

## EXPO CIBAO POR LA INTEGRACIÓN Y DESARROLLO DE LA REGIÓN



**EDICIÓN  
ESPECIAL**

**INCLUYE CATÁLOGO  
PARTICIPANTES  
EXPO CIBAO 2013**



# Únete a la gran familia Claro

y ten el mundo a tu alcance



La Red  
donde todo es posible

ClaroRD



809 220 1111

[claro.com.do](http://claro.com.do)

Tenemos el  
**mejor interés**  
de que puedas lograrlo



¡Invierte en tu negocio!

Préstamos Comerciales

Aquí te prestamos para todo



Revista No. 52 • Año 12  
Julio - Septiembre 2013  
Publicación Trimestral: Edición Especial

**Director Ejecutivo**  
Fernando Puig

**Coordinadora**  
Carla Fernández

**Diagramación**  
ocho\_ochenta design

**Impresión**  
Impresora Teófilo

**Asesor**  
Raymundo Víctor

**INFOCÁMARA**  
es una publicación de la Cámara de Comercio  
y Producción de Santiago, Inc.

**Cámara de Comercio**  
Av. Las Carreras # 7, Edificio Empresarial,  
Santiago, República Dominicana  
Apartado Postal 44

Tel.: 809. 582. 2856  
Fax: 809. 241. 4546  
Email: [secretaria@camarasantiago.com](mailto:secretaria@camarasantiago.com)  
Web: <http://www.camarasantiago.com>  
Web: <http://www.expocibao.com>  
[Twitter@camarasantiago.com](https://twitter.com/camarasantiago.com)  
<https://www.facebook.com/CamaraDeComercioYProduccionDeSantiagoInc>

Inscrita en el Ministerio del Interior  
y Policía bajo el No. 7380

## CONTENIDO

- 05 Editorial: Por la Integración y el Desarrollo de la Región
- 06 Patrocinadores
- 07 Carta de la Presidencia
- 08 Actividades del Trimestre
- 14 Actualidad: Servicio al Cliente
- 18 Asesoría: Ofertas No Rechazables
- 22 Legal: Soluciones de Conflictos
- 26 Legal: Contrato de Compra y Venta
- 30 Asesoría: Gestión Financiera
- 32 Actualidad: La Canibalización
- 34 Mapa de Expo Cibao 2013
- 36 Actualidad: El Reto de Exportar
- 40 Bases Concurso Fotográfico
- 42 Programa de Actividades Expo-Cibao
- 54 Lista de Empresas Expositoras
- 65 Lista de Empresas por Pabellón
- 69 Agradecimientos
- 70 Nuevos Socios y Socios Hablan

# POR LA INTEGRACIÓN Y EL DESARROLLO DE LA REGIÓN

Las vías de comunicación, el comercio, la producción, los medios de comunicación impresos, audiovisuales o digitales, así como la cultura en general, son algunos de los elementos que cohesionan a la sociedad y conforman un núcleo con sentido de identidad y empoderamiento, en la ruta hacia el desarrollo.

Expo-Cibao 2013 tiene por lema “Por la integración y el desarrollo de la región” que inicialmente fue concebido pensando en la región del Cibao, con sus catorce provincias. Pero, igual pudiéramos extrapolarlo a la provincia de Santiago con sus municipios, al país como un todo, o incluso hasta la región del Caribe, insular y continental.

Con este lema, la Cámara de Comercio y Producción de Santiago aspira a que Expo-Cibao, evento que traspasa el accionar de la institución, sirva de estímulo para que la región avance en los niveles de comercio, de inversión, de producción y se fortalezca para la captación de turistas, donde cada provincia aporte, de acuerdos a sus condiciones y ventajas competitivas, para satisfacer las necesidades de la avalancha de visitantes que debemos incentivar a que lleguen.

Para avanzar en este sentido necesitamos de una región eficientemente conectada por una red vial apropiada, requerimos de una estructura judicial que garantice la producción y la seguridad jurídica en los negocios; hace falta una sociedad motivada a la capacitación, capaz de hacer emprendimientos y que encuentre los instrumentos financieros que permitan su implementación.

Tenemos que saber que sólo por vía de la competitividad y la exportación de nuestros productos, podremos mantener un ritmo creciente de consumo, para así frenar los enormes endeudamientos en que hemos incurrido como nación.

Aún en situaciones adversas, la Cámara de Comercio y Producción de Santiago organiza cada año la feria comercial Expo-Cibao, con el objetivo marcado de que empresas, empresarios y emprendedores, visualicen oportunidades de negocios, que nos ratifiquen como región que produce artículos competitivos que se abren paso en los mercados.

La Cámara constituye un espacio idóneo para empresas que quieran información, conexiones y conocimiento sobre misiones comerciales, desde y hacia la República Dominicana. Muestras de esto, son: la rueda de negocios a celebrarse en el marco de Expo-Cibao y la Unidad Exportadora de Santiago, en proceso de implementación, que facilitará a sus asociados conocer oportunidades de negocios en mercados internacionales.

# PATROCINADORES 2013

## GOLD

---



## SILVER

---



## COLABORADORES

---

• CODELPA

• GRUPO M

• INDUSTRIAS PERSIO ABRÉU

## ALIADOS ESTRATÉGICOS

---

- Asociación de Aeromodelistas Rafael Alejandro Llenas
- Asociación de Canófilos de la Región Norte
- Asociación de Ganaderos de Santiago
- Asociación Dominicana de Robótica
- Cámara de Comercio Dominicano Francesa
- Ciclomontañismo de Santiago

- Fundación Artecia
- Ministerio de Cultura
- Ministerio de Deportes
- Ministerio de Industria y Comercio
- Patronato Complejo Deportivo de La Barranquita



## CARTA DE LA PRESIDENCIA

La Cámara de Comercio y Producción de Santiago asume nueva vez la tarea de preparar y presentar Expo-Cibao, la más importante feria comercial multisectorial de la República Dominicana. En su vigésimo sexta presentación, podemos hablar de un evento maduro, que ha logrado identificar las necesidades de cada tiempo y que ha sabido renovarse para ofrecer un escenario apropiado para la generación de negocios.

Expo-Cibao 2013, con su lema "Por la integración y el desarrollo de la región", es el resumen de un trabajo arduo y en equipo, que involucra a la Cámara y a Santiago con el desarrollo empresarial y productivo de toda la región y el país. Al mismo tiempo y de cara al futuro, es un compromiso para hacer de Santiago un centro de comercio, tanto en la región del Caribe como a lo interno de la República Dominicana. Con mucha convicción de que en la integración está la fuerza, abogamos por la unidad empresarial, por un pacto entre sectores y por la complementariedad entre las provincias del Cibao, para lograr un salto cualitativo y cuantitativo en los niveles de producción, inversión y consumo de la Región Norte del país.

Estaremos presentando una semana de actividades, entre las que se incluyen ruedas de negocios, seminario empresarial, exhibición, venta y oferta de productos, complementado con entretenimiento y fiesta, así como actividades culturales y educativas. En este año 2013 continuaremos poniendo nuestro mejor esfuerzo para superar las 330 citas de negocios y visitas directas a instalaciones productivas o de servicios que se concertaron en el 2012. Igualmente aspiramos fortalecer las misiones comerciales y el foro empresarial que organizamos por primera vez el año pasado.

Estamos confiados en que contamos con el respaldo necesario para llenar las expectativas que cada año concita Expo-Cibao, un evento que durante muchos años ha sido la actividad de mayor impacto para la Cámara y para el sector empresarial del Cibao.

Traspasemos nuestras fronteras, superemos los obstáculos, enarbolemos con orgullo nuestro potencial de producción, para hacer que la ciudad de Santiago sea un centro logístico, productivo y de servicios; hagamos de la feria el espacio obligado para toda empresa que aspire a trascender en el tiempo y en el espacio, apoyando lo nuestro y aprovechando las oportunidades de negocios que ofrece Expo-Cibao.

Cordialmente,

María Victoria Menicucci Mella  
Presidenta



## CURSO SOBRE NEGOCIOS Y CONTRATOS INTERNACIONALES

La Cámara de Comercio y Producción de Santiago organizó el primer Curso sobre Contratación Internacional y Arbitraje Comercial Internacional, el mismo fue organizado conjuntamente con el Instituto Global de Altos Estudios en Ciencias Sociales (IGLOBAL), el Departamento de Derecho Internacional Público y Privado de la Facultad de Derecho de la Universidad Complutense de Madrid (UCM) y el Consejo Dominicano de Relaciones Internacionales (CDRI) de la Fundación Global Democracia y Desarrollo (FUNGLODE).

En el curso, impartido del 8 al 13 de julio, participaron profesionales del derecho y negocios internacionales, así como para consultores jurídicos, asesores, administradores, economistas, negociadores y ejecutivos de las empresas que realizan operaciones comerciales internacionales.

## COMITÉ PRESENTA MEMORIAS 25 AÑOS

El Comité de Responsabilidad Social de la Cámara de Comercio y Producción de Santiago, Inc., realizó el jueves 11 de julio, un coctel para presentar las memorias de sus 25 años de labor a favor de los niños y niñas que padecen de hidrocefalia, ayuda que llega a través del Banco de Válvulas Enmanuel que dirige este comité.



Este Comité administra los recursos destinados a realizar las acciones de solidaridad de la Cámara, dirigidos especialmente a niños y niñas de escasos recursos, que padecen de esta enfermedad y ha financiado las operaciones de más de mil niños y niñas.

Esta actividad se llevó a cabo en el lobby del Edificio Empresarial y contó con la presencia de miembros de la Junta Directiva de la Cámara de Comercio y Producción de Santiago, junto a personalidades interesadas en apoyar las labores que realiza este comité.

## LANZAMIENTO DE EXPO-CIBAO 2013, "POR LA INTEGRACIÓN Y EL DESARROLLO DE LA REGIÓN"



Con una numerosa concurrencia de comunicadores de diversos medios, patrocinadores y aliados, se presentó el spot publicitario y los datos principales e innovaciones que han sido incluidos en el programa de Expo-Cibao 2013.

Entre las actividades principales se anunció la celebración de Ruedas de Negocios y el Segundo Foro Empresarial Expo-Cibao. De igual forma actividades y/o competencias: canina, ganadera, robótica, aeromodelismo, mountain bike, culturales y educativas.

Con el acto de lanzamiento de Expo-Cibao, en su versión número 26, del 10 al 15 de septiembre, la Cámara de Comercio continúa apoyando al comercio, a sus socios y a la región.

**Un *Líder* siempre da  
el primer paso...**



**Kendall**



Distribuye:  
**MANUEL ARSENIO UREÑA**  
Santo Domingo / Santiago

[www.mau.com.do](http://www.mau.com.do)

809-537-4161 \ 809-582-1151





## CURSO - TALLER PARA MIPYMES

Concitó la atención de la membresía de la Cámara de Comercio, la convocatoria para el seminario ¿Cómo venderle al Estado?, impartido por Dirección General de Contrataciones Públicas. En el curso-taller fueron planteados los requerimientos y las oportunidades que representa el Estado con sus adquisiciones, de manera especial enfocados hacia las MIPYMES. Se pretende aumentar la cantidad de suplidores del Estado ubicados en nuestra región, en este renglón, ya que hasta la fecha existe una alta concentración en la zona de Santo Domingo.



## ASAMBLEA FEDOCÁMARAS

Renovando su compromiso con el desarrollo del sistema cameral de la República Dominicana, la Cámara de Comercio y Producción de Santiago participó activamente en la Asamblea Anual Ordinaria de la Federación Dominicana de Cámaras de Comercio en la que su Presidenta María Isabel Gassó rindió informe de su gestión durante el período 2012-2013, destacando el fortalecimiento de las cámaras mediante la incorporación de procesos digitales para el registro mercantil, ventanilla única, formalización y portal de negocios, entre otros.

A la vez, nuestra Cámara saluda la elección del Sr. Pedro Pérez González como Presidente de la Cámara de Santo Domingo, institución que a su vez ostenta la Presidencia de FEDOCAMARAS. Deseamos éxitos en la gestión que recién inicia el señor Pérez González.

## CONSULTA REGIONAL CÓDIGO LABORAL – COPARDOM



Desde hace varios años el sector empresarial viene abogando por una modificación parcial del Código Laboral, entendiéndose que se promovería la formalización de empresas y la creación de empleos duraderos. El sector ha preparado una propuesta que incluye veintiocho artículos de los más de 700 que tiene dicho código.

La Confederación Patronal Dominicana (COPARDOM) viene realizando consultas regionales para dar a conocer los puntos planteados, y para recoger otros aspectos que pudieran existir. En la Región Norte, la Cámara de Comercio organizó esta actividad a la que asistió un nutrido público, compuesto por empresarios, abogados, profesionales y trabajadores.

Los asistentes se mostraron satisfechos con la actividad, ya que pudieron despejar dudas y conocer en detalle la propuesta, que incluye múltiples cambios de procedimientos. Además lograron identificarse con la pertinencia de la propuesta.

# VENTANAS AL DESARROLLO

## Newsoft ERP

### RECURSOS HUMANOS

- PERSONAL
- NÓMINA
- TIEMPO Y ASISTENCIA
- ENTRENAMIENTO Y CAPACITACIÓN
- HISTORIAL MÉDICO Y CONDUCTUAL
- PRÉSTAMOS AL PERSONAL
- PLANES DE AHORROS
- ASIGNACIÓN DE EQUIPOS Y HERRAMIENTAS

### MANUFACTURA TEXTIL

- ADMINISTRACIÓN DE CONTRATOS
- PLANIFICACIÓN DE PRODUCCIÓN
- CONTROL CORTE
- CONTROL PRODUCCIÓN
- CONTROL CALIDAD
- INVENTARIO COMPONENTES Y TELA
- CONTROL DE PAGOS PRODUCCIÓN
- CONTROL DE EMPAQUE
- INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS
- FACTURACIÓN DE EMBARQUE

### CONSTRUCCIÓN

- PRESUPUESTO Y ADMINISTRACIÓN DE OBRAS
- PRODUCCIÓN EQUIPOS
- MANTENIMIENTO PREVENTIVO Y CORRECTIVO

### FINANZAS Y VENTAS

- CONTABILIDAD GENERAL
- LIBROS DE BANCOS
- ACTIVO FIJOS
- CAJA CHICA
- COMPRAS
- INVENTARIO
- CUENTAS POR PAGAR
- FACTURACIÓN
- CUENTAS POR COBRAR
- PRE-VENTAS UTILIZANDO HANDHELD
- VENTAS DIRECTAS UTILIZANDO HANDHELD
- NEWSOFT VENDEDOR TRACKING (GPS)
- NEWSOFT POS RESTAURANTE

### OTRAS APLICACIONES

- ADMINISTRACIÓN DE SOCIOS
- CONTROL JORNALEROS
- TALLER DE SERVICIOS

### MANUFACTURA INDUSTRIAL

- PLANIFICACION INDUSTRIAL (PMP, MRP)
- PRODUCCIÓN INDUSTRIAL
- COSTO PRODUCCION INDUSTRIAL
- CALIDAD INDUSTRIAL (MIL-STD-1916)
- PAGO PRODUCCION INDUSTRIAL



POSIBILIDADES ILIMITADAS

SANTIAGO:  
AV. 27 DE FEBRERO, ESQ. CALLE TEXAS,  
CENTRO COMERCIAL METROPOLITANO, MOD.240  
TEL.: 809-583-9600 • FAX: 809-724-0356

[www.newsoft.com.do](http://www.newsoft.com.do)

## PRESIDENTA EN GRADUACIÓN UNAPEC



La Presidenta de la Cámara de Comercio y Producción de Santiago, Lic. María Victoria Menicucci Mella, fue oradora invitada a la XI Graduación Ordinaria de la Universidad UNAPEC, recinto Región Norte, acto celebrado en el mes de julio.

En su exposición, la señora Menicucci habló de “su aspiración de sembrar en los graduandos la vocación de servicio, que al final se revierte en provecho propio, además de la satisfacción del deber cumplido cuando se actúa por el bien común”. También exhortó a los graduandos a ser proactivos en la sociedad, a no permitir que la corrupción los arroje y estar siempre prestos a contribuir con los demás.

## CONVERSATORIO SOBRE FRANQUICIAS EN PUCMM

El pasado mes de julio, el Departamento de Derecho de la Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra invitó a la Cámara de Comercio y Producción de Santiago a transmitir a sus estudiantes, la experiencia vivida con la implementación del proyecto de “Desarrollo del Modelo de Franquicias en la República Dominicana”. Este proyecto ha entrado en su etapa final y viene cumpliendo con las metas trazadas en sus inicios: lograr que empresas nacionales, con un modelo de negocio replicable, se estructuren bajo el esquema de franquicias, con el subsecuente aumento de empleos y negocios.

Por nuestra Cámara participaron: María Victoria Menicucci, Presidenta, quien tuvo a su cargo las palabras de inicio y motivación; Fernando Puig Miller, quien delineó los objetivos generales, alcance y logros del proyecto; y Delmira Fernández, quien trató el tema de la propiedad intelectual sobre marcas e intangibles.

Por la PUCMM, estuvieron como anfitriones Ilona De La Rocha, Directora de la Facultad de Derecho y Edwin Espinal, profesor de la materia de Propiedad Intelectual.



## REUNIÓN CON ALCALDIA

En una reunión sin precedentes, los presidentes de las asociaciones empresariales de Santiago se reunieron con el Alcalde del Municipio, Dr. Gilberto Serulle, para ofrecer apoyo a su gestión y sugerencias que contribuyan a solucionar algunos temas como la basura, los mercados improvisados y el uso de los espacios públicos de manera ineficiente. Los empresarios se comprometieron con enviar al Alcalde un documento consensuado con las sugerencias indicadas.

## OTRAS ACTIVIDADES DEL PERÍODO

Fueron: el recibimiento en nuestras oficinas: del señor Daniel Foote, Encargado de Negocios de la Embajada de Estados Unidos; recibimiento del señor Héctor Domínguez, Embajador dominicano recién designado en Japón; al licenciado Luis Abinader, ex candidato vicepresidencial por el Partido Revolucionario Dominicano; con quienes se conversó sobre la realidad socio-económica y las oportunidades de desarrollo que ofrece la región. Además se apoyó la Cámara de Comercio de Puerto Plata y al Comité que organiza el Festival de la Restauración de Puerto Plata, con la difusión del festival a los medios de comunicación.

## RECONOCIMIENTO A LAS PYMES DE EXCELENCIA

El Viceministerio de Fomento a las PYMES y la Cámara de Comercio y Producción de Santiago, presentaron la charla ¿Cómo su PYME podría convertirse en un modelo de excelencia? con la finalidad de seguir impulsando el desarrollo de la PYMES. Noel Bou, Director de Servicios de Apoyo a las PYMES, explicó a los asistentes las diversas formas como sus empresas pueden aumentar los niveles de competitividad y calidad de gestión, para que puedan ser reconocidas por su excelencia y buenas prácticas.



## ¿TIENE QUÉ?

- Obtener RNC
- Constituir o disolver una empresa
- Certificar su empresa o usted como comerciante
- Abrir una cuenta bancaria empresarial
- Adquirir su empresa personalidad jurídica

Si marcó alguna de estas opciones, entonces necesita tener Registro Mercantil.



Diríjase a la Cámara de Comercio y Producción de Santiago  
Ave. Las Carreras No. 7, Edificio Empresarial, Tel. 809-582-2856  
Web: [camarasantiago.com](http://camarasantiago.com), E-mail: [registromercantil@camarasantiago.com](mailto:registromercantil@camarasantiago.com)

# EL ELEMENTO HUMANO

## en el servicio al cliente

Por: Ray Víctor, PhD

**Si usted visita frecuentemente grandes supermercados o grandes tiendas por departamentos, probablemente la interrogante ¿Encontró todo lo que buscaba? al momento de pagar su compra, le es familiar. Pero, se ha preguntado si las empresas que abrazan esta táctica están realmente comprometidas con la expresión o si es sólo un cliché que han adoptado para crear la ilusión de buen servicio al cliente.**

En el mundo de los negocios hoy día es imperativo ofrecer un servicio al cliente excelente. Sin embargo, el manejo de la "Quinta P" (cualquier parecido con la quinta pata del gato es mera coincidencia) del marketing puede resultar abrumador. Definitivamente, una de las variables más complicadas en el mercadeo de servicios es la "P" de las personas. El elemento humano, interno o externo, puede sepultar o catapultar cualquier enfoque estratégico que emprenda la gerencia. Por tanto, es necesario armonizar la interacción de consumidores y empleados. Ambos deben sentirse a gusto con la experiencia de compra/venta.

Los avances tecnológicos en la comunicación móvil, los nuevos esquemas de venta al detalle y el acelerado ritmo de vida al que están sometidos los seres humanos, han propiciado la pérdida de elementos básicos en la socialización de las personas. En este nuevo escenario de teléfonos inteligentes, tarjetas de crédito y comida rápida prácticamente ha desaparecido el trato personalizado que las tiendas, farmacias o colmados de único dueño brindaban a su clientela.

### El talento humano y su interacción con el cliente

Un servicio al cliente de primera comienza con la contratación del personal adecuado; seres humanos talentosos, simpáticos, enfocados en la gente, con pasión por lo que hacen y creativos para buscar soluciones a los problemas.

En décadas recientes el mercado laboral ha recibido una inyección de juventud. Por eso es fácil notar que cada día hay más jóvenes trabajando de manera directa o indirecta con compradores, bien sea en persona, dentro de los establecimientos detallistas o vía algún dispositivo tecnológico. Sin embargo, la mayoría de esos empleados en una organización no entienden lo que se necesita para proporcionar un servicio al cliente extraordinario, a pesar de que ellas/ellos son un factor clave para lograr que el servicio brindado sea valorado favorablemente o desfavorablemente por el cliente.

# Constructores líderes en EL CARIBE

[www.codelpa.com](http://www.codelpa.com)

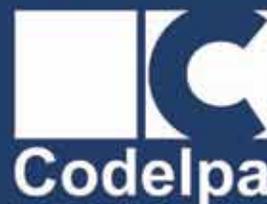
Santo Domingo

Ave. Gustavo Mejía Ricart No. 113

Santo Domingo, D. N.

Tel.: 809 567-0047

Fax: 809 563-9793



Construcciones que trascienden



Las empresas deben estar conscientes que el empoderamiento del consumidor le hace sentir con derecho a exigir un servicio de primera, aunque esté comprando “mercancías de tercera”. Muchas compañías aún no logran tratarlo “a cuerpo de rey”. Para superar esas expectativas es necesario revivir/revitalizar el trato personal y hacer que el cliente encuentre en el equipo de ventas un aliado para resolver sus problemas.

Si el talento humano de su empresa trabaja cara-a-cara con los clientes, he aquí tres consejos que podrían mejorar la valoración del servicio:

1. Comunicación honesta. Sus empleados deben comprender el valor de una buena conversación para ganar la confianza del cliente. Deben demostrar, con palabras y hechos, que tienen interés en ayudarlo. Una buena forma de iniciar este diálogo es con un saludo sincero y amistoso: ¡Hola!, ¿cómo se siente hoy? A partir de ese momento deben mantener la conversación en un tono familiar dejando que el cliente sea quien hable la mayor parte del tiempo, escuchando con atención todo lo que dice. Ese gesto hará sentir al cliente que su presencia es valorada en el establecimiento y canalizará con los empleados sus necesidades de asistencia. Además, es importante dar respuestas honestas a las inquietudes del cliente. No es lo mismo que un/a mesero/a le sugiera el plato

más caro del menú cuando usted le pregunte que le recomienda para comer, a que le diga “este es el que elegiría si quiero comer algo ligero y con buen sazón”. Y si el cliente pide el plato sugerido, preguntarle si le pareció acertada la elección.

2. Deseo de ayudarlo a encontrar lo que busca. Muchos empleados de establecimientos detallistas norteamericanos utilizan la pregunta ¿ha tenido dificultad en encontrar lo que busca? al cruzarse con un cliente. Parecía ser el punto de partida del entrenamiento que recibieron en servicio al cliente. Pero a la vez, suena como una expresión hueca. No basta con

### EL PERSONAL DE SU EMPRESA DEBE SUPERAR LAS EXPECTATIVAS DEL CLIENTE. DEBE SER SU GUÍA.

Hay una diferencia significativa entre los empleados que limitan su interacción a preguntar y aquellos que toman la iniciativa para ayudar al cliente a localizar lo que busca. No es sólo decir: “ese artículo lo encuentra en el pasillo 5”. Es acompañar al comprador al estante. Mejor aún, es encontrarle lo que necesita. Si el producto no está en el tramo, buscarlo en el almacén. Y si no hay en existencia, pedirle al cliente un teléfono o dirección electrónica para comunicarle cuando el producto esté disponible nuevamente. Cuando los empleados

hacen esto, proporcionan al consumidor una experiencia positiva que generalmente se traduce en compras repetitivas. Además, es posible que ese comprador satisfecho se convierta en un promotor de la empresa al comunicar sus vivencias a sus compañeras/os de trabajo, familiares y amistades.

3. Experiencia en el área. No siempre que un consumidor entra a un establecimiento comercial sabe lo que busca o lo que quiere. En muchas ocasiones su decisión de compra estará basada en la asistencia que reciba del personal que lo atiende. Sea en una tienda de electrodomésticos, un supermercado o en una tienda de repuestos para automóviles, los empleados deben conocer a fondo el inventario de la empresa y ofrecer su experta opinión al comprador. No hay nada más desagradable para un consumidor que un empleado inútil respondiendo preguntas sobre un producto. Evite que el cliente reciba respuestas como “el que sabe de eso está en su hora de almuerzo”. Garantice compras repetitivas capacitando a su empleomanía sobre los diferentes artículos que tiene en la empresa. De ese modo el cliente encontrará empleados calificados, conocedores de lo que venden y en capacidad de ofrecer una opinión autorizada al recomendar o sugerir una compra. En resumen, haga de cada trabajador un especialista.

Recuerde que en esta época de gratificación instantánea, Internet y redes sociales, su empresa puede ser víctima de evaluaciones negativas que en milisegundos pueden echar por la borda la calidad de su servicio al cliente. Además de los consejos previos, tenga presente que los empleados necesitan cierta latitud para acomodar a los clientes. Esto no significa que cualquiera esté autorizado a dar descuentos o algo gratis si un cliente se queja. Pero sí que pueda buscar una solución factible, competente y rápida a sus problemas.

*El autor es profesor universitario y consultor empresarial*



# CAMILLA<sup>®</sup>

Distribuye: Persio Abreu, S.R.L  
Calle C No. 13, Cerro Alto, Santiago  
809 . 971. 3171  
[www.camilacasual.com](http://www.camilacasual.com)



## Construyendo ofertas no rechazables para aumentar SUS UTILIDADES

Por: Roberto Russo, MGM, MBA

*¿Qué le impide actualmente aumentar sus utilidades? ¿Es una limitante de capacidad? ¿O se trata de un problema financiero interno? ¿Quizás una política que no le permite crecer? ¿O es una restricción en el mercado? Cualquiera que sea la limitante en su sistema, la buena noticia es que existe una solución sistémica y sencilla para explotarla.*

Con respecto a una restricción de mercado existen numerosas teorías que hablan de **ESTRATEGIAS** de diferenciación, ofreciendo un servicio excepcional, innovando constantemente los productos o logrando una excelencia operacional que se convierta en una ventaja para el cliente como entregas más confiables, mejor calidad y hasta un precio más económico.

Cualquiera que sea la estrategia escogida por la empresa (muchas veces llamada la proposición de valor de la organización), ésta debe ser canalizada a través del departamento de mercadeo y ventas. Los vendedores deben salir a ofrecer a clientes actuales y potenciales "esa mejor calidad", "aquel precio competitivo" o "la última innovación". Cualquiera que sea la estrategia que utilice, le tengo una sola observación: su competencia está ofreciendo exactamente lo mismo. Y para un cliente, estos discursos prometedores resultan igual a escuchar una campaña política, algo que para muchos es extremadamente aburrido. El efecto es contraproducente y el cliente, aunque parezca interesado, muy en el fondo lo que escucha es "bla, bla, bla."

Lo que verdaderamente necesita es lo que Eliyahu Godlrat, en su libro "No fue la suerte", denominó una "oferta realmente irrechazable". *Aquella, que no sólo satisfaga una necesidad real de los clientes, sino que sea prácticamente imposible de igualar por los competidores al menos en un periodo de 3 años.* Algunos gurús empresariales como Kim y Mauborgne hablan de innovaciones constantes en mercados completamente nuevos. Aunque es cierto que el crecimiento a largo plazo sólo es posible a través de la innovación, existen formas más sencillas y menos riesgosas para lograr rápidamente una oferta imposible de rechazar.

Para tener una idea de estas ofertas, revisemos algunos casos. A mediados de los años 70, Domino's Pizza lanzó al mercado su famosa garantía de 30 minutos: si el cliente recibía su pizza después de 30 minutos de ordenarla, era gratis. Los resultados en aquel momento fueron sorprendentes y aunque Domino's tuvo que eliminar la oferta en algunos países (por otros motivos) logró convertirse en la segunda cadena de pizzas más grande del mundo.

# CALIDAD

## A LA ALTURA DE TU HOGAR

**RECIBE 20% DE DESCUENTO  
CON TRIPLE PLAY**

TELECABLE + INTERNET + TELÉFONO



\*Algunas condiciones aplican



f Tricom | @Tricomdr | Tricomchannel | @Tricomdr  
809.476.6000 • 809.200.8011 • www.tricom.net

Fuera de aquí  
nada se vive mejor

Otro ejemplo de ofertas no rechazables lo utilizó Blockbuster, la cadena de alquiler de películas de video más grande de los Estados Unidos. La empresa se hizo famosa por su slogan que decía "si uno no encontraba una película de estreno disponible, en su próxima visita se la llevaba gratis". Otro caso similar fue la innovadora forma que consiguió Xerox para comercializar sus fotocopiadoras por medio del pago por impresión. Estos tres ejemplos, representaron **ventajas competitivas para estas organizaciones**, ya que les ayudaron a consolidar sus ventas, liderar sus respectivos mercados y crecer estratégicamente.



**Hoy día nos preguntamos** ¿por qué otras empresas que se dedican a lo mismo, no copian estas estrategias que fueron tan exitosas para estas grandes empresas? He ahí precisamente el poder de estas ofertas. ¿Qué tan difícil podía ser imitar esas ofertas aparentemente sencillas? **Precisamente lo complicado es que van en contra de filosofía tradicional de negocios e implican un esfuerzo adicional en el que la gestión operativa debe estar completamente alineada con la oferta "irrechazable"**. Esta alineación es la columna vertebral de la oferta ya que la forma más fácil y rápida de "matar" una oferta no rechazable es no tener la suficiente confiabilidad para entregarla. Estas ofertas tienen que ir de la mano de una mejora en el desempeño operativo que las sustenten. Igualmente, hay que tener en cuenta que estas ofertas suelen traer consigo un aumento inmediato en las ventas de la organización lo cual puede traducirse en una restricción de capacidad interna en la cual se pueda comenzar a incumplir los compromisos y/o acelerar los procesos dejando de lado la calidad o la seguridad. Es por eso, que la organización debe estar monitoreando constantemente la carga de trabajo en aumento versus la capacidad instalada y tomar acción inmediata para contrarrestar los efectos que pueda ocasionar este aumento.

Entonces, ¿cómo se desarrolla una oferta no rechazable? Lo primero es conocer las capacidades actuales y futuras de la organización y sus competidores. Luego, hay que entender cómo la industria vende y qué efectos negativos causan estas capacidades en la manera de vender de la industria. Para entender mejor esto, veámoslo a través de un ejemplo: pensemos en una panadería y repostería que cuenta con más de 5 locales distribuidos en la ciudad. La cadena tiene un local principal desde donde se preparan todos los productos que se suministran una o dos veces al día a las diferentes sucursales. Al hacer el análisis de la industria, vemos que la mayoría de

los competidores tienen la misma práctica lo cual hace que el cliente no siempre pueda obtener un producto completamente fresco (por lo menos en el caso de la repostería). Los clientes llegan a primera hora de la mañana con el interés de comerse algún croissant o pastelito caliente y encuentran que el producto tienen que calentarlo pues fue hecho varias horas antes. En otros casos, el cliente no encuentra el producto buscado y tiene que trasladarse a otro local de la misma empresa o a otro negocio para comprarlo. En este último caso, la organización pierde la venta.

**Después de determinar que la empresa tiene la capacidad de preparar productos frescos cada hora, se decide lanzar la siguiente oferta no rechazable:** "Estimado cliente: sabemos que su interés al entrar a esta panadería/repostería es encontrar todos los productos que usted anda buscando y encontrarlos frescos. Por eso queremos garantizarle que el producto que desea esté recién hecho. Y si no lo encuentra, se lo llevaremos gratis a su casa". Obviamente dicha oferta, después de ser elaborada por los mismos empleados de la cadena, debe ser sometida a prueba antes de ser presentada a los consumidores. Esto se traduce en durar por lo menos un mes completo implementando las soluciones de la cadena de suministros que se requieren para lograr dicho efecto. No es sólo analizar en cuantos casos un cliente llega y no encuentra el producto que busca, sino también valorar lo que hubiera costado, satisfacer a esos clientes con la garantía ofrecida.

**Al obtener los resultados esperados de los cambios en la cadena de suministros, se decide poner en marcha la oferta. Los resultados van a ser asombrosos: el inventario que se tenía en las tiendas va a disminuir y como los locales tienen espacio para más inventario, se pueden introducir nuevos productos que apoyen un crecimiento exponencial en las ventas.** Al bajar los inventarios, también se reducen los casos de productos que se tenían que disponer por dañarse con sus correspondientes costos. Todo esto en conjunto, hace que las utilidades de la empresa se incrementen en menos de 3 meses. La oferta es "irrechazable" para el cliente pues todos quieren un producto (como el pan, por ejemplo) que se encuentre fresco y disponible diariamente. Además, es difícil de copiar por sus competidores pues cada una de las mejoras introducidas, como es el caso de cambiar de uno o dos despachos por día a cada una de las tiendas, a más de 10 despachos diarios, va en contra de la filosofía tradicional gerencial que traduce esta mayor frecuencia en mayores costos, cosa difícil de entender por la competencia. Por el contrario, la competencia asume que la oferta va a acabar con la reputación de la empresa. Y muy probablemente cuando la competencia logre asimilar los resultados, ya su panadería/repostería estará volando sola.

**Obviamente este tipo de ofertas puede que no sea copiada por todas las compañías, pues no todos los clientes son iguales. Pero, toda empresa puede aumentar sus utilidades en el corto plazo construyendo su oferta no rechazable en conjunto con la estrategia de operaciones que la soporte.**



# La Naturaleza es Sabia



Disponibles en ferreterías, tiendas de pinturas y supermercados del país.  
Tel. 809-826-2626 | [www.lancopaints.com](http://www.lancopaints.com)



# LA SOLUCIÓN de los conflictos en las empresas FAMILIARES

Por: Vilena Comas-Stern

La London Business School define como empresas familiares aquellas en que la propiedad de la empresa está concentrada en un grupo familiar cuyos miembros controlan el negocio de forma sustancial y participan activamente en su gestión. Otros autores agregan la vocación de continuidad o transferencia generacional como característica adicional.

Según Raúl Serebrenik “el 70% de las empresas familiares no logra pasar a la segunda generación y del 30% que lo logra solo un 15% llega a la tercera generación impactando de manera importante la tasa de desempleo y el producto interno bruto de nuestros países”.

Las causas que pueden poner en riesgo la supervivencia de la empresa familiar están relacionadas con los conflictos generacionales, las diferencias entre las diversas ramas familiares que se van integrando a la gestión de la empresa, la falta de un plan de sucesión, la confusión del derecho de propiedad con la capacidad para dirigir, así como problemas comunes a otras empresas. Sin embargo, debido a que las partes deben tratar de preservar el vínculo familiar, que va más allá de la “affectio societatis” (concepto jurídico pertinente a la formación de una sociedad), es recomendable prever el uso de métodos alternativos de solución de conflictos mediante la incorporación de cláusulas en los estatutos sociales o la creación de un proceso de protocolización de la empresa familiar.

Protocolizar una empresa es un proceso mediante el cual se fijan los valores, se define una visión compartida, se crean órganos de gobierno que administren los temas de propiedad, familia y gestión. La finalidad de este proceso es que la empresa pueda trascender en el tiempo y prevenir conflictos.

Con la inclusión de cláusulas en los estatutos los accionistas pueden acordar libremente someter las cuestiones de libre disposición a los procedimientos de mediación, conciliación, amigable composición o arbitraje con las ventajas de la confidencialidad, economía, rapidez e imparcialidad que caracterizan el uso de estas vías, en lugar de llevar sus diferencias ante los tribunales judiciales.

Algunos profesionales prefieren el uso de la negociación directa o el uso de la mediación y la conciliación en los conflictos de las sociedades familiares, en lugar del arbitraje, debido a la semejanza de los laudos arbitrales con las sentencias, que suelen situar a las partes como vencidos o vencedores. En nuestra opinión, todos estos métodos (el arbitraje incluido) son preferibles, debido a que el costo emocional y económico de una litis prolongada entre personas que van a seguir relacionadas en el futuro podría ser muy alto.

Por tanto es recomendable que los fundadores de las empresas familiares puedan anticiparse a estos conflictos desde los inicios de la sociedad ya que en muchos casos ciertas rencillas

*Con nuestro apoyo a  
Expo Cibao 2013  
reafirmamos nuestro  
compromiso con el  
desarrollo e integración  
de la región.*



**La Fabril**  
Visionarios por Naturaleza



## EN CONSECUENCIA, ES RECOMENDABLE LA ADOPCIÓN DE MEDIDAS QUE ADEMÁS DE PREVENIR CONFLICTOS AYUDEN A TENER UNA MEJOR ORGANIZACIÓN EN LAS EMPRESAS FAMILIARES TALES COMO:

- Elaboración de un protocolo familiar referente a la vinculación de la familia con la empresa que incluya los lineamientos para la inclusión de parientes.
- Elaborar una visión compartida por todos
- Tener una clara División de funciones y descripción de puestos
- Evitar remuneraciones inadecuadas
- Mantener una comunicación eficiente
- Preparar los líderes con vocación de futuros sucesores
- Elaborar un plan de sucesión y retiro de los fundadores

familiares permanecen ocultas y sólo salen a relucir tras la enfermedad o muerte del fundador de la compañía, poniendo en riesgo la supervivencia de la empresa y causando malestar a las familias involucradas.

Los métodos de resolución alternativa de controversias, están contemplados en la legislación dominicana y en consecuencia nuestras cámaras de comercio están facultadas para la solución de los diferendos que puedan presentarse cuando las partes designan sus Centros de Resolución de Controversias (CRC) para tal fin. Sin embargo, debe considerarse que en algunas empresas familiares interactúan accionistas que no forman parte de la familia con los que podrían acordarse soluciones diferentes teniendo siempre en cuenta que la confidencialidad es fundamental para el manejo de los conflictos empresariales.

El fundador o los fundadores deben estar conscientes de que los conflictos serán parte de la vida de la empresa familiar y cuando participan en ella otros sectores surgen intereses encontrados que generan situaciones en las que se debe mantener una clara división entre la familia, la propiedad y la empresa. En ocasiones, se encontrarán en medio de situaciones con personas que podrían ser:

- Familiares, que no son accionistas ni trabajan en la empresa
- Accionistas, que no trabajan en la empresa, ni son familiares
- Empleados, que no son familiares, ni accionistas
- Familiares accionistas, que no ocupan puestos en la empresa
- Accionistas, que trabajan en la empresa
- Empleados, que son familia; pero no son accionistas
- Accionistas, miembros de la familia y que trabajan en la empresa

Sabemos que no todo se puede prevenir pero la adopción de estas medidas acompañadas de apertura al cambio, permitirá al empresario familiar tener las herramientas necesarias para superar con fluidez los obstáculos que se presenten, así como un clima de trabajo más agradable. Además, fijar reglas claras para la empresa, establecer límites y procesos se reflejará positivamente en la rentabilidad, objeto principal de todo accionista familiar o no, que ha invertido sus recursos en esa empresa.

Finalmente, el éxito en la planeación de la sucesión dependerá mucho de la personalidad del fundador pues aquellos que mantienen el control hasta el final o los que obstaculizan el proceso, harán más difícil la experiencia, mientras que quienes comparten la visión y los valores con sus hijos, nietos y socios, les dejan hacer y participar, cuando se retiran voluntariamente o pasan a ser asesores. Estas acciones tienden a incrementar las probabilidades de que la empresa trascienda en el tiempo. Reconocemos que todas las empresas afrontan diariamente el reto de ser más competitivas, más rentables y con mayores deseos de garantizar su continuidad. Sin embargo, las empresas familiares tienen la preocupación adicional de preservar la unión del clan familiar. De ahí que la manera cómo sus miembros se comporten ante los conflictos determinará su sostenibilidad. Ignorar estos conflictos no es una opción viable. En cambio, asumirlos como oportunidades de crecer en ideas y estrategias les fortalecerá como familias y como empresas.

*La autora es abogada corporativa, miembro del CRC de la Cámara de Comercio y Producción de Santiago*

# ESTANDO CERCA DE TI PODREMOS SERVIRTE MEJOR

En AFP Siembra queremos mantener el contacto y la comunicación con nuestros afiliados. Actualizando tus datos, continuarás recibiendo informaciones valiosas sobre tu futuro.

 **Llámanos a nuestro  
Centro de Atención al Cliente**

809. 567. AFP1 (2371) y  
1. 809. 200. AFP1 (2371)

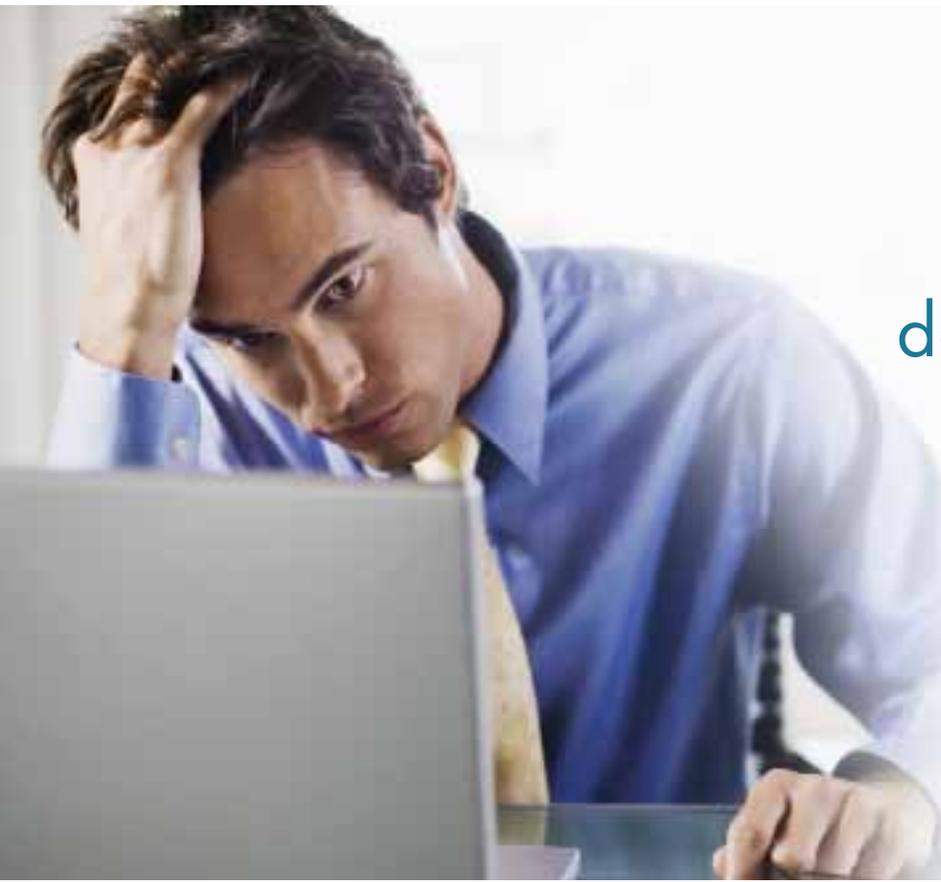
\*Libre de cargos

 **Accede a:**  
[www.afpsiembra.com](http://www.afpsiembra.com)

 **Escríbenos:**  
[info@afpsiembra.com](mailto:info@afpsiembra.com)



**AFP  
SIEMBRA**   
Garantiza tu tranquilidad



## El contrato de compraventa le evita dolores de cabeza en sus negociaciones internacionales

*Para la elaboración de un buen contrato de compra internacional lo aconsejable es valerse de un profesional del Derecho especializado en estos asuntos.*

Por: Gisell López, MSJR

***La compra de bienes en el extranjero es el pan nuestro de cada día para un buen número de comerciantes de nuestro país y la mayoría de sus transacciones las realizan sin muchos contratiempos. Pero cuando surgen conflictos que pueden menoscabar la relación comercial, se presenta la necesidad de una respuesta a nivel jurídico. Si usted está inmerso (o piensa incursionar) en el negocio de importar mercancías, este artículo puede abrirle los ojos en lo relativo a los remedios preventivos que puede implementar para evitar dolores de cabeza innecesarios.***

Generalmente, los comerciantes dominicanos hacen uso de dos prácticas para la compra de mercaderías en el exterior. La primera es trasladarse al lugar de la adquisición, comprar los artículos y enviarlos al país, con lo cual no se configura un contrato internacional de mercaderías. La segunda práctica es adquirir los bienes desde el territorio nacional, pero sin mediación de un contrato escrito al efecto. Estas dos situaciones, que se dan al margen de un contrato, pueden acarrear consecuencias negativas.

Un ejemplo tangible de estas riesgosas operaciones fue el caso de un comerciante que luego de haberse trasladado a otro país para evaluar la mercancía que había encontrado a precio conveniente, envió una cantidad considerable de ese producto al país, para encontrarse con que la calidad no era la esperada y efectivamente no le servía para venderla a sus clientes habituales. En consecuencia, este empresario perdió su inversión, y lo que es peor, no tenía un mecanismo fácil y rápido para dar solución a su problema.

**¿CUÁL ES ESTA SOLUCIÓN RÁPIDA DE LA QUE HABLAMOS?** La elaboración de un buen contrato que prevea las garantías o respaldo justo para este tipo de situaciones.

Para la elaboración de un buen contrato de compra internacional lo aconsejable es valerse de un profesional del Derecho especializado en estos asuntos. Pero si no dispone de recursos para ser dedicados a estos fines, existen modelos de contratos en la web, a los que solo deben ser agregados los datos del negocio en cuestión. Estos contratos son elaborados a partir de las normas internacionales de Derecho armonizado (que veremos más adelante) y pueden ser descargados en la página [www.jurisint.org](http://www.jurisint.org).

Con el uso del contrato, el primer dolor de cabeza que puede evitar es la elección de la legislación que regiría si ocurriese algún conflicto. Para entender mejor, veamos este ejemplo: una empresa dominicana y otra estadounidense contratan y eligen la legislación de esta última. Resulta que ambos países obedecen a sistemas jurídicos muy distintos y da cabida a dos formas diferentes de interpretar el contrato. Por un lado, República Dominicana resuelve sus conflictos siguiendo la autonomía de las partes, pero complementando el contrato con las normas y principios de las leyes que apliquen; mientras que en el país anglosajón el contrato debería ser suficiente para dirimir los problemas que

# En Expo Cibao

¡Aprovecha nuestras fabulosas ofertas!

¡Ven a VIVA y actívalo con Tarifa Única a cualquier red al mejor precio!



BLU JENNY  
Por solo  
RD\$ **850**  
DESDE 750 +



AVVIO 290  
Por solo  
RD\$ **580**  
DESDE 540 +

Si te activas en un Plan Prepago te llevas un bono de RD\$300



MOTOROLA  
FXP-860  
Por solo  
RD\$ **795**



Ven, conoce y tómate tu foto con el Poeta Callejero el domingo 15 a partir de las 5:00 p.m.



¡Visita nuestros stands en los pabellones y en el área de comida!

**Pabellón A Módulo A34, A35**

surjan de él. Por esa razón le recomendamos prestar mucha atención a los términos y cláusulas del contrato (especialmente a las letras pequeñas).

#### Herramientas para la elaboración y firma de contratos

Existen varias herramientas que sirven como mecanismos de prevención en los contratos de compraventa internacional. Puede hacerse incluir, a modo de consenso entre las partes, una cláusula de elección de principios a los que se sujetará la relación. Estos principios podrían ser los del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT). Los principios UNIDROIT son producto del derecho armonizado que se ha venido trabajando desde el año 1930, para dar una respuesta jurídica unificada en materia de contratos internacionales, y se aplican para regular asuntos tan importantes como la excesiva onerosidad sobrevenida (hardship), que es el caso en que una prestación se vuelve más costosa para una de las partes; el derecho de reclamar el cumplimiento; el resarcimiento; entre otros temas también importantes.

De modo que agregando una cláusula de sujeción a estos principios, ya sea para cuando se presenten dificultades de interpretación o cuando se dé el incumplimiento, las partes estarían aseguradas por un conjunto de principios que resultan ser bastante claros y completos en este caso de venta comercial de bienes muebles entre contratantes de Estados diferentes.

Otra herramienta a su disposición es la Convención de Viena de 1980 (nuestro país forma parte de este convenio desde el 2010) sobre los Contratos de Compraventa Internacionales. Esta convención regula exclusivamente la formación del contrato y las obligaciones del vendedor y el comprador.

Por otro lado, en lo que se refiere al contenido del contrato hay aspectos a los que se debe prestar particular atención, especialmente al conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales más usados en las transacciones internacionales (Incoterms). Si no está familiarizado con estas nomenclaturas, es aconsejable que consulte con un

profesional, al tiempo que se oriente consultando en la web. En ese sentido recomendamos la publicación de la Cámara de Comercio Internacional ([www.iccspain.org](http://www.iccspain.org)).

Igualmente importante en la elaboración del contrato está el establecimiento de la llamada cláusula arbitral. Con la elección de la solución de controversias por medio del arbitraje puede ahorrar mucho dinero y tiempo en el futuro. No es un secreto que los procesos judiciales son tediosos y en muchos de los casos poco prácticos para las necesidades de los comerciantes, quienes necesitan soluciones rápidas y con el menor empleo de recursos posible. En este sentido, la preferencia del árbitro sobre el juez, es una decisión inteligente.

Si hace un buen uso de estas herramientas en sus operaciones de negocios en el exterior estará aplicando un buen remedio preventivo a los problemas que podrían generarse por la compra internacional de mercancías; el uso de un contrato que abarque un conjunto de "detalles" a la postre cuidará de la salud propia y de sus negocios. Este contrato le evitará dolores de cabeza innecesarios. Y no solo eso. Le evitará la molestia de verse en una situación en la que no tenga herramientas jurídicas para defender su bolsillo.

*La autora es abogada especializada en Derecho Corporativo*

# Ocho ochenta design



tel. 809 875 8880



[design@ochoochenta.com](mailto:design@ochoochenta.com)



[www.ochoochenta.com](http://www.ochoochenta.com)

diseño gráfico • publicidad • imagen corporativa • editorial • brochures • afiches • empaques • etiquetas • comunicación digital • página web



ECOMOLDE

ECOASFALTO



ASFALTO DEL VALLE



ECOAGREGADOS

### SERVICIOS QUE PRESTAMOS

- > Alquiler de Equipos Pesados
- > Demoliciones
- > Excavaciones
- > Acarreo
- > Producción, Distribución y Venta de Materiales de Construcción
- > Suministro y colocación de Asfalto
- > Construcción con el Sistema de Formaletas Metálicas
- > Alquiler de Formaletas Metálicas
- > Obras civiles en general



ECOCISA

# Gestión Financiera Moderna: La clave del éxito en el siglo XXI

Por: Juan Carlos Espinal

*Muchas veces escuchamos a empresarios decir: mi negocio está en crisis, la economía del país está deteriorada, los clientes no me pagan, no tengo dinero para pagar, etc. Sin embargo, se habrán preguntado: ¿Realmente conozco los fundamentos de una buena gestión financiera? ¿Poseo el conocimiento necesario para maximizar las utilidades de mi empresa? Estas son preguntas que debe hacerse a la hora de tomar decisiones en su empresa..*

A través de los años nos hemos dado cuenta de que muchas personas dirigen la empresa como un vehículo con los ojos vendados. Es decir, administran su empresa sin tomar en cuenta las informaciones financieras básicas, conformándose únicamente con la cantidad de dinero que se ganan o pierden al final del año. Pero, la gestión financiera moderna exige un nuevo enfoque de administrar las finanzas en la empresa, centrando su atención en los siguientes principios financieros, que servirán de base para administrar más eficientemente:

## **Principio # 1. Cuide las ventas**

Ventas es la forma de generar ingreso que tienen las empresas. Sin embargo, muchos empresarios no le dan importancia y se descuidan de la misma. El crecimiento de una empresa depende de la cantidad y calidad de sus ventas. Cuando hablamos de cantidad nos referimos al total de volumen vendido, sea éste expresado como cantidad de dinero o unidades vendidas. Cuando hablamos de calidad, nos referimos a las ventas a crédito o al contado. Cuando una empresa vende al contado tiene muchas entradas de efectivo de inmediato. Por el contrario, en las ventas a crédito es donde radica la calidad de la cartera de crédito, donde la empresa debe gestionar de manera eficiente los cobros a clientes para incrementar las entradas de efectivo mensualmente. Una gestión de cobro deficiente provoca reducción en la entrada de efectivo, lo que a su vez se traduce en la pérdida de liquidez en la empresa. Por tal razón debemos gestionar de forma eficiente los cobros

para evitar que los clientes se queden con el capital de trabajo de la empresa. Recuerde que la manera más fácil para que la empresa crezca financieramente es buscando nuevos clientes, vendiendo y manteniendo los clientes ya existentes.

## **Principio # 2. Cuide la liquidez**

La liquidez es la capacidad que tienen las empresas para cubrir sus compromisos de corto plazo tales como: nómina, pago a proveedores, bancos, impuestos, etc. Por tal razón, debemos de cuidarla y tratar de que la empresa tenga la cantidad de dinero suficiente para cubrir los compromisos de corto plazo sin tener que incurrir en nuevas deudas. La buena liquidez depende de las operaciones normales de la empresa donde se involucran varias cuentas tales como:

- Las ventas a crédito y al contado
- Cuentas por cobrar
- Cuentas por pagar
- Los costos
- Los gastos
- Las compras de activos o mercancía
- El inventario

*Para cuidar la rentabilidad debe enfocarse en los costos y los gastos. Las empresas que tienen altos costos y gastos son menos rentables.*

La liquidez se puede medir a través de la elaboración del estado de flujo de efectivo. En este estado aparece una relación de las entradas y las salidas de efectivo de la empresa mensualmente. Una empresa con buena liquidez tiene un flujo de efectivo positivo. Es decir, le sobra dinero mensualmente después de pagar todos los compromisos de corto plazo. Cuando una empresa tiene un flujo de efectivo negativo, quiere decir que sus entradas no fueron suficientes para pagar los compromisos de corto plazo y por ende debe acudir a una entidad financiera a endeudarse de nuevo, lo que implica más gastos financieros para la empresa.

## **Principio # 3. Cuide la rentabilidad**

La rentabilidad es la cantidad de dinero

que una empresa se gana por cada peso invertido. Esta depende de las ventas, los costos y los gastos. Para ilustrar mejor este principio presentaremos un ejemplo:

Ventas = 1,000

Costos = 700

Gastos = 200

Rentabilidad = 100

Para cuidar la rentabilidad debe enfocarse en los costos y los gastos. Las empresas que tienen altos costos y gastos son menos rentables. Por el contrario las empresas que controlan bien sus costos y gastos son más rentables.

## **Principio # 4. Tenga cuidado con las deudas**

Las deudas son las obligaciones asumidas por la empresa con terceros. Las empresas deben cuidar la cantidad de deuda que asumen, ya que en la mayoría de los casos los empresarios cuando tienen problemas económicos sólo piensan en nuevas deudas sin pensar que las deudas incrementan los gastos financieros y por ende se reducen las ganancias.

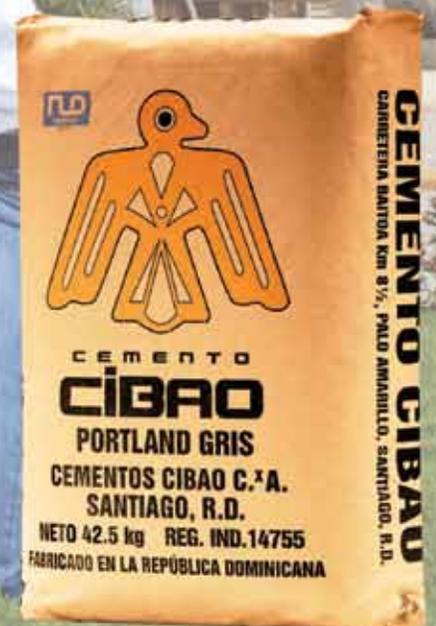
Hay muchas empresas que tienen buena rentabilidad operativa, pero la cantidad de intereses que pagan le reduce al mínimo la rentabilidad neta. Los estándares internacionales establecen que una empresa no se debe endeudar por encima del 50% de sus activos. Cuando la empresa sobrepasa estos parámetros se considera una empresa riesgosa para futuros créditos.

Recuerde que si usted se descuida en los cuatro principios financieros ya mencionados, puede ser el inicio de una quiebra. No permita que su empresa quiebre. Cuide sus finanzas.

---

*El autor es especialista en negocios*

# Comprometidos con el futuro de nuestro país



[www.cementoscibao.com](http://www.cementoscibao.com)



## La canibalización y su efecto en las decisiones de compra

Por: Tony Rodríguez R.

**¿Realmente compran los consumidores lo que quieren o lo que las empresas les imponen? ¿Quién tiene el control con respecto a la producción de bienes? ¿Cómo se afecta o manipula la decisión de compra?** La respuesta a estas interrogantes puede proporcionar el material necesario para escribir un libro o varios capítulos. Pero, este artículo sólo pretende aportar cierta luz para que los empresarios recuerden que ellos también son consumidores y mediten sobre el accionar mercadológico de sus compañías.

Desde hace mucho tiempo la publicidad ha estado presente en el quehacer de la humanidad, consciente o inconscientemente, siendo un elemento fundamental en la toma de decisiones de los compradores, sin importar cuan simples o complejas sean éstas. Pero, también hay otros factores que juegan un papel estelar en la construcción de mensajes para influenciar el comportamiento del consumidor.

Por más de un siglo las compañías fabricantes se han valido de la investigación para determinar las necesidades insatisfechas del consumidor y suplirlas con los productos que lanzan al mercado. La industrialización propició que las empresas (que hasta entonces dependían de rudimentarias técnicas de intercambio) crearan efectivas estrategias de mercadeo e incorporaran a sus técnicas de ventas herramientas de promoción que fueron aplicadas a una variada gama de productos, desde la simple caja de fósforos hasta el automóvil, considerado la maravilla de principios del Siglo XX. Es justamente en la industria automotriz donde se inicia un proceso mercadológico que ha sido adoptado y adaptado con gran éxito por la industria de la tecnología: la canibalización. La industria del automóvil cambia sus modelos anualmente, agrega elementos que la versión del año anterior no tenía, creando la ilusión en el consumidor de que las nuevas incorporaciones fueron “creadas” el día anterior, cuando en verdad son la resultante de un meticuloso plan de mercadeo diseñado y planificado años atrás. De ahí que vemos como la mayoría de fabricantes de vehículos “canibalizan” sus productos anualmente, evitando que su fiel consumidor de hoy, salga en busca de los atributos de otras marcas. Dicho de manera simple, el modelo del

año actual se “come” el del año anterior en un círculo vicioso que se repite año tras año.

Si este es un proceso que ocurre con un bien de precio tan elevado como lo es el automóvil, ¿qué no será con otros artículos de menor costo y más asequibles al público? Claro que no estamos hablando de comestibles, sino de productos que a pesar de ser de uso cotidiano, no se consumen de una sentada.

En el mercado de las computadoras, por ejemplo, la compañía Intel nos llevó de forma genial del procesador 286 a los Pentium en tiempo asombrosamente corto. De hecho, toda persona nacida después del año 1999 ha sido testigo de la mayor cantidad de cambios en número y tamaño en esta industria que ninguna otra generación de la humanidad haya conocido. Todo gracias a la canibalización.

La misma situación ha ocurrido con los consumidores de teléfonos móviles, con la transición a teléfonos inteligentes.

**Desde hace mucho tiempo la publicidad ha estado presente en el quehacer de la humanidad, consciente o inconscientemente, siendo un elemento fundamental en la toma de decisiones de los compradores, sin importar cuan simples o complejas sean éstas.**

Motorola inició canibalizando sus productos, pero no fue lo suficientemente innovadora para crear modelos que rompieran con el esquema establecido por ellos mismos. Eso trajo como consecuencia que otras marcas, que llegaron después al mercado de los teléfonos celulares, se convirtieron en los dueños absolutos del renglón, gracias a que no sólo canibalizaron sus productos, sino que se apoyaron en la innovación. Apple incursionó en el mercado de los teléfonos inteligentes, con los resultados positivos de su línea



# EXPO CIBAO 2013

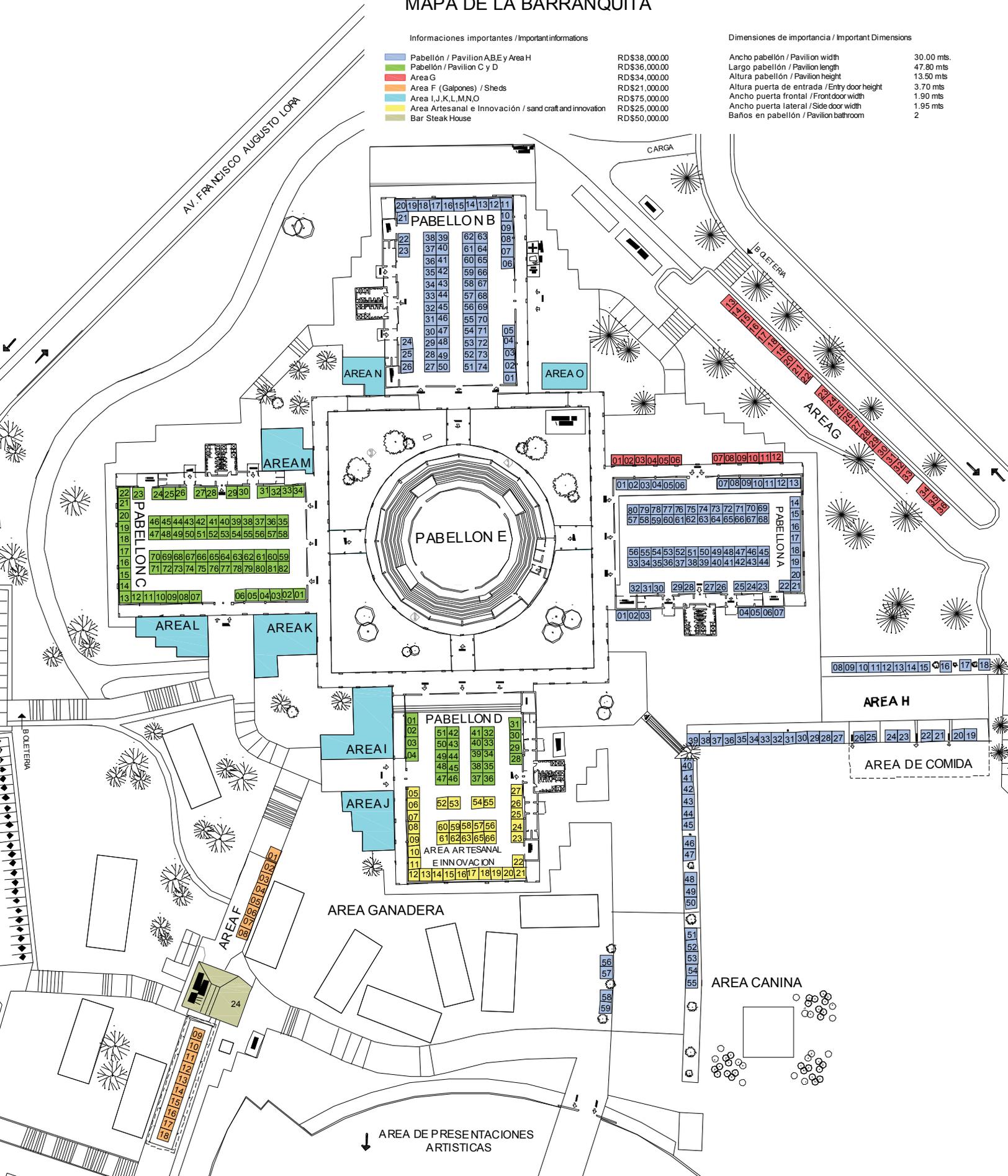
## MAPA DE LA BARRANQUITA

Informaciones importantes / Important informations

Pabellón / Pavilion A,B,E,y Area H	RDS\$38,000.00
Pabellón / Pavilion C y D	RDS\$36,000.00
Area G	RDS\$34,000.00
Area F (Galpones) / Sheds	RDS\$21,000.00
Area I,J,K,L,M,N,O	RDS\$75,000.00
Area Artesanal e Innovación / sand craft and innovation	RDS\$25,000.00
Bar Steak House	RDS\$50,000.00

Dimensiones de importancia / Important Dimensions

Ancho pabellón / Pavilion width	30.00 mts.
Largo pabellón / Pavilion length	47.80 mts
Altura pabellón / Pavilion height	13.50 mts
Altura puerta de entrada / Entry door height	3.70 mts
Ancho puerta frontal / Front door width	1.90 mts
Ancho puerta lateral / Side door width	1.95 mts
Baños en pabellón / Pavilion bathroom	2



AV. FRANCISCO AUGUSTO LORA

CARGA

B. LETERA

AREA G

PABELLON B

AREA N

AREA O

AREA M

PABELLON C

AREA L

AREA K

PABELLON E

01 02 03 04 05 06

07 08 09 10 11 12

01 02 03 04 05 06

07 08 09 10 11 12 13

80 79 78 77 76 75 74 73 72 71 70 69

57 58 59 60 61 62 63 64 65 66 67 68

56 55 54 53 52 51 50 49 48 47 46 45

33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44

32 31 30 29 28 27 26 25 24 23 22 21

01 02 03

04 05 06 07

08 09 10 11 12 13 14 15 16 17 18

AREA H

AREA DE COMIDA

01 02 03 04

05 06 07 08 09

10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21

PABELLON D

01 02 03 04

05 06 07 08 09

10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21

51 42 41 32 30

50 43 40 33 29

49 44 39 34 28

48 45 38 35 27

47 46 37 36

05 06 07 08 09

52 53 54 55

60 59 58 57 56

61 62 63 65 66

24 23 22 21

12 13 14 15 16 17 18 19 20 21

AREA ARTESANAL

E INNOVACION

24

AREA GANADERA

AREA CANINA

AREA DE PRESENTACIONES ARTISTICAS

Internet Orange

# Internet para gente libre



**Alberto Morel**  
Chef Ejecutivo y Propietario | Limón

## equipos gratis desde 10GB



Huawei  
E372



Flybox  
B660



Wi-Fi Móvil  
Orange MF-60



Huawei  
E355

Recibe el doble de tu plan por hasta 12 meses.

**libre**

de instalación

para probar por 7 días sin compromiso

para navegar por las madrugadas sin afectar la capacidad de tu plan

Oferta válida hasta el 30 de septiembre de 2013. Navegación por las madrugadas en un servicio gratis de 12 a. m. a 7 a. m., en planes de 30GB y 50GB. Impuesto no incluido.

[www.orange.com.do/negocios](http://www.orange.com.do/negocios) | 809.859.1100

[www.facebook.com/orangerd](https://www.facebook.com/orangerd) [www.twitter.com/orangerd](https://www.twitter.com/orangerd)

tu empresa cambia con **orange**

# EXPORTAR: PRINCIPAL RETO DE LA ECONOMÍA DOMINICANA

Por: Fernando Puig Miller

República Dominicana tiene un gran reto en cuanto al manejo de su economía se refiere. Específicamente el manejo de su sector externo. La realidad es que hemos crecido como economía, las estadísticas destacan que en promedio somos la economía que más ha crecido en los últimos 50 años, en casi todo el Caribe y América Latina promediando un 5% en el período citado. No obstante, ese crecimiento no se ha traducido en reducir los índices de pobreza.

Algunos sectores de la economía pueden mostrar gran crecimiento y lideran el mismo. Pero, podemos afirmar que el verdadero desarrollo, evidenciado en la calidad de vida, sigue aletargado pues tenemos mediciones lastimosas en educación y en salud.

El indicado crecimiento ha generado un importante ritmo de incremento del consumo, pero como no hemos sido suficientemente ágiles en aumentar la producción ni en ser innovadores y eficientes, ese consumo lo hemos compensando con importaciones. En otras palabras, estamos haciendo ricas a otras naciones y para sostener ese patrón nos hemos endeudado para consumir. Evidentemente que ese comportamiento no es sostenible, ni a nivel particular, ni empresarial, ni mucho menos de un país.

Nuestro gran reto es modificar la cultura productiva, apoyar los emprendimientos, dotarlos de financiamientos adecuados y promover la educación empresarial. Es un entramado complejo que envuelve tanto al sector privado como al público.

Si bien es cierto que en el año 2012 exportamos unos 3,150 productos distintos, dirigidos a 170 países, según las informaciones del Centro de Exportaciones e Inversiones (CEI-RD), aún tenemos por delante la tarea de masificar la producción orientada a la exportación. Tenemos que trabajar en profundizar aquellos renglones en que tenemos eficiencia y ventajas competitivas, así como en eliminar las trabas que dificultan las exportaciones, implicando esto último la revisión, modificación y/o eliminación de leyes y reglamentos.

Un estudio reciente realizado por la Asociación Dominicana de Zonas Francas muestra renglones en que tenemos estadísticas importantes. Entre estas podemos citar que **somos el país #1 en producción de cigarros hechos a mano; en producción de cacao y banano orgánico; en exportación de ron de caña a España, cigarros a Estados Unidos y banano al Reino Unido.** Además, somos el 3er país exportador de ron de caña a nivel mundial.

En adición a estos casos específicos, tenemos importantes iniciativas de producción en renglones orientados a segmentos



especializados de mercados, como pueden ser los vegetales exóticos, de especias o de productos para los dominicanos en el extranjero, o la versatilidad de las empresas de zonas francas para producir los más variados artículos.

Tenemos oportunidades envidiables, por la ubicación geográfica, por las redes de comunicación o por lo que representa el comercio con Haití. Este mercado es de fácil acceso en términos logísticos, ya que puede hacerse por vía terrestre. Sin embargo, el comercio con este país, que es nuestro segundo aliado comercial, tiene que ser regulado, acordado y formal, para evitar las vicisitudes recientes, frutos de la informalidad y la improvisación.



Otras grandes oportunidades las encontramos en la variedad de productos agrícolas, en nuestras condiciones climáticas y de suelo y muy especialmente en los cinco acuerdos comerciales que nos dan acceso a unos 882 millones de consumidores, según recordara el director ejecutivo del Centro de Exportaciones e Inversiones de la Rep. Dominicana, en su reciente comparecencia ante la Asociación Dominicana de Exportadores. Los acuerdos comerciales con que cuenta el país son el DR-CAFTA firmado con Estados Unidos y con Centroamérica vigente desde el 2007, el acuerdo RD-Panamá vigente desde el 2002, el acuerdo con el Caricom, vigente desde el 2003, que nos conecta con 16 millones de consumidores del Caribe y el más reciente acuerdo EPA (Economic Partnership Association) que nos brinda trato preferencial en el mercado europeo.

Existen diversas formas para que las empresas se enrolen en la corriente de ventas en el extranjero. Hacerlo es una tarea indispensable e impostergable para fortalecer la economía dominicana y sostener el nivel de consumo, que hemos mantenido en los últimos años. Las opciones que presentamos a continuación, son compatibles entre sí y no implican complejidades operativas. Lo importante es tomar la decisión al más alto nivel de la empresa:

1. Capacitar al personal de manera apropiada. Muchos cursos no tienen costo, como los que podemos ofrecer en la Cámara de Comercio, como centro operativo del Infotep.
2. Las empresas pueden enrolarse o fomentar la creación de clústers que les permitan acceder a programas de certificación, a los servicios de expertos y a medios logísticos eficientes.
3. Existen opciones de venta por e-commerce, de muy bajo costo, que colocan los productos al alcance del mundo entero. Las empresas de este género quiere incluir a los productos dominicanos en su amplia gama de ofertas.
4. Aunque existen muchas otras opciones, mencionaremos por último, la propuesta de la Cámara de Comercio y Producción de Santiago, que consiste en la creación de la "Unidad Exportadora de Santiago". Este proyecto consiste en un espacio de información para empresas exportadoras dominicanas que estén asociadas a la Cámara, que orienta a los compradores extranjeros, capacita a los productores locales, establece contactos para la identificación de mercados y sirve de apoyo a las misiones comerciales, desde o hacia la República Dominicana.

Esta iniciativa incluye capacitación en mercados internacionales, en logística y en aspectos empresariales de exportación. También ofrecerá información actualizada, tanto de forma física como digital, relativa a contactos, productos (primarios y secundarios), certificaciones, volúmenes disponibles y personal involucrado en cada empresa identificada. En toda la información anterior, se incluyen los datos de los socios de la Cámara que exporten o que tengan, en planes futuros, la exportación de sus productos.

El proyecto planteado ha encontrado aliados importantes en la Dirección de Comercio Exterior (DICOEX) y en el Centro de Exportaciones e Inversiones de la Rep. Dominicana, con quienes la Cámara de Comercio tiene acuerdos de cooperación suscritos. También en el Ministerio de Industria y Comercio y la Cámara de Comercio Dominico-Francesa han expresado su respaldo a la iniciativa. Incluso otras Cámaras de Comercio del país ya quieren conocer más sobre esta unidad, con la finalidad de replicarla en sus respectivos ámbitos geográficos.

Esperamos que esta nueva herramienta contribuya a que la cultura productiva, mercadológica, cibernética y de financiamiento se transformen, al tiempo que todos orientemos nuestras acciones en la dirección de la exportación.

*El autor es Director Ejecutivo de la Cámara de Comercio y Producción de Santiago*



# BANESCO GRUPO FINANCIERO INTERNACIONAL

**Los sueños no conocen límites, se extienden más allá de las fronteras y nosotros lo sabemos.**

Por eso llegamos hasta ti con el compromiso de apoyarte en el logro de todas tus metas.

Recuerda, que cuando necesites un aliado, estamos aquí *Contigo*

829 893 8200

Abraham Lincoln | Blue Mall | San Vicente | Ave. Luperón | Bella Vista  
Arroyo Hondo | Santiago | Gazcue | Sambil | Núñez de Cáceres | Galería 360



# XIV Concurso Fotográfico

# EXPO CIBAO



Para mayor información y bases del concurso:  
[www.expocibao.com.do](http://www.expocibao.com.do)  
[ferias@camarasantiago.com](mailto:ferias@camarasantiago.com)  
tel: 809 582 2856 / fax: 809 241 4546  
Av. Las Carreras No. 7 Edificio Empresarial,  
Santiago, República Dominicana

Fecha límite entrega de trabajos: **22 octubre 2013 @ 4:00pm**

# BASES CONCURSO Fotográfico Expo Cibao 2013

El concurso fotográfico es parte integral de las actividades de Expo Cibao. Ha sido concebido y gestionado por la Cámara de Comercio y Producción de Santiago con la intención de promover el arte fotográfico entre los diversos públicos que concurren a la feria. Este concurso aspira resaltar los valores comerciales, culturales y artísticos que se conjugan en el área.

**El concurso de fotografía Expo Cibao queda oficialmente abierto a partir de la publicación de estas bases:**

**1. TEMA.** El tema es "POR LA INTEGRACION Y EL DESARROLLO DE LA REGION". Las fotos enviadas a concurso deberán reflejar aspectos relacionados con las manifestaciones comerciales, productivas, educativas, culturales, artísticas y artesanales en el recinto de la feria o con actividades pre-feria, apertura, desarrollo y/o clausura de la misma.

**2. PARTICIPANTES.** Podrá participar en el concurso toda persona dominicana, así como extranjera, con residencia legal en República Dominicana (con documentación oficial definitiva y vigente), mayor de 18 años de edad. No serán admitidos en el concurso personas que laboren en la Cámara de Comercio y Producción de Santiago o que estén contratadas por la institución para realizar labores específicas en la feria.

**3. LAS OBRAS.** Las fotografías a concursar deberán ser originales, inéditas e individuales realizadas en el período comprendido entre el 11 y el 15 de septiembre de este año. Cada concursante podrá enviar un máximo de cuatro (4) obras, y las mismas deben evidenciar haber sido tomadas en el recinto de La Barranquita, donde se desarrolla la feria o en actividades pre-feria.

**4. CATEGORIAS.** El concurso contempla la participación de fotógrafos en una única categoría, para avanzados o aficionados a la fotografía.

**5. CONDICIONES DE PARTICIPACION.** a) Los participantes tienen libertad técnica en la realización de las fotografías, que pueden ser análogas, digitales o un híbrido, como resultado de los nuevos medios de edición y reproducción digital por computadora. b) Las fotos deben ser a color y tener un tamaño comprendido entre las 10 pulgadas por el lado menor y 15 pulgadas por el lado mayor. c) Las imágenes deberán ser presentadas sin enmarcar y montadas en una base rígida, con un recuadro (passepartout) blanco de tres (3) pulgadas de ancho en cada uno de sus lados y con aditamento para montaje en su parte posterior. d) No se aceptará ningún otro montaje que no sea el especificado. e) Cada fotografía deberá tener una etiqueta pegada al dorso que indique el título de la obra, la categoría en que participa y el seudónimo del autor. Cada participante sólo podrá usar un seudónimo. Adicionalmente se debe entregar un sobre cerrado con un disco compacto (CD) de las obras participantes, al tamaño de impresión (en formato JPEG a 300 DPI de resolución) y una hoja con la siguiente información: nombres y apellidos del autor, seudónimo utilizado, dirección, teléfonos, fax, dirección electrónica (e-mail) y copia de la cédula al día. El sobre sólo tendrá escrito el seudónimo y la categoría en que participa en la parte de afuera. f) Los organizadores se reservan el derecho de descartar y excluir del concurso a cualquier participante que se inscriba con datos falsos y/o no cumpla las presentes bases en cualquier forma.

**6. ENTREGA DE LAS OBRAS A CONCURSAR.** Los trabajos se recibirán en horario de 8:30 a.m. a 5:00 p.m. en las oficinas de la Cámara de Comercio y Producción de Santiago, ubicadas en el Edificio Empresarial, Avenida Las Carreras # 7, Santiago, República Dominicana. La admisión comenzará el lunes 16 de septiembre a las 8:30 a.m. y cerrará el viernes 18 de octubre de 2013 a las 4:00 p.m.

**7. PROCESO DE SELECCIÓN Y PREMIACION.** El concurso tendrá un jurado único encargado de seleccionar y premiar las obras. Estará compuesto por tres (3) personas calificadas, de las cuales dos (2) deberán ser fotógrafos. Sus decisiones son inapelables. De entre todas las obras presentadas a concurso, el jurado podrá seleccionar y decidir la presentación pública de una exhibición con las mismas, cuya fecha se dará a conocer oportunamente.

SE OTORGARAN LOS SIGUIENTES PREMIOS EN MONEDA DOMINICANA: CATEGORÍA AVANZADOS:

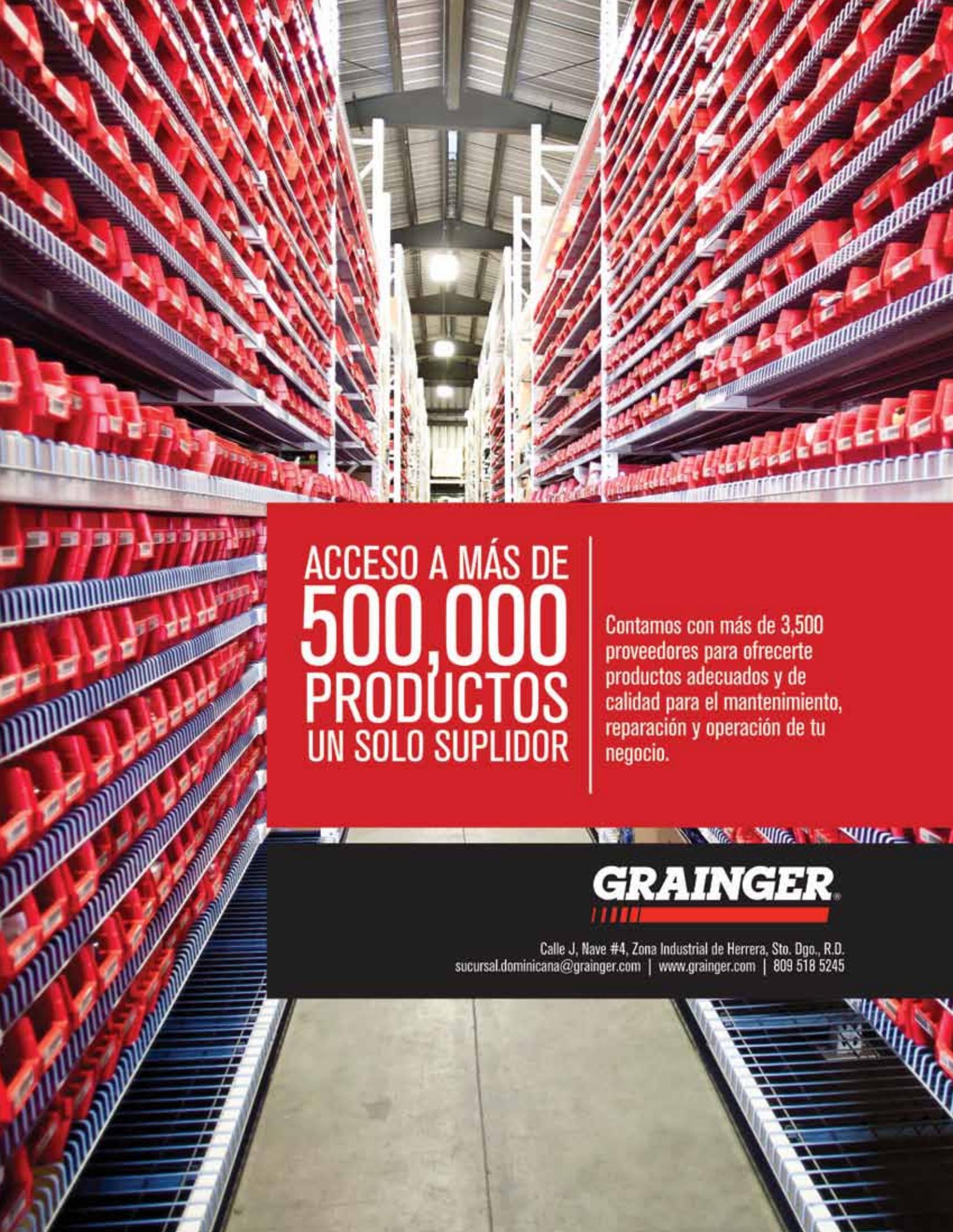
<b>1er. premio</b>	<b>RD\$ 30,000.00 y certificado</b>
<b>2do. premio</b>	<b>RD\$ 15,000.00 y certificado</b>
<b>3er. premio</b>	<b>RD\$ 10,000.00 y certificado</b>

*Nota: Los valores de estos premios son netos. La Cámara de Comercio y Producción de Santiago asume el impuesto en cada premio.*

**8. DEVOLUCION TRABAJOS NO PREMIADOS.** Los autores de las fotografías no premiadas deben pasar a retiradas por la Cámara de Comercio y Producción de Santiago, en horario de 8:30 a.m. a 5:00 p.m., en un plazo máximo de treinta (30) días a partir de la entrega de los premios. Las obras podrán ser retiradas por una persona que el autor designe, siempre y cuando esa persona deposite una autorización firmada por el autor. La firma debe ser idéntica a la que aparece en la copia de la cédula del autor. Los trabajos que no sean retirados transcurrido el plazo, se reputarán como abandonadas por sus autores y los organizadores podrán disponer de los mismos, a su entera discreción.

**9. DISPOSICIONES GENERALES.** a) Los trabajos premiados pasarán a ser propiedad exclusiva de la Cámara de Comercio y Producción de Santiago, institución organizadora del concurso, la cual se reserva el derecho de reproducción o exhibición de ellos para actividades promocionales, respetando los derechos morales del autor, de acuerdo a la ley 65-00 sobre Derecho de Autor o a la legislación que pudiere sucederle. b) Los participantes consienten en ceder a la Cámara de Comercio y Producción de Santiago, por tiempo indefinido, los derechos patrimoniales sobre las obras participantes en el mismo. El concursante debe ser el único titular de los derechos de autor y debe asegurar que terceras personas no puedan reclamar ningún derecho con respecto a ellas. c) La Cámara de Comercio y Producción de Santiago queda exonerada, no haciéndose responsable, respecto al incumplimiento de los participantes de cualquier garantía en materia de derechos de propiedad intelectual, industrial o de imagen, así como de cualquier responsabilidad que pudiera derivar del incumplimiento o cumplimiento defectuoso de por los participantes de lo estipulado en estas bases. d) Aunque los organizadores del concurso velarán en todo momento para que las obras recibidas sean tratadas con el mayor cuidado, no aceptarán responsabilidad alguna por deterioro, mutilación, fractura, descoloramiento o manchado de las mismas, así como tampoco respecto a la pérdida total o parcial, por cualquier causa que fuere, incluyendo incendio, robo y otros actos de vandalismo o de fuerza mayor.

La Cámara de Comercio y Producción de Santiago no cobra inscripción por participar en el concurso; de igual forma no se compromete con ningún tipo de gasto que ocasione la eventual y facultativa devolución de las obras, ni otro tipo de remuneración, reembolso o indemnización no previsto por las bases de este concurso. Para cualquier duda sobre las bases del concurso o el procedimiento del mismo, los interesados pueden consultar la Cámara de Comercio y Producción de Santiago llamando al teléfono 809-582-2856, en horarios de oficina. Del mismo modo pueden visitar la página web: [www.camarasantiago.com](http://www.camarasantiago.com)



ACCESO A MÁS DE  
**500,000**  
PRODUCTOS  
UN SOLO SUPLIDOR

Contamos con más de 3,500 proveedores para ofrecerte productos adecuados y de calidad para el mantenimiento, reparación y operación de tu negocio.

**GRAINGER**

Calle J, Nave #4, Zona Industrial de Herrera, Sto. Dgo., R.D.  
sucursal.dominicana@grainger.com | [www.grainger.com](http://www.grainger.com) | 809 518 5245

## PROGRAMA DE ACTIVIDADES EXPO-CIBAO

## LUNES 2 DE SEPTIEMBRE

- 6:00 p.m.**  
**10:00 p.m.**
- SEMINARIO “Como participar con éxito en Expo Cibao 2013” (Grupo #1 Primera sesión). Capacitación para el personal de empresas que participan como expositores en Expo-Cibao.  
Lugar: Edificio Empresarial.

## MARTES 3 DE SEPTIEMBRE

- 6:00 p.m.**  
**10:00 p.m.**
- SEMINARIO “Cómo participar con éxito en Expo Cibao 2013” (Grupo #2 Primera sesión). Capacitación para el personal de empresas que participan como expositores en Expo-Cibao.  
Lugar: Edificio Empresarial.

## MIÉRCOLES 4 DE SEPTIEMBRE

- 6:00 p.m.**  
**10:00 p.m.**
- SEMINARIO “Cómo participar con éxito en Expo Cibao 2013” (Grupo #1 Segunda sesión). Capacitación para el personal de empresas que participan como expositores en Expo-Cibao.  
Lugar: Edificio Empresarial.

## JUEVES 5 DE SEPTIEMBRE

- 6:00 p.m.**  
**10:00 p.m.**
- SEMINARIO “Cómo participar con éxito en Expo Cibao 2013” (Grupo #2 Segunda sesión). Capacitación para el personal de empresas que participan como expositores en Expo-Cibao.  
Lugar: Edificio Empresarial.

## MARTES 10 DE SEPTIEMBRE

- 8:30 a.m.**  
**5:00 p.m.**
- REGISTRO, INSCRIPCIÓN Y DESARROLLO DEL 2DO. FORO EMPRESARIAL EXPO-CIBAO. Ponencias de conferencistas nacionales y extranjeros sobre temas empresariales.  
Lugar: Auditorio del Centro Cultural Eduardo León Jimenes.

## MIÉRCOLES 11 DE SEPTIEMBRE

- 6:00 p.m.**
- CÓCTEL DE BIENVENIDA al acto inaugural de Expo-Cibao 2013.  
Lugar: Área de campo y pista del Complejo Deportivo La Barranquita.
- 7:00 p.m.**
- INAUGURACIÓN de la vigésimo sexta versión de Expo Cibao 2013.  
Lugar: Área de campo y pista del Complejo Deportivo La Barranquita.
- 8:00 p.m.**
- RECORRIDO por la feria con los visitantes.
  - INAUGURACIÓN, con la participación del Ballet Folklórico de Santiago, dirigido por el maestro Thony Liriano y la presentación Grupo de Lechones Los Hijos y Nietos de Tony Vargas.  
Lugar: Tarima Cultural (Ministerio de Cultura / Expo-Cibao).
  - ARTES VISUALES. Apertura de la exposición contemporánea de artes visuales “Arte Industrial”, en coordinación con el grupo “Garabatos”.  
Lugar: Café de la Feria.
- 8:30 p.m.**
- MÚSICA: CAFÉ-CONCIERTO. El Mirabar de los Jueves, en la Feria. Música en vivo con el maestro Rafelito Mirabal y sus invitados.  
Lugar: Café de la Feria.
- 10:00 p.m.**
- DJ Y PRESENTACIÓN ARTÍSTICA.  
Lugar: Tarima de fiesta del Santiago-Fest, en área de Campo y Pista
  - CIERRE.



*Colores para Soñar!!!*

PINTURAS  
**Tropical**

Para tu gusto hicimos los colores

## JUEVES 12 DE SEPTIEMBRE

- |                   |   |                                      |   |
|-------------------|---|--------------------------------------|---|
| <b>9:00 a.m.</b>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• RUEDA DE NEGOCIOS entre misiones comerciales nacionales y extranjeras.<br/><b>Lugar: Pabellón E.</b></li> </ul>  | <b>4:00 p.m.</b>                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• TALLER PINTURA Y MODELADO EN BARRO <b>para jóvenes y adultos.</b><br/><b>Lugar: Café de la Feria.</b></li> </ul>   |
| <b>10:00 a.m.</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• PARTICIPACIÓN DEL BALLET FOLKLÓRICO JUVENIL DE LA DIRECCIÓN REGIONAL NORTE DE CULTURA, <b>dirigido por Wilson Inoa.</b><br/><b>Lugar: Tarima del Ministerio de Cultura.</b></li> </ul>   | <b>4:00 p.m.</b><br><b>7:00 p.m.</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• ACTIVIDAD CULTURAL DE LA PROVINCIA DE PUERTO PLATA.<br/><b>Lugar: Pabellón D.</b></li> </ul>   |
| <b>11:00 a.m.</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• PRÁCTICA DE EQUIPOS Y ROBOTS.<br/><b>Lugar: Pabellón D.</b></li> </ul>   | <b>5:00 p.m.</b>                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• PRESENTACIÓN DEL GRUPO DE DANZA MODERNA DE UTESA, <b>dirigido por José Luis Rodríguez.</b><br/><b>Lugar: Tarima Cultural (Ministerio de Cultura / Expo-Cibao).</b></li> </ul>  |
| <b>11:00 a.m.</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• TALLER DE PINCELADAS PARA NIÑOS Y JÓVENES.<br/><b>Lugar: Café de la Feria.</b></li> <li>• TALLER DE PRINCIPIO DE ILUMINACIÓN, CINE, TEATRO Y TELEVISIÓN A CARGO DE VINICIO PONS.<br/><b>Lugar: Tarima Cultural (Ministerio de Cultura / Expo-Cibao).</b></li> </ul>  | <b>6:00 p.m.</b>                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• CHARLA: “El mercado de capitales: una vía hacia el crecimiento del empresariado dominicano” por Sr. Felipe Amador (Bolsa de Valores de la República Dominicana).<br/><b>Lugar: Pabellón E.</b></li> <li>• ROBÓTICA. TALLER - Reunión técnica de Asociación de Robótica.<br/><b>Lugar: Pabellón D.</b></li> </ul>               |
| <b>2:00 p.m.</b>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• TALLER de Reciclaje a cargo de Gisela Peralta.<br/><b>Lugar: Tarima Cultural (Ministerio de Cultura / Expo-Cibao).</b></li> <li>• EXHIBICIÓN DE PROYECTOS DE ROBÓTICA.<br/><b>Lugar: Pabellón D.</b></li> <li>• MINI TALLERES DE ROBÓTICA AL PÚBLICO.<br/><b>Lugar: Pabellón D.</b></li> </ul>                       | <b>5:00 p.m.</b>                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• RECITAL DE CUENTOS BREVES. En coordinación con grupos literarios de la Región Norte y el Grupo Jueves Literarios de Sosúa.<br/><b>Lugar: Café de la Feria.</b></li> <li>• PRESENTACIÓN ARTÍSTICA de Rafelito Román y su Conjunto Típico.<br/><b>Lugar: Tarima Cultural (Ministerio de Cultura / Expo-Cibao).</b></li> </ul>    |
| <b>2:00 p.m.</b>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• TALLER DE ORIGAMI A CARGO DE ANDRÉS ACEVEDO.<br/><b>Lugar: Tarima Cultural (Ministerio de Cultura / Expo-Cibao).</b></li> <li>• PERFORMANCE: <b>Artistas Plásticos de Santiago pintan en honor al Patricio Juan Pablo Duarte.</b><br/><b>Lugar: Tarima Cultural (Ministerio de Cultura / Expo-Cibao).</b></li> </ul> | <b>8:00 p.m.</b>                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• MÚSICA: CAFÉ-CONCIERTO- El Mirabar de los Jueves, en la Feria. Música en vivo con el maestro Rafelito Mirabal y sus invitados.<br/><b>Lugar: Café de la Feria.</b></li> <li>• PRESENTACIONES ARTÍSTICAS.<br/><b>Lugar: Tarima de fiestas del Santiago Fest en Expo –Cibao, ubicada en el área de Campo y Pista.</b></li> </ul> |
|                   |   | <b>10:00 p.m.</b>                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• CIERRE.</li> </ul>   |

# Internet Orange

# Internet para gente libre

**libre** | de cables  
de instalación  
para probar por 7 días sin compromiso

Paloma de la Cruz  
Fashion Blogger

[www.orange.com.do](http://www.orange.com.do) | 809.859.6555  
Visita tu tienda Orange más cercana.

[www.facebook.com/orangerd](https://www.facebook.com/orangerd) [www.twitter.com/orangerd](https://www.twitter.com/orangerd)

tu vida cambia con **orange**

## VIERNES 13 DE SEPTIEMBRE

- 9:00 a.m.** • RUEDA DE NEGOCIOS entre misiones comerciales nacionales y extranjeras.  
Lugar: Pabellón E.
- 10:00 a.m.** • JUZGAMIENTO DE GANADO DE LECHE (Holstein, Pardo Suizo, Jersey).  
**5:00 p.m.**  
Lugar: Área exhibición ganadera.
- 10:00 a.m.** • PRESENTACIÓN DE TÍTERES A CARGO DE RENSO MORA  
**11:00 a.m.**  
Lugar: Tarima Cultural (Ministerio de Cultura / Expo-Cibao).
- 10:00 a.m.** • ROBÓTICA. Exhibición de proyectos, práctica de Equipos y Robots.  
Lugar: Pabellón D.
- 10:40 a.m.** • PRESENTACIÓN DE MIMOS Y ESTATUAS VIVIENTES.  
**12:00 a.m.**  
Lugar: Tarima Cultural (Ministerio de Cultura / Expo-Cibao).
- 10:30 a.m.** • TALLER INICIACIÓN AL TEATRO a cargo de **Oswaldo Sánchez**.  
**12:30 a.m.**  
Lugar: Tarima Cultural (Ministerio de Cultura / Expo-Cibao).
- 10:30 a.m.** • TALLER DE PINCELADAS a cargo de **Gisela Peralta**.  
**12:30 a.m.**  
Lugar: Tarima Cultural (Ministerio de Cultura / Expo-Cibao).
- 11:00 a.m.** • TALLER DE PINCELADAS Y PINTURA DE OBJETOS RECICLADOS Para niños y jóvenes.  
Lugar: Café de la feria
- 2:00 p.m.** • MINI TALLERES DE ROBÓTICA AL PÚBLICO.  
**6:00 p.m.**  
Lugar: Pabellón D.
- 2:30 p.m.** • PRESENTACIÓN DE MIMOS Y ESTATUAS VIVIENTES.  
**3:30 p.m.**  
Lugar: Tarima Cultural (Ministerio de Cultura / Expo-Cibao).
- PRESENTACIÓN OBRA DE TEATRO "Papeles Volteados." Dirige Oswaldo Sánchez.  
Lugar: Tarima Cultural (Ministerio de Cultura / Expo-Cibao).
- 4:00 p.m.** • LLEGADA DE LOS PARTICIPANTES DE EXHIBICIÓN CANINA.  
Lugar: Área exhibición canina.
- DEMOSTRACIÓN DE RASTREO DE SUSTANCIAS NARCÓTICAS.  
Lugar: Área exhibición canina.
- TALLER PINTURA Y MODELADO EN BARRO para jóvenes y adultos.  
Lugar: Café de la feria.
- 4:00 p.m.** • ACTIVIDAD CULTURAL DE LA PROVINCIA DE PUERTO PLATA.  
**7:00 p.m.**  
Lugar: Pabellón D.
- 3:30 p.m.** • PRESENTACIÓN ARTÍSTICA DE LA COMPAÑÍA DE JÓVENES BAILARINES, dirigido por la maestra **Alfa Rodríguez**.  
**4:30 p.m.**  
Lugar: Tarima Cultural (Ministerio de Cultura / Expo-Cibao).
- 4:30 p.m.** • PRESENTACIÓN ARTÍSTICA de Palos y Atabales a cargo del grupo Las 7 Potencias de San Miguel.  
**5:30 p.m.**  
Lugar: Tarima del Ministerio de Cultura.
- 4:00 p.m.** • CHARLA TURISOPP Y UMPC. **Presentación del Proyecto Provincial para Turismo Sostenible de Puerto**  
**6:00 p.m.**  
Lugar: Pabellón E.
- 5:00 p.m.** • DESFILE CANINO DE MODAS.  
Lugar: Área exhibición canina.
- 5:00 p.m.** • PREMIACIÓN DE EXHIBICIÓN DE GANADO.  
**6:00 p.m.**  
Lugar: Área exhibición ganadera.
- 6:00 p.m.** • CHARLA SOBRE FINANZAS.  
Lugar: Pabellón E.
- COMPETENCIA, DEMOSTRACIÓN Y PREMIACIÓN DE HABILIDADES CANINAS.  
Lugar: Área exhibición canina.
- VERSOS DE LA FERIA. Coordinación: Grupo literario de Jarabacoa. **Presentación de las memorias del 11vo. Festival de Poesía en la Montaña.**  
Lugar: Café de la Feria.



*Expertos  
en servicios  
para la cadena de frío.*

Reefer Services ofrece a sus clientes las mejores soluciones para la administración de la cadena de frío. Para esto contamos con la tecnología más avanzada en sistemas de climatización para los sectores industrial, comercial y de transporte.

#### Refrigeración Industrial

- Neveras exhibidoras (Supermercados).
- Unidades condensadoras.
- Unidades evaporadoras.
- Paneles insulados para cuartos fríos.
- Cuartos fríos modulares.
- Sistemas paralelos de refrigeración (RACKS).
- Sistema de monitoreo ambiental remoto (SMAR).

#### Transporte Refrigerado

- Alquiler y venta contenedores refrigerados.
- Equipos de refrigeración para camiones.
- Cajas para camiones refrigerados.
- Sistemas de monitoreo de temperatura (GPS).



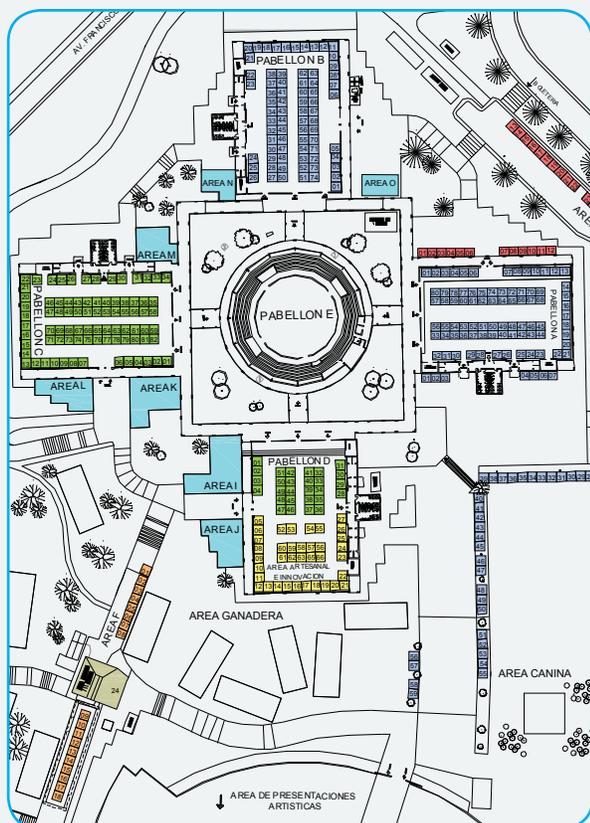
Autopista Duarte Km. 6 ½  
Canabacoa-Santiago, Rep. Dom.  
Tel: 809-612-7112 • Cel.: 829-539-1756 / 829-717-0170

Carretera Sánchez Km. 12½,  
Sto. Dgo., Rep. Dom. Box 4117  
Tel: 809-539-6122 • Fax: 809-539-6714

[ventas@reeferservices.com](mailto:ventas@reeferservices.com) / [www.reeferservices.com](http://www.reeferservices.com)

## VIERNES 13 DE SEPTIEMBRE

- 6:00 p.m.** • ROBÓTICA. Taller- Reunión técnica de Asociación de Robótica.  
Lugar: Pabellón D
- 8:00 p.m.**
- 6:00 p.m.** • PRESENTACIÓN ARTÍSTICA A CARGO DEL CONJUNTO TÍPICO DEL EJÉRCITO NACIONAL, dirigida por el Capitán Fañas.  
Lugar: Tarima Cultural (Ministerio de Cultura / Expo-Cibao).
- 7:30 p.m.**
- 8:00 p.m.** MÚSICA: Café-Concierto. El Mirabar de los Jueves, en la Feria. Música en vivo con el maestro Rafelito Mirabal y sus invitados.  
Lugar: Café de la feria
- PRESENTACIONES ARTÍSTICAS.  
Lugar: Tarima de fiestas del Santiago Fest en Expo –Cibao, ubicada en el área de Campo y Pista.
- 10:00 p.m.** • CIERRE



## SÁBADO 14 DE SEPTIEMBRE

- 10:00 a.m.** • DEMOSTRACIÓN DE OBEDIENCIA CANINA Y FRISBEE, MINI CURSO PARA MOTIVAR. Actividad de interacción con perros en adopción y gatos de la fundación animales en peligro..  
Lugar: Área exhibición canina.
- 10:00 a.m.** • MAÑANA INFANTIL, Payasos, Juegos Tradicionales y Concursos.  
Lugar: Tarima del Ministerio de Cultura.
- 12:00 m.**
- 10:00 a.m.** • BAZAR PRO-FONDO A BENEFICIO DEL PROGRAMA DE BANCO DE VÁLVULAS PARA NIÑOS HIDROCEFALICOS del Comité de Responsabilidad Social de la Cámara de Comercio y Producción de Santiago.  
Lugar: Módulo del Comité de Responsabilidad Social.
- 10:00 a.m.** • CICLISMO. Campamento Infantil.  
12:00m.
- 10:00 a.m.** • JUZGAMIENTO DE GANADO DE CARNE ( Brahman Blanco y Brahmán Rojo, Semental).  
5:00 p.m. Lugar: Área de exhibición ganadera.
- 10:00 a.m.** • REGISTRO Y ACREDITACIÓN DE PARTICIPANTES DE ROBÓTICA.  
1:00 p.m. Lugar: Pabellón D.
- 10:00 a.m.** • EXHIBICIÓN DE PROYECTOS DE ROBÓTICA.  
5:00 p.m. Lugar: Pabellón D.
- 10:30 a.m.** • OLIMPÍADA DE ROBÓTICA ESCOLAR.  
1:00 p.m. Lugar: Pabellón D.
- 11:00 a.m.** • REUNIÓN DE LA FEDERACIÓN DOMINICANA DE CÁMARA DE COMERCIO.  
Lugar: Pabellón E
- 11:00 a.m.** • SHOW INFANTIL dirigido por Jochy "El Aguilita", mascota oficial de las Águilas Cibaenas.  
12:00 m. Lugar: Tarima Cultural (Ministerio de Cultura / Expo-Cibao).

# INSESA

## Ahorro Energético, Climatización y Automatización



**DISTECH**  
CONTROLS™

Innovative Solutions for **Greener** Buildings



## LA COLECCIÓN DE VENTILADORES MÁS GRANDE DEL MUNDO

 **CANARM®**



 **BIG ASS FANS®**

C/Las Trinitarias #49, Res. Amapola, Sto. Dgo. Este, R. D.

**Tel.: 809-595-1339 • Fax: 809-236-7835**

[www.insesasrl.com](http://www.insesasrl.com) • [insesa@insesasa.com](mailto:insesa@insesasa.com)

## SÁBADO 14 DE SEPTIEMBRE

- |                                      |  |                                      |   |
|--------------------------------------|--|--------------------------------------|---|
| <b>11:00 a.m.</b>                    | • TALLER DE PINCELADAS Y PINTURA DE OBJETOS REICLADOS para niños y jóvenes.<br><a href="#">Lugar: Café de la feria</a>                                       | <b>5:00 p.m.</b><br><b>6:00 p.m.</b> | • PREMIACIÓN GANADERA.<br><a href="#">Lugar: Área exhibición ganadera.</a>  |
| <b>2:30 p.m.</b><br><b>4:00 p.m.</b> | • ELIMINATORIAS DE RETO ROBÓTICO 2013.<br><a href="#">Lugar: Pabellón D.</a>   | <b>4:00 p.m.</b><br><b>6:00 p.m.</b> | • GRAN BINGO BENÉFICO A FAVOR DEL BANCO DE VÁLVULAS PARA NIÑOS HIDROCEFÁLICOS, Programa del Comité de Responsabilidad Social de la Cámara de Comercio y Producción de Santiago.<br><a href="#">Lugar: Pabellón E.</a> |
| <b>2:00 p.m.</b><br><b>3:00 p.m.</b> | • PRESENTACIÓN ARTÍSTICA a cargo de la Banda Juvenil de de la Alcaldía, dirigida por Andry Cruz.<br><a href="#">Lugar: Tarima del Ministerio de Cultura.</a> | <b>5:30 p.m.</b><br><b>7:00 p.m.</b> | • ELIMINATORIAS DE ROBOTS SUMO.<br><a href="#">Lugar: Pabellón D.</a>   |
| <b>2:00 p.m.</b><br><b>6:00 p.m.</b> | • CICLISMO. 2da Invitacional de Mountain Bike, Expo-Cibao 2013   | <b>6:00 p.m.</b>                     | • REUNIÓN DEL TALLER DE NARRADORES DE SANTIAGO. Inquietudes narrativas con los escritores Máximo Vega y Luis Córdova.<br><a href="#">Lugar: Café de la feria</a>  |
| <b>2:00 p.m.</b>                     | • PERFORMANCE a cargo de los Artistas plásticos de Santiago.<br><a href="#">Lugar: Tarima Cultural (Ministerio de Cultura / Expo-Cibao).</a>                 | <b>6:00 p.m.</b><br><b>8:00 p.m.</b> | • GRAN BINGO BENÉFICO A FAVOR DEL BANCO DE VÁLVULAS PARA NIÑOS HIDROCEFÁLICOS, Programa del Comité de Responsabilidad Social de la Cámara de Comercio y Producción de Santiago.<br><a href="#">Lugar: Pabellón E.</a> |
| <b>3:00 p.m.</b>                     | • PRESENTACIÓN OBRA DE TEATRO "Papeles Volteados" dirige Osvaldo Sánchez.<br><a href="#">Lugar: Tarima Cultural (Ministerio de Cultura / Expo-Cibao).</a>    | <b>7:30 p.m.</b><br><b>8:45 p.m.</b> | • PRESENTACIÓN ARTÍSTICA de Jazz a cargo de Fátima Franco y Cukin Curiel.<br><a href="#">Lugar: Tarima Cultural (Ministerio de Cultura / Expo-Cibao).</a>   |
| <b>4:00 p.m.</b>                     | • TALLER PINTURA Y MODELADO EN BARRO para jóvenes y adultos.<br><a href="#">Lugar: Café de la Feria.</a>   | <b>8:00 p.m.</b>                     | • MÚSICA: CAFÉ-CONCIERTO. El <b>Mirabar de los Jueves, en la Feria.</b> Música en vivo con el maestro Rafelito Mirabal y sus invitados.<br><a href="#">Lugar: Café de la feria</a>                                    |
| <b>4:00 p.m.</b><br><b>6:00 p.m.</b> | • EXHIBICIÓN DE AEROMODELISMO.<br><a href="#">Lugar: Área de Campo y Pista.</a>  |                                      | • PRESENTACIONES ARTÍSTICAS.<br><a href="#">Lugar: Tarima de fiestas del Santiago Fest en Expo -Cibao, ubicada en el área de Campo y Pista.</a>   |
| <b>4:00 p.m.</b><br><b>5:30 p.m.</b> | • ELIMINATORIAS DE ROBOTS: Seguidores Línea - Carreras.<br><a href="#">Lugar: Pabellón D.</a>  | <b>10:00 p.m.</b>                    | • CIERRE  |
| <b>4:00 p.m.</b><br><b>6:00 p.m.</b> | • PRESENTACIÓN ARTÍSTICA La Banda Infantil de Monte La Jagua (Moca).<br><a href="#">Lugar: Tarima Cultural (Ministerio de Cultura / Expo-Cibao).</a>         |                                      |   |
| <b>4:00 p.m.</b><br><b>7:00 p.m.</b> | • ACTIVIDAD CULTURAL DE LA PROVINCIA DE PUERTO PLATA.<br><a href="#">Lugar: Pabellón D.</a>  |                                      |   |
| <b>5:00 p.m.</b><br><b>6:30 p.m.</b> | ACTIVIDAD MUSICAL/CULTURAL DE LA PROVINCIA DE PUERTO PLATA.<br><a href="#">Lugar: Tarima Cultural (Ministerio de Cultura / Expo-Cibao).</a>                  |                                      |   |

**NUEVAS**

# PINTURAS SEMI-MATE



**Con el mejor precio del mercado**

## PROYECTO ESMALTE

Pintura alquídica de rápido secado y fácil aplicación, ideal para metal, madera y asbesto expuesto a la abrasión.

- SECADO RÁPIDO** ✓
- ALTO CUBRIMIENTO** ✓
- SUPER RESISTENTE** ✓
- FÁCIL DE APLICAR** ✓

## PROYECTO SEMIGLOSS

Pintura Acrilica de acabado decorativo Semi-Gloss, con una gran resistencia al desgaste y al sucio.

Perfecta para interiores de habitaciones de niños y adultos, pasillos, cocinas, lavaderos, baños, hospitales, escuelas, hoteles, laboratorios, entre otros, donde se requiere máximo lavado.

- SUAVE BRILLO** ✓
- GRAN CUBRIMIENTO** ✓
- SUPER RESISTENTE** ✓
- FÁCIL DE APLICAR** ✓

## DOMINGO 15 DE SEPTIEMBRE

- 10:00 a.m.** • TALLER ELABORACIÓN DE  
**1:00 p.m.** TÍTERES a cargo de Renso Mora.  
[Lugar: Tarima Cultural \(Ministerio de Cultura / Expo-Cibao\).](#)
- 10:00 a.m.** • FINALES RETO ROBÓTICO 2013.  
**11:00 a.m.** [Lugar: Pabellón D.](#)
- 10:00 a.m.** • EXHIBICIÓN DE PROYECTOS DE  
**5:00 p.m.** ROBÓTICA.  
[Lugar: Pabellón D.](#)
- 10:30 a.m.** • PRESENTACIÓN ARTÍSTICA La  
**12:00m.** Banda Infantil de Monte La Jagua (Moca).  
[Lugar: Tarima Cultural \(Ministerio de Cultura / Expo-Cibao\).](#)
- 11:00 a.m.** • TALLER DE PINCELADAS  
Y PINTURA DE OBJETOS  
RECICLADOS para niños y jóvenes.  
[Lugar: Café de la Feria.](#)
- 11:00 a.m.** • EXHIBICIÓN DE AEROMODELISMO.  
**1:00 p.m.** **Modelos de aviones:** CAP580, J3, KAOS, King cobra. Helicóptero: Wiclash, T-Rex800, T-Rex700, T-Rex600, T-Rex550, T-Rex500, T-Rex450, GAUI, X4 y X5.  
Organiza: Asociación de Aeromodelistas, Rafael A. Llenas.  
[Lugar: Área de Campo y pista.](#)
- 11:00 a.m.** • FINALES SEGUIDORES LÍNEA  
CARRERAS.  
[Lugar: Pabellón D.](#)
- 2:00 p.m.** • TARDE INFANTIL, **payasos, juegos**  
**4:00 p.m.** **tradicionales, concursos y mimos**  
[Lugar: Tarima Cultural \(Ministerio de Cultura / Expo-Cibao\).](#)
- 2:30 p.m.** • ELIMINATORIAS DE ROBOTS  
**3:30 p.m.** SUMO.  
[Lugar: Pabellón D.](#)
- 4:00 p.m.** • CLAUSURA DE EXPO ROBÓTICA  
2013.  
[Lugar: Pabellón D.](#)
- TARDE DE FOLKLORE.  
Demostración y taller sobre ritmos e instrumentos folklóricos dominicanos, bajo la dirección de Thony Liriano, en coordinación con el Ballet Folklórico de Santiago.  
[Lugar: Café de la Feria.](#)
- 4:00 p.m.** • ACTIVIDAD CULTURAL de la  
**7:00 p.m.** Provincia de Puerto Plata.  
[Lugar: Pabellón D.](#)
- 4:00 p.m.** • FESTIVAL DE SON. Participación  
**8:40 p.m.** grupo "Son de Todos".  
[Lugar: Tarima Cultural \(Ministerio de Cultura / Expo-Cibao\).](#)
- FESTIVAL DE SON. Participación grupo de "Son Mamá Inés".  
[Lugar: Tarima Cultural \(Ministerio de Cultura / Expo-Cibao\).](#)
- FESTIVAL DE SON. Participación grupo de "Son Cubanízzimo".  
[Lugar: Tarima Cultural \(Ministerio de Cultura / Expo-Cibao\).](#)
- 5:00 p.m.** • FIRMA DE AUTÓGRAFOS con el  
**Poeta Callejero.**  
[Lugar: Pabellón E.](#)
- 6:00 p.m.** • RECONOCIMIENTO a los **módulos**  
**más destacados.**  
[Lugar: Recorrido por el recinto ferial.](#)
- 7:00 p.m.** • RIFA BENÉFICA de una jeepeta Hyundai Tucson 2013 a favor del Programa de Banco de Válvulas para Niños Hidrocefálicos del Comité de Responsabilidad Social de la Cámara de Comercio y Producción de Santiago.  
[Lugar: Módulo del Comité de Responsabilidad Social.](#)
- 8:00 p.m.** • PRESENTACIÓN ARTÍSTICA DE  
VAKERÓ.  
[Lugar: Tarima de fiestas del Santiago Fest en Expo -Cibao, ubicada en el área de Campo y Pista.](#)
- MÚSICA: Café-Concierto. **El Mirabar de los Jueves, en la Feria.** Música en vivo con el maestro Rafelito Mirabal y sus invitados.  
[Lugar: Café de la Feria.](#)
- PRESENTACIONES ARTÍSTICAS.  
[Lugar: Tarima de fiestas del Santiago Fest en Expo -Cibao, ubicada en el área de Campo y Pista.](#)
- 10:00 p.m.** • CIERRE.

VIVE EL INTERNET SIN LIMITES



**MÓDEM USB 4G LTE**

- WiFi Personal
- 10X más rápido
- Portabilidad

**MIFI TRICOM**

- WiFi Móvil
- Conecta hasta 10 dispositivos
- 10X más rápido
- Portabilidad

**MÓDEM USB 3G**

- WiFi Personal
- Portabilidad

ACTIVA UN MÓDEM USB 4G LTE  
en plan postpago **GRATIS**  
y llévatelo

Al activar un Plan Postpago  
de Internet Móvil recibes  
descarga ilimitada  
por todo **el 2013**



**¡VEN, ACTÍVALO AHORA!**

f Tricom @Tricomdr Tricomchannel

809.476.6000 • 809.200.8011 • www.tricom.net

## LISTA DE EMPRESAS POR ORDEN ALFABÉTICO

## A

**ACCESORIOS RAMIRO**

Persona de contacto: Ramiro Matango  
 Dirección: C/16 de Agosto, San Carlos, Santo Domingo  
 Teléfono: (829) 348-1929  
 Correo electrónico: abran.am@hotmail.com  
 Productos: Bisutería

**AFP SIEMBRA**

Persona de contacto: María Aurelia Fernández.  
 Gerente Regional Zona Norte  
 Dirección: C/Virgilio Díaz Ordóñez,  
 esq. Gustavo Mejía Ricard # 101, Santo Domingo  
 Teléfono. (809) 567-2371  
 Correo electrónico: info@afpsiembra.com  
 Producto: Administradora de Fondos de Pensiones

**ALMONTE, BONILLA AUTOREPUESTOS**

Persona de contacto: Virgilio Cepeda. Gerente General  
 Dirección: C/ Pedro A. Rivera #67, km 1½, La Vega  
 Teléfono: (809) 242-5009 ext.5499  
 Correo electrónico: vcepeda@atlasdominicana.com  
 Productos: Auto-repuestos.

**ALONSO & CARUS, S.R.L.**

Persona de contacto: Fernando Martínez. Presidente  
 Dirección: C/Socorro Sánchez No.162 –Plaza Gascue,  
 Santo Domingo.  
 Teléfono: (829) 698-1065  
 Correo electrónico: fmartinez@alomsocarus.com  
 Productos: Diseño, fabricación e instalación  
 de tanques y estructura metálica.

**ALONDRA'S S.R.L**

Persona de contacto: Marina Ventura  
 Dirección: Colinas Mall, módulo 305, Santiago  
 Teléfono: (809) 575-5879  
 Correo electrónico: distribuidoraalondra@yahoo.es  
 Productos: Ventas al por mayor y al detalle de fajas  
 post-quirúrgicas.

**ARCONIM CONSTRUCTORA**

Persona de contacto: Elmil Lora Fadul. Gerente de Negocios  
 Dirección: Av. Estrella Sadhalá, #200, 2do nivel  
 Plaza Milton, Santiago  
 Teléfono: (809) 724-7200 / Fax. (809)724-7201  
 Correo electrónico: info@arconim.com  
 Productos: Construcción.

**ARS SALUD SEGURA**

Persona de contacto: Doctor Gabriel Fernández.  
 Director Ejecutivo  
 Dirección: C/ Pepillo Salcedo, #22, Ensanche La Fe,  
 Santo Domingo  
 Teléfono: (809) 565-0206 Ext. 5002  
 Productos: Promoción y venta de servicios de salud.

**ARQUITECTURA TECHO Y TEJAS, S.R.L. (ARQUITEJAS)**

Persona de contacto: Joel Tavárez. Gerente General  
 Dirección: Autopista Duarte, Km. 6 1/2, Canabacoa, Santiago  
 Teléfono: (809) 570-6262  
 Correo electrónico: jose@arquitejas.com  
 Productos: Venta de tejas.

**ARTELUZ, S.R.L.**

Persona de contacto: Julia Castillo. Administradora  
 Dirección: C/ Genaro Pérez, #15, Santiago  
 Teléfono: (809) 971-4542  
 Fax. (809) 581-9127  
 Correo electrónico: arteluz@arteluzsa.com  
 Productos: Montaje de eventos y alquileres.

**ARTE MÁRMOL S.R.L.**

Persona de contacto: Raymond Camacho. Presidente  
 Dirección: C/ Dolores esq. Mama Tingó, Terrera,  
 27 de Febrero no.530, Santo Domingo  
 Teléfono: (809) 530-9522  
 Correo electrónico: artemarmolsa@claro.net.do  
 Productos: Venta de mármol y granito.

**ARTE NATIVO DSM**

Persona de contacto: Darién Sánchez. Gerente General  
 Dirección: Gustavo Mejía Ricard, no. 265, La Castellana,  
 Santo Domingo.  
 Teléfono: (809) 472-1171  
 Productos: Fabricación y ventas de muebles rústica.

**ASOCIACIÓN CIBAO DE AHORROS Y PRÉSTAMOS**

Persona de contacto: Lic. Yara María Hernández.  
 Gerente de Mercadeo y Comunicaciones  
 Dirección: C/ Cuba esq. Restauración, Santiago  
 Teléfono: (809) 581-9191 / Fax. (809) 241-6752  
 Correo electrónico: e-info@acap.com.do  
 Productos: Servicios Financieros (Ahorros y Préstamos)

**A.V. BLANDINO & CIA, S.A.**

Persona de Contacto: Virginia Arredondo, Presidente  
 Dirección: Abraham Lincoln, No.62, La Julia, Santo Domingo.  
 Teléfono: (809) 533-4000 / Fax: (809) 535-1460  
 Correo electrónico: varredondo@funerariablandino.com.do  
 Productos: Servicios Funerarios

**AYUNTAMIENTO MUNICIPAL DE SANTIAGO**

Persona de contacto: Lic. Ramón Pichardo. Secretario General  
 Dirección: Av. Juan Pablo Duarte, no. 85, Santiago  
 Teléfono: (809) 582-6611 Ext. 278  
 Correo electrónico: secretariageneralstgo@gmail.com  
 Productos: Gestión municipal

**AVIS RENT CAR (SERVICOLT, S.A.)**

Persona de contacto: Daniel Martínez. Gerente de Estación  
 Dirección: Av. Juan Pablo Duarte, Km 2 ½, Santiago  
 Teléfono: (809) 582-7007  
 Correo electrónico: danimartinez@avis.com.do  
 Productos: Servicios renta de vehículos.

# UNIVERSIDAD NACIONAL EVANGÉLICA



**La excelencia académica al alcance de todos**

[www.unev.edu.do/santiago](http://www.unev.edu.do/santiago)

Tel.: 809 575 3535 / 809 575 5211

Av. Estrella Sadhalá, No. 202, Santiago, R.D



UNEVSAntiAGO

*¡Su portal de negocios con Brasil!*



**BrasilGlobalNet**



[www.brasilglobalnet.gov.br](http://www.brasilglobalnet.gov.br)



Ministerio de Relaciones Exteriores  
Subsecretaría-General de Cooperación, Cultura y Promoción Comercial  
Departamento de Promoción Comercial e Inversiones

GOBIERNO DE BRASIL  
**BRASIL**

## LISTA DE EMPRESAS POR ORDEN ALFABÉTICO

## B

**BALTIMORE DOMINICANA, S.A.**

Persona de contacto: Lic. Antonio Alba. Director Comercial  
 Dirección: Av. Estrella Sadhalá, Santiago  
 Teléfono: (809) 530-5347  
 Correo electrónico: mercadeo@baldom.net  
 Productos: Empresa agroindustrial.

**BANCO MÚLTIPLE ADEMI, S.A.**

Persona de contacto: Yazmín. Gerente de Negocio  
 Dirección: Av. Estrella Sadhalá no. 204, Miraflores, Santiago  
 Teléfono: (809) 724-6222 / Fax: (809) 724-6457  
 Correo electrónico: yacuevas@bancoademi.com.do  
 Página web: www.bancoademi.com.do  
 Productos: Servicios financieros.

**BANCO MÚLTIPLE LEÓN, S.A.**

Persona de contacto: Karina Souffront. 2do. VP Negocios  
 Dirección: C/27 de Febrero esq. José Oviedo García, Santiago  
 Teléfono: (809) 734-6624  
 Correo electrónico: ksouffront@leon.com.do  
 Productos: Servicios financieros.

**BANCO POPULAR DOMINICANO**

Persona de contacto: Arturo Grullón,  
 Vice-Presidente de Negocios Zona Norte  
 Dirección: Av. John F. Kennedy, no.20, Santo Domingo.  
 Teléfono: 809-544-5000  
 Correo electrónico: argrullon@bpd.com.do  
 Producto: Institución Financiera

**BEPENSA DOMINICANA, S.A. (COCA COLA)**

Personas de contacto: Ramón Fernández y Willi Santos.  
 Coordinador de Eventos  
 Dirección: Av. Hispanoamericana, no. 12, Santiago  
 Teléfono: (809) 570-7232 / Fax: (809) 570-7170  
 Correo electrónico: rfernandezl@bepensa.com.do  
 Productos: Venta de bebidas.

**BOÉ DOMINICANA, S.R.L.**

Persona de contacto: Laura Berzán. Gerente de Marca  
 Dirección: Carretera de Ceuta km 2, Villa María, Santo Domingo  
 Teléfono: (809) 372-1962 / Fax: (809) 372 2062  
 E-mail: lbenzan@boecosmetic.com  
 Productos: Shampoo, acondicionador y otros productos de belleza.

**BRUGAL Y CO., S.A.**

Persona de contacto: José Pimentel.  
 Sub-Gerente de Promoción  
 Dirección: Aut. Joaquín Balaguer, Km.1½, Santiago  
 Teléfono: 809-575-0063 / Fax: 809-576-0477  
 Correo electrónico: jpimentel@brugal.com.do  
 Producto: Fabricantes y Distribuidores de bebidas alcohólicas

## C

**CAFETERÍA ANNY**

Persona de contacto: Petronila Altagracia Almanzár. Presidente  
 Dirección: Av. Los Jazmines, no. 215, Pekín, Santiago  
 Teléfono: (809) 223-1809  
 Productos: Cafetería.

**Cámara de Comercio y Producción de Santiago, Inc.**

Persona de contacto: Fernando Puig Miller, Director Ejecutivo  
 Dirección: Av. Las Carreras, # 7, Edif. Empresarial, Santiago  
 Teléfono: 809-582-2856 / Fax: 809-241-4546  
 Correo electrónico: directorejecutivo@camarasantiago.com  
 Producto: Servicios Institucionales

**CAME CIBAO, S.R.L.**

Persona de contacto: Carlo Soldati. Presidente  
 Dirección: Carretera Luperón, Plaza Gurabo,  
 no. 104, Gurabo, Santiago  
 Teléfono: (809) 241-0861 / Fax: (809) 241-0370  
 Correo electrónico: csoldati@camedominicana.com  
 Productos: Automatización de Accesos

**CAPEX**

Persona de contacto: Lic. Miguel Lama. Presidente  
 Dirección: Av. Mirador del Yaque, Santiago  
 Teléfono: (809) 575-1800  
 Productos: Centro de innovación y capacitación.

**CARIBBEAN EXPORT DEVELOPMENT AGENCY**

Persona de contacto: Escipión Oliveira.  
 Director Ejecutivo Adjunto  
 Dirección: C/ Pedro Henríquez Ureña, no. 150, Torre Diandy, 7mo  
 piso, Sto. Dgo.  
 Tel: (809) 531-6565 / Fax: (809) 473-7532  
 Correo electrónico: eoliveira@carib-export.com  
 Productos: Desarrollo de las exportaciones e investigación.

**CARTONES DEL CARIBE, S.A.**

Persona de contacto: Osvaldo Ortega Perelló. Gerente de Ventas y  
 Mercadeo  
 Dirección: Autopista Las Américas, Km.22, Sto. Dgo. Este  
 Teléfono: (809) 549-0601  
 Productos: Cartones.

**CASA PACO, S.A.**

Persona de contacto: Tomás Martínez. Presidente  
 Dirección: Autopista San Isidro, no. 32, Sto. Dgo. Este  
 Teléfono: (809) 748-0666 / Fax: (809) 748-0669  
 Productos: Almacenistas importadores.

**C.C AGROPECUARIA CAROLINA, S.A. (POLLO EL PAÍS)**

Persona de contacto: Miguel Medina Bisonó. Gerente de Ventas y  
 Mercadeo  
 Dirección: Carretera La Ciénega, Km. 1, Santiago  
 Teléfono: (809) 575-1383 / Fax: (809) 570-2399  
 Correo electrónico: contacto@pollodelpais.com  
 Productos: Producción y venta de pollos procesados.

**CEMENTOS CIBAO, C POR A**

Persona de contacto: Denisse Rodríguez. Presidente  
 Dirección: Carretera Baitoa, Km. 8 ½, Palo Amarillo, Santiago  
 Teléfono: (809) 233-7111 / Fax: (809) 242-7128  
 Sitio web: www.cementoscibao.com  
 Productos: Producción y comercialización de cemento gris.

## LISTA DE EMPRESAS POR ORDEN ALFABÉTICO

## C

**CEMENTO PANAM**

Dirección: Autopista Duarte Km. 13 ½  
 Teléfono: (809) 247-3434 / Fax: (809) 247-3770  
 Correo electrónico: comunicaciones@estrella.com.do  
 Web: www.cementopanam.com  
 Productos: producción de cemento

**CERVECERÍA NACIONAL DOMINICANA**

Persona de contacto: Neury Mieses.  
 Coordinador de Eventos y Promoción  
 Dirección: Av. Hispanoamericana  
 Teléfono: (809) 755-2600  
 Correo electrónico: neury.mieses@cnd.com.do  
 Productos: Fabricación-Distribución-Venta-Cerveza.

**CERVECERÍA VEGANA, S.A.**

Persona de contacto: Leonardo Durán. Gerente de Venta  
 Dirección: Avenida 27 de Febrero esq. Imbert, Santiago  
 Teléfono: (809) 575-3000 / Fax: (809) 575-7022  
 Correo electrónico: l.checo@cerveza.com.do  
 Productos: Productora de bebidas.

**CLÍNICA UNIÓN MÉDICA**

Persona de contacto: Dr. Daniel Rivera.  
 Presidente Consejo de Directores  
 Dirección: C/ Juan Pablo Duarte, no. 176, Santiago  
 Teléfono: (809) 226-8686 / Fax: (809) 226-0563  
 Correo electrónico: unionmedica@codetel.net.do  
 Productos: Servicios de salud.

**COMPAÑÍA DOMINICANA DE TELÉFONOS, S.A. (CLARO)**

Persona de contacto: Oscar Reyna.  
 Vice-Presidente Ventas Masivas y Distribución  
 Dirección: Av. John F. Kennedy, no. 54, Santo Domingo.  
 Teléfono: (809) 220-2000  
 Correo electrónico: www.claro.com.do  
 Productos: telecomunicaciones.

**CONCHA NÁCAR**

Persona de contacto: María Pomasoncco. Gerente de Ventas  
 Dirección: Calle 30 de Marzo, Santo Domingo  
 Teléfono: (829) 286-8822  
 Correo electrónico: relaxmasajepe@hotmail.com  
 Productos: Herramientas de masaje y belleza  
 (Accesorios – Artesanales).

**CORPORACIÓN ZONA FRANCA INDUSTRIAL**

Persona de contacto: Lic. Miguel Lama. Presidente  
 Dirección: Av. Mirador del Yaqué, Santiago  
 Teléfono: (809) 575-1290  
 Productos: Arrendamiento naves industriales.

**CTR CENTRO DE TECNOLOGÍAS RENOVABLES**

Persona de contacto: Ramón del Castillo. Gerente General  
 Dirección: Av. Pte. Antonio Guzmán, Edif. AC-1,  
 La Joya, Santiago  
 Teléfono: (809) 226-8943  
 Correo electrónico: admctr@claro.net.do  
 Productos: Ventas de computadoras.

## D

**CTR CENTRO DE TECNOLOGÍAS RENOVABLES**

Persona de contacto: Ramón del Castillo. Gerente General  
 Dirección: Av. Pte. Antonio Guzmán, Edif. AC-1,  
 La Joya, Santiago  
 Teléfono: (809) 226-8943  
 Correo electrónico: admctr@claro.net.do  
 Productos: Ventas de computadoras.

**DESPACHO PRIMERA DAMA**

Persona de contacto: Rafaelina L. Sánchez  
 Dirección: C/Doctor Delgado #254 casi esq. Moisés Garcia,  
 Santo Domingo  
 Teléfono: 809-285-3262  
 Correo electrónico: r.sanchez@primeradama.gob.do  
 Producto: Desarrollo de Proyectos Sociales

**DISTRIBUIDORA CORRIPIO (TIENDAS)**

Persona de contacto: Eudy Collado. Gerente de Mercadeo  
 Dirección: Av. Estrella Sadhalá, no.5, Santiago  
 Teléfono: (809) 247-4560  
 Dirección: Calle del Sol esq. Duarte, Santiago  
 Teléfono: (809) 226-5351  
 Correo electrónico: ecollado@corripio.com.do  
 Productos: Comercialización de electrodomésticos.

**DISTRIBUIDORA CORRIPIO (CONSUMO)**

Persona de contacto: Iván Alcántara. Gerente de Promociones  
 Dirección: Ave. Núñez de Cáceres No.1, Santo Domingo.  
 Teléfono: 809-227-3000  
 Correo electrónico: ialcantara@corripio.com.do  
 Producto: Comercial

**DOMINIC PIZZA**

Persona de contacto: Domingo Santos. Propietario  
 Dirección: Calle 26, no. 7, Reparto Los Tres Ojos, Sto. Dgo. Este  
 Teléfono: (809) 697-5710

**D'LUIS COMIDAS Y BEBIDAS**

Persona de contacto: Luis Mejía. Presidente  
 Dirección: Av. Los Restauradores, no. 22, Sabana Perdida,  
 Santo Domingo.  
 Teléfono: (809) 993-2772  
 Correo electrónico: lmejia001@hotmail.com  
 Productos: Venta de comida y bebidas.

## E

**EDITORIA LISTÍN DIARIO**

Persona de contacto: Milka Vargas.  
 Gerente Regional Administrativa.  
 Dirección: Calle del Sol No. 16, Próximo a la Av. Francia.  
 Teléfono: (809) 971-4085  
 Correo electrónico: milka.vargas@listindiario.com  
 Producto: prensa

## LISTA DE EMPRESAS POR ORDEN ALFABÉTICO

## E

**EDITORIA LA INFORMACIÓN**

Persona de contacto: Servio A. Cepeda Bare. Jefe Redacción/  
Asistente Director  
Dirección: Carr. Santiago-Licey, Km. 3  
Teléfono: (809) 583-7281 / Fax: (809) 583-7288  
Correo electrónico: e.informacion1@claro.net.do  
Producto: prensa

**ELEGONZA (ELECTRICIDAD GONZÁLEZ)**

Persona de contacto: Ramón González. Propietario  
Teléfono: (809) 932-3009  
Correo electrónico: elegonza2009@hotmail.com

**EMBAJADA DE BRASIL**

Persona de contacto: Paulo Ferreira Barbosa. Asesor Comercial  
Dirección: Calle Eduardo Vicioso, no. 46-A, Bella Vista, Sto. Dgo.  
Teléfono: (809) 532-4200 / Fax: (809) 532-0917  
Correo electrónico:  
secom.saodomingos@brasilglobalnet.gov.br  
Productos: Información comercial.

**EQUIPOS Y CONSTRUCCIONES DEL CIBAO, SRL (ECOCISA)**

Persona de Contacto: Ing. Carlos Cabrera (hijo),  
Director de Ingeniería  
Dirección: Aut. Duarte, Km.2 ½, Entrada El Embrujo III, Stgo  
Teléfono: (809) 971-3883 / Fax: (829) 971-3883  
Correo electrónico: info@ecocisa.com  
Producto: Construcción de Calles, Carreteras y Caminos  
Vecinales/Alquiler de Equipos

**ESPALSA, S.R.L.**

Persona de Contacto: Oliverio Espailat. Presidente  
Dirección: Carretera Matanza Km.1  
Teléfono: (809) 242-7047  
Correo electrónico: servicioalclientestgo@espalsa.com.do  
Producto: Fabricación y Distribución de Productos Alimenticios

## G

**GESTIÓN DE DESARROLLO DE SISTEMAS, S.R.L.**

Persona de contacto: Mauricio Caballero. Gerente  
Dirección: Calle Del Sol, #57, Suite 103, Santiago  
Teléfono: (809) 226-1940  
Correo electrónico: info@informaticagds.com  
Productos: Desarrollo de sistemas informáticos (software), gestión  
y asesorías informática.

**GRAINGER**

Persona de contacto: Thomas Echevarría. Country Manager  
Dirección: Zona Industrial Herrera, calle J, Nave 4,  
Santo Domingo  
Teléfono: (809) 518-5245  
Correo electrónico: xoinfides.echevarria@granger.com  
Productos: Ventas equipos industriales.

**GRENA, S.R.L.**

Persona de contacto: Elena Zorzetto  
Dirección: Autopista San Isidro, no. 19A, Santo Domingo Este  
Teléfono: (829) 263-3204  
Correo electrónico: grenadominicana@hotmail.com  
Productos: Manufactura de fertilizantes orgánicos.

**GRUPO ASTRO, S.R.L.**

Persona de contacto: Jorge Navarro. Gerente Negocios  
Dirección: Av. 27 de Febrero esq. Av. Estrella Sadhalá,  
Plaza Galerías, Santiago  
Teléfono: (829) 947-3322  
Correo electrónico: jnavarro@grupoastro.com.do  
Productos: Impresos digitales y offset.

**GRUPO AFM**

Persona de contacto: Julio Olivo. Ventas  
Dirección: Av. Rafael Vidal no. 3, El embrujo Santiago R.D.  
Teléfono: (809) 724-6700  
Correo electrónico: info@grupoafm.com  
Página Web: www.grupoafm.com  
Producto: Distribución de vinos y cervezas.

**GRUPO CORVI, S.A.**

Persona de contacto: Fulgencio Álvarez. Ejecutivo de Ventas  
Dirección: Autopista Duarte, Km.24 ½, Sto. Dgo.  
Teléfonos: (809) 331-0771 (809) 331-4531  
Correo electrónico: alvarezpayers@hotmail.com  
Productos: Comercialización de artículos de construcción.

**GRUPO MARINA AZUL S.R.L**

Persona de contacto: Alejandro Martínez. Director general.  
Dirección: Av. España no. 63D, Isabelita, Santo Domingo  
Teléfono: (809) 593-0843  
Correo electrónico: almacaribe@gmail.com  
Productos: venta de artículos de pesca.

## H

**HYLSA**

Persona de contacto: Alfonso Tezano. Gerente General  
Dirección: Av. Estrella Sadhalá, no. 151, Ens. Miraflores,  
Santiago  
Teléfono: (809) 581-1191  
Correo electrónico: a.tezano@grupohylsa.com  
Productos: Venta de neumáticos.

**HELADOS BON**

Persona de contacto: Lía Germán Moreno.  
Coordinadora de Marca  
Dirección: Calle Central, no. 1, Zona Industrial de Herrera,  
Santo Domingo  
Teléfono: (809) 530-7901  
Correo electrónico: l.german@bon.com.do  
Productos: producción y comercialización de helados

**HOTELES HODELPA**

Persona de Contacto: Clara Luz Pérez de Fleites.  
Directora de Mercadeo, Medios y RRPP.  
Dirección: Av. Estrella Sádhalá esq. Valverde,  
Jardines Metropolitanos, Santiago  
Teléfono: (809) 580-1992 / Fax: (809) 724-4814  
Producto: Hospitalidad-Hoteles

## LISTA DE EMPRESAS POR ORDEN ALFABÉTICO

I

**INDUSTRIAS BANILEJAS**

**PERSONA DE CONTACTO: VALENTINA SUCCART. SUPERVISORA**  
Promoción

Dirección: Guauci, Moca, Provincia Espaillat  
Teléfono: (809) 578-4371 / Fax: (809) 578-9873  
Correo electrónico: valenty.succ@hotmail.com  
Productos: Venta de café.

**INDUSTRIAS DEL GRANITO MENICUCCI, S.A.S.**

Persona de contacto: Matías Ramón Menicucci Mella.  
Gerente General

Dirección: Autopista Duarte, Km 3½, Santiago  
Teléfono: (809) 582-7133 / Fax: (809) 583-8222  
Correo electrónico: menicucci@menicucci.com.do  
Productos: Pisos interiores y exteriores, topes y otras terminaciones para la construcción.

**INDUSTRIAS MACIER, S.A.**

Persona de contacto: Jenniffer Quezada Peña.  
Gerente de Mercadeo  
Dirección: Aut. Ramón Cáceres, Km.3, Moca, Provincia Espaillat  
Teléfono: (809) 578-3606 / Fax: (809) 577-6051  
Correo electrónico: jquezadap@macier.com  
Productos: Producción y comercialización de químicos y plásticos.

**INDUSTRIAS SAN MIGUEL DEL CARIBE**

Persona de contacto: Luis Guillermo Zaralaga.  
Gerente de Marketing  
Dirección: Aut. Duarte, Km 18, Los Alcarrizos, Santo Domingo  
Teléfono: (809) 331-6231 / Fax: (809) 331-6164  
Correo electrónico: lzaralaga@kolareal.com.do  
Productos: Bebidas gaseosas.

**INDUSTRIAS TUCÁN, S.R.L.**

Persona de contacto: Gustavo García. Director de Ventas y Mercadeo  
Dirección: Aut. Duarte, Km.17, La Penda, La Vega  
Teléfono: (809) 724-7777 / Fax: (829) 724-7777  
Correo electrónico: pinturas@industriastucan.com  
Productos: recubrimientos, impermeables y productos para madera.

**INDUVECA, S.A.**

Persona de contacto: Daysi Medina. Gerente de Promoción  
Dirección: Av. Máximo Gómez, no. 182, Ensanche La Fe, Sto. Dgo.  
Teléfono: (809) 793-3108  
Productos: Productos de consumo masivo.

**INFOTEP**

Persona de contacto: Lic. Arisleida Tineo.  
Gerente Regional Norte  
Dirección: Av. Estrella Sadhalá esq. Hatuey, Santiago  
Teléfono: (809) 570-4125  
Fax: (809) 565-9500  
Correo electrónico: atineo@infotep.gob.do  
Productos: Formación Técnico- Profesional.

**ING. HALMENDARYS INVERSORES**

Persona de contacto: Ing. Halmendarys Rosario. Presidente  
Dirección: Av. Circunvalación, Plaza Génesis, Mod. 105.  
Teléfono: (809) 471-4100  
Correo electrónico:  
hanlyhayendyhalmendary@hotmail.com  
Productos: Ventas de inversores, baterías y acondicionadores de aire split.

**INMOBILIARIA INDUSTRIAL, S.R.L. (FERRETERÍA SANTA CRUZ)**

Persona de contacto: Rafael Pérez. Gerente  
Dirección: Calle Ramón Cáceres, no. 2, Ensanche La Fe, Sto. Dgo.  
Teléfono: (809) 565-2486 / Fax: (829) 565-2486  
Correo electrónico: santacruzferreteria@gmail.com  
Productos: Ferreteria.

**INSESA CONTRATISTAS ELECTROMECÁNICOS S.R.L.**

Persona de contacto: Maribel Reynoso  
Dirección: Calle Las Trinitarias, no. 49, Res. Amapola, Sto. Dgo. Este  
Teléfono: (809) 595-1339 / Fax: (809) 236-7835  
Productos: Servicios

**INSTITUTO DE TABACO DE LA REPUBLICA DOMINICANA**

Persona de Contacto: Juan Fco. Caraballo. Director Ejecutivo  
Dirección: Quinigua, Villa Gonzáles, Santiago  
Teléfono: (809) 580-0038  
Fax: (809) 580-0076  
Correo electrónico: direccionesejecutiva@intabaco.gov.do  
Productos: Promoción de Cigarros Dominicanos

J

**JARABA IMPORT**

Persona de Contacto: Luis Manuel Paliza. Gerente de Ventas  
Dirección: Av. San Martín #209, Ensanche La Fé, Sto. Dgo.  
Teléfono: (809) 565-8449 / Fax: (809) 541-1433  
E-mail: l.paliza@jarabaimport.com  
Producto: Piezas de Acero Inoxidable para uso Industrial, Sanitario y Arquitectónico

**J. ARMANDO BERMÚDEZ & CO, C. X A.**

Persona de contacto: Carlos A. Bermúdez Pippa. Presidente Consejo de Directores  
Dirección: Calle Domingo Bermúdez, no. 1, Reparto Bermúdez, Santiago  
Teléfono: (809) 276-1852 / Fax: (809) 276-4570  
Correo electrónico: administracion@ronbermudez.com  
Productos: Fabricación bebidas alcohólicas.

**JETBLUE AIRWAYS**

Persona de contacto: Manuel Veras. Supervisor de Ventas  
Dirección: Av. Bartolomé Colón, Plaza Jorge II, Santiago  
Teléfono: (809) 247-4440 / Fax: (809) 247-4446  
Productos: Línea aérea.

## LISTA DE EMPRESAS POR ORDEN ALFABÉTICO

**JUGOS ANTILLAS, S.R.L.**

Persona de contacto: Ing. Andrés Tejada. Presidente  
 Dirección: Calle Penetración, no. 2, Urb. Los Robles, Santiago  
 Teléfono: (809) 575-4580 / Fax: (809) 575-2135  
 Correo electrónico: andres@jugosantillas.com  
 Productos: Fabricación de jugos instantáneos.

**K****KANCITOS**

Persona de contacto: Clara Albizu. Gerente de Mercadeo  
 Dirección: Calle 3 #8, Vista Linda  
 Teléfono: (809) 921-0451  
 Correo electrónico: kancitos@hotmail.com  
 Producto: Organización de Eventos

**L****LA CASA DEL ACERO INOXIDABLE**

Persona de contacto: Miguel Espaillat. Desarrollo de Proyectos.  
 Dirección: Calle el Recodo, no. 1, Bella Vista,  
 Teléfono: (809) 534-7029  
 Correo electrónico: mespaillat@lacasadelacero.com.do  
 Productos: fabricación e importación equipos para hoteles y restaurantes.

**LA FABRIL, C. POR A.**

Persona de contacto: Ing. Abel Castellanos.  
 Coordinador de Promoción y Eventos  
 Dirección: Autopista Duarte, Km. 5½, Santiago  
 Teléfono: (809) 724-7999 / Fax: (809) 570-7161  
 Sitio web: www.lafabril.com.do  
 Productos: Industrial.

**LANCO DOMINICANA**

Persona de contacto: Cándida H. Mejía Vásquez.  
 Gerente General  
 Dirección: Autopista Duarte Km. 22, Parque Industrial Duarte,  
 Santo Domingo  
 Teléfono: (809) 826-2626 / Fax: (809) 826-2929  
 Correo electrónico: cmejia@lancopaints.com  
 Productos: Impermeabilizantes, pinturas, adhesivos, otros.

**LED VISION**

Persona de Contacto: Pedro Garcia. Presidente  
 Dirección: Av. 27 de febrero, Plaza Metropolitana, 2do. Piso,  
 Santiago  
 Teléfono: (809)724-5833  
 Correo electrónico: ventas@ledvisionsrl.com  
 Producto: Publicidad Digital

**L H INTERNACIONAL, S.R.L.**

Persona de contacto: Luis R. Hernández. Gerente  
 Dirección: Av. Circunvalación esq. Silvestre Taveras,  
 Santo Domingo  
 Teléfono: (809)578-4105 / Fax: (809) 578-6857  
 Correo electrónico: lhdez@claro.net.do  
 Interés: Importación y venta de baterías, inversores y aires acondicionados.

**LUCALZA DOMINICANA**

Persona de Contacto: Rafael Bisonó. Gerente General  
 Dirección: Av. Isabel Aguiar #97, Santo Domingo  
 Teléfono: (809) 518-0697 / Fax: (809) 537-7302  
 Página web: lucalzard.com  
 Producto: Comercialización de Lubricantes y Baterías

**M****MANUEL ARSENIO UREÑA, S.A.**

Persona de Contacto: Ing. Juan Manuel Ureña. Presidente  
 Dirección: Av. Bartolomé Colón esq. Metropolitana,  
 Los Jardines, Santiago  
 Teléfono: (809) 582-1152 / Fax: (809) 583-1446  
 Correo electrónico: info@mau.com.do  
 Productos: Venta de lubricantes, gomas, baterías, productos automotrices.

**MAZZARELLO PIZZA**

Persona de contacto: Ramón Ortiz Arthur. Administrador  
 Dirección: Carretera Duarte, Km 5, entrada La Vereda, Santiago  
 Teléfono: (809) 736-1200  
 Correo electrónico: mazzarellopizza@gmail.com  
 Productos: Pizzería.

**MERCASID**

Persona de Contacto: Daysi Medina Mora. Gerente Corporativa  
 Dirección: Av. Máximo Gómez, no. 182, Santo Domingo  
 Teléfono: (809) 565-2151 / Fax: (809) 542-5969  
 Correo electrónico: daysi.medina@induveca.com.do.  
 Productos: Fabricación y ventas de productos de consumo masivo.

**MERCADO MEDIA NETWORK**

Persona de contacto: Sarah de Moya. Gerente de Ventas  
 Dirección: Av. Sarasota, no. 22, Santo Domingo  
 Teléfono: (809) 549-7981  
 Correo electrónico: sdemoya@revistamercado.com.do  
 Productos: Revista Mercado.

**MESA DE COORDINACIÓN PROVINCIAL PARA TURISMO SOSTENIBLE DE PUERTO PLATA**

Persona de contacto: Juan Pablo González  
 Dirección: Calle José Del Carmen Ariza, Puerto Plata  
 Teléfono: (809) 261-2993 / Fax: (809) 878-2419  
 Correo electrónico:  
 juanpablo@turisopp.com, aoki.takasshi.jp@gmail.com  
 Productos: desarrollo de turismo comunitario.

**MONEY PLUS CORPORATION S.R.L.**

Persona de contacto: Félix Rosario. Gerente General  
 Dirección: Calle Bartolomé, Plaza Jorge 2, 2do nivel, Santiago  
 Teléfono: (809) 226-0668 / Fax: (809) 226-0668  
 Correo electrónico: money.plus@hotmail.com  
 Productos: Venta por catálogo productos capilares, joyas y maquillaje.

## LISTA DE EMPRESAS POR ORDEN ALFABÉTICO

## M

**MURANO ACCESORIOS**

Dirección de Contacto: Gustavo Anguaya. Gerente  
 Dirección: Calle Julio Verne, no. 10, Gazcue, Zona Colonial, Santo Domingo  
 Teléfono: (829) 695-7513  
 Correo electrónico: eddyrandy@hotmail.com  
 Productos: Venta de accesorios.

## O

**ORANGE DOMINICANA**

Persona de contacto: Eduardo Valcárcel. Vicepresidente de Comunicaciones & Marca  
 Dirección: Av. Núñez de Cáceres No. 8  
 Teléfono: 809-845-1053  
 Página web: www.orange.com.do  
 Productos: Telecomunicaciones

## P

**PAOLO COSMÉTICO**

Persona de contacto: Mercedes Rodríguez. Distribuidora  
 Dirección: C/2, No.5, Los Llanos, Barrio Lindo, Herradura, Santiago  
 Teléfono: (809) 225-2976  
 Correo electrónico: mercedes251973@hotmail.com  
 Productos: Ventas de productos de belleza.

**PASTEURIZADORA RICA, S. A.**

Persona de contacto: Wilton Esteban. Sub-Gerente  
 Dirección: Autopista Duarte, Km 4 ½, Santiago  
 Teléfono: (809) 570-6311 / Fax: (809) 570-4230  
 Correo electrónico: westeban@gruporica.com  
 Productos: comercialización productos de consumo masivo.

**PERAVIA INDUSTRIAL S.A. (LA FAMOSA)**

Persona de contacto: Germán Rodríguez. Supervisor  
 Dirección: Autopista Duarte, Km. 12½, Santo Domingo  
 Teléfono: (809) 541-6211  
 Productos: producción agroindustrial.

**PERUVIAN EXPORT CRAFT**

Persona de contacto: Luis Taguada Quispe. Gerente  
 Dirección: Calle Hostos, no. 34, Santiago  
 Teléfono: (829) 418-5544  
 Correo electrónico: peruvianexportcraft@hotmail.com  
 Productos: imanes y masajeadores. Artesanías.

**PINTURAS KING**

Persona de Contacto: José Anibal Peralta. Director de Mercadeo  
 Dirección: Ave. Isabel Aguiar Santo Domingo.  
 Teléfono: (809) 530-2837  
 Correo electrónico: jperalta@corripio.com.do  
 Productos: Fabricantes de Pinturas

**PINTURAS TROPICAL / PISOS Y TECHADOS TORGINOL**

Persona de contacto: José Anibal Peralta. Director de Mercadeo  
 Dirección: Ave. Isabel Aguiar, Esq. Rómulo Betancourt  
 Teléfono: (809) 530-2837  
 Correo electrónico: jperalta@corripio.com.do  
 Productos: Fabricantes de Pinturas

**POLLO LICEY, S.A.**

Persona de contacto: Ramón Ignacio Espinal.  
 Gerente Operaciones  
 Dirección: Av. Juan Pablo Duarte, no. 30, Licy al Medio, Santiago  
 Teléfono: (809) 580-8155  
 Correo electrónico: pollolicey@hotmail.com  
 Productos: venta de comida rápida.

**PUEBLO VIEJO DOMINICANO CORPORATION**

Persona de contacto: Juan Alfredo de la Cruz.  
 Gerente Recursos Humanos  
 Dirección: Av. Lope de Vega, no. 29, Novo Centro, piso 15, Naco, Santo Domingo  
 Teléfono: (809) 542-7878  
 Productos: minera.

**PHILIP MORRIS DOMINICANA**

Dirección: Av. Churchill, piso 22, Torre Acrópolis, Santo Domingo  
 Teléfono: (809) 920-2335 ext. 2200  
 Productos: proveer productos derivados del tabaco de alta calidad para adultos.

**PRICE SMART DOMINICANA**

Persona de contacto: Rebecca Peña. Gerente Membresía  
 Dirección: Av. Estrella Sadhalá, #22, Santiago  
 Teléfono: (809) 336-1999 / Fax: (809)337-1603  
 Correo electrónico: repena@pricesmart.com  
 Productos: comercio.

**PROCESADORA SAN MARTÍN DE PORRES, S.R.L.**

Persona de contacto: Sr. Juan Núñez Collado.  
 Presidente/ Gerente General  
 Dirección: Av. Presidente Antonio Guzmán, Km 5 ½, La Herradura, Santiago  
 Teléfono: (809) 247-2727 / Fax: (809) 247-2444  
 Sitio web: www.mamafoods.com.do  
 Productos: procesadora y envasadora de productos comestibles.

**PRODUCTOS CHEF, S.A.**

Persona de contacto: Eddie Soto Fung. Gerente de Ventas, División Preventas  
 Dirección: Carretera 11, Km 13 ½, El Mamey, Villa Mella, Santo Domingo  
 Teléfono: (809) 568-2886 / Fax: (809) 569-7538  
 Correo electrónico: eddiesoto@productoschef.com  
 Productos: manufacturación y comercialización de carnes, jamones y embutidos.

## LISTA DE EMPRESAS POR ORDEN ALFABÉTICO

**PROMIPYME/ BANCA SOLIDARIA**

Persona de Contacto: Karolyn Montilla. Enc. Mision Taiwán  
 Dirección: Av. 27 de febrero #522, Santo Domingo  
 Teléfono: (809) 473-6089 / Fax: (809) 530-7998  
 Producto: Financiamiento de Mipymes

**Q****QCT DOMINICANA, S.R.L.**

Persona de Contacto: Andy S. Díaz Aracena. Gerente  
 Dirección: Av. Circunvalación, no. 15, El Ingenio, Santiago  
 Teléfono: (809) 575-0207 / Fax: (809) 575-3341  
 Correo electrónico: QCTdominicana@claro.net.do  
 Productos: ventas y reparación de equipos computacionales.

**R****REEFER SERVICES S.A.S.**

Persona de Contacto: Ydelsa Guillén. Asistente Gerencial  
 Dirección: Carretera Sánchez, Km 12 ½, Santo Domingo  
 Teléfono: (809) 539-6122 / Fax: (809) 539-6714  
 Correo electrónico: yguillen@reeferservices.com  
 Productos: refrigeración industrial.

**REMANUFACTURE SOLUTION DOMINICANA**

Dirección: Av. Núñez de Cáceres esq. César A. Canó, El Millón, Santo Domingo  
 Teléfono: (809) 948-4800 / Fax: (809) 947-0368  
 Correo electrónico: info@smort.smartcatri.com.do  
 Productos: venta de cartuchos y artículos compatibles.

**ROYAL PRESTIGE**

Persona de contacto: Brenda Durán. Ejecutiva de Negocios  
 Dirección: Winston Churchill, no. 1550, Suite 308, Santo Domingo  
 Teléfono: (809) 566-3616 / Fax: (809) 566-3002  
 Correo electrónico: inversionesbrancis@hotmail.com  
 Productos: distribución utensilios de cocina.

**S****SAMANTHA RD BEAUTY CENTER**

Persona de contacto: Daniel García. Representante de fajas Samantha  
 Dirección: Av. 27 de Febrero, plaza El Paseo 2do nivel, Santiago  
 Correo electrónico: fajassamanthard@hotmail.com.  
 Productos: Ventas de fajas.

**SUPLY MARY**

Persona de contacto: María Silverio. Propietaria  
 Dirección: Manzana13 B, #3, Residencial Buena Ventura 2, Santo Domingo Este  
 Productos: Ventas de Juguetes y Accesorios

**T****TIENDA PIKARA MODAS Y ACCESORIOS**

Persona de contacto: Sara Abreu. Administradora.  
 Dirección: Av. Juan Pablo Duarte, Bella Terra Mall mod.116, 1er. nivel, Santiago  
 Teléfono: (809) 581-1641  
 Correo electrónico: abreuc278@yahoo.com  
 Productos: venta de ropa y accesorios.

**TRACE INTERNACIONAL, S.R.L.**

Persona de contacto: Mildred Merejildo. Administrador Sucursal Santiago  
 Dirección: Av. Bartolomé Colón esq. El Ejido, no. 35, Santiago  
 Teléfono: (809) 582-9393 / Fax: (809) 582-0044  
 Correo electrónico: mildred.merejildo@tranceinternacional.com  
 Productos: venta de baterías para inversores.

**TRICOM**

Persona de contacto: Marc Rocher. Vice-presidente de Operaciones  
 Dirección: Aut. Duarte, Km 13 ½, Santo Domingo  
 Teléfono: (809) 476-6000  
 Correo electrónico: www.tricom.net  
 Productos: entretenimiento y comunicaciones.

**TRILOGY DOMINICANA (VIVA)**

Persona de Contacto: Daryl Gobaira.  
 Ejecutivo de Cuentas Zona Norte  
 Dirección: Av. Estrella Sadhalá Esq. Juan Pablo Duarte # 75, Santiago  
 Teléfono: (809) 422-3073  
 Correo electrónico: ferias@viva.com.do  
 Productos: Telecomunicaciones

**TROPIGAS DOMINICANA**

Persona de contacto: René de Risco. Vice-Presidente de Mercadeo y Comunicación  
 Dirección: Paseo de los locutores, no.53, Sto. Dgo.  
 Teléfono: (809) 227-0003  
 Correo electrónico: rderisco@martipg.com  
 Productos: ventas de combustible.

**U****UNIVERSIDAD NACIONAL EVANGÉLICA (UNEV)**

Persona de contacto: Ing. Yamel Valera. Director  
 Dirección: Av. Estrella Sadhalá, No.202.  
 Teléfono: (809) 575-3535 / Fax: (809) 576-7054  
 Correo electrónico: yamelvalera@yahoo.es  
 Productos: Estudios Superiores.



**Yaroa un deseo irresistible!**

**Creadores de la  
YAROA desde 1999**



**Delivery / 829-582-0038**

**f ocheatugusto@hotmail.com**

## LISTA DE EMPRESAS POR ORDEN ALFABÉTICO POR PABELLÓN

## A

Accesorios Ramiro ●	D
AFP Siembra ●	
Almonte, Bonilla Autorepuestos ●	Área K
Alonso & Carus, S.R.L. ●	C
Alondra's S.R.L. ●	A
Arconim Constructora ●	B
ARS Salud Segura ●	B
Arquitectura Techo y Tejas, S.R.L. (ARQUITEJAS) ●	C
Arteluz, S.R.L. ●	B
Arte Mármol S.R.L. ●	C
Arte Nativo DSM ●	A
Asociación Cibao de Ahorros y Préstamos ●	B
A.V. Blandino & Cia, S.A. ●	B
Ayuntamiento Municipal de Santiago ●	C
Avis Rent Car (Servicolt, S.A.) ●	B

## B

Baltimore Dominicana, S.A. ●	A, G
Banco Múltiple ADEMI, S.A. ●	B
Banco Múltiple León, S.A. ●	B
Banco Popular Dominicano ●	B
<b>Bepensa Dominicana, S.A. (Coca Cola) ●</b>	<b>A, B, F, H, E, AREA O</b>
Boé Dominicana, S.R.L. ●	A
Brugal y Co, S.A. ●	H

## C

Cafetería Anny ●	H
Cámara de Comercio y Producción de Santiago, Inc. ●	D
Came Cibao, S.R.L. ●	C
Capex ●	
Caribbean Export Development Agency ●	B
Cartones del Caribe, S.A. ●	A
Casa Paco, S.A. ●	G
C.C Agropecuaria Carolina, S.A. (Pollo del País) ●	H
Cementos Cibao ●	C
Cemento Panam ●	
<b>Cervecería Nacional Dominicana ●</b>	<b>H, G</b>
Cervecería Vegana, S.A. ●	
Clínica Unión Médica ●	B
Codelpa ●	B
Compañía Dominicana de Teléfonos, S.A. (Claro) ●	A
Concha Nacar ●	
Corporación Zona Franca Industrial ●	B
CTR Centro de Tecnologías Renovables ●	

## D

Despacho Primera Dama ●	B
<b>Distribuidora Corripio (Tiendas) ●</b>	<b>A</b>
Distribuidora Corripio (Consumo) ●	A
Dominic Pizza ●	H
D' Luis Comidas y Bebidas ●	H

## E

Editora Listín Diario ●	
Editora La Información ●	
Elegonza (Electricidad González) ●	H
Embajada de Brasil ●	B
Equipos y Construcciones del Cibao, SRL (Ecocisa) ●	C
Espalsa, S.R.L. ●	H

## G

Gestión de Desarrollo de Sistemas, S.R.L. ●	B
Grainger ●	C
Grena, S.R.L. ●	A
Grupo Astro, S.R.L. ●	B
Grupo AFM ●	H
Grupo Corvi, S.A. ●	C
Grupo Marina Azul, S.R.L. ●	D

## H

HYLSA ●	C
Helados Bon ●	H
Hoteles Hodelpa ●	

## I

Industrias Banilejas ●	H
Industrias del Granito Menicucci, S.A.S. ●	C
Industrias Macier, S.A. ●	A
<b>Industrias San Miguel del Caribe ●</b>	<b>A, H, F</b>
Industrias Tucán, S.R.L. ●	C, O
<b>Induveca, S.A. ●</b>	<b>A, G, H</b>
<b>INFOTEP ●</b>	<b>D</b>
Ing. Halmendarys Inversores ●	B
Inmobiliaria Industrial, S.R.L. (Ferretería Santa Cruz) ●	C
Insesa Contratistas Electromecánicos S.R.L. ●	O
Instituto de Tabaco de la República Dominicana ●	H

Alimentos  
y BebidasAgricultura,  
Ganadería  
y PescaSector  
Construcción  
e IndustriaConsumo  
Personal  
y del HogarSector  
Institucional,  
Asociaciones  
y gobiernoServicios  
Financieros  
y Servicios  
generalesVehículos  
y LubricantesTelecomunicaciones,  
medios de  
comunicación  
y prensa

## LISTA DE EMPRESAS POR ORDEN ALFABÉTICO POR PABELLÓN

## J

Jaraba Import ●	A
J. Armando Bermúdez & Co. ●	H
JetBlue Airways ●	B
Jugos Antillas, S.R.L. ●	A, H

## K

Kancitos ●	I
------------	---

## L

La Casa del Acero Inoxidable ●	C
La Fabril, C. por A. ●	G
Lanco Dominicana ●	C
Led Vision ●	B
L H Internacional, S.R.L. ●	C
Lucalza Dominicana ●	A

## M

Manuel Arsenio Ureña, S.A. ●	
Mazzarello Pizza ●	A
Mercasid ●	H
Mercado Media Network ●	A
Mesa de Coordinación Provincial para Turismo Sostenible de Puerto Plata ●	D
Money Plus Corporation S.R.L. ●	D
Murano Accesorios ●	D

## O

Orange Dominicana ●	B, H
---------------------	------

## P

Paolo Cosméticos ●	A
Pasteurizadora Rica, S. A. ●	H
Peravia Industrial S.A. (La Famosa) ●	A
Peruvian Export Craft ●	A
Pinturas King ●	C
Pinturas Tropical ●	C
Pollo Lacey, S.A. ●	H
Pueblo Viejo Dominicano Corporation ●	C
Philip Morris Dominicana ●	
Price Smart Dominicana ●	B
Procesadora San Martín de Porres, S.R.L. ●	H
Productos Chef, S.A. ●	A
Promipyme/ Banca solidaria ●	C

## Q

QCT Dominicana, S.R.L. ●	B
--------------------------	---

## R

Reefer Services S.A.S. ●	C
Remanufacture Solution Dominicana ●	B
Royal Prestige ●	A

## S

Samantha RD Beauty Center ●	A
Suply Mary ●	D
	C

## T

Tienda Pikara Modas y Accesorios ●	A
Trace Internacional, S.R.L. ●	C
Tricom ●	B, A
Trilogy Dominicana (Viva) ●	A, H
Tropigas Dominicana ●	A

## U

Universidad Nacional Evangélica (UNEV) ●	B
--	---

Alimentos  
y BebidasAgricultura,  
Ganadería  
y PescaSector  
Construcción  
e IndustriaConsumo  
Personal  
y del HogarSector  
Institucional,  
Asociaciones  
y gobiernoServicios  
Financieros  
y Servicios  
generalesVehículos  
y LubricantesTelecomunicaciones,  
medios de  
comunicación  
y prensa



*Cultivando nuestros Valores, nacimos siendo*

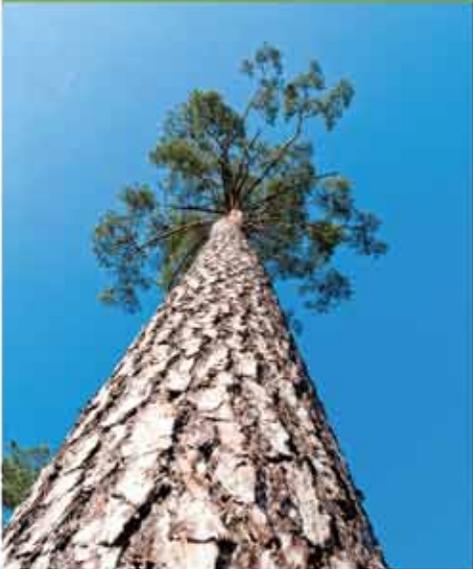
# PIONEROS

*en el mercado de Seguros.*

*Trabajamos comprometidos con la*

# CALIDAD

*para asegurar los sueños de nuestros clientes.*



*Crecemos con*

# SOLIDEZ

*y el compromiso de seguir siendo los mejores.*



**ROS**  
SEGUROS & CONSULTORIA

# Pedro.

RESTAURANT

...para paladares exigentes!!!



Con salón para Reuniones Privadas y Terraza al Aire Libre



C/Salomé Ureña (antigua 6) #18, frente a La Campagna,  
Los Jardines Metropolitanos, Santiago, R.D.

809.582.2144



## LA CÁMARA DE COMERCIO Y PRODUCCIÓN DE SANTIAGO AGRADECE LA COLABORACIÓN Y/O PATROCINIO DE:

- 90 Minutos Entre Noticias (Canal 16) – Leonardo Aguilera
- Aeropuerto Internacional del Cibao
- Almuerzo de Negocios con José Luis Ravelo
- AMETRASAN
- ARS Salud Segura
- Asociación de Aeromodelistas Rafael Alejandro Llenas
- Asociación de Canófilos de la Región Norte
- Asociación de Ganaderos de Santiago
- Asociación Dominicana de Criadores de Ganado Cebú
- Asociación Dominicana de Robótica
- Asociación Nacional de Productores de Leche
- Ayuntamiento del Municipio de Santiago
- Bepensa Dominicana
- Betemit Industrial
- Brugal & Compañía
- Cámara de Comercio Dominicano Francesa
- Canal 25
- Caribbean Export
- Carlos Mena – Sonido y Luces
- Centro Cultural Eduardo León Jimenes
- Centro de Exportaciones e Inversiones de la Rep. Dominicana (CEI-RD)
- César Hernández
- Ciclomontañismo de Santiago
- Claro
- Codelpa
- CORAASAN
- Corporación Zona Franca Industrial Santiago / Innovación y Capacitación Profesional (CAPEX)
- DIGECCOM
- Editora La Información
- Ejército Nacional
- El Cafecito con Haime Thomas (TV y radio)
- El Matutino de Teo Veras por La 91 FM
- El Show de Nelson (Canal 25)
- Electricidad Ramón González
- En Kiú – Atahualpa Ramírez
- En la Tarde con José Gutiérrez
- En Vivo (Canal 55) – Frank Rodríguez
- Encuentro Matinal con Nelson Peralta
- Entre Amigos con Alberto José (Canal 29)
- Expographik
- Federaciones Deportivas de La Barranquita
- Fundación Artecia
- Gobernación Provincial de Santiago
- Grupo M
- Grupo Popular
- Industrias Macier
- Industrias Persio Abreu
- Insesa
- Intellisys
- Jet Blue Airways Corp.
- Jornada Empresarial con José Díaz (Telecontacto)
- Las Noches con Bélgica (Canal 29)
- Leodoro Espinal
- Manuel Arturo Antuña
- Marketing Mix con José Luis Ravelo
- Matinal 25 – Atahualpa Ramírez
- Ministerio de Agricultura
- Ministerio de Cultura
- Ministerio de Deportes
- Ministerio de Industria y Comercio
- Multimedia del Caribe (CDN)
- Omnimedia (Diario Libre)
- OMSA
- Orange Dominicana
- Panam – Grupo Estrella
- Patronato Complejo Deportivo de La Barranquita
- Patronato Nacional de Ganaderos
- Periódico El Caribe
- Periódico El Nacional
- Periódico Hoy
- Periódico Listín Diario
- Phillip Morris
- Policía Nacional
- Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra
- Programa El Día – Huchi Lora (Telesistema)
- Programa Julio Hazim
- Programa Ustedes y Nosotros – José Fabián
- Punto por Punto – Grey Núñez
- Puntos y Enfoque con Carlos Manuel Estrella
- Radio Amistad FM
- Revista 110 con Julio Hazim (Telecentro)
- Revista Mercado
- RT Comunicaciones – Rosa Taveras
- Super TV 55
- Telecontacto Canal 57
- Telesistema
- Teleunión Canal 16
- Teleuniverso Canal 29

## NUEVOS SOCIOS

## A

**ASEPROING GROUP, E.I.R.L.**  
 Servicios de Ingeniería  
 Odelis Antonio Espinal Burgos  
 C/20. No. 1, Res. Oramalka, Bloque D. Apto 2-A, Embrujo III  
 Tel: 809-276-7779 / 809-241-3716  
 oespinal@aseproing.com

## C

**CENTRO DE FORMACIÓN Y ACCIÓN SOCIAL Y AGRARIA (CEFASA)**  
 Servicios Comunitarios  
 Roberto Guzmán  
 Carr. Luperón, No. 159, Km 5 ½, Gurabo  
 Tel: 809-736-8272  
 info@cefasa.org

**CLÍNICA TOLENTINO ABRÉU, S.R.L.**  
 Servicios de Medicina Privada  
 José Ángel Tolentino Ureña  
 Av. 27 de Febrero, #11  
 Tel: 829-581-8823  
 clinicatolentinoabreu1@hotmail.com

## D

**DISTRIBUIDORA VENTURA, S. R. L.**  
 Ventas de muebles y electrodomésticos  
 Félix Bienvenido Zapata Monción  
 C/ Restauración, #89, Esq. San Luis  
 Tel: 829-581-3111/829-582-7289  
 distribuidoraventura829@gmail.com

## G

**GRUPO GRUGOCAS, E.I.R.L.**  
 Compra y venta de productos desechables, químicos y comestibles  
 José Carmelo Gómez Castro  
 C/2, # 5-A. Urbanización Piña de Oro  
 Tel: 809-247-1603  
 grupogrugocaf\_irl@gmail.com

## H

**H. Y. L, S. A.**  
 Importación de gomas y tubos para vehículos  
 Alfonso Tezanos  
 Av. Luperón , Esq. Enriquillo, Zona Industrial de Herrera  
 Tel: 809-537-0110  
 e.abreu@grupohylsa.com  
 Santo Domingo

## I

**INSTITUTO DE APRENDIZAJE TÉCNICO DOMINICANO, INTEDO, S. R. L.**  
 Servicios educativos  
 José Eugenio Martínez Gabín  
 C/ Eladio Victoria, #8  
 Tel: 809-724-3889  
 intedo@hotmail.com

## P

**PELAGOS S. R. L.**  
 Restaurante  
 Jorge Sas Zatwarnicki  
 C/Salomé Ureña, #18, Jardines Metropolitanos  
 Tel:809-582-2144  
 pedro\_restaurant@hotmail.com

**PÍXEL MARKETING SOLUTIONS, S.R.L.**  
 Soluciones de Marketing  
 Camilo Peña  
 C/Sabana Larga, Edif. P#31, Esq. Las Carreras  
 Tel:809-276-1155

## R

**ROBLES BRITO ALL STILE, S.R.L.**  
 Importación y comercialización de prendas de vestir  
 Juan Mateo Rosario Brito  
 Av. Juan Pablo Duarte, Plaza Bella Terra Mall, Mod. 49  
 Tel: 809-276-2510  
 rb-all@hotmail.com

## SOCIOS HABLAN



La Cámara de Comercio y Producción de Santiago, es una entidad profesional dotada con un recurso humano excepcional, propulsora del desarrollo socio-económico del país, especialmente en la zona de Santiago. Avis como empresa líder de alquiler de vehículos, ha sido beneficiado con la promoción del servicio Premium que ofrecemos a nuestros clientes exigentes, en pro de su misión, así como también en la motivación de capacitación de nuestro personal.

*Daniel Martínez, Gerente Estación Avis - Santiago.*





TÚ TIENES UNA RAZÓN POR LA CUAL VIVIR.

NOSOTROS CUIDAMOS ESAS RAZONES !



**Juan Hernández & Asocs.**  
Corredores de Seguros

Av. 27 de febrero 140, Cerros de Gurabo, Santiago, R.D  
Tel.: 809 . 583 . 0004 • Fax: 809 . 583 . 1047  
24 h: 809 . 669 . 6262 • [www.juanhernandez.com](http://www.juanhernandez.com)



Invertimos  
las utilidades  
**en la salud**  
de nuestros afiliados

No pagas diferencias  
No necesitas planes complementarios

**SALUD SEGURA**

**ARS**  
ADMINISTRADORA  
DE RIESGOS DE SALUD  
SALUD SEGURA

*Porque tu Salud es lo Primero*

Tels. 809-565-0206. Servicio al Cliente, ext. 8903  
Desde el interior sin cargos: 1-809-200-0206. / Fax. 809-567-7062  
servicios@arssaludsegura.gov.do / www.arssaludsegura.gov.do  
UNIDAD CORPORATIVA DEL IDSS