankimberly Giovanetty

COORDINADORA ADMINISTRATIVA



Dra. Leila Marcano

**DIRECTORA DEL PROGRAMA
CAPITAL SEMILLA**



Dra. Lourdes Medina Avilés

**DIRECTORA
CNDE IMPROVEMENT**



Dr. David Santiago

**DIRECTOR
NPO-SIED**



Dra. Norma Gomez Echandy

**DIRECTORA
PROGAMA EDUCATIVO**

Conoce Nuestro

EQUIPO



Valeria A. Cruz Zapata

**ASISTENTE DE GERENTE
EJECUTIVA / ADMINISTRATIVO**



Dr. Ricardo R. Fuentes Ramírez

**CO-PRINCIPAL
INVESTIGATOR
NPO-SEID**



Dr. José E. Lugo

**CO-DIRECTOR
EPIC MAKERSPACE,
COLABORADOR CNDE**



Dr. Ubaldo Córdova

**COLABORADOR CNDE
CO-FUNDADOR
UPRM E-SHIP NETWORK**



Lcdo. Jaime Sepúlveda

**COLABORADOR
PROYECTO ÁREA-E**



Dr. Marcos Ortiz

**COLABORADOR
PROYECTO ÁREA-E**

Conoce Nuestro

EQUIPO



Yei Ann Matos Padilla
ASISTENTE DE MERCADEO



Jesus G. Colón Rivera
WEBMASTER ÁREA-E



Kathiely M. Rivera Caraballo
ASISTENTE DE MERCADEO



Isabel Pérez Díaz
ESPECIALISTA EN NEGOCIOS
/ MENTORÍA



Fabiana C. Rivera Rodríguez
ASISTENTE DE MERCADEO



Jadiel A. Martínez Rodríguez
MENTORÍA / ASISTENCIA TÉCNICA



Beverly J. Malugin Ayala
ASISTENTE DE MERCADEO



Diego J. Corales-Casillas
ASISTENTE DE MAKERSPACE



Lizzette A. Colón Ayala
ASISTENTE DE MERCADEO



Kahia Silva Escabí
COORDINADORA
CAPITAL SEMILLA

Conoce Nuestro EQUIPO



Alexxa T. González Rivera
ASISTENTE DEL DIRECTOR
NPO-SIED



Nalli Y. Sierra Vega
ASISTENTE DEL PROYECTO
NPO-SIED



Patricia Miranda Colón
WEBMASTER NPO-SIED



Alan M. Valle Monagas
ASISTENTE DEL PROYECTO
NPO-SIED



Edgar E. Cruz Vallejo
ASISTENTE DEL PROYECTO
NPO-SIED



Lina I. Ballestas-Rangel
ASISTENTE DEL PROYECTO
NPO-SIED



Jelvis D. Miranda Pardo
ASISTENTE DEL PROYECTO
NPO-SIED



Laura Herrera Cruz
ASISTENTE DEL PROYECTO
NPO-SIED