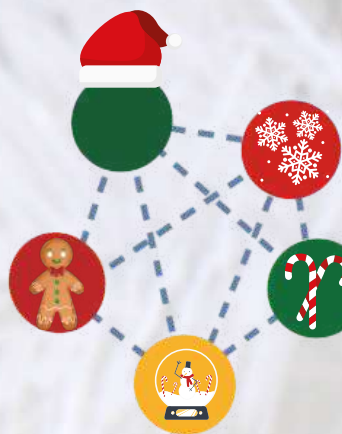




UPRM

E-Ship Network

WHERE INNOVATORS CONNECT

La Revista

Linda P. Puche

**Regalos de Vida:
¿En qué empaque
los das?**

Rosann Lojo

**E-mail
Marketing: Una
Herramienta
Esencial para
Pequeños
Negocios**

Mariela García

**“No tengo nada
que ponerme...”**

**Entrevista
Exclusiva:
Wonderen's
Foods**

El Regalo de Innovar y Emprender



Tabla de Contenido

Página 3	Mensaje de la Directora y Editora
Página 4	Regalos de Vida: ¿En qué empaque los das?
Página 6	Antalya Designs
Página 8	“No tengo nada que ponerme...”
Página 10	The Bold Attire
Página 12	E-mail Marketing: Una Herramienta Esencial para Pequeños Negocios
Página 14	Piktoreal
Página 16	Entrevista Exclusiva Wonderen’s Foods

Mensaje de la Directora y Editora



Por: Grace M. Matos
Editora

Es un gran privilegio y placer el poder compartir con ustedes la octava edición de UPRM E-Ship Network La Revista. Esto, en el mes donde celebramos no solo el regalo de la navidad sino que también el regalo que nos trae el luchar por todo aquello que anhelamos alcanzar.

En esta octava edición dedicada al regalo de innovar y emprender encontrarás un entrevista exclusiva con Juan Carlos Rodríguez, fundador de Wonderen’s Foods. Juan Carlos nos cuenta sobre cómo surgió su idea de negocio y cómo a pesar de los distintos retos que enfrentó; logró fundar lo que hoy es Wonderen’s Foods. Por otra parte, la estudiante graduada Linda Puche en su artículo *Regalos de Vida: ¿En qué empaque los das?* nos habla sobre el mejor regalo que podemos dar en una época en donde celebramos la vida junto a nuestros seres queridos. Adicionalmente, Mariela García en su artículo *“No tengo nada que ponerme...”* nos cuenta sobre como podemos utilizar nuestra creatividad para nuestro atuendos en esta Navidad. Finalmente, la estudiante subgraduada Rosann Lojo en su artículo *E-mail Marketing: Una Herramienta Esencial para Pequeños Negocios* nos habla sobre el e-mail marketing y lo importante que es para los pequeños negocios.

La navidad es el espíritu de dar sin pensar en recibir algo a cambio. Es felicidad porque vemos alegría en otras personas. Es olvidarnos de nosotros mismos y encontrar tiempo para los demás. Emprendedor, en esta navidad comparte el espíritu emprendedor y recibe el regalo que la vida te da cuando no te rindes.

Por: Dra. Moraima de Hoyos
Directora CNDE

El grupo de colaboradores del UPRM E-Ship Network y esta servidora como cofundadora y directora del Centro de Negocios y Desarrollo Económico (CNDE) le damos la bienvenida a la Octava edición de UPRM E-Ship Network la Revista.

Nos encontramos en una de las fechas más especiales del año; la navidad. Las fiestas navideñas marcan la época de celebrar nuestras tradiciones junto a familiares y amigos. Es una época para demostrar y valorar los regalos que tenemos en nuestra vida. Una gran oportunidad para demostrar humildad, expresar amor y sentir gratitud por todo lo que Dios nos ha regalado durante este año.

Debemos aprovechar este tiempo para reflexionar, primero sobre nosotros mismos y segundo sobre los demás. Sobre nosotros, debemos creer en nosotros mismos, desarrollar nuestro potencial y atrevernos a Innovar. Sobre los demás, debemos examinar en que los podemos ayudar para sacar lo mejor de ellos.

Mis deseos para esta navidad es que se despierte el espíritu emprendedor y que la luz de la innovación siempre este con ustedes. Que todo lo que anhelan sus corazones puedan cumplirlo. Que el regalo de la vida sea la base para emprender su camino al éxito en esta navidad.

Feliz Navidad y próspero año nuevo de parte del equipo CNDE y el UPRM E-ship.

Los invito a que se unan al UPRM E-ship Network donde los innovadores se conectan.



Regalos de Vida: ¿En qué empaque los das?

Por: Linda P. Puche
Estudiante Graduada



Diciembre es mi época favorita del año, no solo por las fiestas, la comida o los encendidos navideños. Si no, por lo especial que es vivir la navidad en gratitud con nuestros seres queridos. Recordar las experiencias vividas de nuestra niñez, las risas, los llantos, los paseos, las integraciones con la familia, el tío que siempre llega tarde, la prima que se pelea la fresa del pastel, la prima que anda pendiente a todos los detalles del evento, el tío favorito en su papel de santa dando regalos a todos, la tía que canta y baila todas las canciones y la sonrisa de mi madre que vale un millón ... pero más allá de estas cosas, desde el 2014 que falleció mi abuela, (fue una madre para mí), valoro los regalos que la vida me ha dado y

me esfuerzo por dar lo mejor de mí a mis seres amados a pesar que cometo errores a diario, mi meta es: "ser la mejor versión de mí".

A veces nos inquietamos por entregar el regalo más lindo, uno que haga sentir bien a aquella persona especial (tus padres, tu hijo, tu pareja etc.). Incluso a veces somos invitados a una fiesta; tal vez una boda, un cumpleaños, una celebración. Sea cual sea la situación siempre pensamos en un regalo perfecto, autentico o ideal para la ocasión.

Si buscas algo, porque quieres dar un buen regalo y no sabes qué regalar, entonces este mensaje es para ti.

El mejor regalo que podemos dar, no son cosas; no son materiales, no es su empaque, no son detalles que podamos comprar en alguna tienda del mall. El mejor obsequio que podemos dar a alguien especial es nuestro tiempo. Es la manera en cómo lo hacemos sentir, esos momentos, una buena conversación, genera una sonrisa, y ríen a carcajadas, ese abrazo que diste sin que te lo pidieran, ese hombro que colocaste para calmar un lamento, ese entusiasmo y positivismo que logras transmitir.

Es el recuerdo que dejas dentro de las personas, es esa marca o sensación que tienen las personas al recordarte. Esto y más, es lo que regalas cuando interactúas con personas, las estimes o no. Si

quieres dar un regalo valioso y sincero, regala momentos de calidad e inolvidables.

Tu tiempo es tu mayor tesoro, por eso es tu mejor regalo. Dedicar tu tiempo es que estás dando una parte de lo único que posees en el mundo. Es por eso por lo que cuando quieras regalar algo a alguien especial, debes pensar en regalar un tiempo de calidad, buscando que sea un momento digno de ser recordado por ti, y por aquella persona.

Creo que debemos expandir nuestros conocimientos... desapegarnos a las cosas, a lo material y dejar de considerarlas valiosas. Si existe algo material que tiene valor, ese es tu cuerpo y el de las personas que amas. Cuídate y cuídalos a ellos.

Mi invitación, para tí que me lees, es que puedas disfrutar día a día de los regalos que la vida te da, pues no sabemos si volverán a repetirse y no hay nada peor que arrepentirse. Valora las relaciones y las experiencias por encima de las cosas. Porque al final... las cosas se quedan, pero nosotros y nuestros seres queridos algún día por más que queramos ya no estarán.



Foto por: Olesia Buyar



Luce radiante esta
NAVIDAD
con accesorios de
Antalya Designs

[Visita la
Tienda aquí](#)



@antalyadesigns



Relájate en las montañas de Rincón, en una casita moderna y privada perfecta para tu escapada de fin de semana.



[Reserva Aquí](#)

“No tengo nada que ponerme...”

Por: Mariela García
Dueña de Marella Moda



“No tengo nada que ponerme...” la famosa frase cuando llegan las fiestas navideñas y nuestra mente se bloquea al momento de decidir que nos vamos a poner. Durante esta temporada tenemos un sin número de invitaciones, que si una fiesta aquí, otra fiesta allá. Como apasionada de la moda, los invito a ponerse creativos con sus atuendos. Navidad en Puerto Rico sigue siendo tropical, pero que eso no nos impida a darle uso a esas piezas que no nos atrevemos a poner durante el resto del año. Saca a pasear esas botas, esos sweaters, esos pantalones de cuero y sobre todo el brilloteo. Que esta temporada tan bonita no se convierta en una limitación para tu clóset, diviértete y tranquila/o que en las navidades todo se vale.

Escoger un buen outfit pudiera ser motivo de estrés para muchas personas. En las navidades queremos lucir bien, vernos bien. Mi primera recomendación es que, para verse bien, hay que sentirse bien. Vamos a echar un lado esas inseguridades y vamos a vestarnos de amor propio, seguridad y confianza, el resto es añadidura. Luego de una buena actitud, podemos comenzar a escoger esas piezas que nos hacen lucir bien. No compres por comprar, en las navidades solemos a dejarlo todo para última hora, incluyendo el outfit de navidad o despedida de año, y entonces es ahí donde la impulsividad nos domina. Vamos a pensar qué nos favorece y que podemos continuar usando. Los famosos pantalones de cueros, los trajes de brillo, el see-through son modas o tendencias de mucho protagonismo durante esta temporada y aunque muchas veces no son nuestras piezas favoritas, son fáciles de combinar y continuar usándolas.

Escoge un día para ti, analiza que tienes en tu clóset que puedas reusar o combinar con una nueva pieza. Que tu outfit no sea un dolor de cabeza, disfruta el proceso, y si te bloqueas, pide ayuda, siempre tenemos una amiga/o que nos brinda luz al final del túnel. Ve a pasear, visita tus boutiques o tiendas favoritas, te aseguro que con una buena actitud saldrás satisfecha/o para rockear tu outfit navideño. ¡Salud por un nuevo año y sobre todo por ese outfit! Recuerda, olvida las reglas, si te gusta, úsalo.





The
**Bold
Attire**

Online High-End Boutique
Te ayudamos a conseguir el
outfit perfecto para cada
momento especial

Accede a
www.theboldattire.com
para que veas todo lo que
tenemos para ti



PLAZA DE RINCON
LUNES A SABADO
5PM-10PM



E-mail Marketing: Una Herramienta Esencial para Pequeños Negocios

Por: Rosann Lojo
Ex-Alumna del RUM



El E-mail marketing es una estrategia de mercadeo que cada día toma más auge y relevancia debido a que es sumamente costo efectiva y sus resultados son excelentes al compararlos con otras herramientas de mercadeo. Recientemente leía sobre este tema y un dato que capto mi atención fue que al menos el 80% de los estadounidenses verifican su correo electrónico 1 vez al día. Quizás no te sorprenda, o piensas que pasan más tiempo en las redes sociales, pero es más fácil vender a través del correo electrónico ya que no hay

tantos distractores como en las redes sociales y lo más importante, ya tienes su confianza, nadie da su correo electrónico a un extraño o a una compañía que no le interese, así que debemos aprovechar esa confianza y como toda relación cultivarla y cuidarla para que cada día sea mejor. No tan sólo hay muchas distracciones en las redes si no que depender de Facebook, Instagram o cualquier otra red social para tener acceso a tu comunidad no es muy recomendable. ¿Recuerdan cuando Facebook e Instagram estuvieron fuera de servicio por 1 día completo? Para muchos negocios las ventas se detuvieron por no tener acceso a sus cuentas, en mi caso, rápido active mi base de datos con correos informando sobre la situación y creando una oferta que llamara la atención, esto me permitió generar confianza en mi comunidad y llevar tráfico a mi tienda en línea para continuar con las ventas.

¿Cómo comienzo a crear una base de datos para mi negocio?

Comienza con tus primeros clientes, si aún no tienes una tienda en línea y tomas ordenes o agendas servicios por mensajes en las redes o en tu celular, al completar la compra además de solicitar su nombre y dirección postal pide también su correo electrónico. Una vez tengas todos estos datos puedes crear un listado en Excel para que luego, cuando vayas a implementar el email marketing en tu tienda en línea, puedas exportarlo a un “software” de email marketing.

Otra manera de recuperar correos electrónicos es brindando algo a cambio, regala tu conocimiento en una guía gratis o crea una oferta especial que sólo puedan recibir si te envían su correo electrónico. Si ya tienes una tienda en línea, puedes crear un formulario de registro y colocarlo en la pantalla de inicio o utilizar cualquiera de las recomendaciones mencionadas anteriormente.

Si tienes un local puedes utilizar el e-mail marketing para informar a tus clientes, informar sobre eventos u ofertas especiales y dirigir tráfico a tu local. El e-mail marketing es para todos.

¿Qué plataforma puedo utilizar para tener mi base de datos?

Mi plataforma preferida es Klaviyo, es sumamente fácil de utilizar, se conecta y se sincroniza con tu tienda en línea y aunque no es una herramienta gratis, es super económica para comenzar. Existen otras opciones como ConvertKit, Moosend y AWebber, debes comparar que es lo que ofrece cada una más allá del precio y escoger la que mejor se adapte a tus necesidades.

¿Qué debe tener mi estrategia de e-mail marketing?

Toda estrategia de mercadeo debe educar, inspirar, entretener y/o vender a tu cliente ideal tu producto o servicio. Debes crear un balance entre venta directa y ofrecer valor. Por ejemplo, para inspirar puedes escribir sobre como comenzaste tu negocio, y en los visuales añades una foto usando tu producto y un botón de compra conectado a ese mismo producto, de esta manera vendes de una forma más discreta. También puedes generar confianza enviando testimonios de tus clientes. La creatividad será tu mejor amiga al momento de crear tus emails. Por último, crea piezas que puedas reutilizar tanto para tus correos como para contenido en tus redes sociales. Una vez tengas todos tus correos puedes automatizarlos para que sean enviados en la fecha y hora que desees.

Otras ventajas del E-mail Marketing

Además de poder tener a tu audiencia a tu alcance y vender de manera más directa el tener una plataforma de e-mail marketing te permite dividir tus suscriptores por comportamiento. Por ejemplo, María entro a tu tienda en línea llenó su carrito, pero no compro, puedes crear una lista de carritos

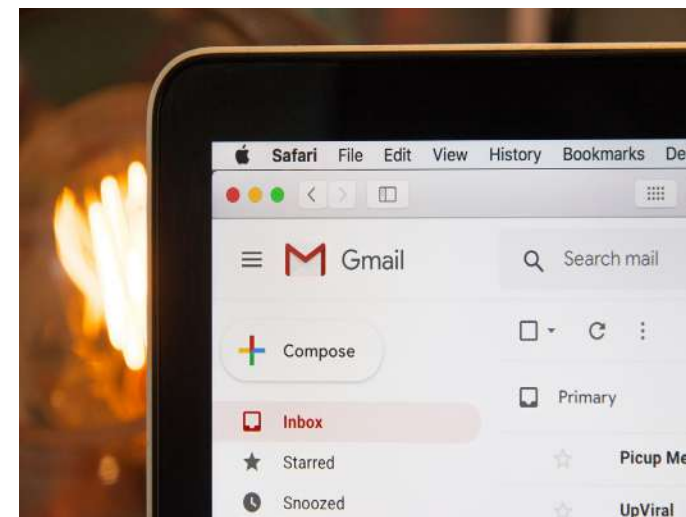


Foto por: Stephen Philips

abandonados y puedes enviarle mensajes de seguimiento o un cupón de descuento para provocar la compra. También en futuras ocasiones este segmento puedes enviarle testimonios y venta directa por que ya mostraron interes en comprar. Por otro lado, si Juan entró a tu tienda y solo dejo su email en la página de inicio, puedes crear una lista de posibles compradores y enviarle contenido educativo de tu producto y testimonios para lograr ue se convierta en tu cliente.

Analiza los resultados

No te olvides de evaluar que correos funcionaron, cuales generaron ventas, cuales fueron los que más tus suscriptores abrieron e hicieron click. Todo esto te guiara para que sigas creando contenido para tu estrategia de email marketing. Si algo no te funciona, cambia un poco el estilo del escrito, añade visuales y evalúa nuevamente.

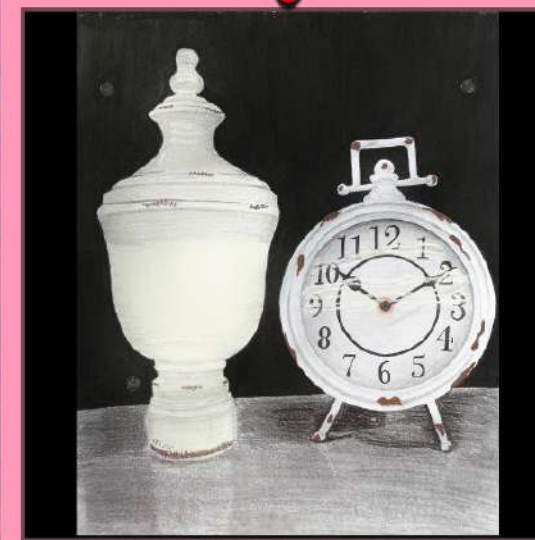
El e-mail marketing seguirá siendo relevante en el futuro de todos los pequeños negocios, ya sean en línea o físicos. Invertir tiempo en estudiar y conocer sobre esta herramienta es vital para tener éxito. Como todo, toma tiempo y no vas a obtener resultados de inmediato, lo importante es mantener la consistencia y el deseo de cada día ser mejor de lo que fuiste ayer. ¡Manos a la obra!

Piktoreal

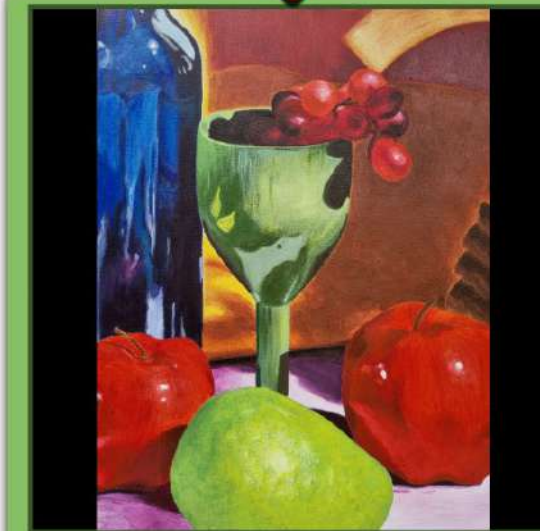
¿Qué hacemos?

Impactamos espacios
exteriores e interiores a
través de arte a comisión.

¿Qué medios utilizamos?



Dibujo



Pintura



Caligrafía

Combinaciones de medios

Arte para ti y los tuyos.



@piktoreal_



piktoreal.y@gmail.com



Entrevista Exclusiva: Juan Carlos Rodríguez Wonderen's Foods

Por: Grace M. Matos, Editora

1. Queremos conocer su historia, ¿De dónde surge la idea de Wonderen's Food? y ¿Cómo se establece luego el negocio?

Wonderen's comienza cuando me encontraba cursando mi cuarto año de Ingeniería Industrial en el Recinto Universitario de Mayagüez. Para ese entonces es que surge la pasión dentro de la industria de alimentos ya que por diversas razones tuve una oportunidad de trabajar en un proyecto dentro de CITA (Ciencias y Tecnología de Alimentos). Es ahí donde nació en mí esa pasión por esta industria. Por otro lado, desde el 2006 para el 2012, se comenzaron a proyectar todas estas noticias de la crisis económica en la Isla. Ese tema era uno que se hablaba mucho en la mesa de mi casa. Me sentía un poco agobiado por todas estas noticias ya que no lograba entender como no veía ningún movimiento para resolver esta problemática. A raíz de esto, tomé la decisión de poner mi granito de arena en la creación de empleos que es lo que hacía falta en la Isla. ¿Cómo se hace esto? Creando negocios, productos y servicios. Así que ya en mi existía esa mentalidad empresarial, pero todavía sin ningún tipo de idea.

Llega el año 2013 y siendo fanático de la pana, siempre pedía los tostones de pana en mis platos.

Me preguntaba el por qué había veces que me decían: "Esta semana no tenemos tostones de pana". En este cuestionamiento profundice más con la idea del por qué sucede esto cuando veía tanta cantidad de árboles de pana. Una pregunta que tal vez no hubiera surgido si no viviera en Mayagüez, ya que en la mayoría de los hogares hay árboles de pana. Entonces procedo a investigar sobre la pana; incluyendo su cultivo a nivel local e internacional. Comencé a realizar llamadas, comunicándome con el Departamento de Agronomía del RUM y el Departamento de Agricultura. Con la información que me brindaron, pude conocer a muchos agricultores de esta industria. Con su ayuda pude desarrollar mi conocimiento en la agricultura ya que mi bachillerato era especializado en Ingeniería Industrial. De hecho, luego cursé mi maestría, la cual fue en Ingeniería Industrial. Pero, aún así, surgió mi primera idea: "Hace falta accesibilidad al fruto de la pana".

Esta falta de accesibilidad surgía mucho en los supermercados. Para ese entonces dije: "Pues si hace falta el acceso a la pana, vamos a hacer una finca". A finales del 2013, comencé a alquilarle la finca a un familiar. La finca estaba localizada en San German/Lajas. Yo en mi quinto año con clases de concentración,

la presión fue bastante fuerte. El tramo era largo para llegar y tenía que madrugar y encima de eso, el vecino tenía ganado y ese ganado me comía algunos árboles. Así que, imaginense la frustración que en ese momento sentía. La pregunta que luego comenzó a surgir en mi mente era: "Cuando coseche todas las panas que he sembrado, ¿A quién se las voy a vender?". La pana tenía que venderla en un día como máximo ya que al día siguiente podría estar dañada. Así que, a la pana se le debía dar un valor añadido para poder tener una logística más eficiente en la industria de la pana.

Por este motivo, comencé a elaborar productos con la pana. Para el año 2014, inicié con el Departamento de Ciencias de Alimentos, y ellos me proveyeron el espacio para que mi proyecto Capstone de Ingeniería Industrial pudiera hacerlo en sus facilidades. El Departamento de Ingeniería Industrial me dio el permiso, se aprobó la propuesta y se puso en marcha el diseñar y optimizar la línea de producción de lo que sería el producto a base de pana. Los primeros dos meses del semestre, se creó la receta de los productos. Para los próximos tres meses se trabajó con los costos y obtener el equipo necesario para esa línea de producción.

Se crearon muchas cosas, desde harina, pancakes y hasta los famosos medallones. Con el producto que salimos al mercado fueron los palitos o las french fries hechos con pana. En ese ínterin conocí a un montón de agricultores que le estaba comprando las panas para hacer los productos y después ofrecer muestras a restaurantes, familiares, amigos y otras personas del Colegio. Conocí tantos agricultores con fincas y árboles que dije: "zapatero a su zapato, vamos a dejar las fincas a un lado y vamos a enfocarnos en elaborar los productos". Entonces del 2014 - 2016 pase por competencias de planes de negocios como grupo Guayacán de Enterprise, entre otras en donde pude obtener un poquito más de experiencia en el campo empresarial. Entonces ya para el 2016 conseguimos el financiamiento y consigo un local para tener la fábrica y para enero del 2017 comenzamos oficialmente las operaciones de la fábrica; finalmente se fundó lo que es oficialmente Wonderen's Food.

2. ¿De donde proviene el nombre de Wonderen's Food?

Yo quería nombrar la empresa o los productos con

un nombre que realmente representara el impacto que una persona tuvo al enseñarme la pana. Esa es mi abuela y Wonderen's es el nombre de mi abuela en holandés. Su nombre es Milagros; así que al darle una traducción al nombre de la empresa sería Alimentos Milagrosos o Alimentos Milagros. Pero si, ella fue la que me enseñó a comer pana hervida con bacalao y siempre que pensaba en la pana pensaba en ella. De ahí, surgió la idea de lo que hoy día es Wonderen's.

3. ¿Cuán fácil o difícil fue establecer su negocio?

En una escala del 1-10 se puede decir que un 10. Realmente, el camino es difícil; ya sea por diferentes factores o circunstancias. No es que sea imposible, pero son retos sistemáticos para establecerse y en si para cada persona. Pero, estos retos se pueden solucionar; es cuestión de analizarlos. Uno de los mayores retos para Wonderen's fue encontrar un espacio. Yo comencé en mi casa trayendo 30 panas e inventando en la cocina. Con ese revolú en la cocina me botaron de la primera y desde entonces no he procesado nada más ahí. Estuve un tiempo en casa de mi tía que después no lo seguimos utilizando tampoco, ahí fue que comenzamos en CITA. Estuvimos con el proyecto Capstone pero después fue más difícil seguir procesando porque la prioridad de CITA es que el área se utilice para los proyectos de tesis y en ese momento estaban escalando y habían un montón de proyectos de tesis a la misma vez trabajándose. Por consecuencia, no podíamos seguir. Después nos mudamos a la cocina de AMPI la Asociación Mayaguezana con Impedimentos. Los conozco desde 2010 y comencé a ser voluntario y a enlazarme en varias actividades de ellos. En ese momento cuando necesito la cocina ellos me dicen que están en recesión durante seis meses por falta de fondos y durante esos seis meses me la prestaron. Luego, esperamos por las remodelaciones del edificio para entonces empezar operaciones oficiales.

4. ¿Como el Centro de Negocios y Desarrollo Económico y el UPRM E-Ship Network contribuyeron a formar su negocio?

La historia con el Centro de Negocios comienza desde el primer día. Fue uno de los

primeros lugares que visité y desde el primer día me enseñaron varias cosas. Luego de esa interacción par de semanas, me comentan de estas competencias de negocios como la de Enterprise de Grupo Guayacán y empezamos a solicitar. Es una historia en la cual aprendimos mucho esos aspectos técnicos y el llevar a cabo el networking con todo ese ecosistema empresarial.

5. ¿Como mercadeas tu producto?

Primero que todo, nosotros tenemos varios tipos de consumidores. Están los jóvenes hasta los más adultos. Nos enfocamos un poquito más en los adultos, porque son los que más van a los supermercados, compran no solo para ellos sino que para su familia y llegamos a ellos a través de las redes sociales y por nuestro website. En general, nos hemos mercadeado por medio de publicaciones en redes sociales, periodico y radio pero mayormente redes sociales sobretodo Facebook. Esta red social se ha ido dirigiendo a un perfil un poco más adulto. Instagram todavía tiene muchos jóvenes que todavía están en sus veintipico y quizás lleguen a sus 40 pero de 40 en adelante es un poquito más difícil verlos en Instagram. Así es que ha sido por medio de redes sociales, el website, radio y periodico.

6. Si pudiera describir su producto en tres palabras, ¿cuáles serían?

Diría que es natural, nutritivo y divertido. Utilizaría la palabra divertido porque nuestro producto se sale de lo tradicional. Traemos algo nuevo con la pana que lo hace un poquito más divertido, algo diferente.

7. ¿Qué te hubiese ayudado saber, que no sabías, antes de comenzar tu negocio?

Wow muchas cosas en todos los temas hay algo diferente. Antes de comenzar, yo diría que conocer que manufactura es bien complicado comparado con los otros modelos de negocios. La manufactura, tiene que tener otros modelos en cuenta como lo son la distribución, retail, entre otros; pero también surge concepto de elaboración. También tienes elementos de proceso, riesgo, cumplimiento con las debidas precauciones; lo que lo hace más técnico y complejo.

8. ¿Qué oportunidad de crecimiento obtuviste de algún fracaso?

Para el año 2017, año en el que nos azotó el huracán Maria, fueron tiempos difíciles para nosotros. Recién habíamos comenzado operaciones, y el fenómeno atmosférico definitivamente impactó los diferentes sectores. En ese momento, nos dimos cuenta que entonces las papitas fritas no estaban llegando porque los puertos habían parado de suplir así que había un espacio en el mercado. Pudimos adquirir muchos clientes en ese tiempo, reconociendo la escasez de nuestro competidor que son las papitas fritas que vienen de afuera así que eso nos repuntó hacia mayores ventas en un tiempo de crisis en todos lados. Otro ejemplo, es durante el año 2020. Nosotros ya habíamos estado un año y medio con un distribuidor lamentablemente no tuvimos una buena química y eso lo consideramos como un periodo de fracaso para nuestra empresa en ese tema. Salimos de ellos en mayo, sin embargo hemos podido restablecer el producto en ciertos sitios que no se estaban vendiendo por x razón cuando estábamos con el distribuidor. Ahora mismo estamos volviendo a dar ese cariño directo de parte de nosotros. Por consiguiente, estamos volviendo a ver ese repunte en algunos sectores no en todos pero sobre todo en supermercados que habíamos perdido ventas antes.

9. En los últimos años los pequeños y medianos comerciantes de Puerto Rico han tenido que superar muchos retos económicos y fenómenos naturales para poder subsistir; desde huracanes hasta eventos tan recientes como la pandemia. Partiendo de esta premisa, ¿como Wonderen's ha podido superar todos estos retos?

El ejemplo del huracán contesta esta pregunta es uno de los retos más grandes que hemos tenido pero añadiendo ha sido una cuestión de mentalidad. Yo le digo a cualquier persona que todo depende de tu mentalidad y como te enfrentes a las cosas siempre viendo la manera de cómo adaptarte o cómo buscar las soluciones. Todo problema tiene solución esta en ti si quieres buscarla o no. Dentro de eso han sido años de mucha adaptación teniendo escasez de cash flow como empresa pequeña porque el primer año nos afectó el huracán Maria. Para el segundo año tuvimos un reto porque no habían

panas; entonces nos movimos de la venta de pana a la malanga y otros productos. Lanzamos también el Vegan Burger en ese año 2018 para poder subsistir ya que la pana no se encontraba en ese momento. Para el 2019 buscamos otras alternativas como el distribuidor que les mencione y otros puntos de ventas y retomamos lo que era la pana. El año 2019 fue bien difícil, fuera de fenómenos atmosféricos y todo, fue un año de mucho aprendizaje dentro de la industria, relación con distribuidores, players dentro de la misma industria/mercado, ver otro tipo de modelos de negocio. Por ejemplo, en diciembre de 2019 comenzamos nuestro programa de incubación.

Para explicarles un poco, hoy día Wonderen's hay tres programas: uno es el programa de elaboración de alimentos donde hacemos los productos de Panawest. Como los palitos, Vegan Burgers, entre otras cosas. También hacemos servicios de co-packing, entonces podemos manufacturar o brindarle el servicio de manufactura a personas que tengan recetas, otro tipos de productos o una marca. El segundo programa que comenzamos en diciembre de 2019 es un programa de incubación donde si tu tienes una receta que quieres comercializar te haces miembro de nosotros, como si fueras a un gimnasio, y nosotros te damos acceso a nuestras máquinas y facilidades para que puedas utilizarlas y producir tus productos bajo las licencias que requieren los supermercados. Esto con el fin de llevar tu producto al mercado con la mínima inversión posible. El tercer programa lo lanzamos en la pandemia y es el website que tiene su pequeña tienda con productos locales y hacemos el delivery al hogar a personas del área oeste y ahora llegamos también al metro. Esos son los tres programas de Wonderen 's.

10. ¿Cómo pueden los negocios ser miembros de Wonderen's? En general, ¿cómo funciona este programa?

El primer paso es comunicarse con nosotros para sacar una cita/reunión donde podamos platicar sobre el producto. En esa reunión inicial vamos a conocer si nuestras facilidades tienen los debidos equipos que buscan el proceso de tu producto. De ese paso, si todo engrana bien, pasamos al proceso de contratación donde se le da un draft de contrato y se comienza a hablar de los detalles legales. Una vez firma el contrato,

oficialmente la persona se hace miembro. La membresía funciona con una mensualidad que pagan y un rate por hora ambas cubren lo que son los equipos, facilidades, agua, luz, los guantes y otros misceláneos como los detergentes etc. Te proveemos todo; seguros y permisos para que puedas comenzar el negocio con el mínimo dolor de cabeza. Solo te tienes que preocupar en coordinar las horas con nosotros, día y hora. Por esas horas el espacio es tuyo o puede ser compartido pero ya eso se hace por acuerdo mutuo. Siempre debes terminar todo con los debidos procedimientos incluyendo la limpieza de tu área y los equipos y así sucesivamente lo vas utilizando mes a mes. Adicionalmente, ofrezco mentoría en la parte operacional de la fábrica a los miembros.

11. ¿En qué supermercados o restaurantes en específico se pueden encontrar sus productos?

Los productos que están bajo la marca de Panawest los puedes conseguir ahora mismo en los supermercados Freshmart, los Econos de Campo Rico y Trujillo Alto. Acá en el Oeste puedes conseguirlos a través de nosotros en wonderens.com y Natucentro.

12. Considerando toda su experiencia en la creación de su empresa, ¿Cuál sería su recomendación para una persona que desee comenzar su propio negocio?

Yo diría que primero que nada reconocer cuales son tus fortalezas y debilidades a través de ellas entonces crear un equipo de trabajo. Una de las cosas que yo digo que si pudiera volver en el tiempo lo haría, es conseguir ese co-founder porque fundar una empresa uno solo es bien cuesta arriba. Yo me tire la maroma con Wonderen's pero yo digo que si llego a fundar otra empresa en el futuro no lo haría solo minimo esa dupla debe de estar. Además, debes ser bien cuidadoso con tu equipo de trabajo porque las personas que escojas para ser parte de tu empresa representarán es el alma de esta. Si el equipo no engrana o no tiene la capacidades para el tipo de industria que estás entrando será más cuesta arriba. Por otro lado, reconocer e identificar ese modelo de negocio y reconocer las diferencias de cada uno Por ejemplo, puedes tener un producto o servicio pero tu modelo de negocio no tiene que ser la elaboración tu modelo

de negocio puede ser distribuir tu producto y buscar quien te lo manufacture etc. Es cuestión de identificar las diferencias, tenerlas claras, junto con las fortalezas del equipo engranan con ese modelo de negocio para que al final no sea un dolor de cabeza sino que sea una pasión.

13. A través de su trayectoria como empresario, si pudiera dar el tiempo hacia atrás y hacer algo diferente, ¿lo haría o lo harías exactamente todo como lo hiciste?

Definitivamente tener un co-founder sería la primera. En nuestra historia surgieron circunstancias que así solitas fluyeron como lo de solo tener un dueño e incluso llegue a hacerle el ofrecimiento a personas pero las respuestas fueron que no se sentían o proyectaban en ese tipo de responsabilidad o tarea. Esa sería una de las cositas que cambiaría pero no sé cómo. Otras cositas dentro de nuestra industria es el empaque. Yo empecé con un empaque transparente con una etiqueta encima que nos dio muchos dolores de cabeza con el cliente o con el distribuidor. Fue tiempo perdido, esfuerzos perdidos, dinero perdido, para crear dolores de cabeza. Así que yo empezaría con un empaque idóneo estos que son con el arte impreso como lo tenemos ahora. Es un empaque que cuesta, así que el como llegar a tener el dinero pues quizás en ese primer préstamo pues hubiese subido ese primer financiamiento o buscado fondos para ese tipo de empaque. De yo lanzar un producto nuevo en los próximos años me aseguraría de que el empaque quedara de show fenomenal porque es lo primero que ven tus clientes.

14. ¿Por qué utilizan más las redes sociales que otros canales para mercadear su producto?

Yo te diría que es la manera más fácil de llegar a las personas ahora mismo o un gran porcentaje de las personas. Pero todo está bajo evaluación. Por ejemplo, Facebook cambió hace como dos años que hicieron más difícil hacer llegar a las personas a tu página. Al inicio era mucho más fácil por cada x like no se cuanto porcentaje, probablemente de 10 -15%, podías hacer llegar a tu página. Ahora creo que es que si no pones dinero llegas a un 2%. Entonces, hay que evaluar los debidos cambios que se hacen en cada canal y compararlos. Para una publicidad por medio de la radio han subido los precios, televisión no es nada barato, billboards tienes están bastante económicos. Pero, hay que estar pendientes sobre la métrica de cuantos ojos ven este anuncio. Pueden pasar un millón de carros pero cuál es el porcentaje de personas que lo verán. Así que esas cositas hay que tener cuidado. Por lo tanto, las redes sociales han sido tops viéndolo desde el aspecto de los costos. Otro canal que no le hemos dado mucho cariño, que ahora estamos retomando otra vez, son los emails, tenemos una base de datos y son bastante efectivos.

Conoce a la familia de:

WONDEREN'S FOODS



wonderens_foods



wonderensfoods



<https://wonderens.com>





¡CONECTA CON EL EQUIPO QUE PUEDE AYUDARTE EN ESTE NUEVO AÑO ACADÉMICO!



Editora
grace.matos1@upr.edu



Directora
moraima.dehoyos1@upr.edu



Permisología
glennys.rivera@upr.edu



Mercadeo & I-Corps
maril.zapata@upr.edu



I-Corps
jose.lugo2@upr.edu



Asistente Administrativo
joankimbe.giovanetty@upr.edu



Mercadeo
valeria.rivera43@upr.edu



Asistencia Técnica
paula.tarazona1@upr.edu



Asistencia
linda.puche@upr.edu



Mejoramiento de Procesos
valeria.cruz9@upr.edu



Mejoramiento de Procesos
ebdiel.morales1@upr.edu



Contabilidad
amy.segarra@upr.edu

¡Feliz Navidad y Próspero Año Nuevo!



Deseamos expresar el agradecimiento sincero hacia nuestros lectores por su preferencia y confianza, y a nuestros colaboradores por su esfuerzo y calidad.

¡Conecta Con Nosotros En Nuestras Redes Sociales!



eshipnetwork



eshipnetwork



eshipnetwork



eshipnetwork



eshipnetwork

