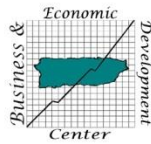


2012 - 2013

Business & Economic Development Center



Annual Report

College of Business Administration
University of Puerto Rico, Mayagüez Campus
Technical Assistance Project No. 01-66-14096-01

Clients, Partners and Colleagues:

I hereby present you with the BEDC's August 2013 Annual Report which depicts the highlights of another year of successfully engaging the resources of University of Puerto Rico, Mayagüez Campus (UPRM) to help our clients retain or create jobs, promote economic growth and become more resilient.

Through its activities the Center promoted the expansion of the local entrepreneurial base; provided individual economic development assistance to governmental or nonprofit entities; delivered capacity building professional development to 1,047 practitioners and entrepreneurs; strengthened the innovation ecosystem and collaborated in advancing the goal of developing a thriving clean energy cluster on the past year have the potential to help retain 413 jobs, create around 328 new jobs opportunities as well as generating \$4.300 million in public and \$6.213 million in private investment.



We dedicate these accomplishments to our internal and external network of collaborators and to the private and public sector officials and faculty that enthusiastically work to improve the economic opportunities of our fellow citizens.

We are particularly grateful to the Economic Development Administration of the US Department of Commerce, our main sponsor and partner throughout the years, for facilitating by their continued support the mobilization of university resources to promote economic development.

A handwritten signature in black ink that reads "José I. Vega Torres, Ph.D." in a cursive style.

José I. Vega Torres, Ph.D.


Principal Investigator and Project Director

Table of Contents

INTRODUCTION	3
ENTREPRENUERIAL BASE.....	4
BUSINESS PLAN COMPETITIONS	5
INCUBATION MODEL FOR STARTUPS	4
INFORMATIONAL RESOURCES/CURRICULA	5
ASSISTANCE TO PUBLIC AND NON PROFITS.....	5
COMMERCIALIZATION OF DISCOVERIES	7
CLEAN ENERGY CLUSTER.....	9
POTENTIAL ECONOMIC IMPACT.....	9
INSTITUTIONAL SUPPORT & INTEGRATION.....	10
MEDIA COVERAGE	11

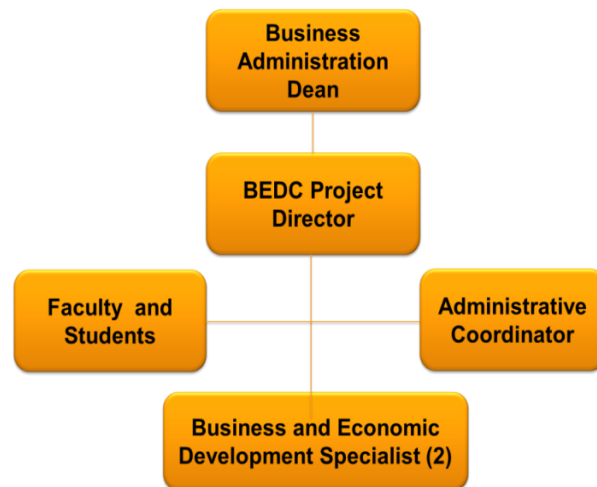
The Economic Development University Center (EDUC) operates from the Mayagüez Campus (UPRM) of the State University System that comprises three main campuses and eight university colleges. The Mayagüez Campus encompasses the Schools of Engineering, Agriculture, Arts and Sciences, and Business Administration as well as the Agricultural Extension Service, Sea Grant Program and Continuing Education community outreach programs. The Campus is recognized as a land grant, space grant, and sea grant university.

The EDUC plays an instrumental role in the efforts undertaken by the Mayagüez Campus to facilitate and promote economic development activities for the entire Island. Services are delivered by staff and a pool of faculty and students with appropriate expertise. Frequently, initiatives are undertaken in close collaboration with internal and external partners of the entrepreneurial and innovation ecosystem.



MISSION STATEMENT

“Promote an entrepreneurial mindset within the UPRM and the community at large by mobilizing the multidisciplinary human and technical resources in initiatives that promote entrepreneurship, innovation and economic growth.”



The staff is comprised of qualified professionals with relevant expertise and a demonstrated capacity to provide quality assistance and integrating other university technical resources.

Promotion of a Strong Local Entrepreneurial Base

Capacity Building



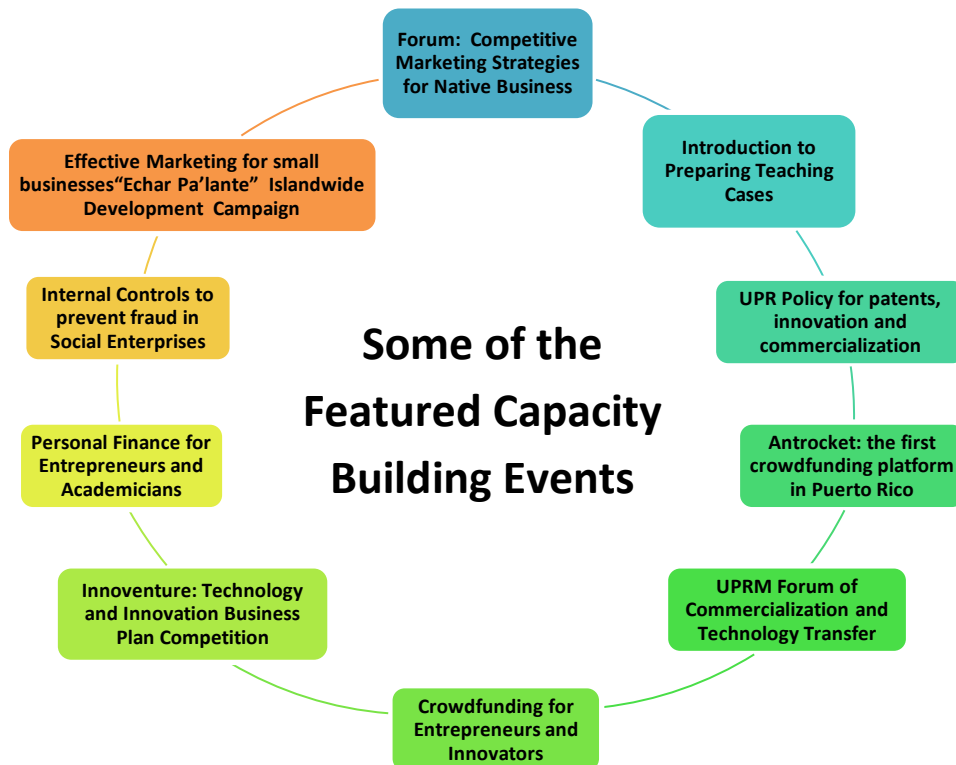
30 capacity building events throughout the Year



1,047 Attendees



More than 20 internal and external partners engaged



Business Plan Competitions:

The BEDC promotes participation in several national business plan competitions. Besides the various coaching workshops, individual assistance is provided to entrepreneurs that decide to compete for recognition, venture capital and cash prizes to jumpstart their ventures. Assistance was provided to several clients participating in the Enterprize 2012 Business Plan Competition and “Impulso Empresarial” elevator pitch business contest. As a result, there were ten submittals to Enterprize and four to the elevator pitch contest. Two submittals were selected among the top 15 semi-finalists to Enterprize and two reached the finals of “Impulso Empresarial”.



Mango Technika was selected for the transactional technology special prize of \$25,000 in the Enterprise 2012 business plan competition. The prize was sponsored by Evertec, a potential licensee of the technology being developed by the recent startup company created by computer engineering graduates.

Business Incubation Model for Startups:

The interdisciplinary resources to accelerate startups by campus entrepreneurs are now aligned as a result of the BEDC efforts to develop and implement a mix of support services to promote new businesses. Interdisciplinary faculty, office space and external collaborators comprise now a coherent ecosystem to support an entrepreneurial mindset and innovation.



Informational Resources and Curricula:

The BEDC launched the new edition of the publication “How to Start a Small Business in Puerto Rico” 2013. Faculty of the Business School, Center’s staff and students collaborated in this new edition. This publication has converted on the standard textbook for entrepreneurial education in in many institutions of higher education and several mayor governmental entrepreneurial initiatives. Collaborating faculty and staff of the Center are continuously developing and improving online resources to comprise the web based Business Kit Toolbox companion to the paperback edition of the publication.

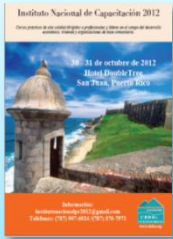


During this year the MBA program of the Business School developed a new course of business planning and commercialization strategies for technology ventures. The School of Business and the School of Engineering are engaged now in improving curriculum and testing new courses and methodologies to promote intellectual property protection and commercialization strategies for technology ventures.



Economic Development Assistance to Public Units and Non Profits

This component seeks to provide technical advice or support and applied research services to public units and non-profit organizations so that they can play an effective role in the entrepreneurial ecosystem and promote balanced growth throughout the geographical areas based on regional core capabilities.



The BEDC staffs were featured as guest speakers on the National Institute for Capacity Building of the Third Sector, a two day event to provide development tools for hundreds of community development practitioners.

The Business School hosted the celebration of the 3rd Congress of Technology Centers of the Western Region: Promoting Social Enterprise and Small Business. The event was collaboration with the Center for Puerto Rico, a nonprofit organization. Speakers in the Congress comprised staff of the BEDC and faculty of the Business School.



The BDEC collaborated with “Asesores Financieros Comunitarios”, a nonprofit organization that provides workshops on management aspects of community development organizations. It also continues to work very closely in the development and delivery of courses targeting social enterprises offered by the Continuing Education Division.



Twenty eight high school students from around the Island participated in the Business Summer Camp 2013 that is offered by School Business Continuing Education in collaboration with ENACTUS RUM, student's organizations and the BEDC. This entrepreneur camp was for high school students who were interested in studying entrepreneurship and in developing businesses.



Also, in collaboration with the School of Business and Puerto Rico Entrepreneurial Action Us (ENACTUS) Global Organization Chapter a two day Enactus Regional Conference was held. Over 55 students, faculty and collaborators from seven universities from around the Island participated in the conferences which sought to establish interuniversity collaborative in support of community development initiatives led by undergraduates from across the disciplines.



Over 10 entities impacted during the year



Commercialization Of Discoveries

The BEDC with the Intellectual Property and Technology Transfer Office at Research and Development Center continued collaborating this year with the College Innovation Initiative. College Innovation was launched in February of 2111 with the objective of developing a coherent innovation support ecosystem to facilitate the commercialization of intellectual property and technology developed at UPRM.



The first UPRM's Forum of Commercialization and Technology Transfer to showcase to potential investors eight technologies with commercialization potential supported by "Innovación Colegial" was held in February 2013. Potential investors, faculty and collaborators participated in this Forum that featured as guest speaker Dr. Roberto Casas from Georgia Tech's very successful venture lab initiative.



Dr. Yohn-Jhin Kim, a Physics professor and president of Cutting Edge Superconductors, Inc. (CES), obtained first place in the national business plan competition of EnterPrize 2011 and second prize in InnoVenture 2012. By winning, the company received media coverage in major newspapers, a seed investment prize of \$30,000, a \$15,000 prize for SBIR proposal development counseling and in kind support such as free incubator space to house the company and pro bono legal services. After his presenting at the Forum and with the assistance of ecosystem partners, CES successfully applied for an SBIR Phase 1 Award from the NSF and is currently developing its product prototype.



Development of a Clean Energy Cluster

BEDC Co-hosted the second **National Forum for Energy Efficiency and Renewable Energy: Economic Analysis Tools to Increase Business Competitiveness** as a follow up effort between the Center and COHEMIS, another outreach multidisciplinary center at UPRM to the previous year presentation of the Sustainable Renewable Energy Roadmap shared with the CEDS Committee. As a result, several firms requested interns from the Business School to conduct marketing and financial assessments and on-going research to develop cost benefit models for the adoption of renewable energy alternatives by businesses was shared attendees.



Potential Service Impact:

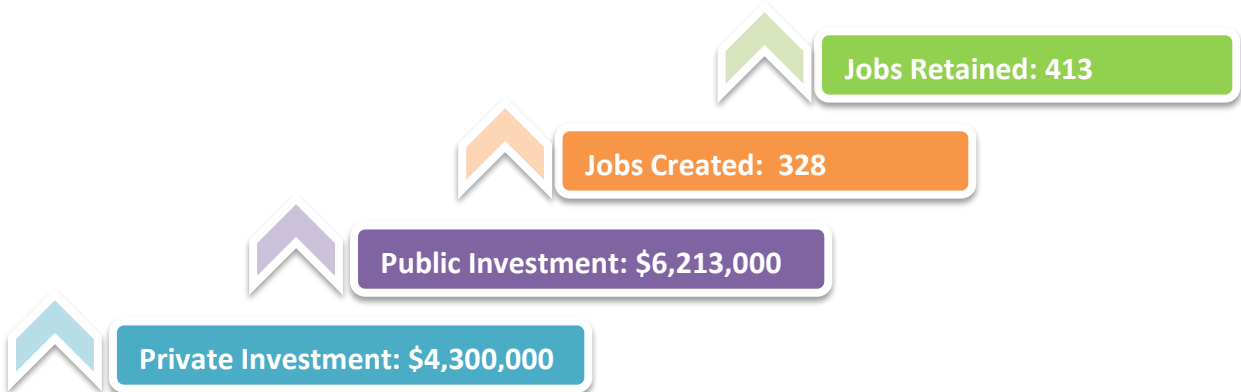
A total of 95 information counseling cases were handled during this period. The clients rated the services with a 9.9 in a scale of 1 to 10 and commented very positively about the service and assistance provided.

Sample comments from our clients:

"Thanks to each of the staff from the Business and Economic Development Center. All of you helped me a lot and never said no, my greatest gratitude. All of this would not have been possible without people like you, dedicated to your profession." Carlos Alberto Pérez, Student and Owner of "El Casero".



Potential Impact on Employment and Investment:

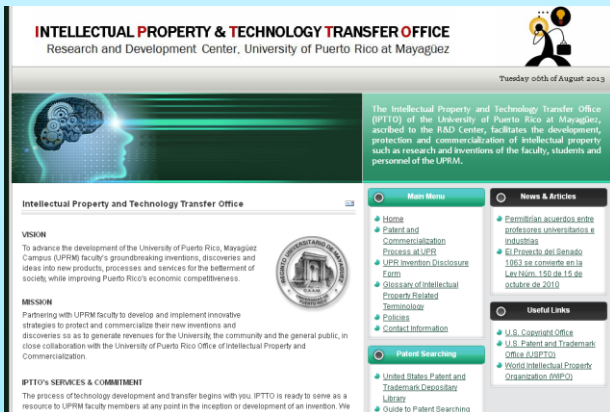


Institutional Support & Integration:

University, government and private sector allegiances were forged to implement initiatives to advance innovation entrepreneurship and sustainable development.

Faculty Engagement

Over 30 professors and researchers from different disciplines share their knowledge and coach entrepreneurs.





Media Coverage:

Cómo iniciar una microempresa

Si tienes una idea que quieras convertir en un negocio, pero no tienes ni idea por dónde comenzar, te recomendamos el libro del Dr. José L. Vega: *Cómo iniciar, desarrollar y Administrar un Negocio Pequeño en Puerto Rico*. No te asustes. Es un libro sencillo y muy práctico. Su lenguaje es fácil de entender. No requiere estudios universitarios para que te pueda ser útil.

Y podríamos decir que sobre todo es una guía práctica para quienes están evaluando lanzarse a establecer un propio negocio o actividad de autoempleo. Así que anime porque si no tienes apoyo y no tienes apoyo de una incubadora de microempresas comunitarias, esta guía podría ser muy útil.

La publicación está organizada en 11 capítulos que atienden las preguntas básicas que tenemos que responder a la hora de evaluar y prepararnos para establecer un negocio. El primer capítulo te ubica y ayuda a entender la importancia de la planificación y en especial de preparar un plan de negocio. Luego de evaluar tu idea de negocio la guía te ofrece la información básica necesaria para registrar legalmente un negocio. El primer capítulo te dice, según el tipo de negocio, si es una cooperativa, una corporación especial de trabajadores, prepararse individual o en otro.

El tercer capítulo revisa las diversas alternativas para iniciar un negocio. Y revisa las opciones como registrar legalmente un negocio Pequeño, lo que es una microempresa o si es una pequeña o mediana empresa, con guía de qué hacer en los primeros momentos.



Proyecto de Orientación al Comisariado Comité Caballería Pro Salud y Ambiente, Inc.

Los Diez Errores Más Frecuentes al Establecer un Pequeño Negocio

Por: César Rivera Vargas, MBA, Especialista en Negocios y Desarrollo Económico

En mi experiencia como profesor de cursos sobre Cómo Iniciar un Pequeño Negocio en Puerto Rico, he tratado la oportunidad de ver y analizar muchos planes de negocios de futuros empresarios y empresarios exitosos que errores al establecer o expandir su empresa. En vista de esto, comparto con ustedes los errores más comunes que he identificado a la hora de establecer un nuevo negocio.

1. **Agrupar un local sin tener las permisos gubernamentales.** Este error es muy frecuente, el futuro empresario identifica un local, paga el depósito y, peor aún, firma contrato. En la etapa de planificación es importante conocer todos los permisos, licencias y certificaciones que se requieren para llevar a cabo las operaciones, según el tipo de negocio a establecer. Una vez conocidos los permisos, debe evaluarse si la ubicación (tanto residencial como comercial) del local permite establecer, además de proveer a formar el contrato. Es triste poder alegar sin poder abrir las puertas del negocio por falta de algún permiso.
2. **No conocer los gustos y preferencias de los clientes potenciales.** Este error se refiere a no conocer los gustos del producto y servicios que están ofreciendo y cómo debe ser a satisfacer las necesidades de nuestros clientes potenciales. Para esto es importante conocer quiénes son sus clientes, cuáles son sus necesidades, sus gustos, preferencias y los hábitos de compra, entre otros. Al final de cuentas, lo que se busca es que los clientes queden satisfechos por su compra.
3. **Delegar el negocio a empleados al comienzo de las operaciones.** Es un error común. La persona que conoce mucho sobre el negocio debe ser el dueño o el representante del negocio. Debe haber un plan de negocio que describa cómo se va a manejar el negocio, pero que no sea un negocio que se va a manejar por otros. Si se delega el negocio a empleados, se corre el riesgo de que el negocio no sea exitoso. Es importante tener un plan de negocio que describa cómo se va a manejar el negocio, pero que no sea un negocio que se va a manejar por otros.
4. **No actualizar la página electrónica.** Cuando usted decide tener una página electrónica o "web page" del negocio, es importante mantenerla actualizada, que transmita al cliente la imagen que usted desea del negocio. Debe incluir fotos de sus productos, el correo electrónico, teléfono, número de fax y la dirección física del negocio. Además, el negocio tiene cuentas en las redes sociales, como Facebook, Twitter, entre otras, también el dueño o "dueño" del negocio. Estas cuentas deben ser revisadas periódicamente y se debe interactuar con los clientes.
5. **Desprender de un solo empleado.** He hablado de muchas cosas que las operaciones del negocio se han visto seriamente afectadas por la deserción de un único empleado. Por eso, cuando se necesitan empleados en primer lugar, es importante tener un plan de negocio que describa cómo se va a manejar el negocio, pero que no sea un negocio que se va a manejar por otros.
6. **Mezclar las finanzas del negocio con las personales.** Es común escuchar "mi negocio vende, pero no sé si el negocio me está costando más que ganando". Esto es, en honor, digo esto, sobre todo cuando una persona que se desahoga desde el hogar. La mejor opción, es abrir una cuenta comercial en un banco de confianza y así uno no está listo para dar el pago, solo tiene que abrir otra cuenta donde depositar todo lo relacionado con el negocio. De esa manera, según cambie el resultado y el resultado será que usted lo que gana.
7. **No conocer la competencia al tener una ventaja competitiva.** Cuando se está planificando el negocio, se debe estudiar muy de cerca la competencia, identificarla, conocer la ubicación, conocer sus ventajas y desventajas, sus precios, etc. De esa manera, podrá identificar una ventaja competitiva, que no es otra cosa que, lo que lo distingue a usted de la competencia. La ventaja competitiva puede variar desde el horario del negocio, hasta la garantía. La única manera de identificarla es conociendo muy bien a su competencia.
8. **Preocuparse demasiado por objetivos.** Es frecuente encontrar una presentación financiera que se refugia en la realidad. El dueño debe ser objetivo al presentar los ventas del negocio, debe estudiar si sus ventas se afectan con los precios del año, debe conocer las operaciones personales a los negocios, los negocios que se aplican según el tipo de negocio, el patrimonio para que sus presentaciones financieras sean realistas y no se tiene que preocupar demasiado por objetivos del negocio.
9. **No autoeducarse.** Sabía usted que una de las participaciones más de fracaso en tener parte o ninguna experiencia en el tipo de negocio. El conocimiento de los propietarios de la operación de un negocio, la habilidad para negociar, de trabajar bajo presión, el tener fuerza mental e inteligencia son características, son algunas de las habilidades esenciales que debe poseer un dueño de negocio. Si usted quiere la realidad a identificar las habilidades que posee y las que le falta ser objetivo antes de comprometerse al negocio.
10. **No realizar un Plan de Negocios.** Las personas piensan que el plan de negocios es un documento para solicitar un préstamo bancario. Aunque la mayoría de los bancos requieren el plan de negocio también es una herramienta de planificación que le ayudará a definir el plan de negocio, evaluarlo y otros. En otros palabras, puede presentar el plan de negocio en cualquier momento del plan de su propio negocio. Establecer una ventaja competitiva personal que se dedica a incluir planes, pero que no se comprometa. Este plan de negocio debe ser un documento que se actualiza y se revisa periódicamente. Este plan de negocio debe ser un documento que se actualiza y se revisa periódicamente. Este plan de negocio debe ser un documento que se actualiza y se revisa periódicamente.



Foto: Sembrando Establecer un negocio en Puerto Rico es una tarea que requiere conocer las diversas áreas relacionadas al mismo. El libro 'Cómo iniciar, desarrollar y Administrar un Negocio Pequeño, le ayuda en ese proceso. No importa si es una microempresa o si es una pequeña o mediana empresa, con guía de qué hacer en los primeros momentos.

NEGOCIOS

DEL INVENTO A LA COMERCIALIZACIÓN

Edición especial de patentes en Puerto Rico

Este libro es una guía práctica para quienes están evaluando lanzarse a establecer un propio negocio o actividad de autoempleo. Así que anime porque si no tienes apoyo y no tienes apoyo de una incubadora de microempresas comunitarias, esta guía podría ser muy útil.

Este Proyecto recibe fondos especiales del Departamento de Justicia. Un proyecto de asistencia jurídica en el área de comercio exterior y no necesariamente representa la opinión oficial o política del Departamento de Justicia de Puerto Rico.



April 2013 Newsletter | In This Issue:

- Innovation Ecosystem Success Stories in Puerto Rico
- University Center Partners with Baltimore City to Improve Economic Development Planning
- Make it in America Challenge
- Minority Serving Institutions and Small Business Workshop
- Safeguarding Your Exports: Intellectual Property, Contracts, Insurance & Ecommerce
- Contact Us

PHILADELPHIA REGIONAL OFFICE

Regional Director: Willie C. Taylor | (215) 597-4603



CONNECT WITH US

- Department of Commerce (DOC)
- Economic Development Administration (EDA)
- Innovate@EDA
- EDA Investment Programs
- EDA Federal Funding Opportunities

WHO IS EDA?

Mission

Innovation Ecosystem Success Stories in Puerto Rico

Entrepreneurial Development Assistance Submitted by the University of Puerto Rico Mayaguez (UPRM)



College Innovation, from Lab to Market: Technology Transfer and Commercialization by UPRM's Researchers, Students and Partners

Established in 2011, the College Innovation alliance integrates internal and external partners to create an innovation support ecosystem to facilitate the commercialization of intellectual property and technology developed at the University of Puerto Rico at Mayaguez (UPRM) and its partners. The founding partners include the Puerto Rico Techno-economic Corridor (PTEC) and the Puerto Rico Science and Technology Trust (PRSTT). This emerging technology enterprise is driven by talent recruited on campus and has obtained \$12.4 million in federal, state and private funding to successfully commercialize patented technologies.

Atadas la innovación y el desarrollo

Discuten opciones para generar prosperidad en el foro de industriales



Por: Mariana Rodríguez

LA INNOVACIÓN es un concepto que se refiere a la creación de nuevas ideas, productos o servicios que mejoran la calidad de vida o que generan nuevas oportunidades de negocio. En el mundo empresarial, la innovación es clave para mantenerse competitivo y crecer. Sin embargo, muchas empresas enfrentan dificultades para implementar estrategias de innovación exitosas. Una de las razones principales es la falta de recursos humanos y financieros dedicados a este fin. Además, la cultura organizacional puede ser un obstáculo, ya que no todas las empresas fomentan un ambiente propicio para la creatividad y el riesgo.

Según datos del Banco de la EPR que se refieren a los resultados de la encuesta de innovación en el sector industrial de Puerto Rico, se observa que el 39% de las empresas reportan haber implementado alguna estrategia de innovación en los últimos cinco años. Sin embargo, el 61% restante indica que no ha realizado ninguna acción en este sentido.

Una de las principales razones para no innovar es la falta de recursos financieros. Muchas empresas pequeñas y medianas no cuentan con el presupuesto necesario para invertir en investigación y desarrollo. Además, la falta de personal capacitado en áreas tecnológicas y de innovación también es un desafío significativo.

Para superar estas barreras, es necesario que las empresas adopten un enfoque estratégico de innovación. Esto implica establecer objetivos claros, asignar recursos adecuados y fomentar una cultura que valore la creatividad y el aprendizaje continuo. Además, buscar alianzas con universidades, centros de investigación y otros actores del ecosistema de innovación puede ser una opción viable para acceder a recursos y conocimientos especializados.

En conclusión, la innovación es un motor clave para el desarrollo económico y la competitividad de las empresas. Aunque existen desafíos, con el enfoque adecuado y el apoyo de las instituciones de apoyo, es posible que más empresas en Puerto Rico logren implementar estrategias de innovación exitosas que impulsen su crecimiento y generen nuevas oportunidades de negocio.

Este artículo es una adaptación de un artículo publicado en el sitio web de la EDA. Para más información, visite el sitio web de la EDA en www.eda.gov.

EMPRESAS CON LA MISIÓN SOCIAL



La competitividad y el rendimiento económico no están relacionados con las organizaciones de base comunitaria

Las organizaciones de base comunitaria (OBC) son aquellas que se crean y operan para servir a una comunidad específica. Estas organizaciones tienen como objetivo mejorar la calidad de vida de sus miembros y promover el desarrollo económico y social de su comunidad. Aunque a menudo se perciben como entidades sin fines de lucro, muchas OBC han logrado demostrar que pueden ser altamente competitivas y rentables.

Una de las razones principales por las que las OBC pueden ser competitivas es su capacidad para responder rápidamente a las necesidades de su comunidad. Al estar profundamente arraigadas en el tejido social, estas organizaciones tienen un conocimiento único de los problemas y oportunidades de su comunidad. Esto les permite diseñar soluciones innovadoras y efectivas que atraen a clientes y generan ingresos.

Además, las OBC suelen operar con costos más bajos que las empresas tradicionales, ya que dependen en gran medida de voluntarios y recursos locales. Esto les permite ofrecer productos y servicios de alta calidad a precios más accesibles, lo que les da una ventaja competitiva significativa.

En conclusión, las organizaciones de base comunitaria no solo pueden ser altamente competitivas y rentables, sino que también pueden ser un motor clave para el desarrollo económico y social de su comunidad. Al fomentar la innovación y la responsabilidad social, estas organizaciones están creando un futuro más próspero y equitativo para todos.



Business and Economic Development Center
University of Puerto Rico-Mayagüez

P.O. BOX 9000, Mayagüez P.R. 00680

(787) 832-4040 Ext. 5591

Website: cnde.uprm.edu

José I. Vega Torres, Ph.D.—Project Director

Email: jose.vega18@upr.edu