

Camilo Cruz
La trampa de la
administración del tiempo

—Carlos Muñoz—
Fundador de INSTITUTO ONCE
UNA DE LAS VOCES MÁS INFLUYENTES EN EL CONTINENTE
EN TEMAS DE EMPRENDIMIENTO.

Rosangela Rodríguez
¿Sabías que sólo 2 de cada 10
personas logra lo que se propone?

ISSN 2520-0100

FACTOR DE ÉXITO

¡La clave está en la diferenciación!

ECONOMÍA
DOMINICANA
CRECE 7.0%
EN EL AÑO 2018
Gov. Héctor Valdez Albizu

DE EMPRENDEDOR
A EMPRESARIO
HAY MÁS DE UN PASO

Thony Da Silva Romero
Consultor Internacional en Estrategia y
Comunicación Empresarial - Socio de PIZZOLANTE

George Alexander

Nader

Un Empresario con Espíritu Emprendedor
que apuesta por su país

MIPYMES

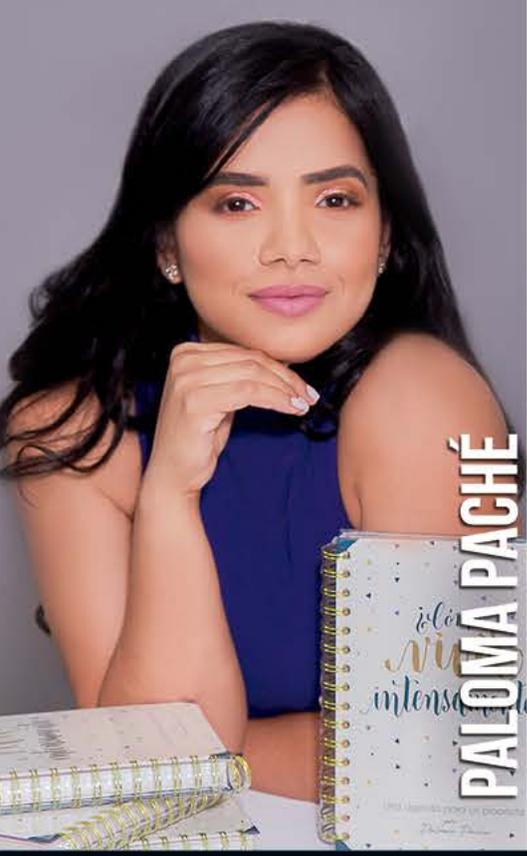
EL GRUPO DE EMPRESARIOS
MÁS IMPORTANTE QUE TIENE LA
REPÚBLICA DOMINICANA

Ignacio Méndez

Viceministro de Fomento
a las MIPYMES del Ministerio de
Industria y Comercio (MICM)

Ismael
Cala

El Paradigma
del Éxito



PALOMA PACHÉ



JAVIER BONNET



MARIA CONTRERAS

EMPREN



MICHAEL SANTOS



KARINA CHEZ



MISAEEL ENCARNACIÓN



ROCIO SÁNCHEZ



JOHANN BATLLE



INDIRA RAMOS

DEDORES

DE LA RÉPUBLICA DOMINICANA



PAOLA SANTANA

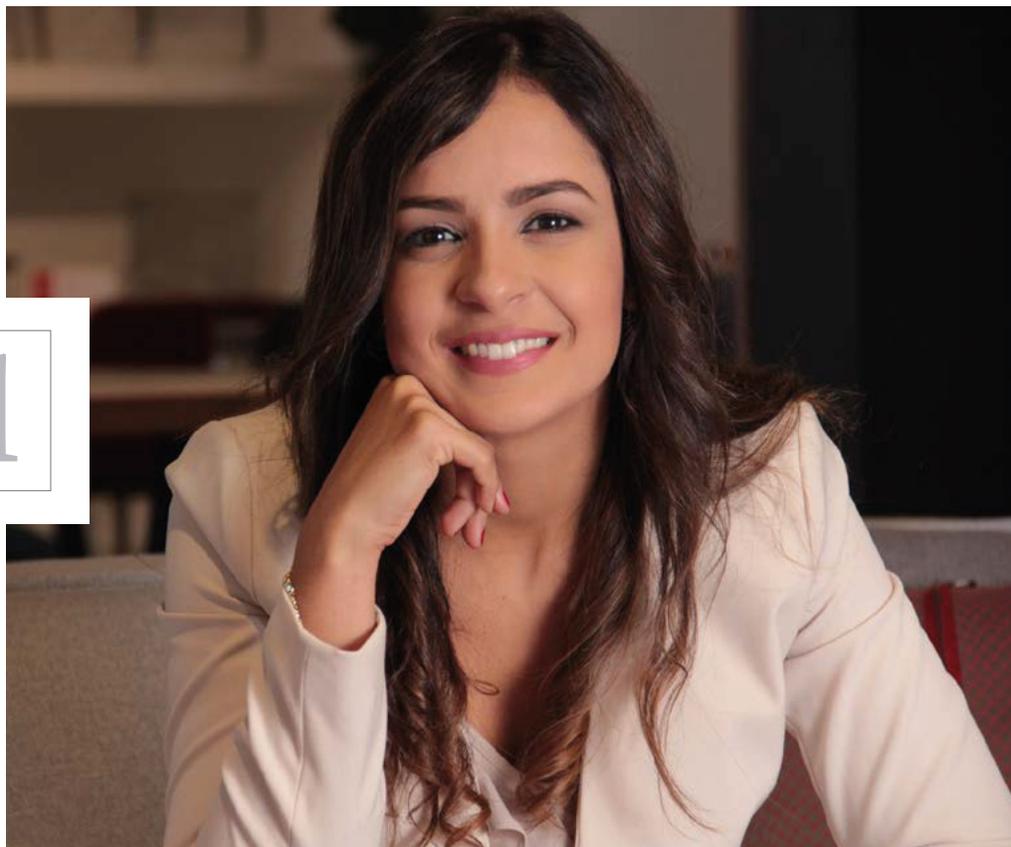


JORGE MANCEBO



VIRYI BALDERA

editorial



Emprender e Innovar en la República Dominicana

El emprendimiento parece estar de moda, y es que esta tendencia se considera como un pensamiento planificado y concebido para ser accionado hacia objetivos claros de intencionalidad; quienes toman la decisión de emprender tienen actitudes de atender nuevos retos, se apasionan por lo que hacen, y buscan constantemente innovar y plantear nuevas soluciones a los problemas actuales. La afición por el emprendimiento nos motivó a dedicar esta edición, a un conjunto de constructores de ideas y sueños, quienes pasaron de la teoría a la práctica y aprovecharon los recursos de la mejor manera para llevar a cabo sus proyectos, enseñándonos que con positivismo, esfuerzo y mucha disciplina, se logran superar los obstáculos del camino hacia el éxito.

El emprendedor está irremediamente atado a la idea de innovación y riesgo por parte de alguien que cree en sus ideas y que es capaz de llevarlas a cabo, de encontrar la manera de materializar sus sueños. Intentar convertir esa idea o ese sueño en un negocio y que a su vez logre resultados económicos y sociales sostenibles en el tiempo, no es una tarea para nada sencilla y que además incluya la creatividad como factor diferenciador para aportar soluciones y agregar valor a la sociedad, son elementos clave para lograr ser competitivos en mercados tan saturados como los actuales, prueba de esto es nuestro

personaje de portada: George A. Nader un empresario que no deja de emprender e innovar en sus proyectos.

Fomentar la creación de empresas viables pasa porque se unan el espíritu emprendedor con una buena formación empresarial: hay que ser aptos para montar y gestionar negocios capaces de crecer y por lo tanto generar puestos de trabajo, además de emplear a la propia persona que los impulsa; en ese entorno decidimos mostrar opiniones de un grupo de empresarios de reconocidas trayectorias en la República Dominicana quienes inspiran con sus experiencias y reflexiones a quienes incursionan en emprendimientos y nuevas ideas de negocios.

Presentamos además en esta ocasión la entrevista a Ignacio A. Méndez Fernández, Viceministro de Fomento a las Mipymes del Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes de la República Dominicana quien diserta sobre facilitar en mayor medida el proceso administrativo y burocrático para el arranque de los nuevos negocios, lo que significa también que fluyan los créditos iniciales desde los bancos, así como dignificar la actividad de los pequeños negocios o los oficios tradicionales como la agricultura o la artesanía, los que a su vez podrían y deberían profesionalizarse.

La pasión y dedicación siempre serán los ingredientes principales para poder emprender y poder trabajar en lo que se desea, el analizar el entorno, valorar el mercado para reducir y mitigar posibles riesgos y definir el modelo de negocio, serán factores claves que permitirán probar que el proyecto será rentable y sostenible en el tiempo.

No todos los días serán color de rosas, existirán muchos obstáculos y piedras en el camino, pero se puede saltar sobre ellas y continuar avanzando, ejemplo de ello nos lo corrobora en su experiencia el nuevo Gerente General del Hotel Hampton by Hilton Ramón Odalys Guzmán nuestro protagonista de Gente de Éxito.

Finalmente, se debe ser original y capaz de generar el impulso para la acción proactiva de esas ideas elaboradas, permitirse confiar y arriesgarse a que se tiene la solución a los problemas y que el proyecto es atractivo e innovador y permitirá además agregar valor al mercado.

Lo complejo está en insistir, persistir y nunca desistir.

Isabel Cristina



4ta. Edición

REGIÓN INVITADA: CENTROAMÉRICA

RESERVA LA FECHA Y PARTICIPA EN NUESTRA EXPOSICIÓN COMERCIAL MULTISECTORIAL

5 - 8 MARZO 2019 | Centro de Convenciones MIREX

INDUSTRIAS

COMERCIO

CONSTRUCCIÓN

MANUFACTURA

ENERGÍA

TECNOLOGÍA COMUNICACIONES

SERVICIOS

SALUD FARMACÉUTICAS

Para más información:

hub@camarasantodomingo.do

809-682-2688 ext. 2307

809-793-2416 | 849-863-0126



zappar Descarga gratis desde tu App Store o Play Store y disfruta.





pág.
14

**George Alexander
NADER**
Un Empresario con Espíritu Emprendedor
que apuesta por su país



pág.
24

**DE EMPRENDEDOR
A EMPRESARIO**
HAY MÁS DE UN PASO

Thony Da Silva Romero
Consultor Internacional en Estrategia y Comunicación
Empresarial – Socio de PIZZOLANTE



pág.
48

INVIRTIENDO en Valores

Roberto Payano Bonilla
Cryptia RD



pág.
19

MIPYMES
El grupo de empresarios más importante
que tiene la República Dominicana

Ignacio Méndez
Viceministro de Fomento a las MIPYMES del Ministerio
de Industria y Comercio (MICM)



pág.
44

La TRAMPA de la
ADMINISTRACIÓN
del TIEMPO

Dr. Camilo Cruz
Autor y Conferencista Internacional



pág.
38

gente de éxito
RAMÓN ODALIS GUZMÁN

Gerente General de Hampton by Hilton
Partner, Associate Managing Director
Orlando, FL



pág.
57

ECONOMÍA DOMINICANA
crece **7.0%** en el año 2018

Entrada de divisas cerrarían el año en torno a **US\$ 30,000.0 millones.**

Lic Héctor Valdez Albizu
Governador del Banco Central de la República Dominicana

Revista Factor de Éxito República Dominicana
Número 15, Año 3

Directora:

Isabel Cristina Rolo Figueroa

Comité Ejecutivo:

Héctor Rolo - Isabel Figueroa de Rolo

Andrés García - Isabel Cristina Rolo Figueroa

Arianna Rolo Figueroa - Thony Da Silva Romero

Director de Arte:

Héctor Rolo Pinto

Directora Editorial:

Isabel Figueroa de Rolo

Directora de Mercadeo:

Arianna Rolo

Gerente de Mercadeo:

Nathaly Liendo

Gerente de Negocios:

María Concepción Romero

Gerente de Comunicaciones:

Denisse Valverde

Jefe de Diseño-Diagramación: Ángel (Paco) Pineda

Diseño Gráfico: Víctor Hernández / Herver Duque

Portada:

George Alexander Nader

Colaboradores:

Rayvelis Roa - CONEP

Cala Enterprises

Taller del Éxito - División Proyectos Especiales

Pizzolante Estrategia + Comunicación

María Pérez - Casa de Campo

Articlistas:

Ismael Cala

Camilo Cruz

Rosangela Rodríguez

Irene Morillo

Roberto Payano

Wendy Acevedo

Distribución:

Holiday Inn - Crowne Plaza – Hampton By Hilton

El Embajador, a Royal Hideaway Hotel

Barna Management School

Capacitación Especializada CAES

Cámara de Comercio y Producción de Santo Domingo.

Asociación Nacional de Jóvenes Empresarios- ANJE.

Asociación de Bancos Comerciales de la República Dominicana, Inc.

Revista Factor de Éxito República Dominicana

Factor de Éxito Rolga Group SRL

RNC 1-3135817-9

Dirección: Av. Lope de Vega #29, Novo Centro. Nivel 3. Local C-6.

Ensanche Naco. Santo Domingo.

Teléfonos: +1 829-340-5724 – 809-542-2479

info@revistafactordeexito.com

Instagram: @RevistaFactordeExito

Twitter: @RevistaFDE

Facebook: Revista Factor de Éxito

www.revistafactordeexito.com

Contacto Venezuela

+58-243-553-0533/416-543.67.75

Contacto Panamá

+507 62989151 / +507-6976-9133

factordeexito@gmail.com

Registro de publicación impresa: ISSN 2520-0100

Registro de publicación electrónica: ISSN 2520-0585

El contenido de los artículos no refleja necesariamente la opinión de los editores.



SENATOR

PUERTO PLATA SPA RESORT



 **Email:** reservations@senator-resorts.com

 **Dirección:** Bahía de maimón, Puerto Plata
57000, República Dominicana

 **809 - 320 - 4000**

 **senator_resorts**

EL CONGRESO IBEROAMERICANO

DE COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA YA HA ABIERTO SUS PUERTAS A LAS INSCRIPCIONES

Cibecom

Directivos, comunicadores y expertos presentarán en CIBECOM'2019 las iniciativas de comunicación más exitosas en torno al lema de la cumbre:

*“Tecnología, Emoción y Adaptación:
Fundamentos de un nuevo mundo”*

Los profesionales de la comunicación aprenderán a gestionar los retos más actuales y desafiantes de la profesión.

Cibecom es el principal congreso de comunicación para profesionales de la comunicación en lengua española y portuguesa.

Factor de Éxito
es media partner de CIBECOM'2019
en República Dominicana

Hasta el 17 de febrero de 2019 podrás disfrutar de una tarifa especial para inscribirte en la II Cumbre Iberoamericana de Comunicación Estratégica, CIBECOM'2019, un evento que tendrá lugar los días 8, 9 y 10 de mayo de 2019, en Madrid, España. La inscripción se puede realizar a través de la web www.cibecom.lat.

El principal congreso de comunicación iberoamericano consta de 10 conferencias, 6 mesas redondas y 4 talleres prácticos que giran en torno a un lema común: Tecnología, Emoción y Adaptación: Fundamentos de un nuevo mundo.

Los protagonistas de las sesiones, todas ellas de carácter plenario, serán CEOs de empresas multinacionales, directivos de comunicación y expertos en las áreas que cada vez tienen más impacto e influencia en el mundo de la comunicación corporativa.

Toda la cumbre se construye en torno a una pregunta: ¿Qué condicionará el futuro de las organizaciones en un mundo cada vez más volátil, complejo, ambiguo e incierto?

La investigación inicial vino a indicar que los tres factores que más preocupan a los directivos iberoamericanos de comunicación son la tecnología, la gestión de las emociones y la adaptación a las prioridades sociales.

Por ello, entre las temáticas críticas del congreso de comunicación se sitúan la gestión de Smart Cities, la Inteligencia Artificial, la Ciberseguridad, el deporte como eje comunicativo de los valores, la diversidad e inclusión como prioridad para los CEOs y el equilibrio entre compliance y comunicación, sin olvidarnos de los temas más incómodos: la gestión de políticas migratorias, la corrupción, el acoso y la postverdad.

Los participantes, que pueden inscribirse en www.cibecom.lat, asistirán también a la recepción de las autoridades locales y a la ceremonia de la gala de entrega de los Premios Fundacom, que se celebrarán en formato cóctel y cena de gala.

CIBECOM es el principal congreso internacional que permite a los directivos de habla española y portuguesa encontrar las respuestas estratégicas y conocer las tendencias de comunicación que hacen crecer a las organizaciones. Se trata de un evento bienal, organizado por Fundacom junto a las principales asociaciones iberoamericanas de comunicación. En CIBECOM'2019 se desvelan las claves de las compañías, administraciones públicas y organizaciones que mejor reinventan las relaciones con las personas en un mundo cada vez más volátil, complejo, ambiguo e incierto.

Más información e inscripciones en www.cibecom.lat

Sobre Fundacom

Fundacom es una entidad sin ánimo de lucro que cuenta con el apoyo de las principales asociaciones de comunicadores de Iberoamérica, y simboliza la unión por el impulso de la dirección de comunicación y de sus profesionales en los países de habla hispana y portuguesa. Las asociaciones que impulsan Fundacom son: Aberje (Brasil), APCE (Portugal), Asodircom (República Dominicana), AURP (Uruguay), CICOM y PRORP (México), CECORP (Colombia), CPRP y Círculo Dircoms (Argentina), FOCCO (Chile) y Dircom (España).





II CUMBRE
IBEROAMERICANA
DE COMUNICAÇÃO
ESTRATÉGICA

UNA INICIATIVA DE

Funda**com**

Inscríbete ya
8 — 10 mayo 2019

Cibecom — Madrid 2019

**¿Qué condicionará el futuro
de las organizaciones
y su comunicación?**

Cibecom'2019 la cumbre
imprescindible para los
comunicadores iberoamericanos.

Media partner
en República Dominicana

FACTOR DE ÉXITO

TECNOLOGÍA | EMOCIÓN | ADAPTACIÓN
FUNDAMENTOS DE UN NUEVO MUNDO

www.cibecom.lat

..... **El CONEP se suma en apoyo**
a la celebración de la cuarta edición
de HUB Cámara Santo Domingo 2019



El Consejo Nacional de la Empresa Privada (CONEP) se une al grupo de entidades del sector público- privado que apoyan HUB Cámara Santo Domingo 2019, evento a celebrarse del 5 al 8 de marzo de 2019, en el Centro de Convenciones MIREX, que tendrá como invitado estrella a la Región de Centroamérica.

Jochi Vicente, presidente de la Cámara de Comercio y Producción de Santo Domingo (CCPSD) y Pedro Brache, presidente del Consejo Nacional de la Empresa Privada (CONEP) firmaron un acuerdo de colaboración que fortalece la plataforma de negocios HUB Cámara Santo Domingo 2019, que en su pasada versión logró la participación de 150 compradores internacionales.

El CONEP representa la quinta entidad, que se suma al conjunto de sectores que trabajaran a favor del posicionamiento de HUB Cámara Santo Domingo, como el canal ideal para conectar y concentrar en un solo lugar una variedad de sectores formales, nacionales e internacionales, bajo en un ambiente netamente de negocios (B2B).

El protocolo de entendimiento entre la CCPSD y el CONEP, establece que este último se compromete a apoyar la agenda académica de HUB 2019, mediante la celebración de paneles, conversatorios y cualquier otra actividad que considere pertinente en beneficio del empresariado dominicano.

De igual manera, el CONEP colaborará en la definición de compradores de la región Centroamericana para que los mismos sean de interés del sector industrial dominicano.

Previo a este acuerdo, renovaron su alianza el Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD), la Asociación Dominicana de Exportadores (ADOEXPO), la Asociación de Industrias de la República Dominicana (AIRD) y para la edición 2019 se suma en apoyo el Consejo Nacional de Competitividad.

“Valoramos y agradecemos a las instituciones que nos han brindado su respaldo CEI-RD, Competitividad, AIRD y ADOEXPO. La integración del CONEP es un reconocimiento al trabajo que hemos venido desarrollando a través de nuestra expo, a la vez que constituye un gran espaldarazo para alcanzar nuestro propósito de convertir a HUB en un evento marca país, reconocido como el lugar idóneo donde cada año hacer y cerrar negocios en la Región”, destacó Jochi Vicente, presidente de la CCPSD.

De su lado, Pedro Brache invitó al empresariado en sentido general a participar en el evento y prepararse para participar de manera exitosa en las rondas de negocios y aprovechar así las oportunidades que allí se dan para hacer y cerrar negocios.



PERNOD RICARD

.....
Introduce El Primer Chatbot
para Facebook Messenger dedicado
al Consumo Responsable

En el 2015, Pernod Ricard desarrolló la primera aplicación para el monitoreo del consumo responsable de alcohol: Wise Drinking, la cual ha sido descargada más de 120,000 veces y actualizada constantemente para agregarle nuevas características. En miras a seguir innovando, la empresa acaba de lanzar una nueva herramienta: el Wise Drinking chatbot para Messenger (en inglés).

Integrado directamente al Messenger de Facebook para un fácil acceso, el nuevo chatbot es el compañero perfecto para que los consumidores puedan comunicarse y recibir respuestas a sus preguntas. El chatbot Wise Drinking es una real herramienta de conversación para interactuar con los usuarios haciéndoles preguntas, dándoles consejos y respondiendo a sus inquietudes.



Es muy fácil de usar:

- El consumidor accesa el chatbot de Wise Drinking desde la página de Facebook o directamente en el Messenger de Facebook.
- Para medir los niveles de alcohol del usuario, el chatbot le hace preguntas tales como ¿Qué has bebido esta noche? ¿Has comido algo?
- Si el consumidor tiene preguntas, el chatbot se las responderá en tiempo real y compartirá consejos sobre el impacto del alcohol dependiendo del género y morfología del usuario.
- La herramienta analizará los elementos de la conversación de manera instantánea y aconsejará sobre el medio de transporte que debe usar la persona para trasladarse a su hogar – por ejemplo, si puede o no conducir.

El chatbot ayudará a los consumidores a aprender sobre su consumo y lograr buenos hábitos.

PEKE'S ZONE ... abrió en ... Acrópolis Center



Acrópolis Center dió la bienvenida a Peke's Zone, un nuevo espacio diseñado especialmente para niños entre los 6 meses y los 6 años de edad, contribuyendo con su desarrollo psicomotriz, mediante el uso de juegos y otras herramientas diseñadas especialmente para estos fines.

Dividido por áreas, creadas para estimular necesidades específicas de cada infante, como son el Parque Infantil, el Baby Gym, salón de cumpleaños y un Rincón de Cuentos, los 142 metros cuadrados que abarca Peke's Zone en el segundo nivel de la plaza comercial garantizan una sana diversión para los más pequeños, cuenta con una gran variedad de juegos como toboganes, balancines, trampolines, casitas y un área de títeres con un pequeño teatro diseñado especialmente para los más grandecitos. Por su parte el Baby Gym está compuesto por módulos de psicomotricidad y piscina de pelotas mientras que el rincón de cuentos contiene libros para estimular la lectura desde temprana edad.

"Peke's Zone es el agregado perfecto para complementar nuestro mix comercial ya que es un lugar donde los padres sienten la tranquilidad y la seguridad de que sus hijos se encuentran en un ambiente sano y recreativo, diseñado exclusivamente para ellos. Con este nuevo espacio infantil renovamos una vez más nuestro compromiso con la familia dominicana de ofrecer momentos y experiencias inolvidables para todos sus miembros, sin importar la edad" explicó Carolina Fernández, gerente de Mercadeo de Acrópolis Center.

La directora y creadora del centro, Laura Cantero expresó "Peke's Zone fue diseñado y pensado para estimular la creatividad en los niños, queríamos crear un lugar especial donde los pequeños aprendan jugando, por eso cada rincón permite que el niño estimule su desarrollo integral en un espacio tranquilo y seguro para ellos".

En otro orden Cantero, quien es Licenciada en educación preescolar, con un Diplomado en Edad Temprana, Máster en Literatura Infantil y Juvenil, e Instructora Certificada en Masaje Infantil por la IAIM (International Association of Infant Massage), explicó que en Peke's Zone se impartirán talleres de Masaje Infantil para padres con sus bebés hasta los 12 meses; los cuales estarán avalados por la Asociación Internacional de Masaje Infantil, existente en más de 70 países, y por la Asociación Dominicana de Masaje Infantil.

De igual forma la zona de juegos está apta para la celebración de diferentes actividades como cumpleaños, charlas y conversatorios sobre los aspectos que engloba la crianza, así como actividades especiales en el marco de las festividades del año.

Peke's Zone abre al público en horario corrido de lunes a sábado de 11 de la mañana a 8 de la noche y los domingo y feriados de 11 de la mañana a 7 de la noche y los costos de las entradas son válidos por tiempo de juego ilimitado.

Oficinas Físicas y Virtuales a la medida de tus necesidades

En el mejor centro corporativo del país



ARAPF

Celebra su 70 Aniversario



La Asociación de Representantes, Agentes y Productores Farmacéuticos (ARAPF) celebró con un cóctel-cena su 70 Aniversario como organización creada para promover la constante actualización y mejoramiento de la actividad farmacéutica en la República Dominicana.



Henry Suárez, presidente de ARAPF en su discurso, expresó lo importante que ha sido para la asociación permanecer activa durante estos 70 años y destacó cómo han sabido abordar y superar los desafíos presentados en las distintas etapas vividas por la entidad. “Durante estos 70 años, bien vividos, los 23 presidentes que han dirigido ARAPF se han enfrentado a diferentes desafíos, cada uno con sus características en función de los tiempos. Todos lograron poner en marcha iniciativas y desarrollaron acciones que ayudaron a que nuestra asociación se adaptara a las circunstancias y saliera airoso de cada reto”.

Asimismo, presentó como acciones destacadas las llevadas a cabo en materia de lucha contra el contrabando y falsificación de medicamentos, así como otras destinadas a mejorar el acceso responsable a la salud a través de los medicamentos de venta libre.

Concluyó su ponencia reconociendo la labor que, hasta este año y durante los pasados 30, desempeñó Fernando Ferreira como vicepresidente ejecutivo de

la asociación. También aprovechó para presentar formalmente a Juan Miguel Madera como nuevo incumbente del cargo, al que accedió el pasado agosto.

Una parte importante de la celebración fue el reconocimiento póstumo al primer presidente de la asociación, Juan J. García, representante de la firma Juan J. García C. por A., el cual fue entregado a su hijo Pedro García Troncoso de la mano de Henry Suárez, presidente de ARAPF y Juan Miguel Madera, vicepresidente ejecutivo de la ARAPF.

Al cóctel-cena asistieron Autoridades de la Dirección General de Medicamentos, Alimentos y Productos Sanitarios (DIGEMAPS), Representantes del Programa de Medicamentos Esenciales/Central de Apoyo Logístico (PROMESE/CAL), Procuraduría Especializada de Crímenes y Delitos contra la Salud, Consejo Nacional de Competitividad; Miembros de asociaciones empresariales y farmacéuticas: AIRD, INFADOMI, AFAPER, FEDEFARMA, ANDECLIP, Asociación Dominicana de Administradoras de Riesgos de Salud, Unión de Farmacias, Asociación de Dueños de Farmacias, asociados y colaboradores de ARAPF.





THE FUTURE OF ADVERTISING (FOA)

Congreso de publicidad y marketing más relevante a nivel nacional e internacional



NUEVO PRESIDENTE DE ANEIH 2019-2020

La Asociación Nacional de Empresas e Industrias Herrera (ANEIH) juramentó su nueva directiva para el período 2019-2020, presidida por el empresario Leonel Castellanos Duarte, Ingeniero Industrial quien cuenta con una reconocida trayectoria en el gremio empresarial de la República Dominicana. Sustituye en la presidencia de la asociación al empresario Antonio Taveras Guzmán.

La directiva elegida por la organización empresarial está integrada, además, por Desirée Logroño, Primer Vicepresidente; Miguel Ramos, Segundo Vicepresidente; Ángelo Viro, Secretario, y Pedro Ureña, Tesorero, en representación de las empresas de los sectores Telecomunicaciones, Bancario, Comercial e Industrial.

La nueva Junta Directiva de la organización empresarial fue juramentada durante un cóctel, que tuvo lugar en el Hotel Intercontinental, con la presencia de miembros de la ANEIH e invitados especiales de diversos sectores.

Como vocales también forman parte de la directiva 2019-2020 de ANEIH: Euri Andújar, Henry Veras, Cándida Mejía, María Elena Nesrala, Noel Ureña y José Paulino, quienes representan a empresas de las áreas editorial, industrial, comercial y farmacéutica.

Por quinto año consecutivo se realizó nuevamente en República Dominicana, este magnífico evento, organizado por Yessely López, Partner de MarketingDirecto.com, el cual se ha convertido en uno de los congresos más importantes a nivel nacional e internacional.

Realizado en el salón de eventos del centro comercial Sambil, donde se conversó de las últimas tendencias del mercado, los cambios que han sacudido el sector, donde participaron en total, 5 keynote speakers, 3 masterclass, tales como: Bonin Bought, Toni Segarra, Kim Garts, Debbie Millman, Marcos De Quinto y Lars Silberbauer, donde cada quien expuso su punto de vista en las área de publicidad y el mundo del marketing.

The Future of Advertising (FOA) dejó muy en alto a la República Dominicana, ofreciendo a los profesionales del marketing y de la publicidad las mejores claves para seguir creciendo y prosperando en un sector que cada vez se va volviendo más complejo y competitivo a nivel mundial.



George Alexander **NADER**

Un **Empresario** con **Espíritu Emprendedor** que apuesta por su país

“La República Dominicana es un país con muchas oportunidades de inversión y potencial, en Nader Enterprises identificamos estas oportunidades, estructuramos y desarrollamos empresas y negocios”.

George A. Nader es CEO de Nader Enterprises, una firma de inversión y gestión de activos que fundamenta su trabajo en el desarrollo de oportunidades en el país, particularmente en el ámbito del desarrollo inmobiliario, siendo su más reciente propuesta THRIVE, un concepto de Coworking y espacio de oficinas flexibles premium en una de las torres más emblemáticas de Santo Domingo, Blue Mall.

Así como esta iniciativa, todos sus esfuerzos como joven emprendedor se han orientado hacia el desarrollo y el crecimiento de sus inversiones y proyectos, lo que lo ha conducido por un camino de retos con resultados que motivan al surgimiento de nuevos emprendedores, por eso quisimos adentrarnos en su historia y compartir su éxito.

Su interés por el mundo de los negocios se remonta a la década de los noventa, cuando solía acompañar a su padre a las ferias y subastas de arte, así, poco a poco, se fue involucrando en el negocio familiar que se centraba para aquel entonces en la promoción de las artes plásticas a través de la comercialización de obras de arte y la producción de espectáculos.

Aunque siempre ha mantenido una conexión con el negocio del arte y el mundo del espectáculo, Nader orientó su formación académica hacia las finanzas, *“a los 18 años me di cuenta que podía potenciar mucho más mis negocios si complementaba mis aprendizajes con estudios superiores orientados a las inversiones, por ello, decidí estudiar finanzas en los Estados Unidos mientras continuaba lo que era uno de mis primeros emprendimientos; un modelo de promoción de artistas latinoamericanos posicionándolos en el mercado mundial a través de la publicación de libros y en importantes ferias de arte en Miami y otras ciudades de Estados Unidos”* apunta Nader.

George Alexander Nader

CEO Nader Enterprises



Foto: Fincas energéticas dedicadas a la producción de biomasa.
Dominican Energy Crops

Sin embargo, y mientras realizaba sus estudios en el exterior sobre inversiones, George Nader identifica una oportunidad de negocio en el sector inmobiliario, considerando que esto sería, con el crecimiento de la competitividad y el turismo en República Dominicana, un sector de franco desarrollo que contribuiría a su vez a promover a RD como destino, así que en 2004 realizó su primera inversión inmobiliaria, para apenas dos años luego, fundar Nader Enterprises, una firma emprendedora con un modelo de negocio basado en una participación proactiva en cada uno de los proyectos, empresas operativas e inversiones que surge con el propósito de organizar y consolidar sus diversos emprendimientos para aquellas fechas.

“También continuamos trabajando con todo lo que es pre-desarrollo de los proyectos turísticos en Miches, Samaná y Uvero Alto. Buscando una empresa de consultoría inmobiliaria para desarrolladores aquí en Santo Domingo me di cuenta de que no había una que llenara todas mis expectativas y nos asociamos con el Grupo 4S de México para ofrecer sus servicios en el país.”

Diversificación y Crecimiento

Las iniciativas de George A. Nader abarcan diversas áreas de inversión, y la diversificación ha sido un pilar fundamental de su estrategia. En el 2008, identifica la creciente necesidad de espacios de oficinas AAA en Santo Domingo, razón por la cual da inicio el desarrollo y construcción de una torre corporativa en Naco *“Cuando regresé al país ese año, ya traía la idea de desarrollar un REIT (Real Estate Investment Trust) que invirtiera y desarrollara propiedades comerciales para alquilar.”* Así también, Nader funda “Agremacon”, una empresa dedicada a la producción y comercialización de materiales de construcción para atender la creciente demanda en el país impulsada por el crecimiento económico de los últimos años.

“Hoy, quince años después de aquella primera inversión inmobiliaria en 2004, puedo afirmar con convicción que República Dominicana mantiene el potencial para continuar y acelerar su desarrollo, pero

dependerá de la voluntad empresarial, social y gubernamental, el poder trabajar de manera conjunta para crear y aprovechar un “círculo virtuoso” en el que logremos tener más inversión, producción, empleo, ingresos, consumo, ahorros y, por lo tanto, mayor y mejor crecimiento económico”, afirma Nader.

Nader Enterprises

Es una empresa de inversión, desarrollo y gestión de activos con un enfoque prioritario en el sector inmobiliario.



El proceso de identificar oportunidades de inversión y desarrollar nuevos proyectos es una constante en la vida de Nader, y más recientemente, en el marco de buscar opciones para suplir las necesidades de combustibles renovables para grandes industrias, e incluso, previendo las necesidades futuras de producción de energía limpia a partir de ello, funda

“Dominican Energy Crops” en el 2014, una empresa forestal dedicada a la producción de biomasa; en 2015 inició el desarrollo de la plaza “City Centre San Isidro” a través de un Fideicomiso, la cual comenzó a operar en el 2018, y a finales de ese mismo año, comenzó la construcción de THRIVE, un espacio de coworking y oficinas flexibles en Blue Mall Santo Domingo, con la que espera convertirse en la operadora de espacios de oficinas flexibles y coworking más grande del país.

Entonces, ¿Emprendedor o Empresario?

Luego de repasar su experiencia profesional, nos quedaba preguntarle a George A. Nader si actualmente se sentía emprendedor o empresario, y su respuesta fue inequívoca, nos asegura que se considera un poco de ambos, ya que, a pesar de dirigir empresas ya operativas y consolidadas, siempre está buscando y promoviendo nuevas oportunidades, llevando a cabo el desarrollo de algo nuevo para emprender una vez más.

“Me dedico a identificar oportunidades de negocios, estructurar la inversión y luego desarrollar estas oportunidades para que se conviertan en empresas operativas de gran impacto, y que, en este proceso, se instale un equipo gerencial y operativo que lleve el día a día de estas empresas. Dentro de este proceso hay una parte de emprendimiento y otra de empresario. En mi opinión, un empresario es la evolución de un emprendedor que ya comienza a jugar un rol distinto.”



THRIVE: su más reciente desarrollo

Al conversar sobre su proyecto THRIVE, Nader apunta que cada vez son más los espacios compartidos -Coworking- que se han establecido como una opción, no sólo para emprendedores y freelancers, sino también para empresas establecidas que están recurriendo a este modelo de administración delegada, lo que les permite concentrarse en su core business, dejando a un tercero la operación de las instalaciones y sus servicios generales. Con esto hablamos de un nuevo ecosistema para la innovación empresarial, de la cual Nader se refiere al respecto, *“Los co-working son espacios innovadores que están proliferando alrededor del mundo y en RD no será la excepción. Estos espacios cuentan con una mezcla de oficinas privadas y de espacios “públicos” que permiten que los miembros de estas comunidades puedan tener flexibilidad, son más costo-eficiente con sus necesidades de espacio de trabajo y les brinda la oportunidad de relacionarse y expandir su network.”*

Desde su experiencia, Nader asegura que la propuesta de espacio compartido generará impacto positivo para quienes tomen esta alternativa al emprender proyectos y conducir sus empresas bajo este innovador ecosistema de trabajo. También acota que en THRIVE, se facilita un espacio a sus miembros para la construcción de su propia visión y que esta es una forma de aportar al talento de emprendedores en el país, *“Este tipo de espacios permite ofrecer un entorno que invita a producir mientras nuestros miembros comparten y amplían la red de contactos, ya sea una persona o un equipo de 50. Este es un espacio dinámico, flexible y práctico que estimula el pensamiento emprendedor, creativo e innovador.”*

En este sentido al consultarle sobre THRIVE, Nader refiere que es una propuesta para los que buscan todo en un solo lugar, sin tener que invertir ni preocuparse por otra cosa que no sea trabajar en su propio negocio, así como para quienes les sea de interés formar parte de una comunidad de personas con objetivos comunes. Este tipo de espacios facilitan el desarrollo de proyectos profesionales de manera independiente, a la vez que podrían fomentar proyectos conjuntos.



Foto: George Nader
Proyecto THRIVE



Diamond Lounge

"The ultimate airport experience"

Disfruta durante tus viajes de la privacidad y confort que te ofrece **El Diamond Lounge** en el Aeropuerto Internacional de Las Américas, una experiencia de servicio VIP al más alto nivel. Un espacio ideado para el viajero que disfruta de la privacidad y las atenciones dedicadas desde el proceso de reserva hasta su llegada, sin complicaciones.

TE OFRECEMOS:



- Atención personalizada a través del Diamond concierge



- Bocadillos variados cuidadosamente seleccionados



- Bebidas Premium variadas



- Parqueo VIP de Cortesía durante su viaje



- Smart TV con Cable



- WIFI



- Capacidad hasta para 5 personas



- Espacio flexible según sus necesidades
(reuniones privadas, presentaciones, etc.)



**Emprendedor y
Empresario**
son dos
sombreros que
siempre tendré
puestos.



“Nuestra visión es convertirnos en una plataforma de crecimiento, impacto positivo y promoción del sector empresarial dominicano. THRIVE está disponible tanto para emprendedores como para empresas establecidas que buscan innovar en la forma de desarrollar sus proyectos y negocios, que quieren colaborar y ser parte de una comunidad. Queremos aumentar la productividad y la calidad de vida de cada uno de nuestros miembros”, apunta Nader

THRIVE ofrece planes a través de distintos tipos de membresía, desde oficinas virtuales hasta oficinas privadas con recepción de correspondencias, servicios críticos para empresas como: contabilidad, servicios financieros, recursos humanos, y servicios logísticos como accesos al área social, salones de conferencias con tecnología de punta, tanto para el uso de miembros como de terceros.

THRIVE está disponible para sus miembros 24 horas al día y con todas las facilidades de Blue Mall y de la seguridad de la torre de oficinas. *“Estamos creando un ambiente para que nuestros miembros interactúen y que por esta interacción puedan crear oportunidades de negocios entre ellos”, ratificó Nader.*

Mientras la rigidez de los espacios corporativos tratan de adaptarse a la nueva realidad de las generaciones que dominan el ámbito laboral, cada vez son más las organizaciones que requieren de agilidad para responder adecuadamente a sus necesidades laborales y de mercado, disminuir sus costos de operación, lograr esquemas comerciales más atractivos en cuanto al uso del espacio inmobiliario, ganar flexibilidad en sus procesos de expansión o

contracción, bien sea de ampliación por crecimiento o de reducción por efectos de la volatilidad del mercado. Pero no solo hay una condición económica, también la hay de carácter social y psicológico; cuando las empresas quieren generar ambientes de trabajo que atraigan y retengan talento a través de su diseño y servicios.

Los espacios de coworking también son una respuesta efectiva en países con un crecimiento económico que atrae nuevos actores, pues representan una opción ideal para la instalación rápida y costo/eficiente

de una operación local para emprendedores y empresas transnacionales que inician operaciones en un nuevo país.

George A. Nader afirma que emprender en República Dominicana tiene muchos retos y que desde THRIVE apoyarán a fortalecer al ecosistema de emprendimiento local. Aparte de proveer un espacio como el que han creado, ofrecerán programas de formación, charlas, mentorías y eventos para la presentación de emprendimientos a su red de inversionistas.

Es así como este joven dominicano desea impactar positivamente a la comunidad de emprendedores y empresarios de República Dominicana, convirtiendo su proyecto THRIVE en una plataforma para que sus miembros puedan tener todas las herramientas que necesitan y hacer crecer sus negocios y por ende al país.



George Alexander Nader tiene 34 años, graduado en el 2006 de Bentley University con licenciatura en Finanzas Corporativas y Contabilidad. Así también, ha participado anualmente en programas de educación ejecutiva, principalmente enfocados en desarrollo inmobiliario e inversiones de capital privado en Harvard Business School, Massachusetts Institute of Technology, Cornell University y New York University, entre otras. Luego de trabajar como analista financiero en un banco de inversión en Nueva York enfocado en fusiones y adquisiciones de empresas y asesoría financiera y estratégica en América Latina, funda Nader Enterprises, empresa dedicada a la inversión, el desarrollo y la gestión de activos en distintos sectores de la economía nacional.



MIPYMES

El grupo de empresarios más importante
que tiene la República Dominicana

En esta edición de emprendedores y empresarios traemos a nuestros lectores las opiniones y reflexiones de Ignacio Méndez, Viceministro de Fomento a las MIPYMES del Ministerio de Industria y Comercio (MICM), quien destaca la importancia de los grandes aportes que hacen las MIPYMES al país.

Más de un millón y medio de empresas en el país corresponden a lo que podemos clasificar como micro, pequeña o mediana empresa, representando así el cúmulo más importante generador de empleo en el país y dinamizadores de la economía nacional.

El Ministerio de Industria y Comercio, a través de su Viceministerio de Fomento a las MIPYMES procura desarrollar este sector de forma sostenible, incidiendo positivamente en el incremento de su productividad y competitividad, esto mediante la formulación y aplicación de políticas públicas orientadas a emprendedores, micro, pequeños, medianos empresarios, que hacen vida en este ecosistema empresarial. Parte del trabajo avanzado en apoyo a este sector, ha estado en el desarrollo de políticas y estrategias, entre ellas y a modo de ejemplo, la apertura del portal **www.formalizate.gob.do**, donde en tan solo siete pasos se logra obtener identidad jurídica ante el Estado para contar con derechos y con deberes tanto comerciales como mercantiles, *“Una empresa que se legaliza tiene identidad y seriedad al momento de hacer negocios y genera confianza a sus clientes y seguridad a sus trabajadores, las MIPYMES aportan actualmente un 38.6% al producto Interno bruto del país, además de que son el 99% del tejido empresarial. Si el 38.6% del PIB lo aportan aquellas MIPYMES que están formalizadas, imagínese si se sumaran aquellas que son informales, obviamente, el aporte sería mucho mayor”* enfatizó el viceministro Méndez.

Ignacio Méndez

Viceministro de Fomento a las MIPYMES del
Ministerio de Industria y Comercio (MICM)

En el presente, las MIPYMES cuenta con 14 centros de formación, estos ofrecen capacitación, asesoría empresarial, asistencia técnica de expertos en distintas áreas de producción y asociación con otros negocios, herramientas de soporte para adquirir mejores prácticas y conseguir buenos consejos para el progreso de las iniciativas de quienes emprenden una empresa en la República Dominicana, y se espera que en este 2019 se llegue a un total de 24 centros de esta naturaleza. *“Para aplicar a los programas, los emprendedores pueden acudir a cualquiera de los centros que se encuentran en toda la geografía nacional, tal es el caso de Barna Business School, la Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra (PUCMM), Instituto Tecnológico de Santo Domingo (INTEC), Cámara de Comercio de Puerto Plata, Universidad ISA en Santiago, Universidad Autónoma de Santo Domingo (UASD) recintos de Hato Mayor, La Altagracia y Santo Domingo; Universidad Católica, Tecnológica del Cibao (UCATECI), Universidad Católica Nordestana (UCNE) y en la Universidad Nacional Pedro Henríquez Ureña (UNPHU).”* Comenta el Viceministro.

En lo que respecta a créditos para emprendedores, desde el 2013 se trabaja con la ley de Garantías Mobiliarias la cual permitirá que las MIPYMES tengan mayor acceso a crédito formal, dicha ley está siendo evaluada por la Cámara de Diputados lo cual aumentará los niveles de bancarización de las MIPYMES y mejora de condiciones en el financiamiento. *“Esta iniciativa es la joya de la corona, porque será el proyecto que más impacto tendrá en el financiamiento a los comercios dominicanos, debido a que permitirá que el sistema bancario tome en garantía bienes que las regulaciones actuales impide”,* enfatizó Ignacio Méndez.

El manejo cercano de su entorno es una de las ventajas que tienen las MIPYMES, pues cabe destacar que la cercanía con sus clientes les posibilita conocer con mayor facilidad sus necesidades y ofrecer un servicio más personalizado, e incluso, establecer relaciones personales y de apego con sus usuarios. Una vez conocido el negocio, la vinculación frecuente del cliente con la MIPYME se hace más sencilla que con una gran empresa. *“Por su tamaño y su*



estructura más sencilla, tienen una mayor habilidad para adaptarse a los cambios. Además conocen las variaciones en el mercado antes que nadie. De hecho, tendrán mayor capacidad para reducir su oferta en momentos en los que no haya la demanda habitual” apunta el viceministro.

En otro orden de ideas, acota el viceministro, *“Las MIPYMES tienen mayor facilidad para detectar y aprovechar pequeños nichos de mercado. Siempre que tenga los ojos bien abiertos, una MIPYME tendrá mayor capacidad para detectar y satisfacer necesidades muy específicas de sus clientes, cosa que una gran empresa, puede tardar en detectar o no detectar en lo absoluto, o no tendrá interés en cubrir al resultar un bocado demasiado pequeño para ella”,* afirma Méndez.

Con respecto del crecimiento de MIPYMES nos apunta el viceministro que, *“La tasa de crecimiento de las microempresas ha venido siendo la más altas de todos los tipos de empresas en RD... el problema es que el 90% son informales y no se tienen registros. Actualmente estamos recopilando las informaciones de todas las Cámaras de Comercio para tener estadísticas de las empresas con registro mercantil según su tamaño.”*

**CUARTA SEMANA MIPYMES:
IMPUSANDO LA INNOVACIÓN**

En términos de apreciar los resultados de la 4ta semana MIPYMES, el viceministro Méndez nos menciona que este es el evento empresarial y de emprendimiento más importante de República Dominicana, organizado por el Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes (MICM), a través del Viceministerio que preside.

MIPYMES
cuenta con
14
centros de capacitación,
con la meta de llegar a
24
centros para este año
2019





ecosello

No es mensajería...
es conectar su cadena de valor de forma sostenible.

www.ecomensajeria.com.do
@ecomensajeriard
809-363-8732



Un mundo mejor en cada entrega!



El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) fue la Institución invitada de honor, con la cual, el MICM tiene una alianza estratégica para implementar el “Programa de Fortalecimiento del Proceso de Gestión de la Innovación en Pequeñas y Medianas Empresas (INNÓVATE)”. En su cuarta versión, esta semana tuvo como tema central “Impulsando la Innovación en las Mipymes y Emprendedores”, con la finalidad de desarrollar una estrategia integral para fomentar las MIPYMES y demostrar que toda empresa tiene potencial para implementar las innovaciones que le permitan ser más competitivas en los mercados nacionales e internacionales.

Ignacio Méndez resume esta actividad comentando que, “Es el espacio para que el sector empresarial y los emprendedores encuentren oportunidades y soluciones orientadas al desarrollo integral de su negocio. Dentro de los servicios proporcionados en el evento se citan: Innóvate, Formalízate, Internacionalízate, Diseño y construcción de páginas webs, Asesoría en marketing digital, Geolocalización de negocios, Financiamientos, Exhibición de productos artesanales, Foros temáticos, Charlas, Conferencias y Talleres con expertos en la industria, Capacitación y Consultoría empresarial a través de los Centros Mipymes, Identificación de oportunidades comerciales con grandes empresas, Actividades de emprendimiento (The Pitch y Aprender para Emprender), Desayunos empresariales, entre otras actividades para el fomento y desarrollo del sector.”

Con el apoyo de socios estratégicos del Ministerio durante la Semana Mipymes como Google, Microsoft, Facebook y Claro, se impartieron charlas dirigidas a las Mipymes en temas de Transformación Digital. Además, se ofrecieron servicios a las Mipymes como creación de páginas web, asesorías en redes sociales, creación de tarjetas de presentación, creación de logos, geolocalización de negocios y vinculaciones. Con estos servicios se atendieron 349 clientes para un total de 855 servicios ofrecidos.

Exposición de Artesanías: Se apreció el potencial creativo de los emprendedores de artesanía con más de 500 productos artesanales de 20 asociaciones de artesanos, duplicando sus ventas en relación al año 2017, al mismo tiempo en el programa OVOP estuvieron participando 10 productores de las provincias del Seibo y Monte Cristi de diferentes sectores productivos tales como; artesanías, bisuterías, productos apícolas y la representación del sector turístico de Monte Cristi, tanto de la parte ecológica como histórica. Al final de jornada de la feria, los representantes de las mesas tanto de artesanía como OVOP arrojaron un total de venta estimada de RD\$270,225.00 logrando así cumplir con las metas planteadas en la planificación de estas dos actividades.

The Pitch RD: En la Semana Mipymes 2018, The Pitch RD, un programa para crear conexiones de valor entre los emprendedores y los mentores participantes, brindar asistencia técnica a

los emprendedores y otorgar capital semilla, recibió la aplicación de 28 proyectos, de los cuales 12 fueron elegidos para recibir mentoría y capacitación. En las mejoras de estos proyectos dieron asistencia 8 profesionales que brindaron mentorías y se concluyó el programa con la premiación de 3 proyectos los cuales recibieron el capital semilla no reembolsable por un monto de RD\$50,000 c/u.

Rueda de Negocios: Durante la 4ta Semana Mipymes en la Rueda de Negocios fueron registradas 122 Mipymes, las cuales presentaron sus productos o servicios a 13 entidades conformadas por grandes empresas e instituciones públicas con un gran potencial de compras, representando esto una gran oportunidad para las Mipymes que formaron parte del evento.

Formalízate: El servicio fue ofrecido a 110 interesados en formalizarse y conocer las implicaciones, obligaciones y ventajas de este proceso de mano de las diferentes instituciones que intervienen en el proceso. Adicionalmente, se brindó el servicio “Internacionalízate” a 39 interesados que buscaban exportar sus productos o servicios.

Innovación: Como parte de los servicios del ecosistema de innovación, fueron ofrecidos los servicios de: Mejora de producto, Aplicación de normas de Calidad, Rediseño de Producto, Análisis de Laboratorio y Etiquetado Nutricional, para lo cual, 61 empresas del sector fueron



evaluadas y seleccionadas para recibir las herramientas y asistencias técnicas necesarias para corregir, mejorar y elevar la calidad de sus productos.

Asimismo, 96 empresas recibieron asistencia técnica para la creación o mejora de la presencia en el mercado de estas, trabajando así para crear o mejorar su imagen empresarial, canales de comunicación como páginas Web y otras aplicaciones de redes sociales, además de asistencia técnica en diversas tecnologías como la geolocalización. Esta iniciativa forma parte del proyecto de Fortalecimiento del Proceso de Gestión de Innovación en Pequeñas y Medianas Empresas (Innóvate) que lleva a cabo el Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes (MICM) y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

*...con el apoyo de socios estratégicos del Ministerio durante la Semana Mipymes como **Google, Microsoft, Facebook y Claro**, se impartieron charlas dirigidas a las Mipymes en temas de Transformación Digital*

Aprender para emprender: Alrededor de 955 estudiantes y más de 100 profesores de 28 escuelas y liceos de Santo Domingo participaron en las conferencias del Programa, realizado con la colaboración del Ministerio de Educación y Cree Banreservas, cuyo objetivo es capacitar a estudiantes preuniversitarios sobre finanzas personales y emprendimiento a través de la educación.

Torneo El Plan: En esta edición se celebró la 2da. Versión del Torneo "El Plan", una propuesta innovadora para generar espacios de aprendizaje enfocados al emprendimiento y utilizando la

metodología de "Aprender Jugando." Este torneo contó con la participación de 144 estudiantes de educación media entre 15 y 17 años de distintos centros educativos del país, los ganadores del primer lugar fueron del colegio Comunidad Educativa Lux Mundi, los cuales representarán el país en la Olimpiada Internacional de Emprendimiento, a celebrarse en la ciudad de Santiago de Chile con el apoyo del Ministerio de Industria y Comercio y

Mipymes, del programa Cree Banreservas y el Centro Gerencial Meta. Este evento promueve el desarrollo de Mipymes a través de la vinculación con posibles aliados o clientes estratégicos, facilitando el fortalecimiento de alianzas comerciales entre los mismos y a su vez propiciando un ambiente de asociación y negocios entre empresas nacionales e internacionales, organismos gubernamentales, organismos financieros e inversionistas potenciales.





Thony Da Silva Romero

Consultor Internacional en
Estrategia y Comunicación
Empresarial – Socio de PIZZOLANTE

DE EMPRENDEDOR A EMPRESARIO HAY MÁS DE UN PASO

En el marco de una sociedad cada vez más compleja y exigente, sometida a los cambios vertiginosos de la cuarta revolución industrial, los cambios que experimentamos traen consigo nuevas condiciones que impactan sobre nuestro presente y futuro, creando con ello nuevas necesidades y deseos para usuarios y consumidores; razón por la cual, la tarea de identificar oportunidades de negocio, en estas nuevas realidades, resulta clave para emprender con éxito.

El emprendimiento es un término acuñado desde hace siglos para describir el incipiente proceso de instalación de un negocio. Hoy, según Peter Drucker, un emprendedor es quien aporta un valor diferencial al mercado cuando logra ser disruptivo, a través de una oferta innovadora, generando cambios relevantes en patrones, costumbres, esquemas y modelos de negocio, con un impacto transformador en la vida de la gente.

Hoy, el movimiento emprendedor representa a un colectivo que, sumergido en la investigación, diseño y creación de nuevas ofertas de valor, moldean nuestras vidas, mientras nos acercan a nuevas formas de hacer las cosas, de consumir o simplemente disfrutar, logrando así, satisfacer deseos y necesidades, algunas incluso que ni siquiera sabíamos que teníamos.

Todo empresario fue, en algún momento, un emprendedor. Muchas de las grandes empresas consolidadas hoy, fueron en su momento el esfuerzo de una persona, o un equipo, que creyó fervientemente que, a través de su trabajo y propuesta de valor, podían hacer una diferencia en el mercado. De hecho, hoy por hoy muchas organizaciones buscan que ese mismo espíritu emprendedor viva dentro de la empresa como parte de una cultura que propicie la renovación constante, innovación y cambio, al compás de este mundo cambiante.

Todo emprendedor es, en el fondo, un buen observador, capaz de analizar la realidad que le rodea desde una perspectiva diferente a la habitual, lo que le permite identificar oportunidades para satisfacer esas crecientes necesidades y deseos de la sociedad a través de una oferta innovadora y disruptiva. Pero no basta con ello; poner a andar un emprendimiento y transformarlo en empresa, requerirá de mucho más para hacerlo viable. Será necesario crear puentes, comunicar, cooperar, generar relaciones, levantar capital, estructurar y liderar un equipo de trabajo excepcional, asegurar un plan de negocios consistente, mantener una clara visión, y sobre todo perseverar, perseverar y perseverar.

Así también, todo emprendedor deberá considerar que para hacer sostenible su iniciativa, deberá estar atento a los crecientes riesgos del entorno de negocios, ocupado de diseñar una adecuada estructura de gestión, mientras construye una identidad y cultura fundamentada en una clara filosofía de gestión que le de piso a la comunicación de su emprendimiento, y sobre todo, deberá procurar alinearse a las expectativas de comportamiento e involucramiento que la sociedad pueda tener sobre su negocio, consciente así de sus impactos.

Emprender requiere valentía, determinación y sacrificio; apostarse a sí mismo y a una idea que conecte con esa oportunidad adecuadamente analizada. Dar el primer paso implica saber que la línea no será recta, y la flexibilidad y capacidad de recalibrar la estrategia en el tiempo, ajustándola a las nuevas realidades por enfrentar, será parte del éxito que todo emprendedor desea y busca, en beneficio propio, y de aquéllos en quien busca impactar positivamente.

Jorge Mancebo

AVISOR TECHNOLOGIES/ soluciones de recaudo electrónico de cuentas, facturas y pagos en línea y **SENDIU/** soluciones de SMS inteligente.

...

Jorge Mancebo ha pasado los últimos años trabajando en la industria de las telecomunicaciones, directamente en el área comercial, lo cual le permitió desarrollar muy buenas relaciones con clientes del segmento corporativo.

Actualmente trabaja en dos emprendimientos en el área de la tecnología y el comercio electrónico, el primero es **Avisor Technologies**, donde ofrece una solución llamada eCollect que brinda soluciones de recaudo electrónico de cuentas, facturas y pagos en línea; el negocio surgió de la necesidad de una solución en medios de pagos para las empresas que le permitieran a los usuarios sufragar sus productos o servicios en línea.

El segundo emprendimiento de Jorge Mancebo es **SENDIU**, una empresa que ofrece soluciones de SMS inteligente, un servicio de mini mensajes para el segmento corporativo como bancos, aseguradoras, retail, entre otras industrias, con una gran aceptación en el mercado, "los clientes hacen uso de nuestros productos para tener una comunicación más cercana y efectiva con sus clientes y lo utilizan para sus campañas de mercadeo, cobros y otros tipos de notificaciones, el SMS es un mensaje de texto de 160 caracteres, y esta plataforma le permite al cliente incluir dentro del mensaje, documentos, que pueden ser contratos, pólizas, facturas, boletos, imágenes o enlaces a páginas o formularios y una de las cosas más importantes, es que la empresa puede saber cuándo el usuario al que envió el mensaje recibió y abrió el documento."

Emprender para Jorge mancebo ha sido una decisión de vida que trae consigo un sin número de retos inesperados y un gran nivel de responsabilidad; desde tener claro el plan o proyecto, hasta saber las fuentes de donde saldrán los recursos, la pasión para despegar y la paciencia para esperar, y por supuesto, no tenerle miedo al cambio.

Instagram: [@sendiurd](#)
Facebook: [@sendiuRD](#)
Twitter: [@SENDIUrd](#)
<http://www.sendiu.net/>



PAOLA MASSIEL SANTANA MATEO

MATTERNET/ sistema de transporte con drones.

...

Paola Santana es empresaria, abogada, experta en políticas públicas y cofundadora desde el 2011 de **Matternet**, una empresa tecnológica pionera que desarrolla y fabrica una red de drones autónomos destinados para el transporte y logística en Silicon Valley, con la capacidad de llevar pequeñas mercancías en recorridos de hasta 20 o 30 kilómetros a zonas de acceso limitado, utilizada también por la OMS y UNICEF para el traslado de medicamentos y ayuda humanitaria.

Paola ha revolucionado la tecnología en la forma de gestionar entregas de manera atrevida e innovadora logrando posicionarse donde pocos llegan, es una emprendedora que nació para crear.

Un sueño hecho realidad que tomó aproximadamente 7 años en consolidarse, dando paso a un segundo emprendimiento **Social Glass** una plataforma digital que ofrece desarrollos de software para dar servicios inteligentes similares a los de Amazon aplicado a compras de estado, transformando gobiernos en entidades de alto rendimiento. Paola Santana es una emprendedora dominicana que no pierde su sencillez en medio de su inspiradora y exitosa trayectoria.

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/paolasantanam/>
Website: www.social.glass y mtrr.net
Instagram: [@paolasantanm](#)



MICHAEL SANTOS

Piloto de RD más cerca de la F1

Con tan solo 16 años Michael Santos Jr., es el único dominicano que tiene puntos de La Federación Internacional del Automóvil (FIA) para la Superlicencia que permite a los pilotos de carreras tomar parte en los Grandes Premios de Fórmula 1.

Michael Santos en una ocasión, contando con apenas 5 años, acompañaba a su padre al Autódromo "Las Américas" (ahora Sunix), en las prácticas para el campeonato nacional de Drift y un buen amigo llamado Riandy Helena le dio una vuelta en su auto... una sonrisa se le dibujó en la cara e inmediatamente nació su amor hacia el deporte de motor. De ahí en adelante ha cosechado importantes reconocimientos representando a República Dominicana:

En el año 2011 se hace Campeón DAI Trofeo categoría Bambini Kart (Campeonato de Alemania, Austria y Alemania), 2014 Campeón ADAC Copa de Kartismo categoría Bambini Kart (Campeonato Sur Alemán), 2016 Campeón DAI Trofeo categoría OK Junior Kart, 2017 Campeón Europeo Trofeo REMUS para carros tipo Fórmula, categoría Fórmula 4 Trofeo, 2018, 3ro en la FIA Fórmula 4 NACAM de México, 2018 Abril fue reconocido por el Ayuntamiento de La Romana como Joven meritorio, 2018 Octubre fue reconocido por el Cónsul General de la República Dominicana en Alemania, Lic. Ramón Carreño por sus logros en la Fórmula 4 en México 2018 Noviembre.

Michael Santos es el candidato más joven para el "Premio Internacional al Emigrante Dominicano, Sr. Oscar de la Renta 2018"

Recibe a diario el apoyo emocional de sus seguidores, crece su posicionamiento como imagen y el apoyo a sus campañas de Crowdfunding, actualmente es parte de una campaña de seguridad vial con Sol Petroleum de República Dominicana, donde se dan consejos para mejorar la forma de conducir en nuestro país y reducir los frecuentes siniestros.

Michael Santos Jr. tiene proyectado para este año la participación en la FIA Fórmula 3 Europea, la cual es el penúltimo peldaño antes de llegar a la Fórmula 1 y es visto mundialmente por más de 70 millones de personas por televisión.

Instagram: [@santasm_r](#)
Youtube: [Michael Santos oficial](#)
Facebook: [Michael Santos Junior](#)

Indira Marielis Ramos

Línea Cosmética para el cuidado del cabello

HAIR PLUS



Indira Ramos es una estudiante de medicina que tras un accidente en el que superó la muerte, vio la oportunidad de convertir una tragedia en superación. En su necesidad de recuperar su cabellera comenzó a realizar pruebas con elementos orgánicos y al cabo de algunas cuantas logró recobrarla hermosa fuerte y sana. Su emprendimiento nace de la intención de ayudar a otras mujeres que tuvieran problemas similares al de ella (caída del cabello y sin crecimiento) por lo que se planteó producir una línea de cosméticos naturales para el cuidado del cabello conformada por shampoos, acondicionadores, jaleas, ampollas, sueros para la caída entre otros productos con excelentes resultados llamada **HAIR PLUS**.

Indira es una joven emprendedora que lucha por lo que quiere y ha perseverado alcanzando el éxito que corrobora, cómo su sueño se hizo realidad, perseverante ante todo y con el deseo de ser diferente, de hacer cosas por sí misma y salir adelante, nos cuenta que para ella "la clave para tener éxito está en la creatividad, ser completamente ingenioso, porque es bueno recordar que casi todo lo que podemos imaginar esta creado en el mundo, pero siempre hay cosas que se pueden hacer mucho mejor, con nuestro propio toque".

Los productos HAIR PLUS comienzan a ser reconocidos y las usuarias que los consumen, a medida que comprueban los resultados, le propician fama y seguidores, "somos pioneros en la química cosmética para el cabello en nuestro país, ofrecemos productos de bajo costo al alcance de toda clase social" apunta Indira.

Hair Plus cuenta con 25 productos diferentes, incluyendo la línea Afro Plus diseñada para el pelo rizo natural, libre de parabenos, formol y siliconas, comercializados en todo el territorio de la República Dominicana, pero también en: México, Colombia, Puerto Rico, Panamá y Estados Unidos.

Para Indira la consolidación de su éxito está en la Fe en Dios, y el amor que le pone a cada producto con la certeza de que HAIR PLUS en 5 años se convertirá en una marca país.

Instagram: [@hairplusrd](#), [@afroplusrd](#)
Facebook: [@hairplusrd](#)
www.hairplus.com.do



Encuentra en
Nuestras Ediciones
la combinación
de audio y video
llevada a papel con
**Realidad
Aumentada**



Descarga gratis desde tu App Store o
Play Store y disfruta.



ABRE LA APP



APÚNTATE



DISFRUTA





JAVIER BONNET

TANAMA, cambia la calidad de vida a las familias.

EL sueño que una vez tuvo de niño; se hizo realidad, Javier Bonnet creció imaginando un modelo de negocio para su vida que le permitiera ser dueño de su propio tiempo, gozar de libertad financiera pero sobretodo que fuese algo que pudiera disfrutar cada día.

Tanama es el nombre de su emprendimiento, un producto inmobiliario-hotelerero que propone “cambiar la calidad de vida de las familias a nivel mundial”, permitiendo a las familias de clase media la flexibilidad de vivir en cualquier parte del mundo con solo adquirir una vivienda a través de Tanama.

La idea se trata de viviendas con servicios hoteleros de categoría, en las ciudades más atractivas del mundo, cuya sombrilla de seguridad es un régimen de condominio estructurado mercadológicamente para generar plusvalía y obtener una alta rentabilidad en cada locación.

Javier Bonnet ha tenido una idea firme “visualizar, luego hacer, hacer y seguir haciendo sobrepasando todos los obstáculos que pudieren surgir, como clave de éxito, que además solo se logra si haces lo que te apasiona, pues de lo contrario las piedras del camino se llevarán tu energía eventualmente”. Afirma que para él “la vida es una escalera compuesta de infinito aprendizaje, cada escalón de estancamiento es para refinarte en tus pasos para subir al próximo”.

Su visión a cinco años es la expansión global de su producto inmobiliario-hotelerero y el impacto financiero positivo a miles de familias; asegura que el valor que diferencia su empresa es el entendimiento del mercado global al año 2045; y cuenta para ello con sus activos más preciados: el equipo que conforma su empresa, sus mentores, la agilidad en la toma de decisiones y el know-how. Su emprendimiento tiene sus bases en “la Lectura, Confianza, Paciencia, Intuición y Coraje”.

Instagram: @javierbonnet

Misael Encarnación

Credifact SRL y Casa Armes SRL.

Misael Encarnación es graduado como doctor en medicina, desde pequeño siempre tuvo la inquietud de hacer negocios, importaba o revendía cualquier tipo de mercancía que encontraba de oportunidad, empezó más adelante a organizar eventos con un grupo de amigos “me gradué como doctor en medicina, pero nunca la ejercí, así que el camino a iniciar mis propios proyectos fue casi obligatorio, ya que esta carrera no es compatible con ninguna otra actividad”.

La idea de construir su propia empresa surgió antes de graduarse de médico, realizaba varias actividades durante la universidad, era promotor de eventos, importaba equipos odontológicos, vehículos, repuestos, etc. “Al terminar la carrera empecé a prepararme para los exámenes de reválida del título de medicina en los Estados Unidos, pero en el trayecto siguieron creciendo las oportunidades y decidí abandonar la medicina para dedicarme por completo a los negocios. Mis actividades en inicio eran informales y luego ya fueron tomando más carácter, teniendo que constituir empresas y demás”.

La idea de negocio sobre el cual está trabajando Misael Encarnación está orientada en la la operación de dos empresas Credifact SRL y Casa Armes SRL, además trabaja en un proyecto del sector salud orientado a las madres gestantes y primeros años del infante.

*Credifact SRL (www.credifact.com.do) que ofrece soluciones de liquidez mediante la compra de las cuentas por cobrar (cesión de facturas), con enfoque en pequeñas y medianas empresas que suplen a grandes corporaciones, mejorando así su flujo de caja, ayudándoles a expandirse y crecer.

*Casa Armes SRL (www.casaarmes.com) dedicada a la importación, venta y distribución de equipos ferreteros, herramientas, maquinaria, tecnología y productos de mantenimiento. Enfocada al sector turístico y zonas francas.

www.credifact.com.do
www.casaarmes.com



VIRYI BALDERA

ENLAMOIDARD.COM



Viryi Baldera es Licenciada en Comunicación y Relaciones Públicas, graduada en la Universidad Católica Santo Domingo, su pasión: ¡la música! y poder conjugar esa pasión con la comunicación y las relaciones públicas nos comenta que es una experiencia maravillosa.

Su emprendimiento surgió en el 2014, cuando siendo colaboradora de la web ImagenesDominicanas.com apoyaba a través de sus escritos, el talento de nuestros artistas y figuras del entretenimiento. *“Lograr enlazar con los líderes de la agrupación salsera Chiquito Team Band -Chiquito y Enmanuel- fue primordial. Ellos, junto a su manager Isidro Aponte “Chichi” (ya fallecido) me dieron la oportunidad de trabajar el contenido de comunicación de su orquesta, en un momento crucial de su carrera tras la salida de tres de sus integrantes”*

Transcurrido el tiempo nos cuenta *“Supe que tenía el potencial para entregar lo mejor de mí, generando informaciones de interés para el público que le sigue. Pero nada hubiese sido posible sin el apoyo de buenos amigos colegas que el medio mismo ha puesto en el camino”*.

El gran desafío para Viryi Baldera fue formar parte del equipo de una de las principales figuras de nuestro ritmo, el legendario merengero, Johnny Ventura en el Festival Presidente, en la celebración de sus 60 años de trayectoria en la música.

Experiencias que germinaron en la conceptualización de su página web EnLaMoviadaRD.com, un peldaño gratificante en palabras de Viryi, pues siempre quiso tener una plataforma en la cual pudiese plasmar sus ideas y ofrecer informaciones de valor, manteniendo a sus seguidores actualizados con los principales temas sociales, deportivos, políticos, musicales, turísticos, etc. Su reto hacerla rentable y sustentable en el tiempo. *“Para mí la satisfacción de hacer lo que me gusta no tiene comparación alguna”*.

Viryibaldera@gmail.com | Tel. 829-557-1115
Facebook - Twitter - Instagram - [@ViryiBaldera](https://www.instagram.com/ViryiBaldera)



JOHANN BATTLE

JUGOS CARIBE



Johann Battle es un joven emprendedor, Ingeniero Industrial y actualmente Director de Operaciones en **Jugos Caribe**, su emprendimiento está basado en la producción y exportación de jugos naturales a los Estados Unidos. La idea se le ocurrió a raíz de apreciar la reacción de un amigo americano, que estaba de visita en República Dominicana y degustar un jugo de chinola casero; al verle tan sorprendido por lo delicioso que estaba y de manifestar que no era posible conseguir esa delicia en el mercado americano.

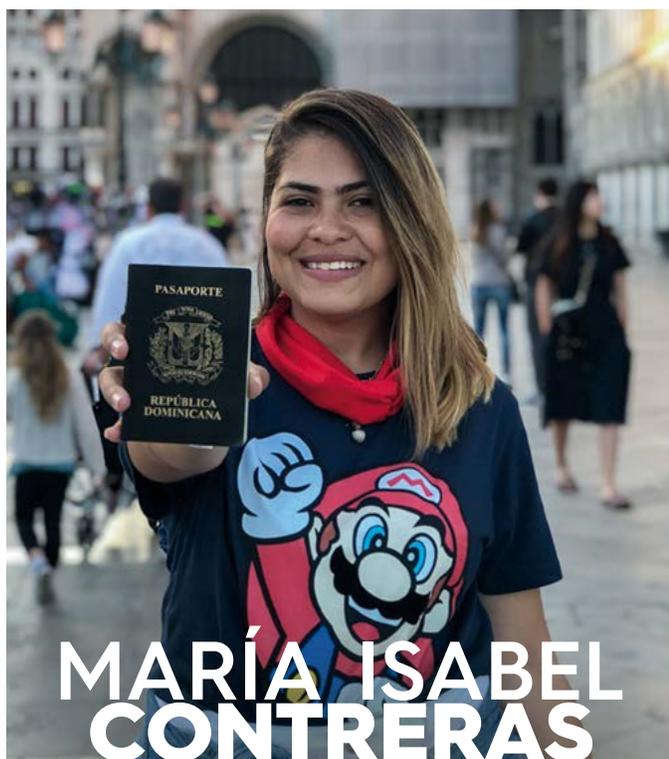
Desde **Jugos Caribe** se producen jugos completamente naturales con una vida útil prolongada, lo cual permite tener una distribución nacional e internacional. Son totalmente dominicanos, con alrededor de 30 productores locales, recogen manualmente las frutas en las provincias de Monte Plata, Azua, Barahona, Puerto Plata, Constanza, El Seibo, San Francisco de Macorís y Samaná (esta tres últimas para la recogida de chinola).

Johann Battle comenta que han incorporado en el mercado local una tecnología innovadora, mediante el prensado en frío, para mantener los nutrientes vivos e intactos, y el uso de tecnología HPP, que alarga la vida útil de los mismos hasta por cuatro meses si se mantienen refrigerados. Son productos saludables e increíblemente deliciosos.

El emprendimiento **Jugos Caribe**, surge como *“un puente para llevar los sabores de nuestra República Dominicana a Estados Unidos”*, afirma Johann Battle y tiene como principal fortaleza la flexibilidad de adaptarse a nuevas oportunidades y situaciones, enfocados en cómo darle la mejor experiencia al consumidor, y volverlos parte de su iniciativa, para lograr ser la marca dominicana de jugos naturales a nivel internacional. *“Queremos compartir los tesoros de nuestra isla con el mundo, y poner en alto nuestra bandera”*.

Instagram: [@jugoscaribe](https://www.instagram.com/jugoscaribe)
Facebook: [Caribe Jugo Natural](https://www.facebook.com/CaribeJugoNatural)





MARÍA ISABEL CONTRERAS

MOCHILERA POR EL MUNDO/ creación de contenido de viajes alternativos documentados



María Isabel Contreras, una dominicana, inspirada en España.

En la búsqueda del emprendimiento, María Isabel Contreras logró descubrir la inspiración que la sacaría de su zona de confort y llenaría su vida de mucha pasión hasta convertirla hoy día en su negocio: **Mochilera por el Mundo**.

Este emprendimiento de ser **Mochilera por el mundo** tiene sus cimientos en “poner el corazón en cada cosa que haga, después de ahí todo fluye y avanza”. Tal como ella afirma.

María Isabel se propone demostrar que aún viajando se puede transformar y llevar un mensaje de cambio para el mundo. Se convirtió en pionera de la creación y documentación de contenido de viajes alternativos, cree fielmente en que “no es solo quedarse en el país esperando a que los turistas de otros destinos vengan, es también salir a enamorarlos para que quieran visitar nuestro hermoso pedacito de tierra”. Desde hace ocho años, comparte experiencias en su perfil de Instagram, que alcanza casi 22 mil seguidores y que ofrece contenidos sobre turismo: destinos, viajes y estilos de vida.

Esta emprendedora afirma que sin proponérselo, también se convirtió en influencer de marcas importantes y en un referente para personas con intereses de viajar y conocer el mundo

Dejando el miedo y las excusas a un lado, con actitud siempre proactiva, María Isabel se ve a sí misma como una embajadora de República Dominicana. Para ella, el “éxito es ir alcanzando cada una de las metas que me he propuesto a corto y largo plazo. Es ver materializado todo lo que me llega a la cabeza”.

Instagram: [@mochileraporelmundo](#)
Facebook: [@Mochileraporelmundo](#)
mochileraporelmundo@gmail.com

KARINA CHEZ

Kaya Energy Group



Con el enfoque en seguir fomentando el emprendimiento y la energía renovable en nuestro país, Karina Chez es la actual presidenta de la Asociación para el Fomento de las Energías Renovables (ASOFER), y es CEO de Kaya Energy Group.

KAYA Energy Group es una empresa involucrada profundamente en la colaboración con la comunidad empresarial. De hecho, ha crecido al punto de convertirse en un modelo de liderazgo empresarial para el sector de las energías renovables en el Caribe al apoyar y ser parte de muchas de las asociaciones comerciales e industriales de gran importancia.

ASOFER busca enfocarse con responsabilidad para impulsar políticas públicas y privadas que empoderen a sus socios y ayuden a elevar el sector con resultados tangibles para sus empresas y la sociedad.

Karina Chez indica “mis emprendimientos se han enfocado en introducir una nueva idea o producto, lo cual es aún más riesgoso porque debes explicar al mercado qué eres, lograr que tu público reconozca que existe una necesidad y luego convencerlos de que tu emprendimiento es la solución. ¡Es un triple temor que te quita el sueño!”

Para esta reconocida emprendedora, Karina Chez el éxito se palpa todos los días con el simple hecho de saber que está trabajando en función de sus metas, impactando además, de manera positiva a la sociedad, considera que la visión de un emprendimiento, debe estar fundamentada en agregar valor al cliente y que eso se sienta consistentemente en la cadena de valor entera, así nos expresa “es imprescindible que las energías renovables constituyan una parte primordial del Pacto Eléctrico, desde los incentivos de la generación hasta el impacto en los usuarios”.

www.kayaenergy.com

Fb. [@kayaenergy](#)

Tw. [@KayaEnergy](#)



OLA VERDE

¡SÚMATE AL
CUIDADO DEL
PLANETA!





PALOMA PACHE

Agendas diseñadas para estimular el cumplimiento de logros / Campamentos de liderazgo y trabajo en equipo.



Paloma Pache se define a sí misma como una apasionada por lo que hace, es Psicóloga Industrial de profesión, Coach certificada y una emprendedora por vocación que ha sabido combinar y equilibrar de gran manera, su trabajo en el área de recursos humanos y su emprendimiento personal.

Paloma emprende, luego de planificar de forma estratégica su proyecto, un modelo de **Agendas diseñadas para estimular el cumplimiento de logros** en las personas, orgullosamente ya reúne tres años consecutivos en su negocio. Asimismo en el año 2017, junto a su actual socio decide dedicarse a la formación de capital humano en materia de marca personal y **campamentos de liderazgo y trabajo en equipo**.

Ambos emprendimientos fusionan la formación del personal a nivel de competencias blandas (liderazgo, trabajo en equipo, empoderamiento) y a su vez la motivación y el logro de metas.

Desde el punto de vista de Paloma, el emprendimiento nace del interés y el entusiasmo que se sienten al hacer algo que gusta empujado por una necesidad económica, opina que la clave para conseguir el éxito, depende de forma particular en cada persona, *“no obstante, definitivamente la disciplina y la perseverancia son elementos que ayudan a toda persona a llegar a donde desea estar. La disciplina porque te enfocas en dar los pasos necesarios para lograr la meta propuesta y la perseverancia porque te permite no desistir en el recorrido, aun con todo lo que se pueda presentar.”*

Paloma admite que el fracaso es el área donde *“aprendemos a ser mejores emprendedores”*; sin embargo, considera que el *“éxito es sentir orgullo por quien eres, por todo lo que has aprendido, por quien te has convertido y por lo que te propusiste a alcanzar de una manera justa contigo mismo”*. Su visión como emprendedora es seguir formándose e innovando para continuar robusteciendo cada uno de sus proyectos.

Instagram: [@palomapache](#)
[@teambuildingact](#)
palomapache@hotmail.com

Rocio Sánchez

SPEAKER / Consultora de programas de Aprendizajes



Rocio Sánchez es médico de profesión con especialización en Neuropsicología, trabajaba en el programa de Salud de una de las universidades más prestigiosas del país donde brindaba consultorías a distintas ONG's internacionales. Sin embargo desde hace 3 años decidió trabajar en su marca personal para alcanzar un sueño por realizar: dar y servir más como profesional, identificando un plan de acción más claro y definido para afianzar su emprendimiento y es así como su pasión la lleva a iniciar su preparación como Speaker, desempeñándose actualmente como **Consultora de programas de Aprendizajes** para organizaciones locales e internacionales.

Rocio Sánchez define que el impulso por su pasión, por tener claro su motivo, y tener la valentía para pagar el precio que tienen sus metas y sus sueños le permitió abandonar su trabajo tradicional para emprender, *“sabía que podría salirme bien o mal, perder tiempo, dinero y el precio de una decisión que afectaría a las personas más importantes en mi vida, estaba todo eso allí sin embargo la posibilidad de experimentar satisfacción, descubrir y sentir con orgullo de apostar todo para conquistar mi sueño se convirtió en la fuerza que energizaría todos mis días para continuar, nunca hay un momento perfecto, cuando se siente eso que quema el corazón, que no te deja dormir creando y planificando, esa es tu pasión diciéndote este es el momento. ¡No te hagas muchas preguntas y arranca!”*

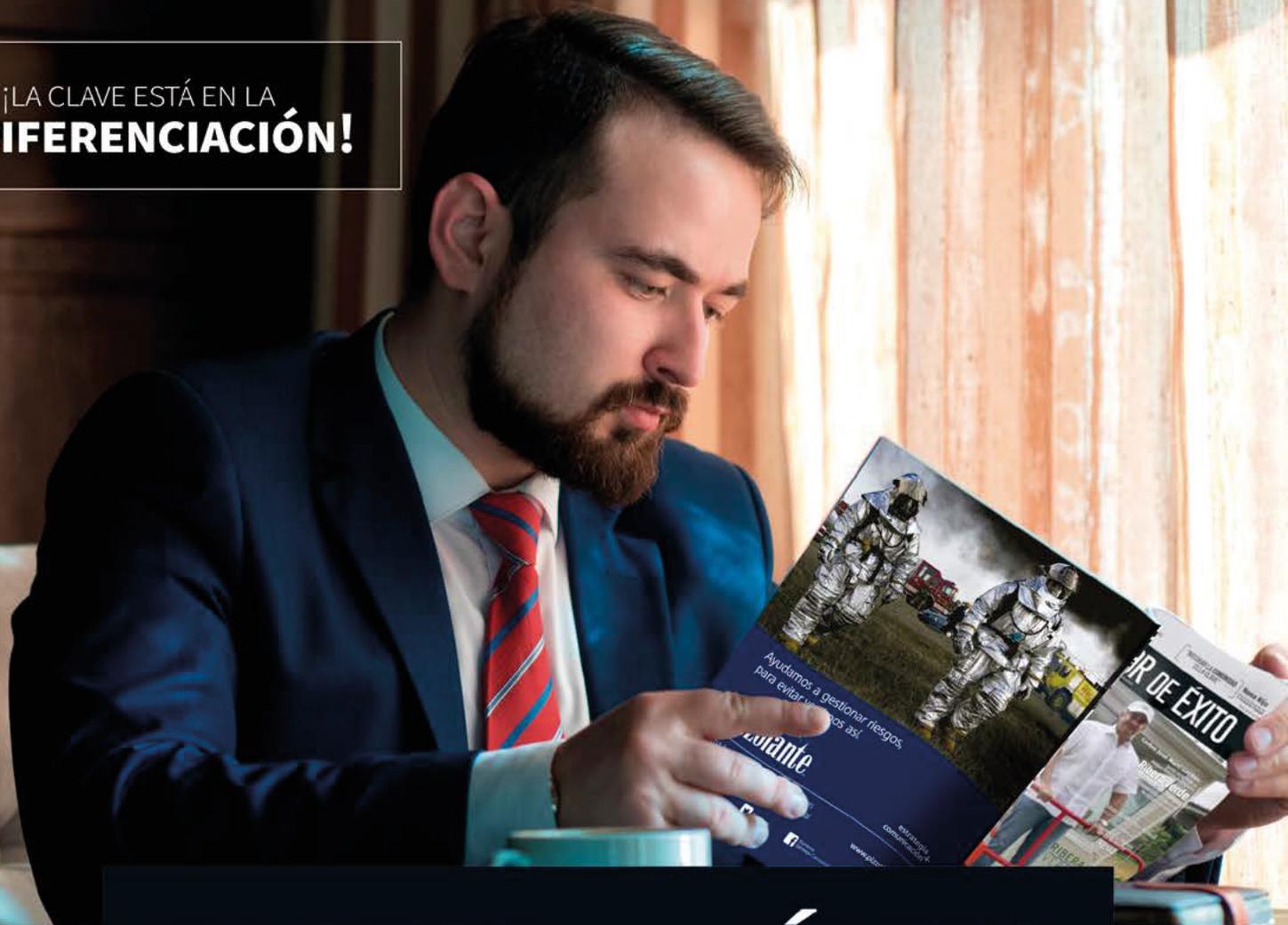
Rocio impacta vidas, con experiencia en el mercado nacional e internacional, con programas innovadores de aprendizajes apoyados en la ciencia; su más reciente conferencia *“Mujer verdaderamente Hermosa”* tuvo gran éxito, expone en ella la mentalidad y el auto concepto, del poder interior y de como éste se manifiesta por medio de la belleza interna de cada mujer. Su esencia está en lo que nos afirma: *“Humildad, para reconocer errores y controlar el ego y la gratitud, sólo un corazón agradecido puede vivir en abundancia”*.

Para Rocio las redes sociales son el impulso, acercamiento, promoción y networking para su emprendimiento: ser referente de programas innovadores de aprendizajes, escribir su libro y seguir impactando vidas tanto en el país como a nivel internacional.

rocio.michelle31@gmail.com
Instagram: [@rociomsan](#)



¡LA CLAVE ESTÁ EN LA
DIFERENCIACIÓN!



FACTOR DE ÉXITO

¡TE OFRECEMOS

LOS MEJORES TEMAS

CON EXCELENTES ARTICULISTAS Y TEMAS DE
LIDERAZGO, GERENCIA, ESTRATEGIAS Y NEGOCIOS

INFORMACIÓN DE INTERÉS!



VÍSANOS

 @revistafactordeexito

 @revistafde

 revista factor de éxito

www.revistafactordeexito.com



PEDRO BRACHE

Presidente del CONEP y Grupo Rica

“Los proyectos más increíbles y exitosos de este mundo han empezado como una idea en la cabeza de alguien. Hay que tener fe en nuestras ideas, pero sobre todo hay que tener fe en uno mismo”

Sobre Pedro Brache

Licenciado en Negocios con especialidad en Finanzas y Contabilidad en Syracuse University y maestría con especialidad en Mercadeo Internacional de la American University.

En 1989 comenzó a laborar en el Grupo Rica, trabajando en diferentes áreas y departamentos tanto de Pasteurizadora Rica como de las demás empresas que componen el Grupo. En 1999 fue nombrado Presidente Ejecutivo Corporativo, cargo que ejerce actualmente y desde el 2017 – 2019 ejerce como presidente del CONEP.

El señor Brache además es Presidente del Consejo de Directores de la Junta Agroempresarial (JAD), y miembro de los Consejos de Administración del Grupo Rica, del Grupo Popular, de la Cámara Americana de Comercio, de la Fundación Juan Ml. Taveras Rodríguez, Inc., y de la Fundación Rica.

CÉSAR DARGAM

Vicepresidente Ejecutivo del CONEP



“Emprender es creer y trabajar por convertir sueños en realidad. Es innovar, estar convencido de que con esfuerzo y perseverancia no hay límites. Las limitaciones solo existen en la mente de los que no creen en ellos mismos”

Sobre César R. Dargam

Licenciado en Derecho en la Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra, con Maestría en Derecho Francés, Europeo e Internacional de Negocios (LLM) en la Universidad Panthéon-Assas París II, en Francia.

Profesor de las asignaturas Legislación Económica y Derecho Comercial, en la Escuela de Derecho de la Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra, del Instituto de Educación Superior en Formación Diplomática y Consular “Dr. Eduardo Latorre” y de la Maestría en la Escuela de Graduados de Altos Estudios Estratégicos del Ministerio de Defensa. Fue Viceministro de Relaciones Exteriores para Asuntos Económicos y Negociaciones Comerciales.

Cesar Dargam es Socio Director del Área de Negocios Internacionales e Inversión Extranjera en Seibel, Dargam, Henríquez & Herrera. y es actualmente, el Vicepresidente Ejecutivo del Consejo Nacional de la Empresa Privada (CONEP).



CAMPOS DE MOYA

Presidente AIRD 2015-2018

“Una idea brillante es un buen comienzo, pero se requiere disciplina, capacidad de escuchar y negociar y flexibilidad para triunfar como emprendedor en esta era del conocimiento”

Sobre Campos de Moya

Recién graduado de Economía Agrícola en Texas A & M University fue contratado como Asistente del Agregado Agrícola de la Embajada de los Estados Unidos de cuya posición pasó a trabajar en Gulf and Western Americas Corporation, hoy Central Romana.

En 1986 fue designado Asistente Especial del Vicepresidente de la República y posteriormente fue nombrado Embajador Adscrito a la Cancillería.

Ha participado en los Consejos de: Grupo Financiero BHD, Agua Planeta Azul, Ingenio Cristóbal Colon, C.por A., CAEI, Listín Diario, Grupo Diario Libre, ProCom, Escogido Base Ball Club, entre otros.

Desde el año 2014 funge como Presidente de la Asociación de Industrias de la República Dominicana (AIRD). Igualmente, en ese período fue electo como Secretario del Consejo de Directores del CONEP, ocupando en la presente gestión el cargo de Primer Vicepresidente.

Fue Vicepresidente de Comunicaciones y Relaciones Institucionales de INICIA hasta diciembre de 2017. Actualmente es socio de Media Net Partners, gestor afiliado de INICIA en su plataforma de Medios y asesor senior de INICIA.

CIRCE ALMÁNZAR

Vicepresidenta Ejecutiva AIRD



“Lo reitero permanentemente: alcanzar el éxito requiere tener un plan, pero también requiere tener métodos para alcanzar las metas propuestas. Un emprendedor sin métodos claros dará tumbos y perderá el tiempo”

Sobre Circe Almánzar Melgen

Graduada con los más altos honores académicos en Derecho en la Universidad Iberoamericana (UNIBE). A los 23 años asumió el cargo de Directora Ejecutiva de la Asociación Nacional de Jóvenes Empresarios (ANJE).

Actualmente la Dra. Circe Almánzar ocupa la Vicepresidencia Ejecutiva de la Asociación de Industrias de la República Dominicana, Inc. (AIRD).

Promovió la aprobación de la Ley de Competitividad e Innovación Industrial que creó PROINDUSTRIA, aprobada en diciembre del 2007 y reformada en el 2014.

Ha publicado numerosos artículos de opinión y ha sido conferencista en diferentes foros nacionales e internacionales. Fue miembro del comité redactor del Código de Ética Empresarial y del Código de Ética Industrial, es coautora del libro de texto “El Régimen de la Comunidad Legal de Bienes Jurisprudencia Legal Comentada” y es editora de la Revista “Hecho en RD”.





ROBERTO HERRERA

Presidente de la Asociación
Dominicana de la Industria Eléctrica
(ADIE)
•••

“La paciencia y la perseverancia son claves para asegurar el poder alcanzar las metas que se proponen. A esto agregaría el siempre manejarse éticamente en todo emprendimiento”

Sobre Roberto Herrera:

Roberto Herrera es el Gerente País de Interenergy Holdings para la República Dominicana. Es Vicepresidente del Consejo de Directores y Director Ejecutivo del Consorcio Energético Punta Cana-Macao (CEPM), Gerente General de la Compañía de Electricidad de San Pedro de Macorís (CESPM) y de su operadora BasicRD. Economista graduado de las Maestrías en Administración de Empresas de la PUCMM y de Negocios Económicos de la Universidad de Strathclyde en Glasgow, Escocia, esta última gracias a una beca Chevening del Gobierno Británico.

Herrera también es miembro de los consejos directivos del Conep, AIRD, AmchamDR y ADIE. En la Cámara Americana es segundo Vicepresidente y Presidente del Comité Organizador de la Semana Dominicana en los EEUU. También es Presidente de la Junta Directiva del hogar Nuestros Pequeños Hermanos en la RD y Vicetesorero en la Fundación Sinfonía. Es un miembro activo del Capítulo para República Dominicana de la Young Presidents Organization (YPO), Young Global Leader 2013 por el Foro Económico Mundial y miembro de ANJE.

ARTURO MARROQUÍN

Gerente General Industrias San Miguel



“Los emprendimientos surgen de formas inesperadas, siempre hay que ver las necesidades del mercado en productos y servicios, cuando se tiene la idea, es bueno analizarla, hacer una lluvia de ideas, consultar con expertos en experiencias similares, es más fácil iniciar de la mano de un gigante y luego buscar los aspectos diferenciadores que tendrá tu emprendimiento. Para innovar recomiendo que primero se mire el mercado, se identifiquen las oportunidades y se diseñe un producto o servicio que pueda cumplir estas necesidades. De esta manera las probabilidades de fracaso serán menores porque estás trabajando en satisfacer unas necesidades existentes. Hay que analizarse uno mismo y descubrir cuáles son los factores limitantes que se tiene, para compensarlos es primordial contar un equipo que te complemente. Nunca te desanimes ante los fracasos, aprende de ellos, cuando se emprende se encuentran barreras, y lo que hace la diferencia es la actitud y la perseverancia”

Sobre Arturo Marroquín

Ingeniero industrial (Universidad de Lima 1986) y Licenciado en Administración de Empresa de la Universidad de Ciencias Aplicadas UPC. (2006) MBA at Barna Business School (2015).

Cuenta con 16 años de experiencia en el sector empresarial, director del Grupo ISM: fabricantes, embotelladores y distribuidores de un amplio portafolio de bebidas en Perú, Brasil, Chile, Haití y República Dominicana donde es líder del mercado con su marca de refrescos Kola Real, actualmente el grupo ISM además tiene presencia en Estados Unidos y otras islas del Caribe.



AMELIA VICINI

Socia y miembro del Comité de Estrategia e Inversiones de INICIA

“Creo que la mayoría de los emprendedores, por su naturaleza, tienden a pensar fuera de la caja e innovar. De eso se trata. A veces la innovación es simplemente una pequeña variación a algún producto o servicio, otras veces es algo completamente nuevo. Creo que de todas las variables que hacen de un emprendimiento exitoso o un fracaso, el menos “sexy”, pero el que más te garantiza sostenibilidad a largo plazo, es el Gobierno Corporativo y me parece que pocos emprendedores piensan en esto. Defino el Gobierno Corporativo como el conjunto de personas, procesos, controles internos y buenas prácticas que viabilizan tu negocio. Al final creo que para todo dueño de empresa, para todo emprendedor, lo mejor es entender y creer que tienes “Jefe”, que tienes que ser accountable ante algo o alguien”

Sobre Amelia Vicini:

Amelia laboró en la industria editorial de revistas antes de formar parte de INICIA. Posee una Licenciatura del Sarah Lawrence College.

Miembro del Consejo de Socios de INICIA y principal impulsora de INICIA Educación.

Pasada Vicepresidenta de Sostenibilidad de INICIA (2010-2012).

Miembro del Comité de Estrategia e Inversión de INICIA y del Consejo de Directores de Lantica Media y CAEI.

Pasada miembro de Consejo de EDUCA, PUCMM, Save The Children USA, entre otras organizaciones filantrópicas y corporaciones en República Dominicana.

FRANK RAINIERI

Presidente & CEO de Grupo Puntacana



Cuando yo inicié Punta Cana, que ha sido mi proyecto de vida, vivíamos en una sociedad muy diferente a la de hoy. Sin embargo, hay una regla de oro que todavía aplica y más aún para los emprendedores: "los que se atreven a soñar, deben aprender a perseguir sus sueños y a trabajar arduamente para convertirlos en realidad. Tener visión les permitirá ver las oportunidades a su alrededor, también es importante no darse por vencido ante las adversidades ni desesperarse, porque las metas no se alcanzan de un día para otro, hay que moverse 'sin prisa, pero sin pausa'. Esto, de la mano con el trabajo constante, es la clave para hacer de un sueño, una realidad"

Sobre Frank Rainieri:

Con solo 24 años se dispuso a comenzar un negocio agrícola en los años 60 junto a dos amigos. Sin embargo, las tierras donde empezaría su negocio le interesaron a un grupo norteamericano que las compraron sin conocerlas. Allí tuvo la visión, junto a esos norteamericanos de comenzar la construcción de unas cabañitas que posteriormente se convertirían en el principal hotel de la zona para la época, el Punta Cana Club de 23 habitaciones.

En los años 90 fue elegido presidente de la Asociación Nacional de Hoteles y Turismo (ASONAHORES). En el 1993, el señor Frank Rainieri comenzó la construcción de La Marina de Punta Cana, creando una sociedad con Oscar de la Renta y el cantante Julio Iglesias. Este ambicioso proyecto es hoy quizás el más grande de República Dominicana, pues cuenta con campos de golf, hoteles, villas y apartamentos. De hecho, el proyecto incluye colegios para los residentes, campos de equitación y parques ecológicos.



Por: *Ismael Cala*
Periodista, autor inspiracional y conferencista

El paradigma del Éxito

Apple, Google y Amazon son las marcas más valiosas del mundo, según un ranking reciente. No es casualidad que las tres sean compañías tecnológicas e inviertan sumas millonarias en investigación y desarrollo. Su poder de atracción es evidente, y empresarios de todas las áreas y categorías sueñan algún día con crear algo similar.

Sin embargo, el ritmo acelerado del mundo implica replantearnos los paradigmas que hasta ahora funcionaban para operar con éxito. Atrás quedaron los conceptos corporativos en los que se hacía carrera toda una vida en una misma organización, aspirando a alcanzar los más altos puestos en el organigrama.

A través de los años fundé varios emprendimientos hasta llegar al actual. En ese camino, siempre visualicé el éxito de figuras y compañías icónicas, porque creo firmemente en el valor del ejemplo.

Desde hace un buen tiempo, universidades y expertos desarrollan investigaciones para “aislar” las características distintivas de los más exitosos CEO de la actualidad.

Según Harvard Business Review, existen cuatro elementos que los más destacados directivos de empresas tienen en común. El primero es un alto nivel de velocidad para tomar decisiones. El 94% de los CEO que tardaron en tomar una decisión para considerar todos los elementos posibles, lo hicieron mal. Esta característica la podemos asociar con la meditación y conciencia plena, ya que se ha demostrado que las personas que practican de forma constante estas disciplinas incrementan su capacidad para tomar las mejores decisiones.

En segundo lugar, los directivos consultados coincidieron en tener un buen nivel de inclusión en sus equipos y en valorar ampliamente la participación de todos los colaboradores. El cumplimiento de sus promesas es el tercer factor en común. De esta forma, se combinan metas realistas y equipos de alto desempeño para brindar una reputación importante del CEO y hacer que las cosas pasen. En cuarto lugar, los directivos consultados demostraron ser como el bambú.

Esto es, saben adaptarse rápidamente a un entorno cambiante.

A estas características me gustaría agregar que los CEO destacados suelen valorar el conflicto como una fuente de espacios para obtener mejores resultados.

En este sentido, y pensando en los principales retos de hoy, el Instituto Europeo de Inteligencias Eficientes celebró en Miami el primer **MasterMind Latino**. Ocho exitosos presidentes corporativos de América Latina se convirtieron en profesores por un día para compartir sus estrategias de negocios.

... los directivos consultados coincidieron en tener un **buen nivel de inclusión** en sus equipos y en valorar ampliamente la participación de todos **los colaboradores**.

Es importante escuchar y buscar los mejores ejemplos.

¡Cambiamos los paradigmas y encaremos el mundo con un liderazgo particular!





¿Sabías que sólo 2 de cada 10 personas logra lo que se propone?



Ing. Rosangela Rodríguez Garrido

- ✉ rosangela@aprendeyemprende.com.ve
- f Aprende y Emprende
- @rosangelarodriguezg
- globe <http://aprendeyemprende.com.ve/>

Esta pregunta debe moverte a reflexionar, no importa en qué edad, etapa o circunstancia de tu vida te encuentres, porque la respuesta que obtengas te indicará cuánto estás aprovechando tu propia vida y sus numerosas posibilidades.

Esta simple estadística de logros personales puede mostrar el comportamiento que siguen, por ejemplo, los emprendedores a lo largo del mundo. Las cifras que acompañan a los emprendimientos a nivel mundial son muy interesantes y quizás podrían mostrar más que un número, un comportamiento humano en relación a la actitud con la que se acercan a los retos. Es decir, si solo 2 de cada 10 personas logra lo que se propone, entonces es bastante probable que solo 2 de cada 10 emprendedores logre ser exitoso con un emprendimiento.

Investigando cifras y estadísticas sobre los emprendimientos a nivel mundial, unimooc.com presenta unos datos por demás interesantes en relación a quienes logran crear un emprendimiento, desarrollarlo y mantenerlo en el tiempo exitosamente, lo que nos revela que:

¿A cuál parte de la estadística perteneces tú?: ¿Al privilegiado 20% de las personas que aprovecha las oportunidades, se establece metas, se compromete y cumple lo que se propone o al 80% que consigue excusas o culpables y se queda sin logros?

- Las personas que decidieron fundar su empresa, organización o negocio, tienen en promedio, 40 años.

- En relación a los encuestados, un 95% era emprendedor y como mínimo, tenían un pregrado; el 47% sí poseía títulos más avanzados.

- De los emprendedores, sólo el 1% de los mismos tenían su origen en familias demasiado ricas o demasiado pobres.

- Un 15% de los que toman la decisión de emprender, tienen un hermano que ya había empezado un negocio antes.

- 70% de los encuestados ya estaba casado cuando tomaron la decisión de emprender.

- 59% de los nuevos emprendedores tenía un hijo y un 43% más de dos.

- El 75% de las personas afirmaron que habían emprendido por buscar la riqueza plena. Asimismo, el 4,5% señaló haberse motivado a raíz de que no conseguían trabajo o se les complicaba mucho.

Datos curiosos del emprendedor es que el mismo no nace así ni tampoco es hereditario ya que usualmente, están mejor educados que sus propios padres. Además, más de la mitad de aquellos que deciden emprender, son primerizos en la familia.

El último dato curioso es que un 75% de emprendedores habían trabajado en otra empresa durante 6 años antes de saltar a la piscina.

Estos datos nos revelan que para emprender exitosamente, además de tener una actitud pro logros es indispensable poseer información, estudios, desarrollo de habilidades y un alto compromiso con su sueño.

Quedarse con las historias de emprendedores exitosos sin estudiar su historia, sus fracasos y cómo los superaron o pensar que portener buenas ideas y arrancarlas sin un plan y un compromiso personal donde no existen días de la semana u horas del día, es apostar a que ese emprendimiento termine formando parte de ese 80% que nunca logra lo que se propone.

*¿Tienes una idea y quieres emprender?...
Escríbela y conviértela en meta.*

*¿Tienes la meta?... Tradúcela en
objetivos, actividades y planifícalas.*

*¿Tienes el plan listo?... A trabajar,
estudiar, formarte y perseverar.*

***Sé tú parte del privilegiado 20% que
logra lo que se propone.***

La TRAMPA de la ADMINISTRACIÓN del TIEMPO

Olvídate del reloj, las agendas, los horarios y la obsesiva puntualidad
Dr. Camilo Cruz

¿Qué? Sé que algunos de ustedes pueden estar pensando que me he vuelto loco. Si todo blog, artículo, video o curso sobre la administración del tiempo parece enfocarse en los horarios, las listas de cosas por hacer o to-do-lists, las agendas digitales, el reloj y la puntualidad.

Pero ¿sabes cuál es el problema? La gran trampa en que caen la mayoría de los enfoques tradicionales para administrar el tiempo es que están orientados por una visión a corto plazo. Prestan más atención a las actividades diarias y menos a las metas y objetivos a largo plazo.

Como yo menciono en mi libro **“La Vaca”**, el peligro está en asumir que la realización eficiente de nuestras actividades diarias o metas a corto plazo conducen al éxito a largo plazo. Desarrollar una visión de nuestro futuro a largo plazo es vital. Cuando la visión es limitada –por ejemplo, un horizonte de tiempo de sólo un par de semanas–, basamos nuestras decisiones en lo inmediato y lo apremiante. Olvidamos lo más distante, que suele ser lo importante.

Edward Banfield, escritor británico, se dio a la tarea de identificar un criterio específico que pudiera ser utilizado para predecir quienes tenían una mejor opción de progresar financieramente y lograr una mejor calidad de vida. Examinó aspectos como profesión, raza, sexo, edad, nivel de educación o nacionalidad, y encontró que inclusive aspectos tan significativos como el nivel educativo o la profesión no eran suficientes para predecir con seguridad las posibilidades de éxito del individuo. Banfield concluyó que el único indicador confiable para predecir el progreso de un individuo es lo que él llamó el horizonte del tiempo —qué tan lejos ven las personas en su horizonte del tiempo, y con qué tanta antelación planea su futuro.

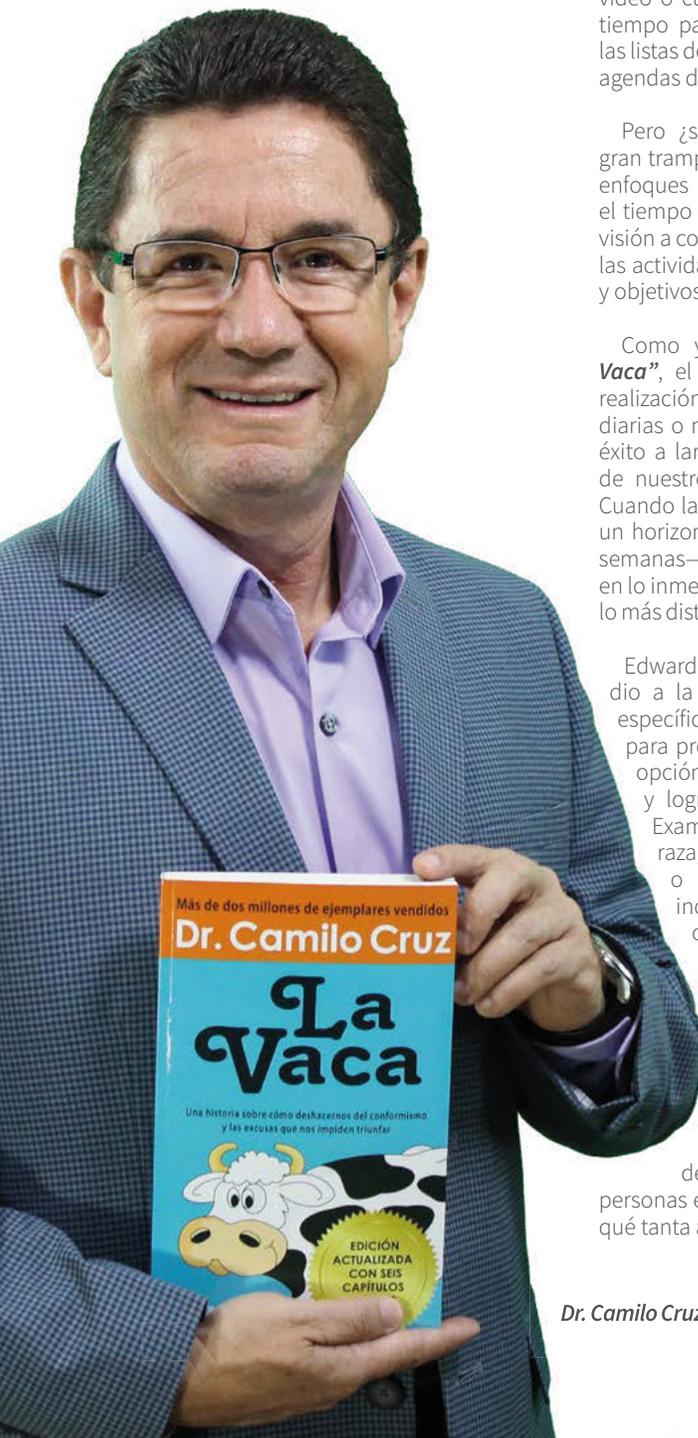
Para probar esto ofrecí algunas pruebas sobre cómo gente de diferentes niveles socioeconómicos tienen diferentes perspectivas del tiempo. Por ejemplo, en los niveles más altos de la escala socioeconómica las personas tienden a poseer una visión de su futuro a muy largo plazo. Planean para su retiro con veinte o más años de anticipación. Las personas de clase media ya no planean a diez o quince años, sino que su visión del futuro es mucho más corta. Poseen metas y objetivos que no pasan de un par de meses. Sólo unas pocas poseen metas anuales, pero la gran mayoría vive de mes a mes. Si bajamos aún más nos damos cuenta que los más pobres ya ni siquiera poseen una perspectiva de meses, sino que viven de semana en semana y, para otros su horizonte de tiempo no pasa de buscar el sustento del día.

¿Cuál es tu horizonte de tiempo? ¿Con cuánta anticipación planeas tu futuro? ¿Eres el tipo de persona a quien las cosas le toman por sorpresa? ¿Te ves siempre tomando decisiones apresuradas sobre cosas que debiste haber pensado, evaluado y planeado por largo rato? En mi libro **7 pasos para convertir tus sueños en Realidad** enseño a como planear tu futuro organizadamente y como poder llevarlo a cabo hasta conseguir lo que quieres.

No te estoy pidiendo que te olvides de planear tus actividades diarias. Pero si estas no responden a metas a mediano y largo plazo, pues no te están sirviendo de mucho. Puedes estar siendo muy eficiente pero no estar yendo para ningún lado.

Así que presta más atención tus sueños, a tus metas a largo plazo, a tu misión personal y propósito de vida, porque ellos son en verdad los parámetros por los que debes medir cómo y en qué estás invirtiendo tu tiempo.

¡Nos vemos en la cumbre del éxito!



FACTOR DE EXITO
**Partner
Comercial**


OMG!!!
Experience
...dale play

PANTALLAS
TOUCH

HOLOGRAMA

REALIDAD
VIRTUAL

REALIDAD
AUMENTADA



Un gran
wao!!!
vende más

Lleva tu estrategia publicitaria
al siguiente nivel



ABRE LA APP

Descarga Zappor
gratis desde
tu App Store
o Play Store



APUNTA

Coloca el Código
que cubra tu pantalla
completa



DISFRUTA

Ve como
las cosas
cobran vida!

¿Qué pasa luego de EMPRENDER?



Por: Irene Morillo

Lic. en Marketing y Estudios en Administración de Empresas, Fundadora de Stimulos Creativos

✉ imorillo@stimuloscreativos.com

🐦 @Irene_Morillo

📷 @IreneMorillo

📌 Irene Morillo

Y la verdad es que, a mi entender, la corriente de emprendimiento parece haber llegado para quedarse.

Sin embargo, no es algo nuevo. Desde que tengo uso de razón, las personas en mi entorno han tenido algún tipo de plan B para generar entradas extra.

Cada vez más personas se atreven a emprender, a pesar de que estadísticamente el 80% de las empresas fracasan en los dos primeros años.

Muchos emprendedores inician con todo el entusiasmo del mundo, instalan sus negocios, en espera de que comiencen a llegar los clientes. Muchas veces sin previamente haber hecho las investigaciones de lugar, ni tener un plan de acción bien estructurado.

Es justo en estos momentos cuando surge la interrogante, ¿y ahora qué?

A continuación te comparto tres tips que pueden ayudarte a anteponerte a este momento:

- **Cuenta con un plan de marketing.**

No puedes darte el lujo de abrir la tienda y simplemente esperar que lleguen los clientes. Debes tener un plan de marketing que contenga estrategias bien estructuradas para ventas y publicidad.

Por lo regular los emprendimientos cuentan con pocos recursos para invertir en publicidad. Sin embargo, con un buen enfoque y una estrategia bien establecida, puedes optimizar los recursos para llegar a tu público objetivo.

Las redes sociales bien manejadas pueden ser herramientas muy útiles para dar a conocer tu negocio. Y en conjunto con una página web que mantengas actualizada y que te sirva para vender tus productos y servicios, puede resultar una fórmula ganadora.

Algo importante a tomar en cuenta es que la gente hace negocios con personas, no con empresas. Por ende, si eres un

emprendedor, debes gestionar tu marca personal debidamente, para que esto también impulse tu negocio.

- **Cuida los aspectos financieros.**

Conviene tener la asesoría de buenos profesionales en lo concerniente a las finanzas. Además debes tener quien te asesore sobre las leyes impositivas y el manejo contable.

Es vital tener tu contabilidad e impuestos al día, y esto se ha convertido en un dolor de cabeza para la mayoría de los empresarios. Es por eso que no debes escatimar recursos en este renglón, pues a la larga podría salirte muy caro.

- **Consigue un mentor.** Un mentor no es un coach. Es una persona que ya ha logrado el nivel que quieres alcanzar, que te dará apoyo a lo largo del camino enseñándote desde su experiencia.

Por lo regular, lo más difícil es lograr que el mentor decida apoyarte. Puede ser por falta de tiempo, o falta de voluntad, pues no todo el mundo se siente movido a enseñar.

Ahora bien, te toca detectar posibles mentores y darles el seguimiento debido hasta que logres que alguno te de el sí.



EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN



Por Wendy Acevedo

 <http://www.wendyacevedo.com>

Innovar es hacer algo de forma diferente a como se ha hecho hasta ahora y parte de la base de que todo es mejorable. Implica no solo la creatividad, es también actuar, constante investigación, agilidad y capacidad de reacción ante los cambios para ofrecer propuestas realmente diferentes en un mundo donde casi todo esta creado.

En este entorno los emprendedores juegan un papel fundamental en el desarrollo de proyectos innovadores para satisfacer a un cliente cada vez más exigente y mercados cada vez más competitivos. Pero si el emprendedor no cuenta con los conocimientos necesarios y no toma en cuenta que innovar requiere pensar diferente, crear de forma diferente, dirigir, analizar, comercializar y hasta planificar, le costará mucha dar el salto a la nueva realidad que estamos atravesando.

6 claves para iniciar a innovar en el emprendimiento:

MANTENTE ADQUIRIENDO NUEVOS CONOCIMIENTOS: No te canses de aprender. Es imprescindible que identifiques cuales son las áreas donde debes adquirir nuevos conocimientos. Cada día se generan nuevos

Vivimos en un entorno cambiante y esos cambios están llevando a las empresas a reinventarse y cambiar radicalmente la manera de hacer las cosas provocando que la innovación sea la clave para destacar y adquirir ventajas competitivas.

áreas profesionales, nuevas necesidades, nuevas tecnologías y nuevas áreas de desarrollo que pueden ser grande oportunidades para el proyecto de un emprendedor.

INNOVA EN CUALQUIER ÁREA: No cometas el error de pensar que solo se puede innovar en la creación de nuevos productos o servicios. La innovación también llega a la forma como lo comercialices, modelo de distribución, tu equipo, modelo de negocio, la experiencia del cliente, en estas partes del negocio se puede innovar también. Así que analiza cuales son las distintas partes del proyecto y donde puedes hacerlo de forma diferente.

ENFÓCATE EN EL CLIENTE: toma en cuenta sus necesidades, opiniones y experiencia. Aprende a entenderlo, comprenderlo, interactuar con él, satisfácelo y desarrolla tu modelo de negocio orientado y centrado en él.

PRUEBA Y ERROR: probar, equivocarte, volver a probar y volver a equivocarte. Los costes del “ensayo y error” gracias a la tecnología se han reducido bastante, por lo que cualquier emprendedor puede aplicarlos. No pienses en que solo es válido desarrollar una idea y luego comercializarla. ¿Qué te parece lanzar un prototipo de tu proyecto y ponerlo a prueba? La tecnología te permite hacerlo con pocos recursos, de forma ágil y enfocada a extraer información.

NO DEJES LO DIGITAL FUERA: Un emprendedor de estos tiempos tiene que contar con una idea de negocio acorde a las nuevas tendencias, el proyecto que estas creando debe estar digitalizado, tienes que tomar en cuenta que los clientes se relacionan y buscan cada vez más a través de los medios online. Si no estás en Internet te perderás de buenas oportunidades.

¿Cómo es tu presencia online?

TECNOLOGÍA: Introduce la tecnología en los procesos de venta, sistemas de feedback de clientes, monitoreo, promoción, procesos de trabajo, servicio al cliente, publicidad, puntos de contacto y canales de comunicación. La tecnología te ayudará a tener un proyecto más eficiente, más productivo, flexible, rápido y controlado.

Como puedes ver para liderar una empresa exitosamente el emprendedor tiene que tomar en cuenta la tecnología, y tener ideas revolucionarias para destacar en mercados hiper saturados como los actuales.

La transformación que estamos viviendo ha vuelto la innovación algo imprescindible para la supervivencia de cualquier empresa grande o pequeña.

¡Atrévete a innovar y cambiar las reglas del juego!

INVIRTIENDO en Valores



Por: Roberto Payano Bonilla

Cryptia RD

✉ roberto.payano@cryptiard.com

Sin duda alguna, el Mercado de Valores es uno de los componentes del sector financiero de mayor dinamismo y crecimiento en los últimos años en la economía dominicana.

En los pasados cinco años las operaciones del mercado de valores en el país han tenido un crecimiento promedio anual de un 18.3%, lo que evidencia la penetración que está teniendo este importante subsector financiero, donde cada día ingresan nuevos agentes a participar en el mismo.

¿Cuáles factores han sido determinantes para explicar este vertiginoso crecimiento del mercado de valores en el país?

Esta interrogante tiene varias respuestas, entre las que no podemos dejar de enumerar:

En primer lugar, la creación de un marco legal e institucional. No obstante, el crecimiento y los cambios registrados en la economía dominicana en el último siglo, y, a pesar de que el mercado de valores era institución más que centenaria en la mayoría de las economías del planeta, incluyendo las similares a la nuestra, no es sino a inicio del presente siglo cuando se conforma un marco legal que promueve y norma

las operaciones de valores, con la promulgación de la primera ley para estos fines.

En segundo lugar, la creación del Sistema Dominicano de Seguridad social. En el año 2001 entró en vigencia un nuevo régimen de seguridad social en el país que incluyó un nuevo esquema en el régimen de pensiones, el cual empezó a ejecutarse en el 2003, sustituyendo el sistema de reparto en los planes de pensiones, por un esquema de ahorro individual, creándose las Administradoras de Fondo de Pensiones (AFP), las cuales son las receptoras de todo el ahorro privado para pensiones, constituyéndose en las principales instituciones demandantes de instrumentos de inversión financiera, ya que requieren invertir en forma eficiente y rentable los fondos captados para asegurar en el largo plazo niveles de pensión adecuados para sus afiliados.

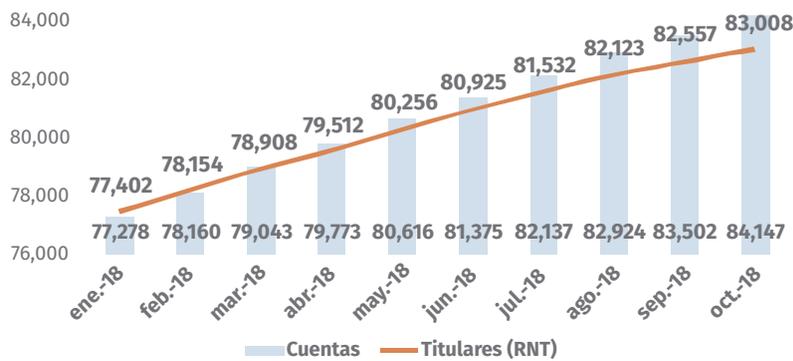
El tercer factor para el desarrollo del mercado de valores han sido las reformas institucionales en lo referente a las finanzas públicas, incluyendo lo relativo a las leyes sobre presupuesto y crédito público, que han determinado una confianza plena en los inversionistas para la demanda de los instrumentos de deuda pública emitidos por el Ministerio de Hacienda.

Circulación de emisiones RF diferenciadas en RD: Al 31 de octubre 2018

Emisor	DOP	USD
BANCO CENTRAL DE LA REPÚBLICA DOMINICANA	564,139,950,000	
MINISTERIO DE HACIENDA	319,426,000,000	1,212,495,000
CORPORACIÓN FINANCIERA INTERNACIONAL(IFC)	180,343,900	
Total	883,746,299,900	1,212,495,000

FUENTES: SIMV

No. de Cuentas y Titulares Registrados en Cevaldom
(Enero-Octubre 2018)



FUENTES: SIVM

El cuarto factor ha sido la política monetaria implementada por el Banco Central, luego del salvataje de los depósitos del público a raíz de la crisis bancaria del año 2003. Esto conllevó la emisión de certificados de participación por parte de esa entidad, para frenar el efecto expansivo en la masa monetaria, con lo cual a partir de ahí el BC se convirtió en otra opción para la canalización de los ahorros por parte del público. Posteriormente el instrumento de los certificados de participación fue transformado en mecanismos de operaciones de mercado abierto de corto, mediano y largo plazo, esto es, las Letras y las Notas.

El quinto factor ha sido la necesidad de las empresas de acceder a otras fuentes de financiamientos en mejores condiciones de costo y plazo, lo cual brinda el mercado de valores, pues mediante la emisión de títulos de deudas y otros instrumentos que se colocan a través de este mercado, las empresas tienen acceso a recursos con costos de intermediación más bajos que las fuentes tradicionales de financiamientos.

Por último, y no menos importante, tenemos la aprobación de la ley de desarrollo del mercado hipotecario y el fideicomiso, del año 2011, mediante la cual se introducen figuras claves para el desarrollo del mercado de valores, como la institución del "Fideicomiso", y se establece un marco operativo y de incentivo para figuras como los fondos de inversión, sociedades administradoras de fondos de inversión y otras.

Existen otros factores que también han incidido en forma importante al desarrollo del mercado de valores en el país. Entiendo que los mencionados anteriormente han sido muy preponderantes.

A pesar de ese notable crecimiento del mercado de valores en el país en los últimos años, todavía estamos muy lejos de alcanzar el nivel del potencial del mismo para nuestra economía.

Más del 80% de las transacciones efectuadas a través de la Bolsa de Valores, se corresponde con valores de renta fija. A su vez, más del 80% de estas transacciones comprenden títulos y valores emitidos por el sector público, esto es, el Ministerio de Hacienda y el Banco Central.

Al mes de octubre del 2018 existían más de 83 mil cuentas y titulares registrados en el Depósito Centralizado de Valores (Cevaldom), con una alta tasa de crecimiento anual, pero se evidencia un nivel muy bajo de penetración en el mercado financiero.

Colocación de Cuentas de Fondos Cerrados: Octubre 2018

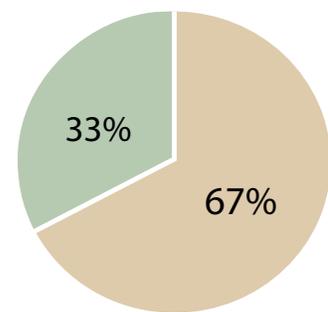
Fondo	No. de Cuotas DOP	Monto Transado DOP
FONDO DE INVERSIÓN CERRADO LIBRE PARA EL DESARROLLO DE INFRAESTRUCTURAS DOMINICANAS I	3,510	3,512,703,638
Total	3,510	3,512,703,638

FUENTES: SIVM

La nueva ley de valores, la 249-17 del 19 de diciembre de 2017, es un instrumento que sin duda alguna promoverá una diversificación y expansión del mercado de valores en el país, al abrirse a nuevas fronteras en la promoción de mecanismos de movilización de fondos a través de este mercado, lo que promoverá una mayor competencia y transparencia y ampliará significativamente la oferta de títulos y valores en el mercado.

Son muchas las ventajas para el público, las empresas y entidades que participan en este mercado. Para los ahorrantes e inversionistas, acceso a instrumentos de más alto rendimiento que las fuentes tradicionales, con niveles de riesgos óptimos. Para las empresas, acceso a fondos en mejores condiciones de costo y plazo, aumentando sus niveles de competitividad y eficiencia. Todo esto en un marco de completa transparencia.

Valores de Fideicomisos Rv en Circulación
Emisiones expresada en DOP
Al 31 de octubre 2018



- Fideicomiso de OP de Valores Inmobiliario FPM No.02 FP
- Fideicomiso de OP de Valores Inmobiliario Málaga NO.01 FP

FUENTES: SIVM

En los pasados cinco años las operaciones del mercado de valores en el país han tenido un **crecimiento promedio anual de 18.3%**

RAMÓN ODALIS GUZMÁN

Gerente General de Hampton by Hilton Partner, Associate Managing Director Orlando, FL

“He aprendido a ser resiliente, a que el cambio es una forma de vida y es constante”
.....



En esta edición la cual es la primera de este año 2019 tenemos el gran placer de tener como protagonista de Gente de Éxito a Ramón Odalis Guzmán, nuevo Gerente General del hotel Hampton by Hilton. Un dominicano nacido en la Vega con más de 25 años de liderazgo gerencial en la industria de la hospitalidad, con probada experiencia local e internacional en controles financieros, costos, operaciones, ventas, marketing y relaciones públicas, casado con Ana Ivelisse Pinales, con la que procreó dos hijos, ya adultos, Odalisse y David.

Ramón Odalis Guzman heredó la pasión por el negocio de la hospitalidad, el hospedaje y los hoteles de su madre, siendo un niño, ella fue pionera en el negocio de alojamiento para aquellos estudiantes que venían del interior a la ciudad de Santo Domingo a estudiar, estos negocios en esos momentos finales de los años 70's e inicio de los años 80's, eran conocidos como pensiones.

Nuestro personaje de Gente de Éxito, Ramón Odalis Guzmán, cuenta con certificación en gerencia y dirección hotelera de la Scuola Internazionale di Scienze Turistiche en Italia. También tiene certificación en gerencia hotelera, conocido por sus siglas en inglés de (CHA) Certified Hotel Administrator y un master en Gerencia de Servicio del Rochester Institute of Technology y la Universidad Católica Madre y Maestra, en Santo Domingo, República Dominicana.

Actualmente tiene además el cargo de Partner, Associate Managing Director Orlando, FL, en Hospitality Marketing Company (HMC) es una empresa internacional de hospitalidad, turismo y consultoría de negocios. Especializados en servicios estratégicos, se enfoca en brindar el crecimiento del ROI a través de las estrategias creativas mejor probadas, tanto en línea como fuera de línea.

En nuestra entrevista con Ramón Odalis Guzmán pudimos apreciar una persona que ha acumulado amplia experiencia profesional, pero sobretodo una gran calidad humana que pone de manifiesto en sus opiniones que a continuación les compartimos.



“La Búsqueda de la excelencia es una disciplina de constante mejora, que al ejecutarse continuamente da como resultado esa calidad superior o esa bondad que haga digno su singular aprecio y estimación.”

decisiones basadas en el mismo referente histórico, pues no siempre las circunstancias son las mismas y a que siempre que se toma decisiones pensando en el bienestar común, el resultado es positivo.

RFDE.- En su opinión ¿cómo observa el mercado del turismo en RD?

ROG.-El turismo Dominicano, continua creciendo muy positivamente, Punta Cana es actualmente el segundo destino más visitado luego de Cancún, en Latino América, nuestro turismo ha crecido y sobre todo con una propuesta variada y diversificada, entiendo que debemos de sacarle aún más provecho al segmentar nuestra propuesta y lograr mejores tarifas. En la ciudad, para mejorar el turismo de negocios, tenemos que trabajar en conjunto todos los sectores, tenemos pendiente el gran reto de generar las estructuras y servicios complementarios para enriquecer la propuesta para atraer el gran segmento MICE, esta es la única opción real de crecimiento de la oferta hotelera y su posterior demanda en la ciudad, pues la otra alternativa de atraer negocios de líneas de cruceros, es bastante cuesta arriba, en términos económicos y financieros en estos momentos, por los altos costos de mantenimiento del dragado del río, además de los problemas históricos que hemos tenidos en la ciudad colonial, las situaciones anteriores nos hacen poco competitivos con las otras islas del Caribe para atraer líneas de cruceros al puerto de la Ciudad.

RFDE.- ¿Cuáles son los retos que enfrentará como gerente del Hotel Hampton?

ROG.-Presentar, dar a conocer y posicionar en Santo Domingo y todo el país el primer concepto de hotel Focused Service en la ciudad, con todas las bondades y características únicas de la marca Hampton, desarrollada por Hilton. La marca Hampton es líder en este segmento de precio medio de hoteles, con más de 2,300 propiedades a nivel mundial, con una cultura de servicio amigable, genuina, única y diferenciada llamada Hamptonality. Hilton es líder global en la industria de la hospitalidad, Hilton cumple 100 años en el 2019, con una misión diferenciada de ser la empresa hotelera más hospitalaria, cuenta con más de 5,500 propiedades en más de 109 países y 895,000 habitaciones.

RFDE.- ¿Que entiende usted por búsqueda de la excelencia?

ROG.-En una disciplina de constante mejora que al ejecutarse continuamente da como resultado esa calidad superior o esa

bondad que haga digno su singular aprecio y estimación, con dos protagonistas claves, la revisión de la búsqueda y la corrección de las oportunidades encontradas para alcanzar la mejora.

RFDE.- ¿Cuál es la lección más importante que ha aprendido en su vida profesional?

ROG.- La resiliencia, he aprendido a ser resiliente, a que el cambio es una forma de vida y es constante.

RFDE.- Tres cualidades que le han permitido tener éxito

ROG.- Ser empático con las personas, la osadía en la toma de decisiones y la confianza en mí mismo.

RFDE.- Según su experiencia, partiendo de que en algún momento todos hemos tenido algún fracaso, ¿qué es lo que ha aprendido usted de ellos?

ROG.- A no siempre creer lo que vemos, existe una anterioridad en todo, a no tomar



RFDE.- *¿Qué aspectos considera claves para lograr un negocio sustentable en la industria del turismo?*

ROG.- La garantía jurídica, la formación y desarrollo de la gente es clave, y la generación de un mayor compromiso de responsabilidad con nuestro entorno.

RFDE.- *En su trayectoria, ¿cuáles desafíos ha tenido que afrontar? ¿Cuál actitud cree usted le resultó para solucionarlos?*

ROG.- Primero....El manejo de un hotel en crisis, con recursos económicos limitados y situaciones estructurales no apta para la operación; para enfrentar lo anterior, además de una decisión firme de sacar el proyecto adelante, mantuve un liderazgo

participativo e inspiraciones con todo el equipo de trabajo, que posteriormente generó un sobrado compromiso de todos los integrantes, permitiendo salir airoso de esa situación. Segundo... En el proceso de tropicalización de las operaciones de las grandes cadenas hoteleras internacionales llegadas al país, era muy difícil que se le diera la oportunidad de regentear un hotel a un Dominicano, fui de los primeros Dominicanos en ocupar posiciones Gerenciales en el sector, entiendo que lo que me permitió lograrlo y generar esa confianza para que se me diera esa oportunidad, fue la dedicación y el arduo trabajo con que asumí las responsabilidades en posiciones de relevancia dentro de la estructura de mando del hotel, abrase esa oportunidad con toda la responsabilidad, dedicación y entusiasmo, pues sabía que en ese momento estaba abriendo puertas para otros.

RFDE.- *Si volviera a empezar de cero, ¿seguiría el mismo camino o cambiaría algo que hizo?*

ROG.- En realidad he disfrutado muchísimo esta realización mía, no cambiaría nada, continuaría en el mismo sendero de mejorar y cambiar vidas, a través de lo que he hecho toda mi vida.

RFDE.- *Reflexionando sobre los elementos que explican el éxito de su trayectoria, ¿qué factores considera más relevantes?*

Lo más relevante es la gente, su actitud y sus valores es la variable a tener en cuenta, el equipo con los mejores jugadores siempre gana, vivimos generando momentos y experiencias constantemente a nuestros clientes, huéspedes, colaboradores, proveedores y accionistas con los que interactuamos, que visitan nuestros hoteles, el proceso más relevante para lograrlo es la pre selección del personal, si no contratamos una persona empática, con actitud de servicio, que sonría genuina y naturalmente, ponemos en riesgo el negocio, no importa la competencia o calificaciones técnicas. El otro complemento importantísimo... son los principios y valores de la gente que contratamos.

turpial airlines

Volamos en **tu** dirección



www.TurpialAirlines.com

Contacto: (809) 487-6621 / (809) 487-6610 / WhatsApp (829) 944-2861

Dirección: Calle Manuel de Jesús Troncoso No 7, Ensanche Piantini.

Horario: De lunes a viernes de 08:30 am a 05:30 pm
sábados de 09:00 am a 12:00 pm.

Instagram: @turpialairlines_rd

Destinos: Venezuela - Panamá - Aruba - República Dominicana



CARLOS MUÑOZ

*Una de las voces más influyentes en el continente en temas de **emprendimiento***

Carlos Muñoz influencer de emprendimiento latinoamericano, con visión original y fuera de lo común. El camino lo llevó a ser uno de los fundadores de Grupo 4S, una empresa con presencia en dieciocho países, ha recibido ya varios reconocimientos internacionales que lo han llevado a convertirse en una de las voces más influyentes en el continente en temas de emprendimiento. Producto de todo esto, fundó INSTITUTO ONCE (Organizaciones Neuronales en Crecimiento Exponencial), cuyo objetivo es especializar a líderes emprendedores y en negocios.

Como complemento de su carrera y labor con Grupo 4S, Carlos Muñoz encabeza el i11 y viaja para impartir charlas, conferencias y talleres sobre real estate, emprendimiento, ventas y la importancia de mantener siempre los ojos en el futuro, en países como Argentina, Colombia, Costa Rica, Honduras, México, Panamá, Perú, Venezuela y República Dominicana.

Entre sus conferencias más relevantes se encuentra Halcones de Ventas, un nuevo programa creado personalmente por Carlos Muñoz para revolucionar las herramientas de sus gerentes comerciales, pero que además está abierto a quienes deseen cambiar por completo sus competencias de ventas.

Muñoz comenta que el nombre de Halcones viene porque dicho animal es el más rápido del planeta, el cual puede volar a 380 km/hora, y en este nuevo mundo la agresividad no es la clave de las ventas, sino es la velocidad.

El curso está formulado como 1 día de capacitación intensiva en el que presentan las 25 competencias más relevantes para este nuevo mundo. Estas competencias incluyen:

- Micro-momentos: power statements e historias descendientes.
- La certeza como herramienta de cierre
- Credibilidad digital y la nueva personalidad social
- Social referral centers
- La nueva comunicación no bullshit y los nuevos scripts de ventas
- Coaching como la nueva forma de reclutar agentes
- El mindset millennial y las nuevas generaciones.
- +20 Competencias futuristas

“Halcones de Ventas” es un curso para quienes buscan ser líderes en ventas, en el que se predica la velocidad, el valor y la tecnología como la nueva era de las ventas.

El influencer y experto, considera que hay un nuevo cliente en el mercado que tiene expectativas altas y diferentes, por lo que ha creado y promueve nuevos valores de negocios, adaptados a las realidades del consumidor del siglo XXI.

Carlos Muñoz apunta que “El mundo odia a los vendedores. Ese odio tiene que ver con su técnica de ventas. Aprendieron de una vieja escuela que se valió de las mentiras, agresividad, manipulación, persecución y engaño como sus estrategias. Acompáñame en la guerra contra la vieja escuela de ventas. Al día de hoy he sumado miles de halcones a mi causa por todo Latinoamérica. Pero voy por más. Voy tras de ti”

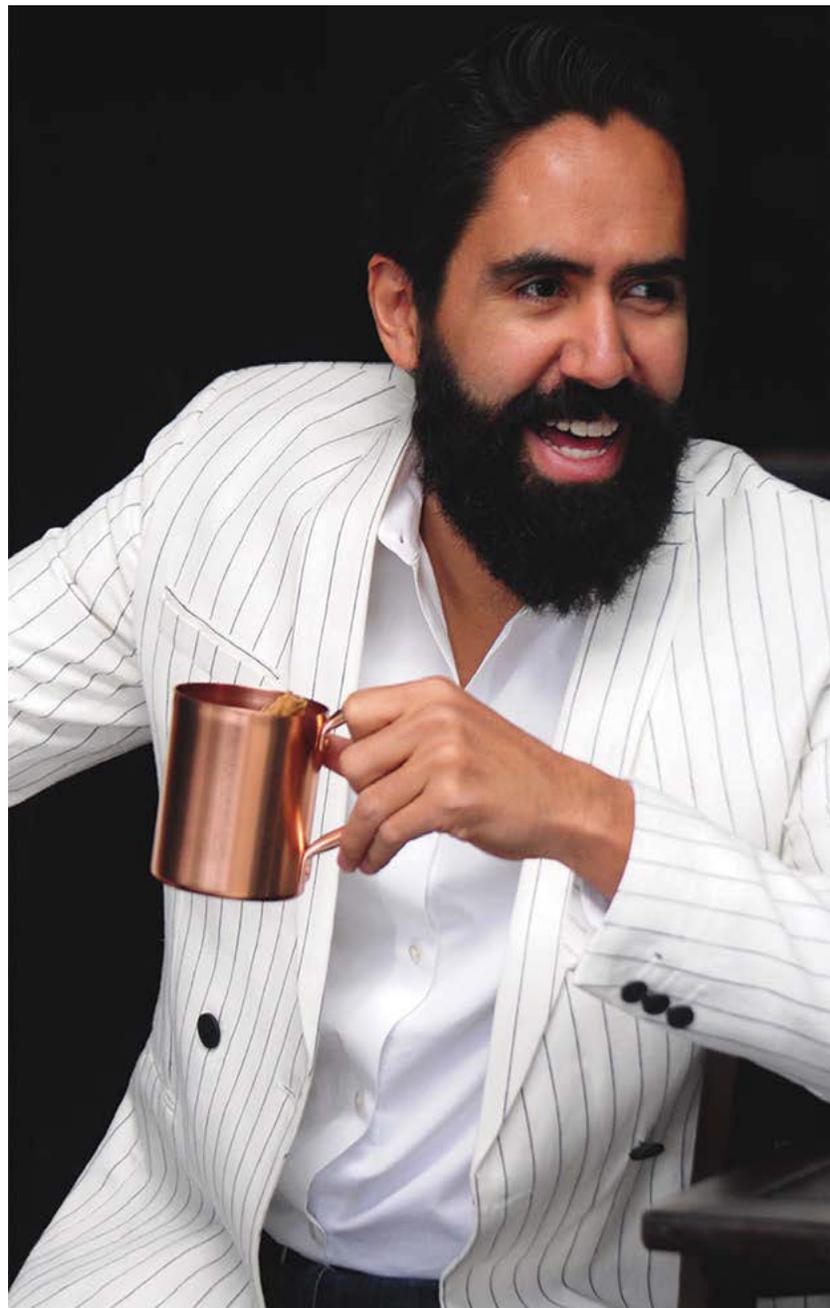
En septiembre del 2018 realizó el lanzamiento formal de su libro Halcones de Ventas es también autor de cinco libros sobre desarrollo inmobiliario, todos publicados en su casa editorial, la argentina Bienes Raíces Ediciones (BRE). El primero fue Innovación en desarrollo inmobiliario (2014) y de ahí siguieron 50 lecciones en desarrollo inmobiliario (2015), El futuro del Real Estate (2016), Radi-calidad Disruptiva (2017) y 100 secretos de las rentas (2017). También publicó en México el libro Aún no eres quien tienes que llegar a ser (2018), un compendio de sus frases y reflexiones más fuertes en emprendimiento, ventas, marketing, negocios y vida en general.



“Halcones de Ventas”

es un curso para quienes buscan ser líderes en ventas

Para llegar todavía a más mentes emprendedoras, Carlos ha ido produciendo una serie de videos disponibles en sus canales de Facebook y YouTube que sirven para darle seguimiento a su paso por el mundo.



“EXCELENCIA POPULAR”

El programa de becas con **mayor alcance del sistema financiero**



Son 226 historias de vida con un futuro por delante, 226 jóvenes becados por el Banco Popular Dominicano que concluirán con éxito sus estudios superiores y tendrán ante sí las oportunidades de desarrollarse como grandes profesionales.

Por sus características y grado de alcance, el programa de becas “Excelencia Popular” es el más amplio del sistema financiero de la República Dominicana.

Con esta iniciativa, el Banco Popular Dominicano apuesta a transmitir en los participantes el espíritu de la excelencia profesional, el apego a los valores y principios éticos, así como la visión de compromiso en trabajar en la solución de los principales problemas de las comunidades.

Los 226 becados de este programa son de las ciudades de Santo Domingo, Santiago, San Pedro de Macorís y San Cristóbal, cursan su formación en 19 instituciones académicas de distintos niveles.

En adición a los becados actuales, por “Excelencia Popular” ya han pasado otros 158 jóvenes que ya concluyeron sus estudios y son egresados del programa. Algunos de ellos trabajan como profesionales destacados en diferentes empresas, incluyendo las que componen el Grupo Popular.

La gran diferencia de “Excelencia Popular” es la formación complementaria y el acompañamiento que el programa ofrece a los jóvenes durante toda su etapa de estudios.

Yuyi Pacheco es uno de los más recientes egresados del programa, estudiante graduado como ingeniero en Tecnología de la Información y la Comunicación por la Universidad Iberoamericana (Unibe). En su experiencia, haber sido beneficiado por el Popular a través de este programa le ayudó a potenciar sus habilidades y lograr la meta de graduarse de la carrera que le permitirá aportar a la sociedad dominicana.

“El programa de becas ha sido increíble. Realmente, el banco da un apoyo inmenso a los estudiantes y no solamente en lo económico sino también por en lo cultural y social, al impartirnos diferentes charlas de educación financiera e innovación”, cuenta el joven, quien por sus méritos académicos ofreció el discurso central en su reciente ceremonia de graduación.

Competir en la economía del conocimiento

El señor José Mármol, vicepresidente ejecutivo de Relaciones Públicas y Comunicaciones de Grupo Popular, explica que “Excelencia Popular” busca que los jóvenes adquieran una formación integral y complementaria a sus estudios, que les prepare para enfrentar un mercado laboral cambiante.

Por ejemplo, en el marco del programa, los becados reciben talleres de finanzas

personales, emprendimiento o cultura digital, con la meta de lograr una mejor integración en el sistema formal para que sean ciudadanos financieramente sanos y productivos.

De esta forma, “Excelencia Popular” facilita que se conviertan en un capital humano productivo para el país, formado en valores, para que sean excelentes profesionales y personas de comportamiento ético.

¿Cómo aplicar a las becas?

Los interesados en aplicar a las becas deben hacerlo directamente en el centro de estudio, que evalúa y selecciona a los candidatos, según el cupo que tenga disponible en cada momento. Los centros de estudios y carreras disponibles se pueden visualizar en la página del Banco Popular, en la dirección: www.popularenlinea.com/excelenciapopular



Con 226 becados, “Excelencia Popular” es el programa de becas más amplio del sistema financiero.



En el marco del programa, los becados reciben talleres de finanzas personales, emprendimiento o cultura digital.

ECONOMÍA DOMINICANA

crece **7.0%** en el año **2018**

Entrada de divisas cerrarían el año en torno a **US\$ 30,000.0 millones.**

BANCO CENTRAL
REPÚBLICA DOMINICANA



- El Indicador Mensual de Actividad Económica registró un incremento de 7.2% en el mes de noviembre y de 7.1% en octubre-diciembre, de acuerdo a cifras preliminares.

- Crecimiento promedio de la economía dominicana es el más alto en la región de América Latina.

- La inflación finalizaría el año en torno a 1.3%, luego de 11 semanas consecutivas de disminución en el precio de los combustibles.

- Reservas Internacionales alcanzan los US\$7,173.4 millones, equivalentes a 4.1 meses de importaciones.

De acuerdo a cifras preliminares del Indicador Mensual de Actividad Económica (IMAE), la economía dominicana cerraría el año 2018 con un crecimiento promedio de 7.0%, resultado de una variación acumulada de 6.9% en enero-septiembre y una estimación preliminar de 7.1% en el último trimestre del año. De forma particular, destacó que el IMAE experimentó incrementos anualizados de 6.8% y 7.2% en octubre y noviembre, respectivamente, esperándose una variación interanual de 7.1% en diciembre.

Al ofrecer los detalles del desempeño de la economía, el Gobernador señaló que la mayoría de los sectores registraron crecimientos positivos durante el 2018, destacándose: Comunicaciones (11.0%), Construcción (10.6%), Zonas Francas (9.1%), Salud (8.8%), Comercio (8.5%), Servicios Financieros (7.9%), Agropecuario (6.5%), Transporte y Almacenamiento (6.5%), Manufactura Local (6.0%), Energía y Agua (5.7%), Hoteles, Bares y Restaurantes (5.6%), entre otros.

El Lic. Valdez Albizu indicó que la actividad de mayor incidencia en el crecimiento económico del año 2018 fue la Construcción, con un incremento preliminar de 10.6%, impulsada fundamentalmente por iniciativas privadas en el desarrollo de proyectos inmobiliarios de viviendas de mediano y bajo costo, establecimientos comerciales, la expansión de la oferta de unidades hoteleras del sector turístico, diversificación de la matriz de generación de electricidad, entre otros. Enfatizó que el dinamismo de la construcción durante 2018 se ve reflejado en el crecimiento que se observa hasta la fecha en el volumen de ventas de los principales insumos como

son las estructuras metálicas (14.8%), pintura (9.4%), cemento (6.9%) y el resto de materiales (11.1%).

Al referirse al comportamiento de la Manufactura de Zonas Francas especificó que esta actividad muestra un crecimiento acumulado de 9.1% impulsada por el incremento de las exportaciones estimado en 9.8% para 2018. Agregó que la Manufactura Local se expandió preliminarmente en 6.0%, explicada por la refinación de petróleo (20.4%), elaboración de productos lácteos (11.8%), productos químicos (9.1%), fabricación de metales comunes (8.6%), bebidas y tabaco (5.5%), entre otras.

En el caso del Comercio, manifestó que registró un significativo crecimiento de 8.5% en el año 2018, reflejado en el aumento en 11.2% de las ventas de los principales establecimientos comerciales y en 13.3% en las importaciones comercializables. El comercio ha exhibido un notable dinamismo en los últimos dos meses del año, tomando en cuenta las ventas estacionales en ferias de vehículos y las relacionadas con el viernes negro a finales de noviembre, así como a las festividades navideñas.

Expresó que la actividad Hoteles, Bares y Restaurantes creció en 5.6% en términos de valor agregado real en el año 2018, lo cual responde fundamentalmente a la llegada sostenida de visitantes no residentes, con un crecimiento acumulado de 6.3% en enero-noviembre 2018. Subrayó que se espera que el año termine con unos 6.5 millones de turistas, estimándose que para el mes de diciembre de 2018 se recibirían alrededor de 650,000 visitantes no residentes.

Por otro lado, al analizar el desempeño de la economía dominicana desde la óptica del gasto agregado, resaltó que las estimaciones preliminares indican que la demanda interna registraría un incremento interanual de 7.2% con respecto al año 2017. Dentro de ésta, destacó el aporte del sector privado como principal responsable del dinamismo que ha venido mostrando la economía dominicana en el presente año. En ese tenor, indicó que el consumo de los hogares y la formación bruta de capital





de origen privado explicarían el 87% del crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) en el año 2018.

El presidente de la Junta Monetaria afirmó que el notable crecimiento de la economía se logró en un contexto de bajas presiones inflacionarias. Señaló que se espera que el año finalice con una inflación en torno a 1.3% por debajo del límite inferior del rango meta de 4.0% ± 1.0 % establecido en el Programa Monetario, explicada en gran medida por las reducciones en los precios de los combustibles en las últimas semanas.

Mercado Laboral

Las últimas cifras disponibles de la Encuesta Nacional Continua de Fuerza de Trabajo (ENCFT), en el año 2018 se estarían generando en promedio unos 160,000 nuevos ocupados netos y que la tasa de ocupación de la economía, es decir el porcentaje de trabajadores sobre la población en edad de trabajar, se ubicaría alrededor de 60.0%, más alta que el promedio de 56.7% de América Latina y el Caribe, conforme a la reciente publicación del Panorama Laboral de la región de la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

Puntualizó que la tasa de desocupación abierta se ubicó en 5.6% conforme las últimas cifras disponibles, por debajo del promedio de 8.4% que registra América Latina y el Caribe según la OIT.

Un dato importante revelado por Valdez Albizu es que la generación de puestos de trabajo alcanzaría la cifra de alrededor de 770,000 ocupados adicionales en los seis años transcurridos desde octubre de 2012 al cierre de 2018, consistente con una tendencia generalizada a la baja de los indicadores de subutilización de fuerza laboral en igual periodo.

Política Monetaria y Fiscal

Durante el año 2018, el Gobernador manifestó que, durante los primeros seis meses del presente año, el BCRD mantuvo el estímulo monetario puesto en marcha en julio de 2017. Indicó que como resultado de

condiciones de liquidez favorables y tasas de interés más bajas, el crédito se mantuvo creciendo por encima de la expansión proyectada del Producto Interno Bruto nominal, lo que contribuyó a dinamizar la economía a través de un incremento en el consumo y la inversión.

A partir del segundo semestre de 2018, el panorama económico cambió drásticamente, acelerándose el proceso de normalización monetaria en Estados Unidos, lo que provocó una apreciación del dólar a nivel internacional y presiones sobre las monedas de algunas economías emergentes, sumado a precios del petróleo superiores a US\$70/barril. Bajo este nuevo escenario, el BCRD decidió moverse en el mes de julio a una postura de política monetaria más neutral (menos expansiva), aumentando la tasa de política monetaria (TPM) de 5.25% anual a 5.50% anual. Al momento de tomar esta decisión, la inflación se encontraba por encima del punto medio del rango meta del Programa Monetario de 4.0%±1.0%.

Consistente con el dinamismo exhibido por la economía durante el presente año, Valdez Albizu resaltó el aumento de la cartera de préstamos del sistema financiero armonizado de RD\$113,880.4 millones (10.9%) durante 2018. Particularmente, manifestó que el crédito canalizado al sector privado registró un incremento anualizado de 11.2% a diciembre, equivalente a un aumento de RD\$109,551.7 millones. Los sectores que han sido beneficiados con la mayor canalización de crédito privado han sido: Consumo (RD\$29,119.4 millones), Viviendas y Construcción (RD\$21,732.3 millones), Manufactura (RD\$17,100.8 millones), Electricidad, Gas y Agua (RD\$10,102.0 millones) y Comercio (RD\$7,964.9 millones). Asimismo, el Gobernador apuntó que a la última fecha disponible del mes de diciembre los billetes y monedas emitidos (dinero de alto poder) aumentaron en 11.2% con respecto al mismo periodo del año anterior, en línea con el crecimiento del PIB nominal.

En cuanto al comportamiento de la política fiscal, señaló que el balance preliminar del Gobierno Central al cierre del mes de noviembre 2018 registraba un déficit de 1.2% del PIB proyectado para el final del año, según cifras preliminares basadas en la metodología del Manual de Estadísticas de Finanzas Públicas del Fondo Monetario Internacional (FMI) en su versión 2014. Indicó que, por el lado de los ingresos, las recaudaciones habían aumentado 13.2% interanual, mientras el gasto del gobierno, incluyendo donaciones corrientes y de capital, se había expandido en 8.0% interanual.

Asimismo, expresó que la política fiscal implementada a lo largo del año fue ejecutada conforme a la meta de déficit de 2.2% del PIB establecida en el Presupuesto Nacional 2018. No obstante, especificó que debido a que el precio del petróleo en los mercados internacionales se mantuvo promediando alrededor de US\$ 67 por barril hasta el mes de octubre, por encima de lo contemplado en el Presupuesto, lo cual demandó recursos adicionales para el subsidio al sector eléctrico, el Ministerio de Hacienda se vio precisado a presentar un Presupuesto Suplementario en el Congreso Nacional elevando la meta de déficit para

Indicador mensual de
Actividad Económica
registró un incremento

7.2%

en el mes de noviembre
y de

7.1%

en octubre-diciembre,
de acuerdo a cifras
preliminares.





Internacionales Brutas, las cuales alcanzaron US\$7,173.4 millones al 26 de diciembre de 2018, equivalente a 4.1 meses de las importaciones, excluyendo las zonas francas.

Sector Financiero

El Lic. Valdez Albizu expuso que de acuerdo a las últimas cifras disponibles de la Superintendencia de Bancos el sistema financiero continúa exhibiendo robustos indicadores de liquidez, rentabilidad y fortaleza patrimonial, con baja morosidad (1.75%) y un índice de solvencia de 18.4%, por encima del 10% establecido en la Ley Monetaria y Financiera y de las recomendaciones de Basilea III, mientras la proporción de provisiones para cobertura a los créditos vencidos se ubica en 167.1%, muy superior al 100% considerado adecuado.

Finalmente precisó que el coeficiente de liquidez del sistema financiero se ubica en 19.0%, más que suficiente para cubrir los requerimientos de encaje legal y cumplir los compromisos de corto plazo; mientras que la rentabilidad sobre el patrimonio promedio (ROE) se sitúa en 19.50% y sobre los activos promedio (ROA) en 2.30%, coeficientes que se mantienen entre los mayores mostrados por las entidades bancarias de los países de la región, miembros del Consejo Monetario Centroamericano

el cierre del año corriente de 2.2% del PIB a 2.4% del PIB, sin afectar el proceso de consolidación fiscal que se viene implementado desde el año 2013.

Sector Externo

El déficit de Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos se ubicaría en US\$1,136 millones al cierre de 2018, equivalente a -1.4% del Producto Interno Bruto, muy por debajo del promedio histórico.

Puntualizó que, de acuerdo a estimaciones preliminares y conforme a los lineamientos del manual de Balanza de Pagos del FMI, las exportaciones totales de bienes cerrarían el 2018 con US\$11,052.3 millones, para un aumento de US\$931.6 millones (equivalente a 9.2%), explicado por el aumento de 8.5% de las exportaciones nacionales y de 9.8% en las exportaciones de zonas francas.

Las importaciones totales, en el 2018 cerrarían en US\$20,336.0 millones, con un incremento de 14.9% respecto a 2017, informó el Gobernador. Explicó que este resultado obedece básicamente al aumento de US\$880.2 millones (30.9%) en la factura petrolera al compararla con la del año pasado, como consecuencia de mayores volúmenes importados y de precios internacionales del petróleo más altos. Asimismo, recalzó que las importaciones

no petroleras se expandirían en 11.8% en el año 2018, consistente con la evolución de la demanda interna.

Al referirse a los ingresos por turismo manifestó que alcanzarían US\$7,610.4 millones en el 2018, un crecimiento de 6.0%, US\$432.9 millones adicionales con respecto al año anterior. De la misma manera, estimó que el país terminaría recibiendo flujos por concepto de remesas ascendentes a US\$ 6,524.6 millones en 2018, para un notable aumento de 10.4%, unos US\$612.8 millones adicionales con respecto a 2017. Asimismo, afirmó que la inversión extranjera directa, la que tiene vocación de permanencia en el país y que incide de manera importante en la generación de valor agregado en la economía y en el empleo, finalizaría en torno a US\$2,500 millones al cierre de 2018 en línea con el promedio de los últimos ocho años. Enfatizó que estos recursos cubren con holgura el déficit en cuenta corriente, permitiendo un financiamiento sano y sostenible de la brecha externa.

El Gobernador del Banco Central enfatizó que los ingresos de divisas a la República Dominicana durante el año 2018, por concepto de exportaciones de bienes, turismo, remesas, inversión extranjera directa y otros ingresos por servicios se ubicarían en torno a US\$30,000 millones, facilitando la acumulación de Reservas

Crecimiento promedio de la economía dominicana es el más alto en la región de América Latina.





CASA DE CAMPO RESORT & VILLAS

Escape favorito de importantes figuras y personalidades del mundo.

.....

Es en el presente el destino turístico y proyecto residencial más completo y exclusivo del Caribe.

E Es un lugar exclusivo localizado en la costa sudeste de la República Dominicana y siendo parte del grupo corporativo Central Romana por más de 4 décadas, Casa de Campo con 7,000 acres de exuberante vegetación y paisajes deslumbrantes sigue posicionándose como el paraíso del golf en el Caribe.

Sus canchas de tenis (apodadas el “Wimbledon del Caribe”), golf (llamado el “Complejo de golf líder del mundo” 8 años consecutivos), 3 canchas de polo, Centro de Tiro al plato, La Marina, playa Minitas y el aeropuerto internacional La Romana. Pero no se detuvieron allí. Cada año en Casa de Campo se presentan grandes artistas en el anfiteatro de Altos de Chavón con una capacidad para 5,000 personas. Además de encontrar en la emblemática aldea cultural, la escuela de Diseños de Altos de Chavón, la Iglesia Estanilao, restaurantes, museos y tiendas.

Hace unos meses ha abierto su nuevo Golf Learning Center de clase mundial. La instalación de vanguardia está dirigida por Eric Lillibridge, actual instructor de la escuela de golf Casa de Campo. Destacado por la tecnología Trackman y BODITRAK, cuenta con dos áreas interiores de impacto para una medición rápida

del juego facilitando el entrenamiento durante todo el año, clases y escuelas de golf individuales y grupales, además del ajuste y reparación de palos.

La escuela de golf está construida junto al recién edificado driving range de 430 yardas de extremo a extremo, diseñado y supervisada su construcción por el miembro del Salón de la Fama del golf, Pete Dye, y su hijo, PB Dye. Por un valor de aproximadamente 2.5 millones de dólares.

En una área total de 21 acres acorde con los estándares de calidad del PGA Tour, el centro también exhibe greens de práctica para refinar los juegos de putting, chipping y pitching, así como el uso ilimitado del driving range. Las clases de instrucción están disponibles en los tres campos diseñados por Pete Dye, incluido el afamado Teeth of the Dog.

Pero no todo queda ahí, este prestigioso complejo turístico siempre se renueva constantemente ofreciéndole a los visitantes una experiencia única, recientemente realizaron la remodelación de SUPERIOR CASITA & HABITACIONES DELUXE.

“No puedes visitar
Casa de Campo
sin admirar el
majestuoso Altos
de Chavón,
Inaugurado por
Frank Sinatra
en 1982”



Ofrecen un alojamiento que permite a los huéspedes circular a sus anchas y relajarse en las espaciosas habitaciones, cuyos colores naturales, elegantes muebles y exquisitos accesorios, son inspiración del paisaje circundante, logrando un cómodo y elegante ambiente, integrando al huésped con la naturaleza.

Entre las exclusivas habitaciones, puedes optar por una gran variedad según la necesidad que tengas a la hora de visitar estas instalaciones: SUPERIOR CASITA, DELUXE PATIO, DELUXE BALCONY, ELITE PATIO, ELITE BALCONY, ELITE PREMIER, SUITES ELITE.

No puedes visitar Casa de Campo sin admirar el majestuoso Altos de Chavón, diseñado por el arquitecto dominicano José Antonio Caro, y creado por el diseñador italiano, maestro y director de fotografía, Roberto Coppa, es una réplica de un pueblo mediterráneo del siglo 16 situado en una meseta sobre el río Chavón.



Inaugurado por Frank Sinatra en 1982, seguido de presentaciones de artistas como Carlos Santana, Julio Iglesias, Sting, Marc Anthony y Charles Aznavour. Además, el anfiteatro fue parte del video musical “Karma” Alicia Keys, donde la estrella y el piano rosado fueron el enfoque en el escenario. En el corazón de Altos de Chavón, con vistas al río está la Iglesia de San Estanislao, que alberga las cenizas de la patrona de Polonia, enviado por el Papa Juan Pablo II. Un lugar popular para bodas, la iglesia ha sido sede de parejas internacionales y celebridades de Hollywood.



Los huéspedes disfrutan de la grandeza arquitectónica mientras se pasean a lo largo de caminos de adoquines y jardines adornados con buganvillas multicolores cayendo de balcones de hierro forjado, pintorescas boutiques, restaurantes, y museos.

Altos de Chavón orgullosamente alberga pintores, diseñadores, escritores y músicos internacionales que enseñan a través del programa “Artistas en Residencia” en el programa de la Escuela de Diseño. Durante su estancia de tres meses en Altos de Chavón, artistas como Larry Rivers, Lesley Dill, Henry Koerner, Jerzy Kosinski y Roberto Juárez se han visto en la divulgación de sus artesanías, y los huéspedes pueden ver artesanos locales creando cerámicas, tejidos de telar de mano y crear impresiones de serigrafía que rinden homenaje a su patrimonio local y mantiene viva la riqueza del folklore dominicano, bajo la dirección del mundialmente aclamado artista y diseñador, Emilio Robba.





INNOVACIÓN : Un futuro libre de humo de cigarrillos

Philip Morris Dominicana continúa ofreciendo mejoras a IQOS para acelerar el cambio a alternativas libres de humo y ofrecer mejores opciones para los fumadores adultos

En su pasión e impulso por brindar mejores alternativas para los fumadores adultos y diseñar un futuro libre de humo de cigarrillos, Philip Morris Dominicana (PMDO), una afiliada de Philip Morris Internacional, la compañía líder global en ciencia e innovación libre de humo, ha lanzado la siguiente generación de IQOS. Este dispositivo calienta el tabaco en vez de quemarlo con lo que elimina la combustión y el humo, lo que genera en promedio un 90 por ciento de niveles más bajos de químicos nocivos en comparación con el cigarrillo. Basado en la evidencia científica a la fecha, cambiar completamente a IQOS tiene el potencial de presentar menos riesgo a la salud. Para más información, los fumadores adultos pueden visitar iqos.com y pmiscience.com.

El nuevo dispositivo, respaldado científicamente, integra los deseos de los usuarios para tener una mejor experiencia con un mejor diseño. Además, las nuevas versiones tienen por objeto alentar a un número cada vez mayor de fumadores adultos para que cambien, para su beneficio propio, la salud pública y, en definitiva, la sociedad.

Los IQOS llegaron a República Dominicana en julio del pasado 2018, convirtiéndolo en uno de los primeros países de Latinoamérica





Unidos (FDA). La evidencia muestra que IQOS no produce humo y genera menos olor, afectando significativamente menos el aire a su alrededor que los cigarrillos. En promedio global, entre el 70 y el 80 por ciento de los usuarios de IQOS han dejado el cigarrillo por completo, lo que hace de IQOS una de las mejores alternativa libre de humo en la actualidad.

En el país, IQOS y sus unidades de tabaco, HEETS, están disponibles en la tienda IQOS ubicada en el segundo nivel del centro comercial Blue Mall en la ciudad de Santo Domingo y a través del comercio electrónico. Otros puntos de venta para el consumidor adulto se encuentran en Acrópolis y Novocentro, y próximamente serán habilitados tres nuevos en Ágora Mall, Downtown Center & Galería 360, respectivamente. Toda la información comercial podrá ser consultada en www.iqos.com.do. Así mismo, los usuarios también pueden solicitar las unidades de tabaco, HEETS, a través de la plataforma electrónica o comunicarse a la línea de atención al cliente (809) 200-4767 (*IQOS), habilitada para proveer información detallada sobre la disponibilidad tanto de IQOS, como de HEETS.

en contar con esta innovación. Desde su lanzamiento, las unidades de tabaco calentado HEETS ya acaparan casi el 1% del mercado total de fumadores adultos, indicando que un número importante de dominicanos ya se encuentran viviendo hoy una vida libre de humo de cigarrillos.

La icónica marca ofrece lo mejor en sabor y satisfacción en la categoría y, a la fecha, casi 6 millones de fumadores adultos a nivel mundial ya han dejado el cigarrillo migrando a IQOS.

“Nuestro sueño era crear una mejor alternativa para los fumadores y con IQOS este anhelo se ha convertido en realidad; es una revolución para los 1.100 millones de personas que a nivel mundial fuman”, dijo Roberto Yunén, el director general de Philip Morris Dominicana. “IQOS 3 e IQOS 3 MULTI ofrecen mejoras e innovaciones significativas y constituyen un avance para que todos los hombres y mujeres que de otro modo continuarían fumando se cambien a alternativas libres de humo. Los consumidores adultos de IQOS saben que este producto cambia muchas cosas en sus vidas.”

Detrás de cada desarrollo en PMI hay una ciencia sólida. El programa de evaluación científica se basa en reconocidas prácticas de la industria farmacéutica y está en línea con las guías de la Administración de Alimentos y Medicamentos de los Estados





La Bolsa de Valores de la República Dominicana galardona a los principales actores del mercado

La Bolsa de Valores de la República Dominicana (BVRD) realizó la celebración del coctel-gala en conmemoración de su trigésimo (30°) aniversario con la participación de personalidades del sector financiero y del mercado de capitales local e internacional, el pasado 26 de octubre.

El evento inició con las palabras de la Sra. Elianne Vílchez, Vicepresidenta Ejecutiva de la BVRD, quien reiteró la importancia de los sucesos que dieron paso a la creación y el desarrollo de la institución e instó a rememorar el arduo trabajo que realizaron importantes personas del sector financiero dominicano, para tener hoy en día un mercado de capitales que representa una de las principales fuentes de nuestra economía.

En este sentido, en conjunto con el Presidente del Consejo de Directores de la BVRD, el Sr. Gregory Salcedo Llibre y el Sr. Alejandro Fernández, reconocido asesor financiero, se dio inicio a la premiación dedicada a la memoria de la Sra. Jeddy Medina, expresidenta del Consejo de Directores del Depósito Centralizado de Valores Dominicano (CEVALDOM), de la cual recalcaron sus múltiples aportes al sector financiero dominicano.

En esta conmemoración, fueron reconocidos los miembros fundadores de la BVRD, el equipo técnico del Banco Central de la República Dominicana (BCRD) responsable



del desarrollo de la primera ley del Mercado de Valores dominicano (ley 19-00), y el Puesto de Bolsa distinguido por su trayectoria en el Mercado de Valores dominicano, otorgado por la Asociación de Puestos de Bolsas (APB).

La premiación culminó con un emotivo reconocimiento a la trayectoria de la Sra. Jeddy Medina Bera, entregando el máximo galardón a su hija, Bethzaira García de Parr, quien lo recibió con un gran sentido de gratitud, destacando el valor de las hazañas de su madre para con su familia y para los que la rodeaban.

La actividad se realizó en el marco del Foro Internacional de Emisores de los Mercados de Valores de las Américas, y la BVRD reconoció los grandes aportes de las personas cuyas labores incansables han contribuido con éxito del Mercado Valores dominicano.





CROWNE PLAZA®

SANTO DOMINGO



809.221.000
www.crowneplaza.com/santodomingo
santodomingo@ihg.com
Ave. George Washintong Nro. 218, P.O. Box 2890,
Santo Domingo, Rep. Dominicana

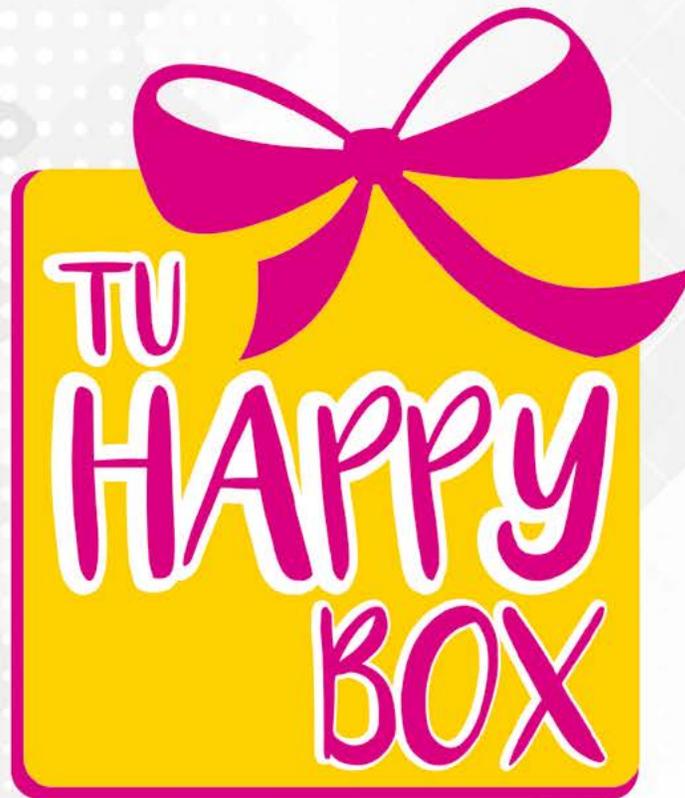


Holiday Inn

SANTO DOMINGO



809.621.000
www.holidayinn.com/sdqdominicana
holidaystodomingo@ihg.com
Ave. Abraham Lincoln Nro. 856, P.O. Box 3164
Santo Domingo, Rep. Dominicana



Celebrate & Enjoy

Custom Gifts Boxes ★ Corporate Gifts ★ Business Catering

 @TuHappyBoxRD  849-201-6686  tuhappyboxrd@gmail.com

$$\frac{\left[\begin{array}{l} \text{ACTUACIÓN +} \\ \text{TRAYECTORIA} \end{array} \right) \times \text{COMUNICACIÓN}}{\text{CONTEXTO (INTERNO/EXTERNO)}} \overset{\text{PASIÓN}}{=} \text{REPUTACIÓN} \\ \text{(PERCEPCIONES)}$$

Cuando los elementos correctos forman parte de la ecuación, se logran grandes resultados. Trabajamos para fortalecer y proteger el activo intangible más valioso de cualquier organización, su reputación.

Pizzolante[™]

estrategia
comunicación+

Firma Internacional de Consultoría en
Estrategia y Comunicación Empresarial

www.pizzolante.com



Pizzolante
Estrategia + Comunicación



Pizzolante
Estrategia Comunicación



PizzolanteGlobal



Pizzolante



Sirviendo con Excelencia a República Dominicana

línea de protectores



GSM-LV



GSM-NP



GSM-PC

para mayor Información y Distribución

+507 62989151 +1 849 4081103

ventas@excelinepanama.com

www.excelinepanama.com