



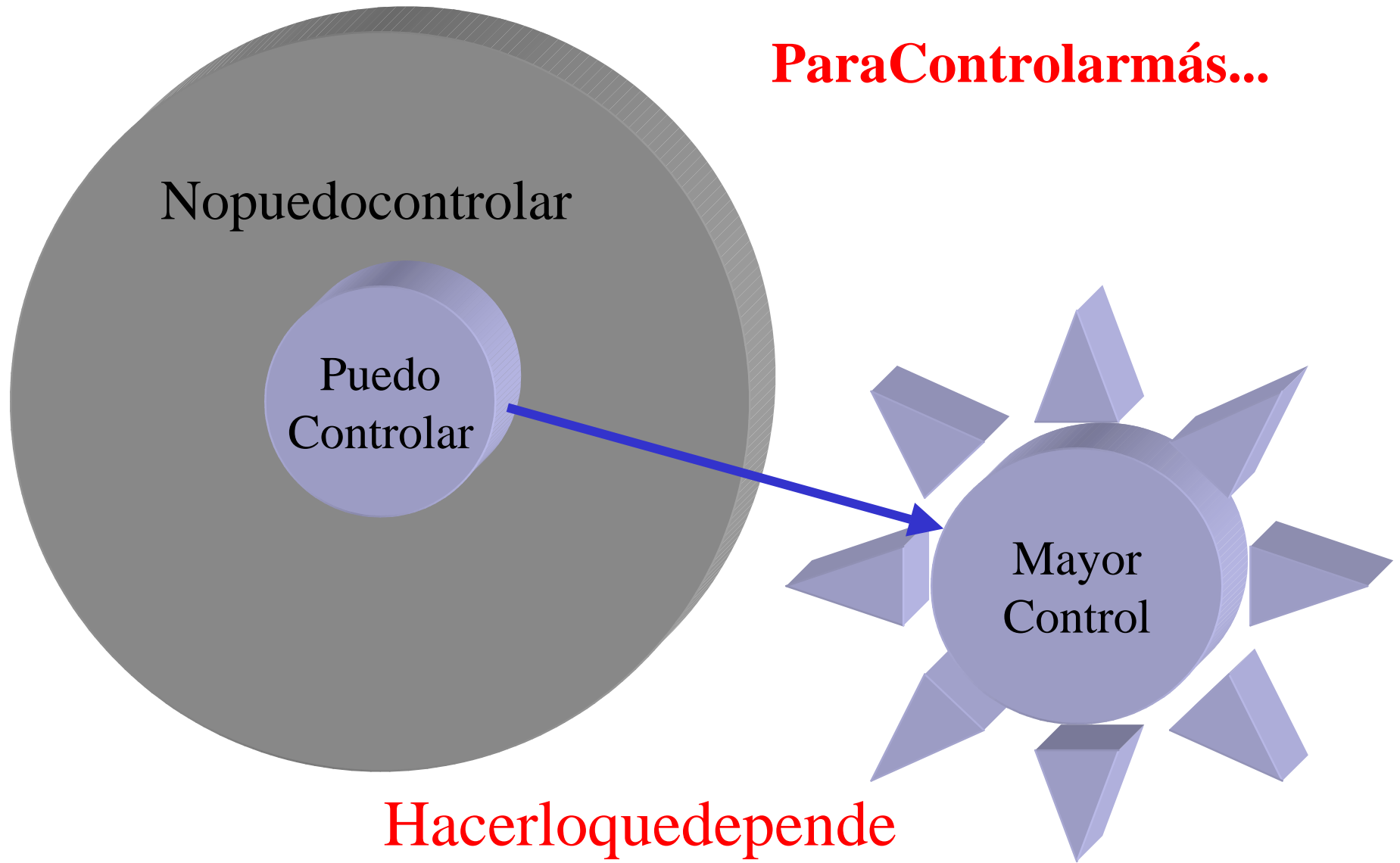
**TALLER ITINERANTE DE LA OMPISOBRE PROPIEDAD
INTELLECTUAL Y LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS
(PYME)**

LACELULABROKER

Impulso a la Innovación en las PYME

Lic. Hugo Sánchez
Director
INNOVACIÓN
INPYME

Para Controlar más...

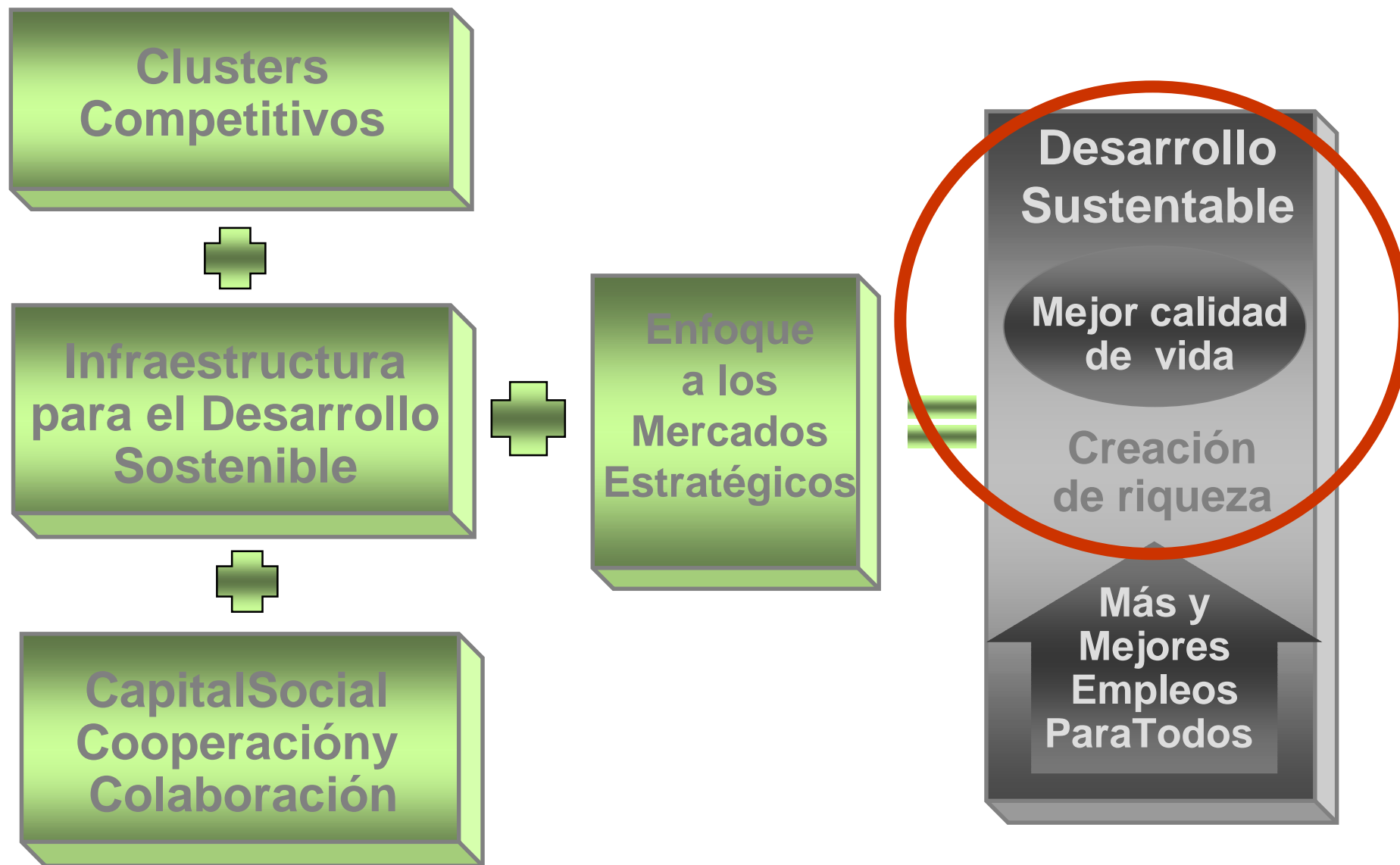


**Hacerlo que depende
de nosotros al 200%**

Modelos Conceptuales

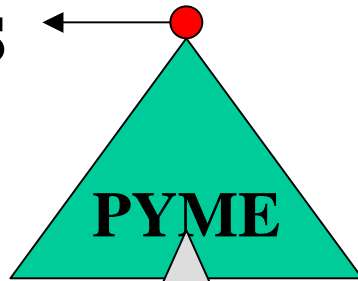
Esquemas de la realidad
actual vs. deseada

Un nuevo modelo para Nicaragua



LA ESTRUCTURA

GRANDES ←



PYME

ME

**SECTOR
INFORMAL**

ACCESO A FINANZAS

TECNOLOGIA OBSOLETA

POCA ASOCIATIVIDAD

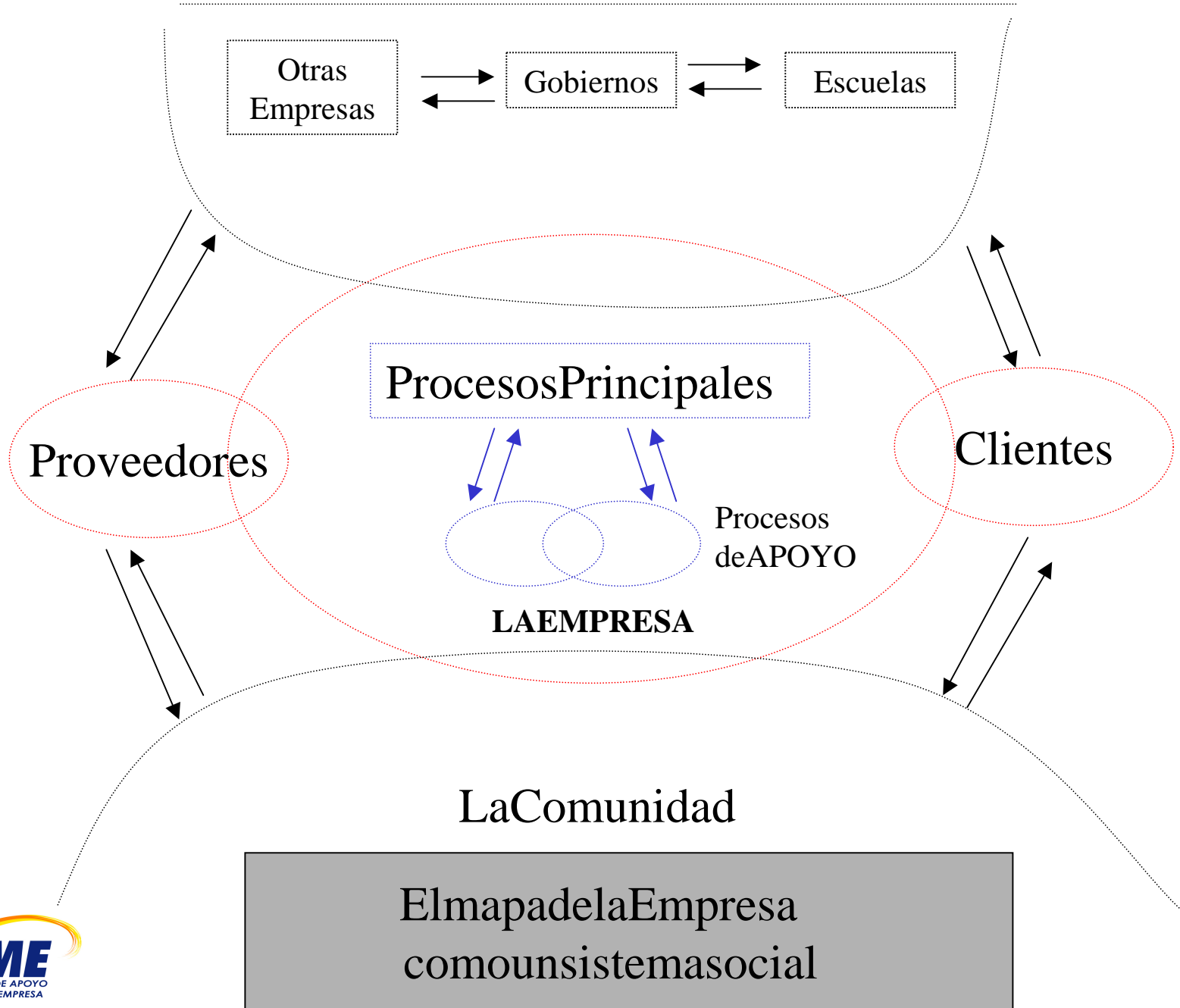
COMERCIALIZACION

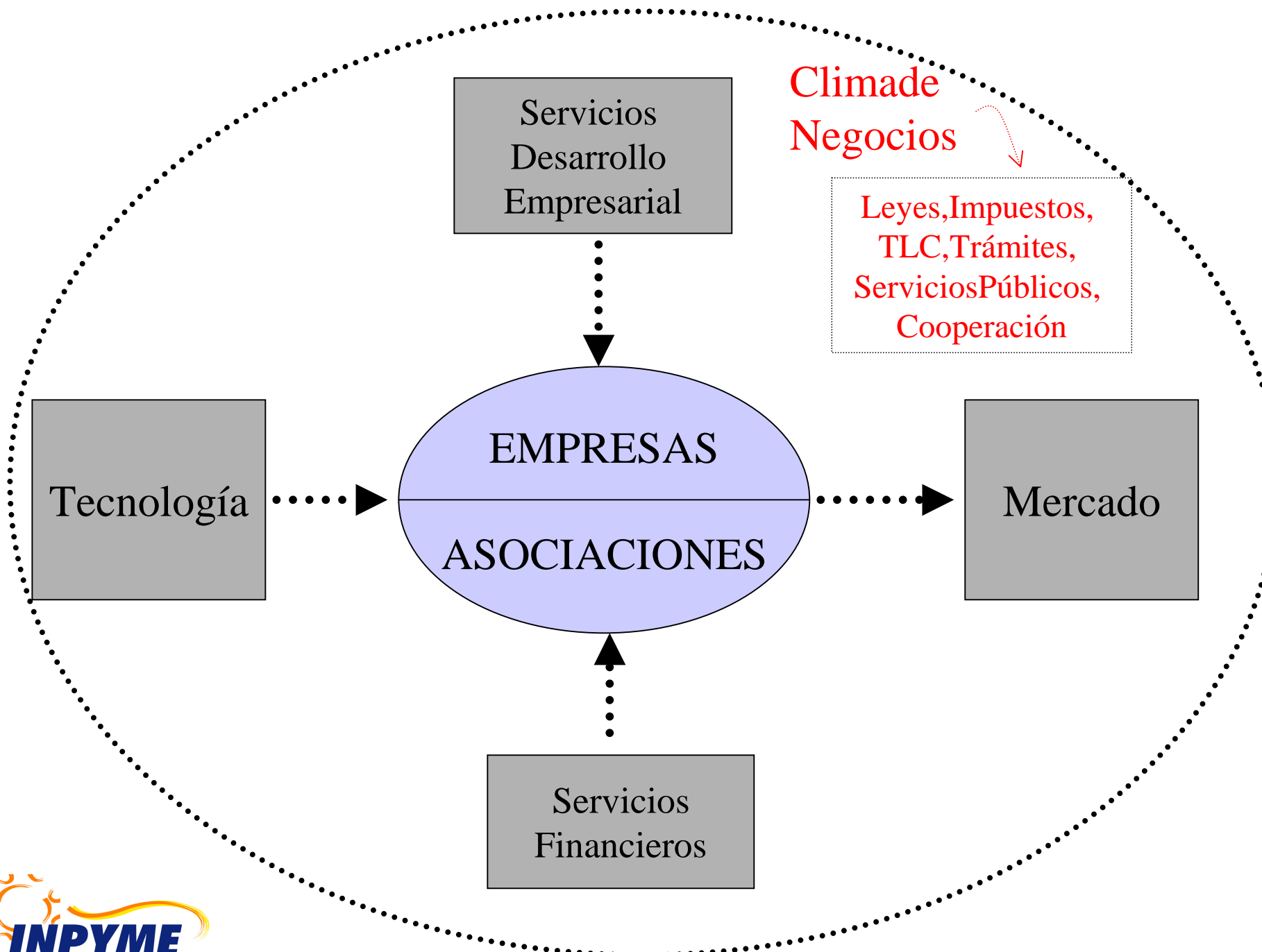
EMPAQUE

GERENCIA

CAPACITACION Y AT

SUPERVIVENCIA





COMPETITIVIDAD

Lo que se puede hacer a nivel
de empresa

LA EMPRESA ES COMPETITIVA CUANDO...

PUEDE APROVECHAR
COMERCIALMENTE
SUS VENTAJAS COMPETITIVAS
RESPECTO A LA COMPETENCIA

**LA EMPRESA DEBE SER CAPAZ DE MANTENER Y
DEFENDER SUS VENTAJAS COMPETITIVAS**

LA VENTAJA COMPETITIVA

COMBINAR

Recursos

Habilidades

Conocimientos

Para colocar sus productos en el
mercado **con mayor VALOR**
que los productos de la competencia

Competencia de la Empresa

AMBITO DE ACTIVIDAD

- ¿General o especializada?
- ¿Concentrada o diversificada?
- ¿Se va a expandir o a diversificar?

CAPACIDAD DISTINTIVA

Crear y combinar habilidades, conocimientos y recursos para generar VALOR

VENTAJA COMPETITIVA

Cómo aprovechar capacidad distintiva (producto, mercado, tecnología) para establecer posición competitiva

SINERGIA

Ventaja competitiva + Actitud Estratégica + Creación de Valor

Estrategias genéricas

COSTE MÍNIMO



Alto volumen y
alta cuota de
mercado

DIFERENCIACION



Hacer llegar la
diferencia al
cliente

ESPECIALIZACION



Concentración
Experiencia en
producto
Experiencia en
cliente

OCHO ESTRATEGIAS EMPRESARIALES



MODERNIZARSE

**BUSCAR
NICHOS**

ASESORARSE

**LOGRAR
ECONOMÍAS
DE ESCALA**

PROFESIONALIZARSE

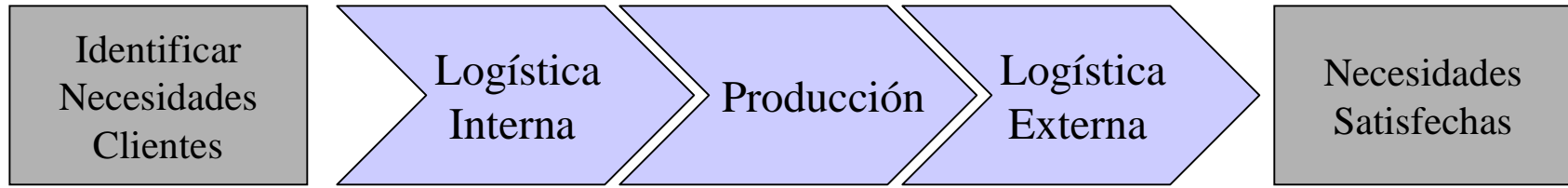
ALIANZAS

ENFOCARSE

**BUSCAR
PROTECCIÓN**

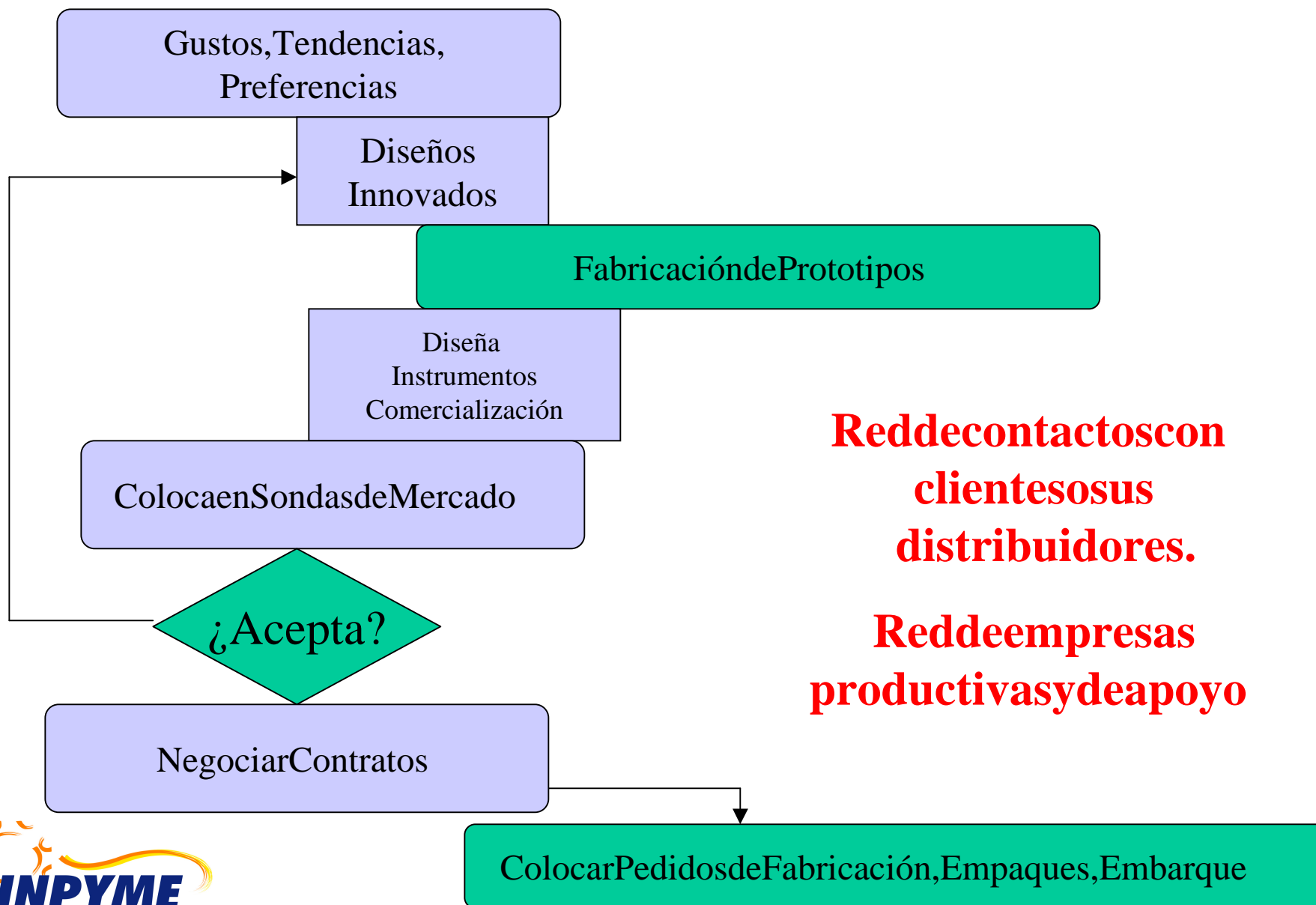
Las Oportunidades

La Célula Broker como modelo
de comercializador de nuevo tipo



Cadena de valor agregado en una empresa

CientesCélulaBrokerEmpresasProductivasApoyos



**Reddecontactos con
clientesosus
distribuidores.**

**Reddeempresas
productivasydeapoyo**

Catálogo de Artesanías



CERÁMICA Precolombina

La cerámica más expresiva y representativa de nuestra idiosincrasia. Elaborada con distintos tipos de barro de diferentes regiones de Nicaragua, la cual la hace un producto irrefutable. Moldeada a mano.

La decoración y pintura de esta cerámica se realiza con pincel de hebras naturales. La pintura utilizada es una mezcla exclusiva de tintes naturales y óxidos para lograr un producto amigable al medio ambiente.

El proceso de secado por lotes, se realiza en hornos naturales a baja temperatura.

Pre-Columbian CERAMICS

It is the most expressive and representative ceramic of our idiosyncrasy. Made with two types of earth from different Nicaraguan regions, which make it unrepeatable. It is also shaped by hand.

The decoration and painting is made with natural strand paint brushes. The paint used is an exclusive blend of natural dyes and oxides to obtain non-toxic products, which do not cause environmental detriment.

The procedure of dryness per lot is made in natural ovens on a low flame.

Exhibidores de Madera con piezas de Artesanía

EXHIBIDORES INPYME

Manos de los artesanos

¿Qué cree usted que hay en el interior de estos exhibidores?



Encuentre la
artesanía de
mejor calidad
y al mejor
precio.

Diseños
exclusivos e
inovadores,
en forma,
color y
textura.

100%
Nicaragüenses
elaborados a
mano.

NICARAGUA...una nueva era



Manos de
Artesanos

Trabajo con
Agregados
Comerciales

Participación
en Eventos
Internacionales

Catálogos de
Artesanías

Resto de 2002

Microfer
Navideña
Diciembre
2002

Apoya
ExpoPyme
Noviembre
2002

Exposición
Tecnológica
de Muebles
Noviembre
2002

2003

Rueda de
Negocios de
Cuerpo y
Calzado
Marzo 2003

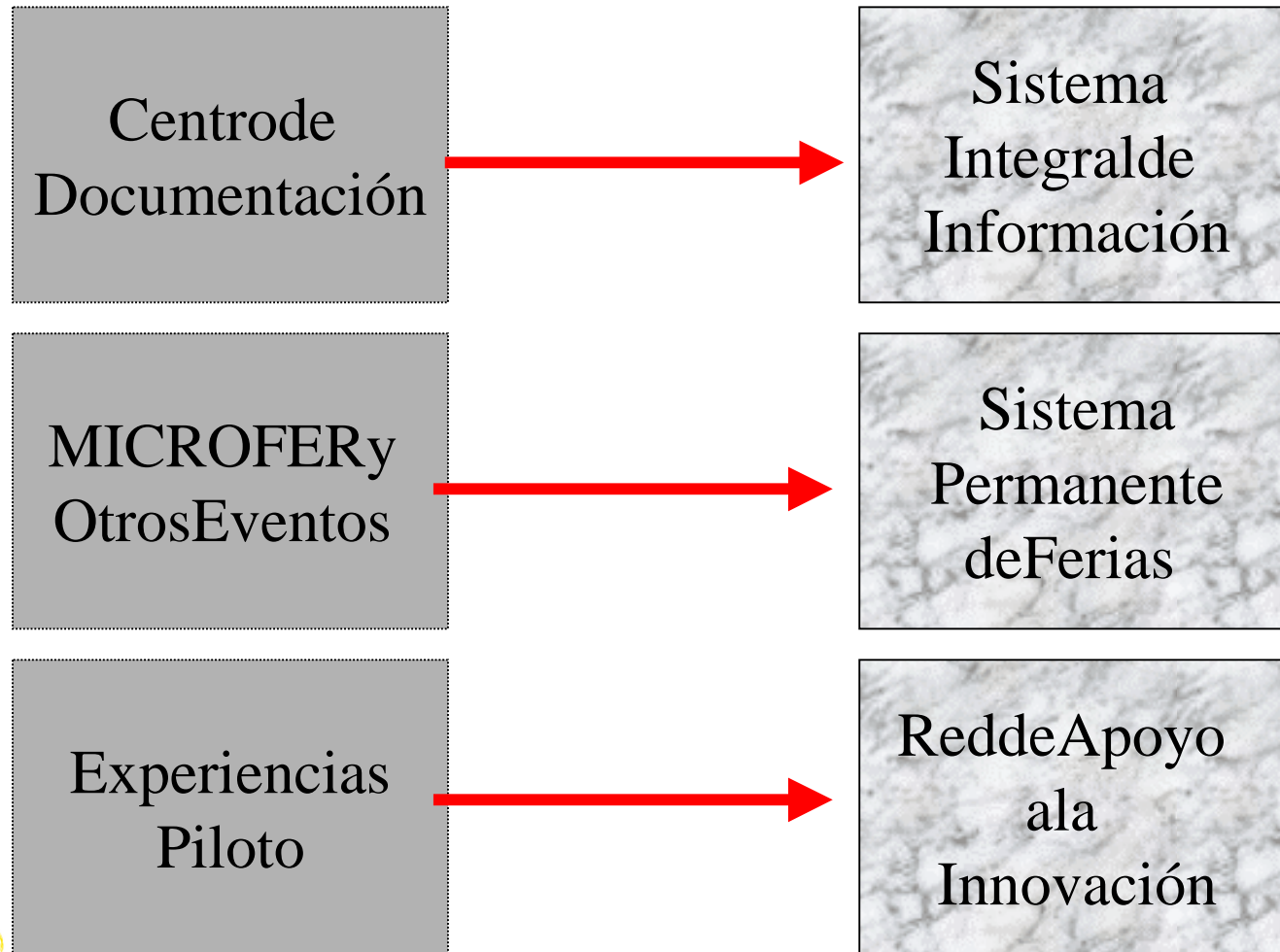
Microfer
Navideña
Agosto
2003

Rueda de
Negocios
Multilateral
Agosto 2003

Microfer
Navideña
Diciembre
2003

Ahora

Después



De la Política del Gobierno de La Nueva Era para las PYME:

Apoyo directo para conseguir nuevos mercados y vender nuevos productos.

**Promover nuevas formas de comercialización
Transitoriamente – organismos especializados
en información**

**Promoción de Exportaciones a través de
Ferias nacionales e internacionales
Agregados Comerciales en nuestras
Embajadas sean promotores de la
comercialización.**

**Protocolos de acuerdos para abrir nuevos
mercados de productos competitivos y de
calidad.**

Muchas Gracias !



Shell Plaza El Sol 1 c. al sur, 300 mts abajo. Edificio INPYME

☎ (505) 267 -0682, 278 -8039 kvaleria@inpyme.com.ni

Fax (505) 277 -0598 Website : <http://www.inpyme.gob.ni>