



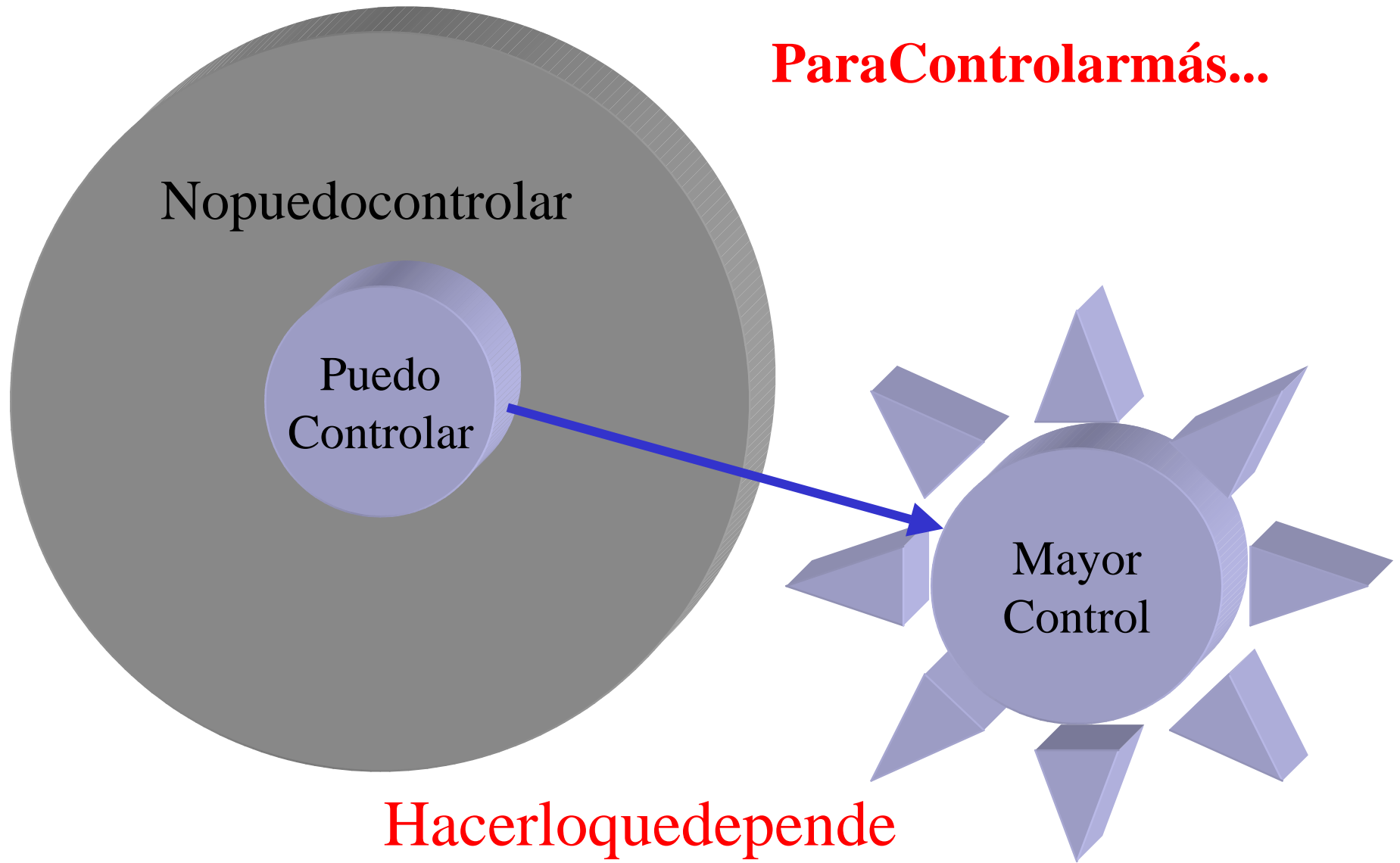
**TALLER ITINERANTE DE LA OMPISOBRE PROPIEDAD  
INTELECTUAL Y LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS  
(PYME)**

# **LACELULABROKER**

*Impulso a la Innovación en las PYME*

**Lic. Hugo Sánchez**  
**Director**  
**INNOVACIÓN**  
**INPYME**

**Para Controlar más...**

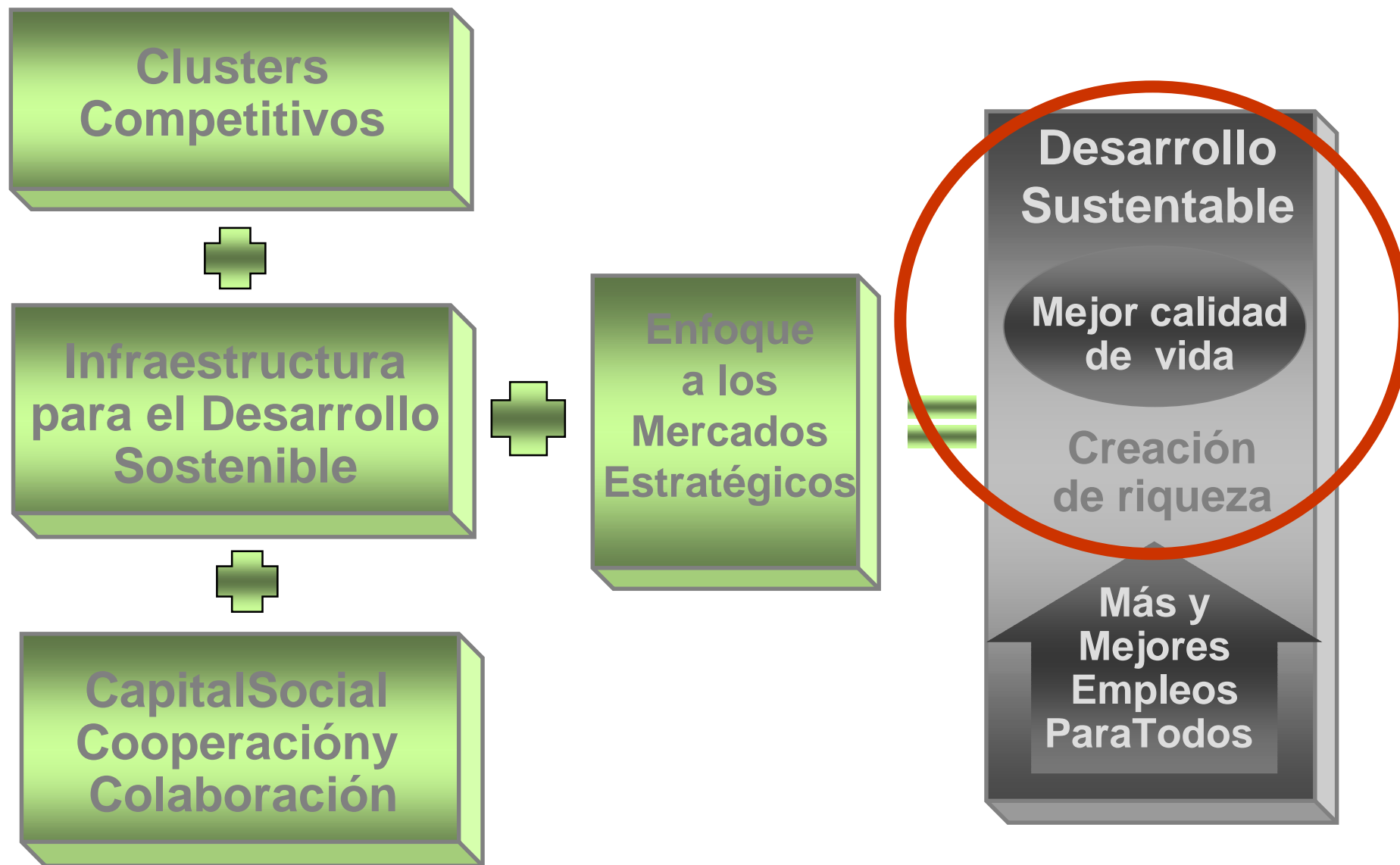


**Hacerlo que depende  
de nosotros al 200%**

# Modelos Conceptuales

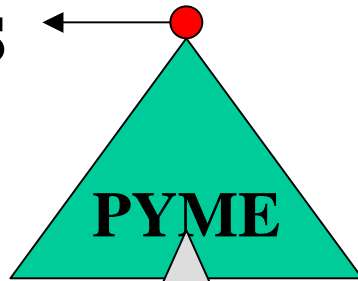
Esquemas de la realidad  
actual vs. deseada

# Un nuevo modelo para Nicaragua



# LA ESTRUCTURA

GRANDES ←



**PYME**

**ME**

**SECTOR  
INFORMAL**

**ACCESO A FINANZAS**

**TECNOLOGIA OBSOLETA**

**POCA ASOCIATIVIDAD**

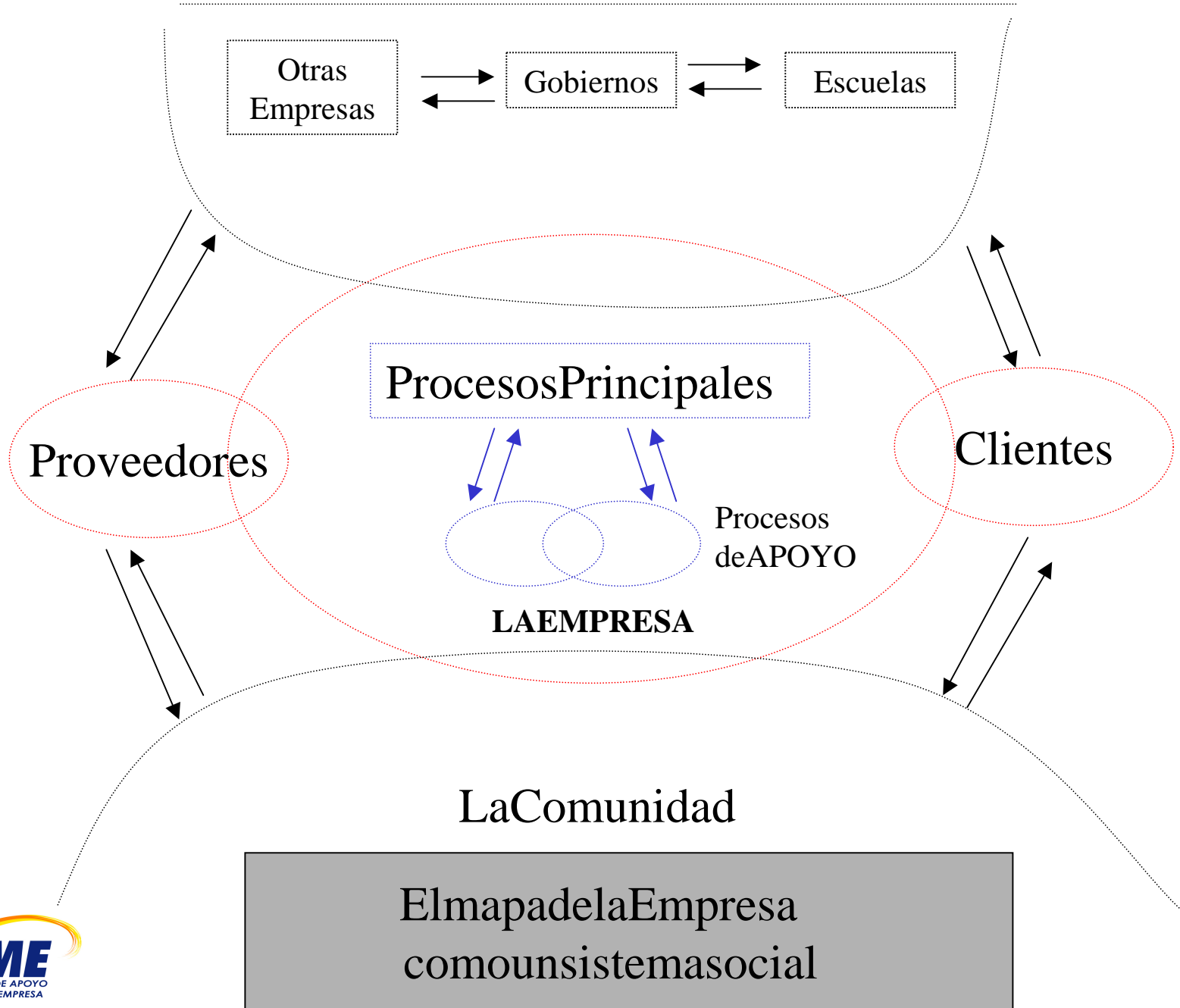
**COMERCIALIZACION**

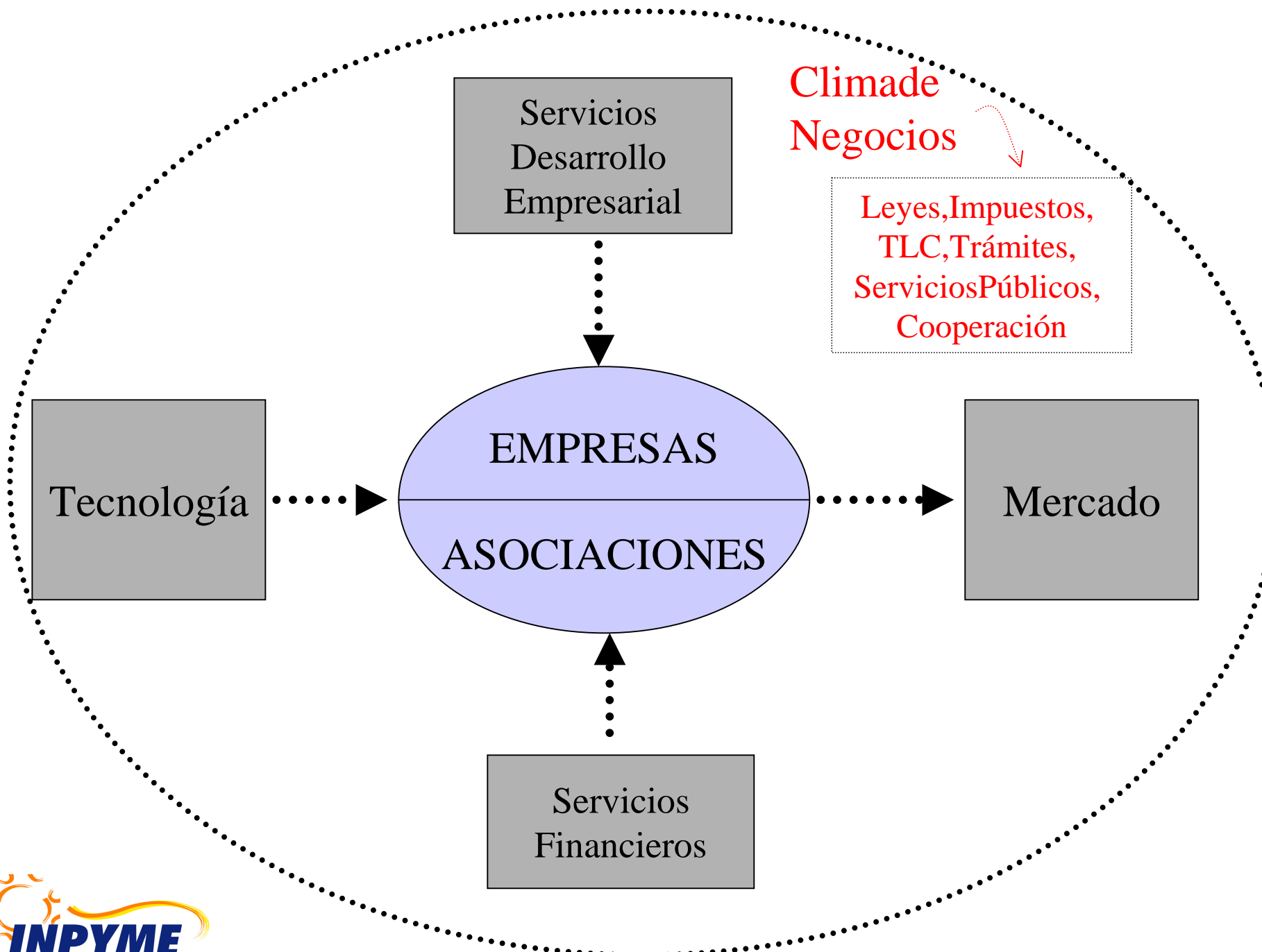
**EMPAQUE**

**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**

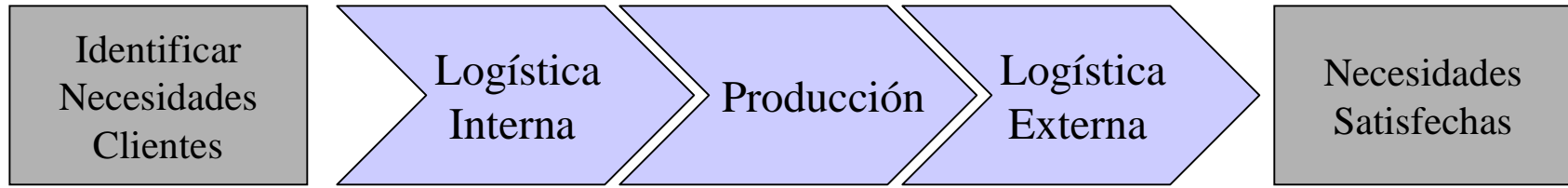
**ALIANZAS**

**ENFOCARSE**

**BUSCAR  
PROTECCIÓN**

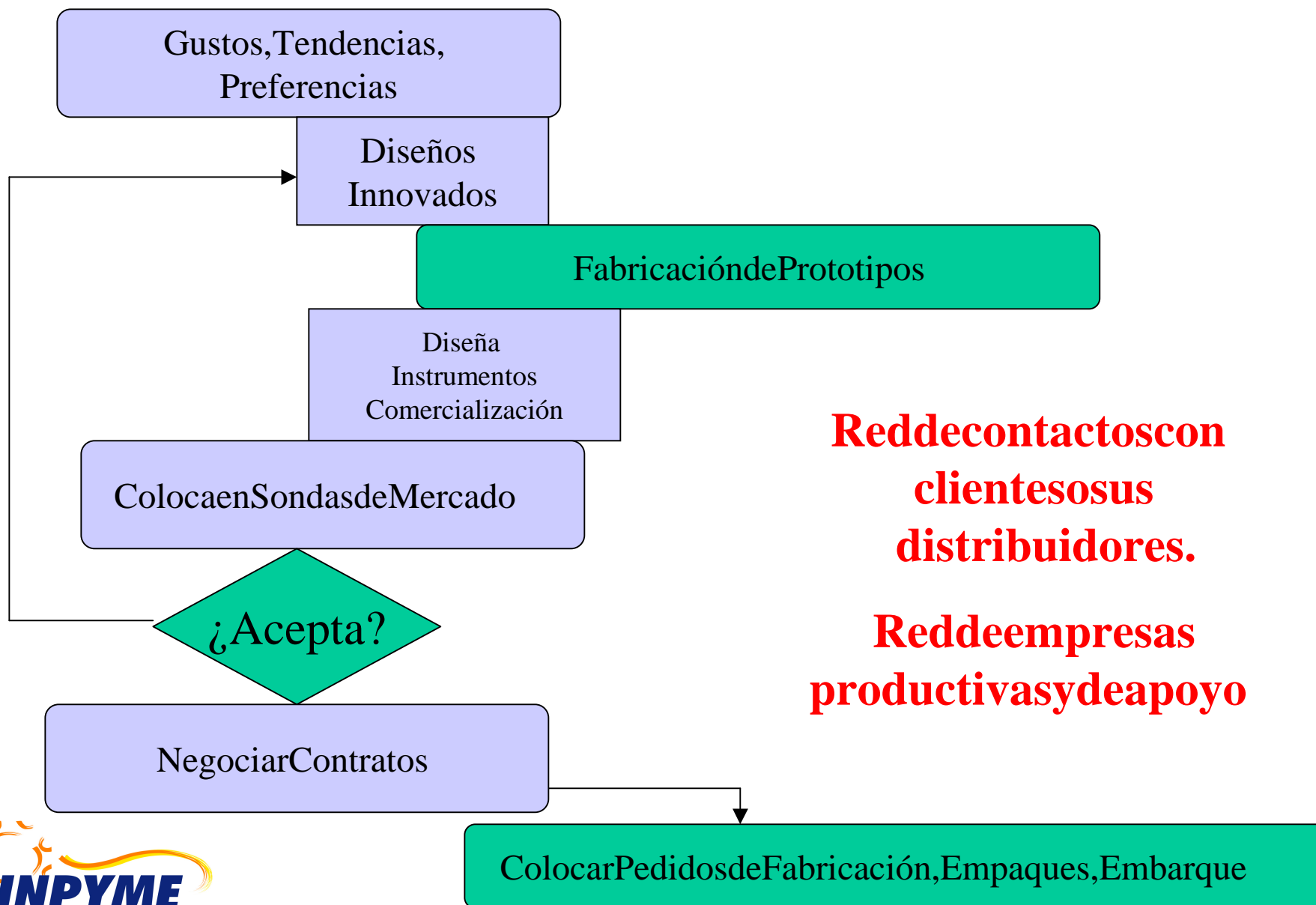
# Las Oportunidades

La Célula Broker como modelo  
de comercializador de nuevo tipo



## Cadena de valor agregado en una empresa

# CientesCélulaBrokerEmpresasProductivasApoyos



**Reddecontactos con  
clientes  
distribuidores.**

**Reddeempresas  
productivas  
deapoyo**



# 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 es realizada 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  
innovadores,  
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

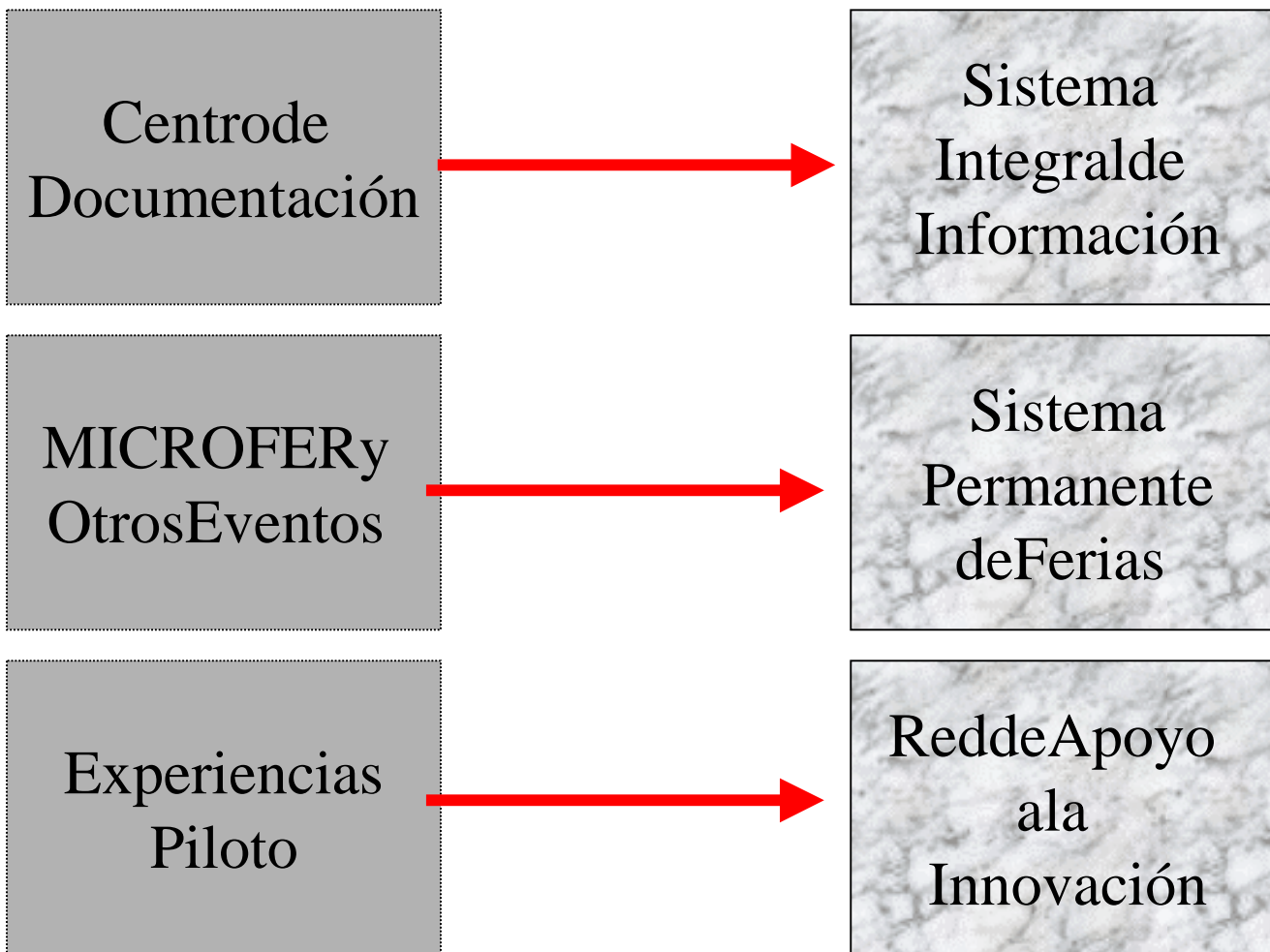
Microfer  
Navideña  
Agosto  
2003

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](mailto:kvaleria@inpyme.com.ni)

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