

CENTRO CRECE PROGRAMA DE MENTORÍA



REPORTE JULIO 2021

SOBRE EL PROGRAMA



El Centro para Renovación Económica Crecimiento y Excelencia (CRECE) tiene como uno de sus pilares el sembrar el empresarismo para estimular la inversión individual y social tan necesaria para lograr el desarrollo y la prosperidad económica. Como parte de esa misión, todos los años ofrecemos el programa de Lemonade Day PR con objetivos de darle a los niños herramientas para su futuro encendiendo la chispa del empresarismo. Los participantes del programa aprenden las habilidades empresariales necesarias para tener éxito en el futuro y convertirse en miembros productivos y activos participantes en sus comunidades. A través de una serie de lecciones, aprenden a montar y operar su negocio.

Los niños participantes han mostrado mucho entusiasmo por el programa. Hasta el día de hoy hemos logrado impactar a sobre 1,500 niños. Varios de los participantes han expresado interés en continuar operando sus negocios y desarrollando herramientas adicionales para continuar formándose como futuros empresarios. Es por esto que decidimos crear un programa de seguimiento para los participantes de Lemonade Day llamado EMPRENDE & CRECE. El objetivo de este programa es continuar brindándole apoyo a los niños que participaron de Lemonade Day y permitirle un espacio para desarrollar y alcanzar sus metas.

SOBRE EL PROGRAMA

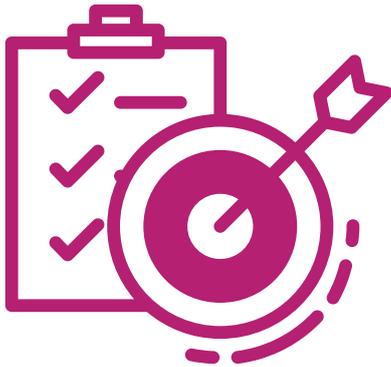
A los niños participantes se les asigna un mentor con quien trabajará. El niño luego de culminar su participación en Lemonade Day reflexionará sobre sus próximos pasos, qué intereses tiene y cómo los puede realizar. Con el apoyo del equipo de EMPRENDE & CRECE y su mentor identificará sus próximas metas y se le guiará a través de un proceso a través del cual el niño podrá dialogar con su mentor y otros adultos que lo apoyaran a alcanzar esas metas. Estas metas no necesariamente se limitan a su desarrollo empresarial, si no que pueden involucrar metas educativas, deportivas, etc.

EMPRENDE & CRECE va un paso más allá para llenar un vacío grande que existe en las comunidades de Puerto Rico. La falta de guía, apoyo e información que muchas comunidades tienen sobre las oportunidades que existen y cómo alcanzarlas presenta una barrera limitante para muchos niños. EMPRENDE & CRECE pretende conectar a jóvenes con profesionales y adultos bien desarrollados que puedan ofrecer una guía para el joven a lo largo de sus años de formación cruciales.



PRIMERA PARTICIPANTE
DANYARELIE MAR RUIZ





METAS

1. Lemonade by DM DREAM MORE

- Más sabores
- Distribución
- Otros artículos?

2. Entreno ConCiencia

- Influencer Deportivo
- Diseñar Ropa Deportiva – Marca enfocada en niños y adolescentes
 - Divertida
 - Segura
 - Cómoda
 - Accesorios Motivacionales
- Diseñar “bundles” de equipo deportivo (Bultos, bandas elásticas, toallas de estiramiento, artículos de protección) para iniciación en el deporte seleccionado
- Crear Fundación Deportiva – que tenga propósito social – brinde donaciones para atletas
- Ser maestra de Yoga

3. Asuntos Pendientes:

- ¿Cómo establecer un negocio oficialmente?
- Curso de Inglés
- Manejo de Redes
- Edición de vídeos
- ¿Cómo monetizar a través de las redes?
- Comunicación – Como poder expresarme mejor.

MENTORES



DEBORA LAFUENTE

CSE, MCP, ITIL Certificada. La Sra. Lafuente tiene una licenciatura en Ingeniería Industrial de la Universidad de Puerto Rico, Recinto de Mayagüez (RUM),

más de nueve años de experiencia en el campo de manufactura en Control de Calidad, Logística, Recursos Humanos y Nómina, así como Gestión de Mantenimiento y Gestión de Proyectos. También como Representante de Ventas durante 10 años en la industria del software, fue responsable de cuentas importantes como el Gobierno de las Islas Caimán, la Autoridad de Electricidad y Energía de Puerto Rico, la Autoridad de Puertos de Puerto Rico y el Gobierno de Jamaica, entre otros. La Sra. Lafuente es miembro del Healthcare Financial Management Association (HFMA) y del Entrepreneurs Organization (EO).

La Sra. Lafuente sirvió como mentora principal para Danyarelle Mar Ruiz. Juntas, lograron definir y aclarar las metas a corto y largo plazo de Danyarelle que incluyeron: planes para proyectos futuros como el de una línea de ropa, expansión y legitimización de su negocio, desarrollo de su marca personal y su programa de Entreno ConCiencia, mejorar habilidades de comunicación y manejo de redes y crecer como empresaria. A través de conversaciones y tareas, Danyarelle y la Sra. Lafuente lograron establecer planes para alcanzar dichas metas.

MENTORES

TERESA CABALLERO

Reconocida como experta en el desarrollo e implementación de estrategias de mercadeo y comunicaciones. En su carrera profesional ha trabajado para la empresa privada, gobierno y actualmente es cofundadora de The Marketing Source y Fastsigns Puerto Rico.



La señora Caballero fungió como Directora Ejecutiva de Mercadeo para la Compañía de Turismo de Puerto Rico, al mando de las áreas de mercadeo y promociones, turismo interno, relaciones públicas y eventos especiales. Previo a esta experiencia, ocupó el puesto de Vicepresidenta de Mercadeo para la firma B. Fernández & Hnos., donde fue responsable del mercadeo para marcas internacionalmente reconocidas como Budweiser, Absolut, Kellogg's, Pillsbury, Hormel, Scott Paper Company, Clorox y otras.

Entre sus negocios se encuentra una agencia de Consultoría en Mercadeo, C Square Group y la Franquicia de Fastsigns en Puerto Rico y Republica Dominicana. Recientemente Fastsigns International, reconoció a los socios de Puerto Rico, con el Premio Franquicia del Año, el mayor galardón de la red de sobre 800 centros en el mundo.

La Sra. Caballero le ofreció 5 talleres a Danyarelle relacionados a su meta de mejorar sus habilidades de comunicación y el manejo de redes. La Sra. Lafuente instruyó a Danyarelle sobre los objetivos de la comunicación, mejores prácticas para presentaciones visuales, elementos y estilos de una presentación, entrevista y el proceso de preparación para entrevistas. Con la ayuda de la Sra. Caballero, Danyarelle logró ampliar sus habilidades para la comunicación, el mercadeo y presentación. Practicó dar discursos, hablar con clientes y personas a entrevistar.

MENTORES



PAULA LANDRÓN

Obtuvo una licenciatura en psicología e idiomas modernos de la Universidad de Miami. Es la directora ejecutiva de The Deep Lifestyle, LLC, una empresa de bienestar global con sede en Puerto Rico. Ella es una entrenadora de amor propio y mentora de mujeres de todo el mundo para encontrar su poder y encender su entusiasmo por la vida. Es co-creadora de Bootylicious, un festival de fitness para más de 300 personas y retiros de empoderamiento de mujeres Transfórmate.

La Srta. Landrón orientó a Danyarelle sobre el proceso de monetizar las redes sociales y crear contenido para estas. A través de 3 sesiones, Danyralie practicó cómo crear un plan de contenido de redes sociales, escribió mensajes que acompañarían sus posts en las redes sociales, pasó por un proceso de auto-conocimiento y auto-definición en cuanto a su marca personal y profesional en las redes. La Srta. Landrón le impartió comentarios y sugerencias sobre cómo utilizar mejor las redes sociales como herramienta de mercadeo.

MENTORES

JUAN SALICHS



El Sr. Salichs es miembro del Colegio de Americano en Finanzas Comerciales (AACFL). Es abogado de finanzas comerciales altamente acreditado, es el

único abogado de Puerto Rico que ha sido elegido para este pequeño grupo de menos de 250 abogados selectos que ejercen en los Estados Unidos, Canadá y México. El Sr. Salichs es reconocido como un profesional líder en entrenamientos, reestructuración de deudas, bienes raíces, finanzas comerciales y litigios comerciales. Tiene amplia experiencia en estructurar, negociar e implementar transacciones de financiamiento, restruturación de préstamos y otras transacciones financieras complejas. También asesora activamente a varios clientes con relación a asuntos comerciales generales, iniciativas empresariales y transacciones de fusiones y adquisiciones.

El Sr. Salichs asesoró a Danyarelle sobre el proceso de legitimizar su negocio. Esto incluyó identificar la estructura comercial adecuada necesaria para que ella registre su negocio, así como orientarla sobre los pasos necesarios para registrar el negocio.