

## **ANÁLISIS DE LA MODIFICACIÓN A LA LEY 479-08 SOBRE SOCIEDADES COMERCIALES**



# CONSTRUIR PARA TODA LA VIDA ES ASUNTO NUESTRO

- ✓ MAYOR RENDIMIENTO
- ✓ MÁS RESISTENCIA
- ✓ FRAGUADO OPTIMO





## **XI Concurso Fotográfico Expo Cibao 2010**

### **Foto Ganadora 2do. lugar - “*Moldeando el Barro*”**

**Anthony Grullón**

Nació en Santiago de los Caballeros en 1971. Se interesa por la fotografía mientras cursaba sus estudios universitarios en los Estados Unidos, donde se graduó de la Carrera de Administración de Empresas, con una especialidad en Contabilidad.

Al regresar a la República Dominicana, en el año 2005, se integra como miembro activo del Grupo Fotográfico de Santiago (GRUFOS) y comienza a desarrollar su pasión por el arte fotográfico en su ciudad natal.

Su trabajo ha sido expuesto en diferentes escenarios locales y en el 2010 fue seleccionado para exhibición en la 32va edición del International Fotofestival en Knokke-Heist, Bélgica.

Entre los premios más importantes que ha obtenido están: segundo lugar en Expo Cibao 2010; primer lugar en Expo Cibao 2009; segundo lugar categoría Blanco y Negro en el “III Concurso Fotográfico Carnaval Dominicano” organizado por Secretaría de Cultura Dominicana en el 2007. En el 2005, año de su despegue en la fotografía artística, obtuvo los siguientes galardones: tercer lugar en la categoría Color “V Premio Internacional Wilfredo García”; segundo lugar en categoría libre “Crónicas de Libertad” en Casa Chavón y tercer lugar en categoría libre en concurso interno de GRUFOS.

## Director Ejecutivo

Fernando Puig

## Coordinadora

Sandra Llinás

## Proyecto Gráfico y Diagramación

BD Graphic Design - Thais de Andrade

## Impresión

Editora Teófilo

## Asesor

Raymundo Víctor

## Portada

Shutterstock images

## 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

Web: <http://www.camarasantiago.com>

Email: [secretaria@camarasantiago.com](mailto:secretaria@camarasantiago.com)

Inscrita en la Secretaría de Interior y Policía bajo el No. 7380

## CONTENIDO

- 5 EDITORIAL
- 6 ACTIVIDADES CÁMARA
- 11 ASESORÍA: ¿CÓMO DARLE UNA APARIENCIA GLOBAL AL LOCAL DE SU EMPRESA?
- 15 ASESORÍA: ¿CÓMO SE FORMA UN BUEN EQUIPO DE TRABAJO?
- 20 LEGAL: ANÁLISIS DE LOS AJUSTES MÁS DESTACADOS DE LA LEY 31-11 QUE MODIFICA LA LEY 479-08
- 25 ACTUALIDAD: ¿SOY LO SUFICIENTE EMPRESARIO PARA SER COMPETITIVO?
- 29 TECNOLOGÍA: CONVIERTA SU TELÉFONO INTELIGENTE EN UNA HERRAMIENTA RENTABLE EN SU TRABAJO
- 33 NEGOCIOS: CÓMO HACER NEGOCIOS CON CANADÁ
- 35 NEGOCIOS: FERIAS NACIONALES Y INTERNACIONALES
- 37 NEGOCIOS: NUEVOS SOCIOS



## LA NECESIDAD Y LA VELOCIDAD DEL CAMBIO EMPRESARIAL



Las modificaciones introducidas por la ley 31-11 a la ley 479-08, que rige la existencia de las sociedades comerciales y empresas individuales, inevitablemente afecta gran parte del quehacer empresarial. Las empresas tienen la oportunidad de establecer un marco jurídico que facilite su permanencia y expansión en el tiempo.

Cada vez se hace más difícil crecer de manera eficiente si se está operando al margen de la ley, en la informalidad o basado en prácticas obsoletas que requieren supervisión o nos acercan a los riesgos de mercado, operativos o de liquidez. Ese *modus operandi* no nos permite dedicar tiempo a la innovación, la creación y diversificación del negocio. Es preciso ver más allá del día a día, sacar la dedicación y los recursos para acelerar los cambios que nos obliga a enfrentar la globalización.

Igualmente debemos aprovechar las oportunidades que nos brinda la tecnología, incorporando métodos modernos de registro, facturación o de procesamiento de nuestra producción, de forma que logremos ofrecer mayor valor agregado a los clientes. Si no lo hacemos corremos el gran riesgo de que la competencia nos rebase y tome nuestro lugar en el mercado, o como diría Spencer Johnson, “nos muevan nuestro queso”. Pero peor aún, si no lo hacemos perdemos competitividad en el mercado global, retrocedemos como país, y los productos extranjeros continuarán inundando nuestros mercados.

Las Cámaras de Comercio, y en particular la de Santiago, ofrecen espacios para incentivar la formalización de los negocios brindando asesorías, oportunidades de negocios, una amplia gama de acciones formativas para el personal, organización de eventos. Todo con la intención de contribuir a acelerar la velocidad del cambio y la innovación en los servicios que ofrecemos. Alvin y Heidi Toffler resaltan en su libro “La revolución de la riqueza” que las instituciones -públicas o privadas- que vienen de la producción masiva son inadecuadas en la era o economía de la información. Es decir, se precisa cambiar esquemas y paradigmas.

No miremos atrás. Ver el pasado es una forma segura de llegar adonde estamos hoy. Sólo aquellos que han logrado romper esquemas y mirar hacia adelante de forma positiva, han logrado llegar a nuevos escenarios, sea en lo personal o en el ámbito de los negocios. Los Toffler señalan que los cambios no se dan suficientemente rápido en cuanto a justicia y leyes se refiere. En nuestro país el marco legal ha cambiado, tenemos que ser ágiles para generar los cambios desde las empresas y nosotros mismos, sin esperar dádivas ni loterías.

El cambio y “la riqueza revolucionaria” están en nosotros. Seamos parte de esa transformación, al tiempo que hacemos que la región y el país avancen.

# ACTIVIDADES

## Visita Embajador de Brasil

La **CCyPS** ha estado promoviendo el desarrollo de negocios entre República Dominicana y la República Federativa de Brasil. A estos fines recibimos en los salones de la Cámara al Honorable Embajador de Brasil en Rep. Dominicana, João Solano Carneiro da Cunha. El diplomático manifestó la intención de enlazar empresas dominicanas con empresas similares de Brasil, y establecer cualquier modalidad de negocios, tales como joint-venture, inversión directa, asociaciones que permitan aprovechar los acuerdos comerciales para comercializar materia prima o productos en una u otra vía.

Al encuentro asistieron unas doce empresas interesadas. Los renglones que más han motivado son alimentos, pieles, tecnología, manufactura de productos médicos, piedras, areniscas y revestimientos. Dado la amplitud y diversidad se podría decir que cualquier sector está en condiciones de encontrar una oportunidad de negocios y crecimiento.

Cualquier empresa interesada puede comunicarse con nuestro departamento de Mercadeo y Negocios (al teléfono 809-582-2856 ext. 231 o al e-mail mer-



De izq. a derecha, João Solano Carneiro da Cunha y María V. Menicucci M.

cadeo@camarasantiago.com) y nuestro personal gestionará los trámites con la representación comercial y diplomática de Brasil en el país.

## Aspectos Relevantes de la Economía Dominicana y Pronósticos para el 2011



Eduardo García Michell

El viernes 11 de febrero, la **CCyPS** junto a Eduardo García Michell, Isidoro Santana y Ramón Flores del Grupo Económico Ecocaribe realizaron la Charla **“Aspectos Relevantes de la Economía Dominicana y Pronósticos para el 2011”** en los Salones de Conferencias del Edificio Empresarial.

Esta actividad que se viene realizando anualmente a principios de año desde el 2005, contó con la presencia de más de 100 participantes. Los charlistas evaluaron las principales tendencias económicas a nivel mundial, los resultados económicos de la economía dominicana en el 2010, la situación del acuerdo stand by con el FMI, competitividad y el sistema educativo.

## Desarrollo Habilidades de Ventas

Con la participación de más de 25 participantes, los días 26 y 27 de enero, la Cámara de Comercio y Producción de Santiago junto al Lic. Félix Payano de Escalando, realizó el seminario-taller **“De-**

**sarrollo Habilidades de Ventas”**. El instructor trató temas como la motivación, los nuevos conceptos de ventas, modelos de ventas, negociación y brindó una serie de estrategias y tácticas en pro de

incrementar las ventas. Fue dirigido a gerentes, supervisores y personal técnico de ventas.



Félix Payano

# CÁMARA

## Difusión proyecto “Desarrollo de un modelo de franquicias para el sector empresarial” Enero-Marzo 2011

El proyecto “Desarrollo de un modelo de franquicias para el sector empresarial”, que está ejecutando la Cámara de Comercio y Producción de Santiago, Inc. con financiamiento del Banco Interamericano de Desarrollo, a través del FOMIN, continuó este año con sus actividades de difusión con el objetivo de darlo a conocer en todo el país. En esta oportunidad tuvimos al especialista en franquicias Oscar Luis Monzón, con el tema “La Franquicia, Oportunidad de Desarrollo Empresarial”. Las actividades se desarrollaron en dos de las Cámaras de Comercio que fungen como socias-colaboradoras del proyecto: La de Puerto Plata y La Romana.

En Puerto Plata asistieron 75 personas, entre las cuales hubo una representación del 48% del empresariado y en

La Romana hubo una asistencia de 28 personas con un 98% de representación empresarial.

Los micro, pequeños y medianos empresarios que se dieron cita en las dos plazas, además de conocer el programa y disfrutar de la conferencia, tuvieron la oportunidad de preguntar abiertamente a un experto del área, quien los orientó sobre las especificidades de sus empresas.



Oscar Luis Monzón

## Visita Vice Presidente

Las Asociaciones Empresariales de Santiago, recibieron el pasado 24 de marzo en el Salón de Conferencias del Edificio Empresarial, al Excelentísimo Señor Vicepresidente de la República Dr. Rafael Albuquerque.

En la actividad estuvieron presentes María V. Menicucci M., presidente de la Cámara de Comercio, Lina García de

Blasco, presidente de la AIREN, Aquiles Bermúdez, presidente de la Asociación de Zona Franca y Sandy Filpo, presidente de la ACIS.

Luego de la disertación del Dr. Albuquerque, el Sr. Carlos A. Fondeur V. le entregó el “Plan Estratégico Santiago 2020”.



De izq. a derecha, Sandy Filpo, Lina García de Blasco, Dr. Rafael Albuquerque, María V. Menicucci M. y Aquiles Bermúdez



ASOCIACION CIBAO  
DE AHORROS Y PRESTAMOS

4123 4567 8901 2345

4394

VALID THRU 08/2012

FERNANDO PEREZ

VISA

Gold

PRESTIGIO Y SEGURIDAD  
EN TUS COMPRAS  
NACIONALES E INTERNACIONALES

*Todos los beneficios de una tarjeta premium combinados  
con la tasa de financiamiento más competitiva del mercado*

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



ASOCIACION CIBAO  
DE AHORROS Y PRESTAMOS

# ACTIVIDADES CÁMARA

## Conversatorio con el Dr. Max Puig

A principios de enero, la CCyPS recibió como invitado al Ministro de Trabajo, Dr. Max Puig para conversar sobre la adecuación del Código de Trabajo

Durante el encuentro la presidente de la Cámara propone al empresariado, apoyar las propuestas que reubiquen a la R. D. como un país competitivo, con capacidad de atraer nuevas empresas, fortalecer las existentes, atraer inversión extranjera y lograr que las empresas informales se formalicen.

En la actividad participaron dirigentes empresariales de Santiago y otras regiones, quienes mostraron interés por el tema y plantearon propuestas e ideas para fortalecer los temas planteados.



De izq. a derecha, Sr. Raúl Martínez, Max Puig, María V. Menicucci M. y Julio César Valentín

## La Cámara de Comercio y Producción de Santiago y el Instituto Nacional de Formación Técnico Profesional - INFOTEP - Inician programa de capacitación 2011

La Cámara de Comercio y Producción de Santiago con la colaboración del Instituto Nacional de Formación Técnico Profesional –INFOTEP– inició el programa de capacitación correspondiente al año 2011. En este trimestre se impartieron cuatro seminarios dirigidos al personal de nuestras empresas asociadas.

Los seminarios fueron:

- **Líderes Intermedios, Mitos y Desafíos**, impartido por la Licda. Mayra Ruíz
- **Control Interno de Almacén**, impartido por la Licda. Zoraida Mercado Peña



- **Gestión de Recursos Humanos**, impartido por el Lic. Víctor Pichardo

- **Manejo de Quejas y Conflictos**, impartido por la Licda. Jackelín Hawa

Es interés de CCyPS y el INFOTEP seguir contribuyendo a la actualización de los conocimientos de la fuerza productiva de nuestras empresas asociadas en aras de promover su competitividad y desarrollo. Para mayor información sobre los próximos seminarios favor comunicarse al 809-582-2856 ext. 225 y 235



# seguro que *importa*

**En ROS nuestro trabajo va más allá de ofrecer seguros.**

Nuestro objetivo es optimizar la seguridad de su patrimonio ante eventos imprevistos, mediante programas de seguros y administración de riesgos diseñados para garantizar la continuidad de su negocio.

37 años de experiencia y nuestro compromiso de ofrecerle un servicio de calidad, eficiente y oportuno, 24 horas al día, 7 días a la semana, representan su tranquilidad, porque somos su mejor aliado estratégico en seguros.

Lo importante es asegurar sus sueños.



**Santo Domingo**

• Tel.: 809-567-1021 • Fax: 809-540-1142 / 809-562-4764

Email: [ros@ros.com.do](mailto:ros@ros.com.do)

**Santiago**

• Tel.: 809-581-7703 • Fax: 809-581-7708

**La Romana**

• Tel.: 809-550-3320 • Fax: 809-550-3318

# ROS

ASEGURA TUS SUEÑOS



## ¿CÓMO DARLE UNA APARIENCIA GLOBAL AL LOCAL DE SU EMPRESA?

**Oneida Mejía**

¿Qué perspectivas, sentimientos o pensamientos le vienen a la mente cuando usted piensa en Ferretería Ochoa, Supermercados Nacional, McDonald's, Helados Bon o Asociación Cibao? La mención del nombre de cada empresa probablemente le genera algún tipo de idea, sensación o visión, mientras que si alguien le pregunta por una tienda con la que no está familiarizado probablemente no tenga el mismo tipo de respuesta. Eso es debido a que cada una de las primeras cinco compañías ha creado una imagen empresarial que la hace identificable y memorable.

Esa imagen o percepción que las personas se forman es parte de lo que se conoce como "Branding", un anglicismo usado en Marketing que se refiere al proceso de hacer y construir una marca mediante la administración estratégica del conjunto de activos vinculados (en forma directa o indirecta) al nombre y/o íconos que identifican la marca. Por ejemplo, en Santo Domingo, la tienda que tiene como logo un regalo en rojo con letras azules y que

recuerdo desde mi infancia es Tienda Mary. Esa identidad de marca, la tienda la ha transferido a los diferentes locales que tiene en la Capital y la ha mantenido en su papelería, tarjetas de presentación, facturas, recibos y en su página web, haciendo que su nombre/marca sea reconocida y recordada de manera iconográfica.

Los expertos en Mercadotecnia recomiendan que se den todos los pasos necesarios para que cuando pensamos en cualquier compañía, pequeña o grande, la visión que nos venga a la mente nos ayude rápidamente a identificar la imagen del negocio. Y en ese sentido, la apariencia de su empresa, tanto externa como interna, juega un papel preponderante. Es la cara que recordarán las personas que la visiten y contribuirán a solidificar la imagen de la compañía. Esa combinación de creencias, opiniones, visiones y experiencias que las personas tienen del negocio, de los productos y del servicio que reciben es lo que hace la imagen de la compañía. Recordemos que lo que cuenta es lo que los otros

# Parque Industrial Las Lavas



Certificación ISO 9001 recibida por el sistema de gestión de calidad implementado en los procesos de fabricación de blocks, agregados y tratamiento de la madera.

**Centro de Distribución Las Charcas**  
Carr. Santiago-Jánico Km. 3 1/2,  
Santiago, R.D. Tel.: 809-247-2888

**Parque Industrial Las Lavas**  
Carr. Santiago Navarrete,  
Ent. El Limón, Aptdo. Postal 646  
Santiago, R.D. Tel.: 809-580-0203

**Parque Industrial Pastor**  
Carr. Jánico, Km. 4,  
Pastor, Apdo. Postal 646,  
Santiago, R.D. Tel.: 809-247-2828

**Palo Amarillo**  
Carretera Baltoa Km 8 1/2  
Entrada Quebrada Honda,  
Santiago, R.D. Tel.: 809-242-7272

**Ochoa Madera**  
Avenida 27 de Febrero  
Esq. Avenida Imbert,  
Santiago, R.D. Tel.: 809-581-3888

**Nuestras tiendas están ubicadas en:**

**Av. Imbert**  
No. 53, Santiago, R.D.  
Tel.: 809-971-8000

**Av. Bartolomé Colón**  
Casi esq. Av. 27 de Febrero,  
Santiago, R.D.  
Tel.: 809-971-8880

**Av. Estrella Sadhalá**  
Casi esq. Carr. Jacagua,  
Santiago, R.D.  
Tel.: 809-575-8000

**Carretera Licey**  
Santiago - Licey,  
Santiago, R.D.  
Tel.: 809-276-8888

**Santo Domingo**  
Prolongación Av. 27 de Febrero  
Herrera, Santo Domingo R.D.  
Tel.: 809-530-7969

**8A Ferretería OCHOA**  
Nombre que construye

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

piensan y sienten sobre el negocio, principalmente los clientes y no tanto el dueño o los empleados.

En consecuencia, hasta la compañía más pequeña debe tener claro la importancia de su imagen. Es su identificación en el mercado. Pero resulta que algunas veces lo que identifica una empresa no es exclusivo. Siempre hay competencia y es necesario diferenciarse de ella. Un competidor puede tener la misma imagen que usted. Por ejemplo, piense en dos cadenas de supermercados que operan en su región. Ambas firmas pueden tener una imagen de ofrecer productos de calidad a precios razonables. Usted podría sentirse igual de cómodo en los establecimientos de ambas cadenas, al saber que contratan personal agradable e inclusive apreciar la contribución de cada empresa a su comunidad. Sin embargo, una cadena podría no ser tan limpia o iluminada como la otra. Sus empleados podrían no ser tan útiles y amigables. En ese caso, usted podría preferir la compañía que tenga locales higiénicos, bien alumbrados y con un personal servicial, simplemente por estos atributos de su imagen.

Por ende, es de vital importancia escoger personas amables, que creen en lo que venden, que les gusta lo que hacen y que tratan al cliente con respeto demostrándole interés por lo que este está buscando, tanto en persona como por la vía telefónica. El cliente percibe la diferencia hasta en la manera como se contesta el teléfono. Todo cliente que entre a un negocio debe ser recibido por uno de sus empleados con deferencia. Además, la vestimenta (tanto del dueño, del gerente o de los empleados) debe ser apropiada y fácil de identificar por el cliente que entra al negocio. Y debe estar a tono con los colores que identifican la empresa. Piense en los uniformes de la empresa que le provee servicios de telefonía celular para que entienda mejor el ejemplo.

En lo que respecta al espacio físico del establecimiento minorista hay otros aspectos importantes para hacer que el cliente se sienta cómodo cuando lo visite y que lo recuerde favorablemente cuando necesite un producto o servicio. Me refiero a otro término que complementa el “branding” y que es usado frecuentemente en los negocios de venta al detalle: Merchandising. Quiero enfocarme en algo más allá de la simple colocación de los productos en los tramos. La forma de ubicar los productos en los estantes es primordial, pero prefiero hablar de la apariencia completa del local, del arreglo de vitrina, de la señalización, del uso de colores; en fin, de ciertos aspectos que llamarán la atención del consumidor y ayudarán a reforzar su experiencia de compra, lo que contribuirá al afianzamiento de la imagen de marca.

Mi intención primaria es inspirarle a sacar lo mejor del espacio donde reside su empresa e invitarle a verificar que el edificio es apropiado para el tipo de negocio que usted tiene. Segundo, hacerle mirar hacia el futuro, para que desde ya pueda crear una apariencia transportable a otros espacios al momento de crecer y tener sucursales o franquicias.

Al diseñar o decorar su local comercial usted debe pensar en las vivencias de sus clientes desde fuera de la edificación hasta que salen del establecimiento, preferiblemente después de haber adquirido algún artículo. El exterior de un edificio debe considerarse como medio de comunicación, capaz de transmitir mensajes sobre la empresa. El frente de dicha empresa es lo que provoca a un cliente entrar, indagar, pero también puede ser una invitación a los ladrones, si en la vitrina se colocan artículos que puedan llamar la atención de los interesados en lo ajeno y no se le pone protección. Hay que lograr el balance entre atractivo y protegido,

lo cual a veces no resulta fácil. Hay muchos medios de seguridad hoy en día para las empresas, como las alarmas, las cámaras de seguridad, etc. Aunque pueda ser algo costosa la inversión inicial en esos equipos, le pueden ayudar a bajar el costo de los seguros.

Los materiales de construcción y elementos para la decoración de su tienda, farmacia u otro tipo de empresa de ventas al detalle deben ser perdurables, ya que una superficie maltratada daría una impresión pobre al cliente, sobre todo al que visita el local por primera vez. Los pisos, paredes, ventanas, escritorios y mercancía deben estar completamente limpios y organizados. La empresa se debe mantener siempre atractiva, debe tener la iluminación adecuada. Las lámparas deben tener el bombillo adecuado y funcionando. La iluminación es tan importante que puede hasta crear una ilusión óptica haciendo que el espacio parezca más grande. Los resultados de una buena iluminación pueden ser dramáticos. Hoy en día existen diseñadores especializados en la iluminación solamente.

En cuanto a la decoración, el balance entre colores y texturas pueden hacer el ambiente más agradable. La temperatura debe ser agradable, que invite a recorrer todo el local sin sudar (ni tampoco congelarse) en el

intento. La disposición física de los muebles, mercancías, artículos y equipos deben estar bien distribuidos y en armonía, no sólo para lograr un buen ambiente para los clientes, sino también, para los trabajadores. Recuerde que una mala distribución puede causar ineficiencia y pérdida de ventas. Trabajar o llegar a una empresa que se sienta agradable, tanto en ambiente como en el espacio físico nos hace sentir mejor y nos anima a propiciar un ambiente de compras.

Finalmente, uno de los puntos que requieren mayor atención para proporcionar al cliente una experiencia de compra agradable es el área de caja. Es sumamente significativo que pueda ver los totales en la computadora/registradora y debe sentir que tiene suficiente espacio para poner todos sus artículos a la hora de pagar.

¿Recuerda las cinco empresas que le mencione al inicio de este artículo? Si pone en práctica alguna de las ideas o sugerencias que he mencionado, es muy posible que su empresa, también logre penetrar en la mente de sus clientes, obtener un alto nivel de recordación, establecer una imagen de marca consistente y tener una apariencia global.

---

La autora es decoradora y asesora de imagen

**Santo Domingo: 809-548-7575** ● **Santiago: 809-247-3900**

**ASI**  
 Accesorios y Suministros para la Oficina  
 Computers & Office Supplies, Furniture  
*Desde 1990*



# ¿CÓMO SE FORMA UN BUEN EQUIPO DE TRABAJO?

**Félix Payano**

Para entender bien claro como se forma un buen equipo de trabajo, vamos a explorar ¿cuál es la diferencia básica entre los equipos deportivos y los equipos de trabajo de una empresa?

Los miembros de los equipos deportivos están claros de cuales son los planes y objetivos. Cada uno de ellos tiene roles. Para cada uno de estos roles se tienen diferentes expectativas e indicadores y lo mejor de todo, siempre se paga en función de los aportes que realizan cada uno de los miembros.

Quiero detenerme unos segundos, para analizar una de las diferencias más abismales entre los equipos deportivos y los equipos de empresa. Si yo les preguntara a un jugador de Baseball, específicamente a un pitcher, ¿cómo sé si él está haciendo un buen trabajo?

De forma inmediata él nos refiere a los indicadores que hablan de su trabajo.

## **Indicadores de Gestión**

- Efectividad
- Juegos ganados en la casa o en la ruta
- Juegos ganados de día o de noche
- Efectividad contra zurdos o derechos
- Cantidad de lanzamientos por entrada
- Hits permitidos por entrada

## **Indicadores de Resultados**

- Juegos ganados y perdidos
- Entradas lanzadas
- Carreras limpias
- Hits, dobles, triples y jonrones permitidos

Si esta misma pregunta se la hacemos a un miembro del equipo empresarial, es muy probable (para no decir seguro) que no puede mencionar un solo indicador. Y si lo hace, no sabe el resultado. ¡Haga el ejercicio! Pregúntele, no al gerente, sino a uno de los miembros, ¿cuáles son los indicadores o procesos por los que se mide? Estamos seguros que una gran mayoría no sabrá y ahí radica el problema.

Una empresa que quiera formar buenos equipos debe trabajar con un instrumental que permita gestionar de forma correcta cada uno de los actores involucrados. Esto inicia con el proceso de selección, inducción, entrenamiento y fijación de roles y expectativas. A ellas hay que agregarle lo que siempre falta dentro de las empresas: un proceso de seguimiento.

Vamos a iniciar por lo más simple, una descripción real de la posición, un sistema de evaluación del individuo, una evaluación del clima organizacional, de las competencias gerenciales, evaluación de servicio interno prestado. Una vez manejemos este tablero de instrumentos estamos en condiciones de avanzar.

“*La competencia siempre es buena y sana. Siempre existirá y a todos nos gusta. El problema es determinar de forma justa los reales ganadores.*”

### ¿Qué debemos hacer?

Hay un dicho de sabiduría popular que reza lo siguiente: “observa la naturaleza y aprende”. En la naturaleza, las relaciones inter-específicas están definidas en tres conceptos básicos:

- a. **Parasitismo:** es cuando la asociación es desventajosa o destructiva para algunos de sus miembros.
- b. **Comensalismo:** es cuando en la asociación uno de sus miembros se beneficia, mientras que el otro no se ve afectado.
- c. **Mutualismo:** es cuando una asociación es ventajosa y necesaria para todos los miembros y cada cual obtiene algún grado de beneficio. Ejemplos de este tipo podemos destacar el Pez Payaso y la Anémona del Mar. El pez protege la Anémona y la Anémona lo protege a él. Los camarones que limpian los restos de comidas a las morenas y la rémora que se adhiere al tiburón, beneficiándose de sus restos (por tanto alimentándose) y el tiburón o la morena obteniendo una limpieza profunda.

Al buen entendedor, dicen que pocas palabras le bastan. Un equipo ganador es aquel en el que todos sus miembros obtienen algún beneficio. ¿Qué hacer? Establecer claramente cuales serán los beneficios para la empresa, para el equipo y para los miembros de forma individual.

Adicionalmente, dichos actores tienen sus indicadores de gestión y sus indicadores de resultados, los cuales se miden constantemente y se retroalimenta a los participantes sobre los logros obtenidos, así como los recursos necesarios para realizar la labor.

### ¿Qué te trae de bueno la competencia?

La competencia trae dos buenos resultados al cuerpo humano. Lo primero es que el cuerpo segrega adrenalina, al igual que cuando se realizan ejercicios. La adrenalina relaja la musculatura de las vías respiratorias, lo que permite la entrada de más aire a los pul-

## Aspectos a considerar en la formación de un buen equipo empresarial:

### 1. ¿Qué debemos evitar?

- Ser injustos con las políticas salariales y los beneficios individuales.
- Poner al primo por ser primo.
- Tener miembros que no tengan las competencias gerenciales requeridas.
- Los sentimientos y el sentimentalismo.
- Que las emociones nos afecten.
- Que el ego nos obnubile.
- Que los miembros de los equipos no estén por méritos propios.

### 2. ¿Qué debemos tomar en cuenta a la hora de reclutar nuestro personal tomando en cuenta la importancia del trabajo en grupo?

Con la forma de reclutamiento de antaño, donde la selección de los candidatos dependía solamente de su capacidad individual (Índice de Inteligencia), donde no existían los exámenes ni los formatos de entrevistas para evaluar la inteligencia emocional,

era casi una suerte conformar correctamente los equipos.

Hoy, debemos tomar en cuenta los requerimientos de la posición y las competencias gerenciales básicas y especiales. Pero, sobre todo, hay que tener en cuenta los valores.

### 3. Algunas empresas tienen buenos equipos conformados y entienden que separándolos e integrándolos a otros equipos por separado crearían más productividad en otras áreas... ¿Es esto correcto?

Estos trucos, probados en escalas muy pequeñas, no dejan de ser un buen invento que puede terminar con un éxito rotundo o con un fracaso bien recordado. Realmente no existen recetas mágicas y lo que resulta en un país, en una cultura o en una empresa, no necesariamente funciona en



otro. Hay que tener cuidado con las tendencias gerenciales.

### 4. ¿Qué les falta a muchas empresas locales para llegar a formar su "Dream Team"?

Te va a parecer increíble, pero un "Dream Team" se forma cuando las empresas tienen bien definidas cuáles son sus estrategias (misión, visión y valores), cuáles son las acciones que se desprenden de las mismas, quiénes son los responsables de dichas acciones y las áreas o departamentos de apoyo, así como los recursos necesarios para la consecución de los objetivos. Todo esto no está muy claro en la mayoría de las empresas.

mones, estimula el corazón haciéndolo latir más rápido y con más fuerza, llevando más oxígeno a la sangre por tanto ampliando nuestras capacidades.

Por otro lado segregamos endorfina, que es una hormona vaso activa producida por las glándulas suprarrenales que

actúan como eliminadores naturales del dolor o de necesidades fisiológicas o naturales como comer o ir al baño.

Si la competitividad nos permite segregar estas dos sustancias, estaremos convirtiendo equipos de individuos ordinarios en equipos de individuos extraordinarios.

# Babetto

Restaurant



*La más agradable experiencia  
del buen comer en Santiago.*

Tres ambientes para compartir y disfrutar de lo mejor en pastas casera, carnes, pescados y mariscos.



**DISPONIBLE AREA PARA FUMADORES**

Av. Benito Juárez #26, Villa Olga Santiago, Rep. Dom.

• Tel.: 829-581-2322 • Fax: 809-583-6363

E-mail: [babetto.rd@gmail.com](mailto:babetto.rd@gmail.com)

**- AMPLIO PARQUEO -**

### ¿Cómo se puede manejar la competencia entre los miembros de un equipo excelente?

La competencia siempre es buena y sana. Siempre existirá y a todos nos gusta. El problema es determinar de forma justa los reales ganadores. El manejo de la competencia interna debe estar basado en los roles y expectativas, más reglas y criterios claros para determinar los ganadores. Cada empresa y cada área se manejan de forma diferente.

Por ejemplo, para volver a los deportes, en fútbol el que entra más goles gana; en golf el que da menos golpes gana; en maratón el que llega primero gana; en competencias de veleros cruceros, el que llega primero, no necesariamente gana, ya que existe otro criterio (“hándicap”) que se utiliza para corregir el tiempo del recorrido dependiendo de las prestaciones de los barcos.

Si volviéramos a las empresas, las metas del proceso se establecen utilizando el rango que más le conviene a la empresa. Si es venta, es quien vende más, o el que tiene mayor cobertura, penetración o “share” de mercado. Si son errores, es el que tiene menos.

### Conclusión

En sentido general las empresas, empresarios y gerentes, deben estar al pendiente de tres preceptos en todo sistema de gestión:

- “Lo que no se mide, no se mejora”.
- “Lo que no se mejora, tiende al desorden”.
- “Y quienes no colaboran dentro de los procesos de medición, algo tienen que ocultar, o son parte del problema.”

---

El autor es consultor empresarial



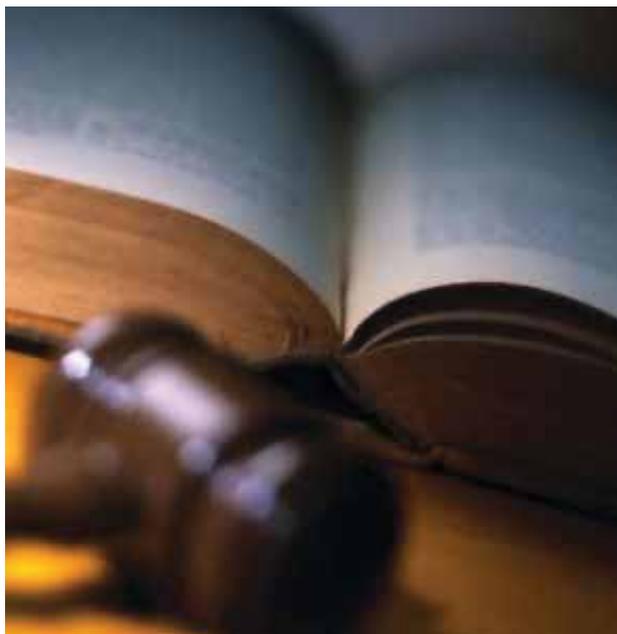
**14-18 de Septiembre 2011**

**Aproveche los descuentos por pronto pago**  
**Reserve ahora**

Información:

e-mail: [mercadeo@camarasantiago.com](mailto:mercadeo@camarasantiago.com)

T.: 809- 582-2856, exts. 231, 228 o 237



# ANÁLISIS DE LOS AJUSTES MÁS DESTACADOS DE LA LEY 31-11 QUE MODIFICA LA LEY 479-08

**Amaury J. Suárez Adames**

Con la llegada, hace tres años, de Ley 479-08 realmente se había puesto en vigor un código de sociedades comerciales y de Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada (EIRL) conteniendo, entre sus 527 artículos, legislación penal para los delitos económicos societarios. A principios de este año, entró en vigencia la Ley 31-11 para hacer nuevas correcciones en el derecho societario Dominicano.

El objeto del presente análisis es presentar una visión global y ultra compacta de las principales modificaciones introducidas a la flamante legislación, con miras a mejorarla y complementarla. A seguidas algunos de los aspectos más destacados sobre la primera gran reforma a la Ley 479-08, realizada por la Ley 31-11, Gaceta Oficial número 10605 del 10 de febrero de 2011.

**Simplificación de los requisitos de constitución.** El art. 15 de la Ley establece la distinción de la constitución por simple suscripción de estatutos o por celebración de asamblea general constitutiva para cada tipo social, lo

que creó contradicciones entre esas disposiciones generales y las que regulan a la SRL de manera particular. En la nueva ley se establece que la matriculación de la sociedad se realizará dentro del mes de la suscripción del acto constitutivo de la sociedad, dejando espacio para que rijan las disposiciones particulares vigentes para cada tipo de sociedad.

El artículo 17 de la ley actual confiere atribuciones permanentes al Registrador Mercantil para rechazar la matriculación de las sociedades que no cumplan con la ley. En caso de omisión a las formalidades exigidas en el

*“En la nueva ley se establece que la matriculación de la sociedad se realizará dentro del mes de la suscripción del acto constitutivo de la sociedad, dejando espacio para que rijan las disposiciones particulares vigentes para cada tipo de sociedad.”*

artículo 14 (contenido mínimo de los estatutos sociales) el Registro Mercantil puede otorgar plazos para corregir dicha omisión. En caso de que venza el plazo, entonces se rechazará la matriculación, facultad que no tenía precedente en la legislación original.

Asimismo, la ley aclara que en caso de que una sociedad extranjera sea solamente tenedora de acciones o cuotas sociales de una compañía dominicana (holding), no requerirá obtener Registro Mercantil o RNC si no va a operar por sí misma en territorio dominicano. Por igual, se aclaró que el domicilio de una sociedad que fija una sucursal en la República Dominicana será el de su representante en el país.

Además, se eliminó el procedimiento obligatorio de depósito e indisponibilidad de los fondos en las instituciones bancarias durante la constitución o el aumento de capital de la SRL, lo que les permitirá a las empresas pequeñas en formación no tener que desprenderse de su capital inicial durante el tiempo que dure la constitución de la sociedad. Se eliminó la posibilidad de que se fijase un máximo de capital para la SRL, aunque desafortunadamente no se modificó el límite mínimo establecido para el capital de la SRL ni la posibilidad de que pudiera crearse con un solo socio, como se había planteado en el proyecto de ley que cursó en el Congreso.

**Modificaciones sustanciales respecto de la Sociedad Anónima (SA).** El aspecto más notorio del proyecto es la eliminación del límite de los 5 mandatos concomitantes para participar en los órganos de gestión de las diversas sociedades comerciales. Esta prohibición está incluida igualmente en la legislación francesa, aunque con mucho más regulación que en la Ley dominicana vigente, por lo que entendemos había sido un paso

de avance en la estructuración de una legislación que vigile el interés y el orden público económico.

Por otro lado, las normas concernientes a la regulación de las SA de Suscripción Pública se modificaron sustancialmente. En efecto, la prudencia indicaba que estas regulaciones debieron escapar del contenido inicial de la Ley de sociedades y permitir que una legislación de especialidad del ámbito monetario y financiero, votada y discutida con posterioridad, pudiera ser incorporada al código de sociedades comerciales o al nuevo código de comercio actualizado.

Llama la atención que se mantuvo intacto el artículo 154 de la Ley, el cual establece que las acciones deben ser íntegramente suscritas y pagadas antes de su emisión, lo que ha llamado a cierta confusión en la medida en que la Ley mantuvo la distinción entre capital autorizado y capital suscrito y pagado en las SA, y este artículo pareciera indicar que el capital debe suscribirse íntegramente. Por igual, se mantiene la distensión que permite la constitución de una SA con un mínimo de dos socios, cuestión que desnaturaliza el tipo societario, concebido para inversiones realizadas por siete socios (por lo menos), por lo menos, como ocurre actualmente en el derecho francés.

**“Se eliminó el procedimiento obligatorio de depósito e indisponibilidad de los fondos en las instituciones bancarias durante la constitución o el aumento de capital de la SRL, lo que les permitirá a las empresas pequeñas en formación de no tener que desprenderse de su capital inicial durante el tiempo que duré la constitución de la sociedad.”**

# CLÍNICA UNIÓN MÉDICA

"La Excelencia al Alcance de Todos"



## Servicios que ofrecemos TORRE A y TORRE B:

- Rayos X
- Sonografía
- Sonografía 4 y 3D
- Tomografía Dual (MHA)
- Tomografía Axial Computarizada y Helicoidal
- Resonancia Magnética
- Pruebas De Laboratorio
- Mamografía
- Densitometría Ósea

- Fluoroscopia Con Sustrato Digital
- Laboratorio Clínico
- Laboratorio Patológico
- Laboratorio Especial
- Laboratorio Coorético
- Laboratorio Químico
- Microscopía
- Laboratorio De y Hematología
- Serología General

## Servicios que ofrecemos TORRE C:

- Emergencia Obstétrica y Neonatal
- El Nacer y maternidad submaterna
- Habitaciones separadas de las áreas de consulta externa
- Grupos
- Unidad de Ventilación
- Cuerpo Médico compuesto por 150 especialistas
- Área de Emergencia Prehospitalaria y Atención Obstétrica 24 horas
- El Nacer Consultorio
- Unidad Consultorio Gineco-Obstétrico
- Sala de Parto
- Unidad de Cuidados Intensivos Obstétrico
- Unidad de Cuidados Intensivos Neonatal (UCIN)

- Unidad de Cuidados Intensivos Pediatría
- Rayos X
- Sonografía
- Laboratorio
- Farmacia Clínica con servicio 24 horas
- Unidad UCI
- Laboratorio con especialistas y personal 24 horas
- Sala de parto para cesáreas de rutina
- Sala partos
- Tiro especializado

## Servicios que ofrecemos TORRE D:

- Emergencia Pediatría
- Unidad de Cuidados Intensivos e Intensivos Pediatría con capacidad para 40 pacientes simultáneos
- 14 habitaciones exclusivamente para Pediatría

- 4to. Nivel Área Administrativa y Correo
- Atención Prehospitalaria
- Laboratorio
- Sonografía



**Clínica Unión Médica**

Av. Juan Pablo Duarte No. 76, Santiago, R. D.

Central Telefónica 849 120-8888

www.clinicaunionmedica.com • E-Mail: unionmedica@codasa.com.do

En cuanto a la asignación de los cargos del consejo de administración, la ley fijó que puede ser realizada por la asamblea general ordinaria misma, o que ésta pueda delegar dicha asignación en el consejo de administración, excepto lo concerniente a la designación del presidente del consejo, la cual debe ser realizada directamente por la asamblea general ordinaria.

Por último, respecto de los comisarios de cuentas, se realizó una ampliación de las profesiones con acceso a la referida función de supervisión de las sociedades, la cual se extiende hoy a los titulares de licenciaturas en contabilidad, administración de empresas, finanzas o economía, prescindiendo de ese modo de la condición de Contador Público Autorizado (CPA) para ostentar la misma. Además, será elegido para 2 períodos sociales en vez de 3 como establecía el texto original.

#### **Inclusión Sociedad por Acciones Simplificada (SAS).**

La Ley 479-08 evitó la desaparición de múltiples tipos societarios que se perfilaban en vía de extinción en los anteproyectos de finales de los 90, cuando se consideraba limitarlos a 2 (SA y SRL), pero pecó de no incluir las sociedades por acciones simplificadas (SAS) francesas, un tipo societario que daba más tonalidad a la gama de estructuras sociales de la nueva Ley. La modificación de la ley 31-11 incluyó las Sociedades Anónimas Simplificadas (SAS) de concepción bastante similar a las SAS francesas, con la salvedad de que no se permite constituir aún a las mismas con un solo socio (Sociedades Anónimas Simplificadas Unipersonales, SASU,) como ocurre en derecho europeo.

La SAS representa un intermedio entre las SA y las SRL, la cual se caracteriza por permitir una gestión mucho más flexible a las SA, lo cual permite que estatutariamente pueda crearse una administración presidencialista para este tipo de sociedades comerciales.

Es un tipo societario que en Francia se denomina Sociedad por Acciones Simplificada y que se inspira en fundamentos del *common law*.

No pueden ser unipersonales. La estructura de organización es libremente fijada por los estatutos sociales. Si se reúnen las acciones en manos de un solo accionista, entonces la SAS tiene que regularizarse. Una persona moral puede ser designada Presidente, bajo responsabilidad personal de los administradores. Se permiten con un capital social autorizado mínimo de RD\$3,000,000.00, del cual debe suscribirse y pagarse el 10%, por lo menos. La ley estableció que para este tipo de sociedad las acciones solamente pueden ser de tipo nominativas.

#### **Modificaciones importantes en el régimen de las EIRL.**

Desde la entrada en vigencia de la Ley 479-08 externamos la preocupación de que en nuestro Derecho se asumiera la EIRL, una institución que se confunde entre ser (simultáneamente) una entidad dotada de personalidad jurídica propia, un bien nuevo y un patrimonio de afectación. Para aminorar los defectos intrínsecos de dicho minotauro y, sobre todo, el carácter estático de dicha entidad, la nueva ley permite la transformación de cualquier tipo de sociedad comercial a una EIRL (que no estaba expresamente permitida inicialmente), lo cual constituye una solución práctica aceptable para la pequeña empresa, pero bastante condenable desde el punto de vista jurídico, por tratarse de dos entidades de naturaleza enteramente distintas la una de la otra (las sociedades comerciales y las EIRL). Por igual, y para mantener la coherencia, debió permitirse que la transformación pudiera darse a la inversa: de EIRL a sociedad comercial.

Por otra parte, la reforma conservó la prohibición de que el propietario de la EIRL sea una persona moral. Ahora bien, viendo las limitaciones e inconvenientes que plantea la EIRL como entidad divorciada de las sociedades

comerciales y teniendo en cuenta que nuestra legislación incluye tanto a la SRL como a la SAS, ¿no sería más propio permitir en un futuro la constitución de ambos tipos societarios con un solo socio (SASU para las SAS, y EURL para las SRL), y eliminar de raíz la EIRL? De todas formas, la EIRL resulta ser una entidad formada de manera similar a las sociedades comerciales, así como también su funcionamiento y gestión, lo que congestiona en sobremanera las regulaciones redundantes en la Ley a la vez que crea serias limitaciones para las PYMES.

Otros aspectos relevantes en general: la nueva legislación establece plazos de dos años de prescripción para las acciones en responsabilidad y en nulidad. Por igual, establece una regulación más detallada para los casos de celebración de asambleas no presenciales, la cual establece expresamente que debe conformarse a la Ley de Comercio Electrónico y Firma Digital.

En otro orden, se realizaron múltiples reformas puntuales dentro de los procesos de fusión, escisión, disolución y liquidación de sociedades, así como también dentro del régimen penal establecido en caso de violaciones a la ley o comisión de los llamados delitos económicos societarios. Por igual, se estableció que no podrá separarse a un socio de la compañía en caso de ausencia o disidencia del mismo en ocasión de un proceso de adecuación o transformación, tal como estipulaba la legislación original.

Finalmente, la lógica extensión del plazo para adecuación o transformación a 180 días a partir de la publicación de la Ley 31-11, por lo que las sociedades comerciales aún no adecuadas o transformadas gozan de 6 meses más para optar por alguna de las nuevas formas societarias en su proceso de adaptación.

El autor es abogado y catedrático



### **Clínica de Encías Implantes Dentales & Cirugía Oral**

- Implantes Dentales
- Tratamiento de las Encías
  - Cirugías de Injerto
- Extracción de Cordales (3<sup>eros.</sup> molares)

**Aceptamos todos los seguros**

Av. Bartolomé Colón Plaza Coral Local # 303 • Tel.: 809- 581- 8081



## ¿SOY LO SUFICIENTE EMPRESARIO PARA SER COMPETITIVO?

**Odalís F. Marte**

Ser competitivo no es simplemente que la empresa tenga la capacidad de correr la carrera del mercado con ventaja sobre las demás corporaciones para alcanzar el favor de la preferencia del público en sus decisiones de compra. Ser competitivo, inclusive, va más allá de producir un bien o servicio con características, precio, atenciones, crédito, etc., de forma tal que el consumidor esté dispuesto a adquirir el producto y seguirlo prefiriendo en vez de comprar otros artículos ofertados alternativamente en el mercado. Es una cultura comercial donde los empresarios y las empresarias son entes innovadores que viven creando formas más efectivas de servir satisfactoriamente los requerimientos de sus clientes.

El empresario o empresaria es un agente individual que identifica una oportunidad de negocio en el mercado, invierte sus recursos o parte de ellos (capital,

talento, tiempo, personal, etc.) para producir, asumiendo el riesgo de ganar o perder en la aventura. Ser innovador es su principal característica.

Una oportunidad de negocio es el descubrimiento de alguna necesidad que no está siendo satisfecha total o adecuadamente en el mercado, quien tiene la capacidad de descubrir la necesidad y realizar su satisfacción a través de la producción del bien o servicio necesario es un empresario o empresaria. Este no teme a la competencia porque los desafíos son hechos que provocan su creatividad, lo que los lleva a utilizar sus energías en innovar o en utilizar exitosamente alguna invención o mejora tecnológica existente y a contratar el talento humano que reforzará sus esfuerzos para lograr los objetivos comerciales de máximo beneficio, entre otros.

Conducir exitosamente una empresa de cara al largo plazo implica una serie de elementos a tomar en cuenta, tanto a los internos (factores controlables) como a los externos (factores no controlables). Es evidente que frente a los cambios de la relación comercial a nivel internacional, las compañías locales se ven forzadas a internacionalizarse o a alcanzar una capacidad competitiva tal que las enfrente con éxito a la producción importada que se ofrece en el mercado como una opción de compra alternativa. Ello lanza un reto vital a la gestión empresarial de renovarse, reestructurarse, reconvertirse o desaparecer.

Renovarse implica aplicar todo un proceso de cambios que van desde el manejo administrativo hasta el proceso de producción, el diseño del producto, los canales de distribución, la publicidad, los servicios post-venta, entre otros procesos no menos importantes que requieren de un nivel de inversión que no necesariamente la empresa puede cubrir en el corto plazo, por lo que tienen que hacer uso del crédito bancario, de la emisión de valores (emisión y venta de papeles comerciales, acciones, etc. en la Bolsa de Valores), aporte de sus accionistas, entre otras fuentes. Todo esto requiere de una gran apertura mental por parte del empresario o empresaria.

La reestructuración está implícita en el proceso de cambio. Implica dar una nueva organización-estructura más funcional que eleve el nivel de productividad de todos los factores que intervienen en el proceso de producción. Esto implica la recomposición técnica y gerencial de la empresa. Es un proceso de reingeniería, de repensar el negocio. Si la empresa no se

puede adaptar con éxito en estos nuevos tiempos de cambios muy acelerados produciendo lo que actualmente ofrece, entonces es probable que deba asumir un proceso de reconversión, es decir, reubicarse en otro renglón productivo donde sea más eficiente y, por consiguiente más competitiva.

Es muy importante aceptar que el entorno empresarial es muy cambiante, que la tendencia se dirige hacia la apertura de los mercados y que nuestros esfuerzos deben concentrarse en hacernos más empresarios, mejorando nuestra gestión y todo lo que ello implica. La globalización no es sólo apertura comercial sino

mental y las pequeñas y medianas empresas tienen algo que ganar en este juego, al igual que las demás que asuman el reto con creatividad y decisión haciendo uso de todos los recursos a su alcance.

Mejorar la competitividad es una tarea que empieza por hacer más efectiva la función de los responsables de la administración del negocio. Hay varios aspectos a ser tomados en cuenta, desde la manera como se maneja el personal, los

suplidores, los vendedores, el inventario, las técnicas, hasta el trato mismo con los clientes.

Para la pequeña empresa se plantea un reto importante, ya que el empresario o empresaria suele tener diversas funciones que van desde las compras, producción y las ventas hasta la administración propiamente dicha.

Como la tendencia de las economías nacionales es a abrirse al comercio internacional en el ámbito de la globalización de los mercados, el empresario o em-

**“Una oportunidad de negocio es el descubrimiento de alguna necesidad que no está siendo satisfecha total o adecuadamente en el mercado”**



## Sugerencias orientadas al mejoramiento del nivel de competitividad de la empresa

1. **Saber dividir el trabajo.** Delegar funciones que ocupan el tiempo y esfuerzos necesarios para atender asuntos más importantes por parte del empresario o empresaria es una práctica administrativa que permite utilizar los recursos humanos de forma más intensa y comprometida con el éxito del negocio, sobretodo si se está creciendo. Las funciones deben delegarse en el personal que mejor se pueda desempeñar.
2. **Entrenarse y/o capacitarse.** La capacitación continua del empresario o empresaria, le proporciona el conocimiento y la apertura mental necesaria para administrar sus recursos con eficiencia y creatividad, para mantenerse en el negocio, realizar cambios, crecer y descubrir nuevas oportunidades comerciales. La capacitación continua de los recursos humanos para el mejoramiento de sus tareas específicas contribuye a incrementar la productividad de los mismos.
3. **Informarse.** Mantenerse adecuadamente informado sobre los acontecimientos que de algún modo afectan su rama de actividad, sean estos de naturaleza económica y comercial, política, tecnológica, etc. provee una herramienta importante de competición. La información es un servicio de importancia vital para el
- desarrollo económico de la empresa, por lo que quien la tiene y la maneja obtiene ventajas en el mercado.
4. **Evaluar.** La revisión de cómo se van cumpliendo las metas y/u objetivos comerciales propuestos ayudan a detectar y corregir errores a tiempo. En este proceso es muy importante la integración del personal como todo un equipo. Todas las empresas competitivas se plantean metas a lograr.
5. **Repensar el negocio.** Si es necesario, es muy importante que se adopten cambios que puedan elevar el rendimiento del capital invertido y de las tecnologías utilizadas. Muchas empresas se ven en la necesidad de recomponer su estructura de personal, de equipos y maquinarias, de técnicas de producción, de tecnologías, etc., a fin de hacer eficiente su gestión en el mercado. Los procesos de reingeniería, calidad total, justo a tiempo, entre otros, persiguen esa finalidad.
6. **Ser un proveedor y servidor confiable.** Encontrar los medios de hacer llegar los productos (bienes o servicios) lleguen al consumidor, con las características, presentación e información que motive la compra. El servicio debe ser continuo, las entregas a tiempo y en las cantidades acordadas (la seriedad es una ventaja competitiva) y el trato al cliente debe ser de forma tal que garantice su satisfacción más allá del valor que se ha vendido.

presaria debe estar consciente de que para mejorar su competitividad debe mejorarse a sí mismo y a los que trabajan en la compañía, organizarse y asesorarse

de fuentes externas. Los cambios son retos que provocan la imaginación y la inteligencia.

El autor es economista

*¿Planeando tu próximo evento?*

# *Alkifiesta*

*podemos ayudarte*



Alquileres



Carpas Marquee



Eventos  
Corporativos



Catering



Coordinación  
General



Ventiladores  
AlkiCool

**Tel.: 809.724.1336 • [info@alkifiesta.com](mailto:info@alkifiesta.com)**

Ave. Salvador Estrella Sadhala esq. Calle C, Reparto Tavarez Oeste, Santiago, R.D.

Calle 26 de agosto #36, Residencial Ballardó, Puerto Plata, R.D.

**[www.alkifiesta.com](http://www.alkifiesta.com)**



# CONVIERTA SU TELÉFONO INTELIGENTE EN UNA HERRAMIENTA RENTABLE PARA SU TRABAJO

**Orlando Martínez**

Teléfono inteligente (smartphone) es un término usado para identificar un dispositivo móvil con más funciones que un teléfono celular normal. Este tipo de equipo es bastante popular entre los dominicanos, al punto que ya existen en el país más de 200,000 usuarios y tiendas dedicadas únicamente a dar servicio a este espécimen telefónico.

La mayoría de teléfonos inteligentes dan soporte a un cliente de correo electrónico con la funcionalidad com-

pleta de un organizador personal y casi todos permiten la instalación de programas o aplicaciones (Apps, por su abreviación en inglés) para incrementar el procesamiento de datos y la conectividad.

**¿A qué se debe el incremento en el uso de estos aparatos?**

Si usted tiene un teléfono inteligente probablemente es porque quiere seguridad y sentido de pertenencia. Seguridad, pues puede estar al tanto de lo que pasa en su

negocio, mantener el contacto con sus seres queridos. Pertenencia, para sentirse parte de un grupo o comunidad de personas actualizadas tecnológicamente, por ejemplo los usuarios de iPhone, BlackBerry (BB, pero se pronuncia Bibi), o Android. Además, por la posibilidad de instalarle aplicaciones que le sirvan para desenvolver mejor su vida cotidiana.

### ¿Qué relevancia tienen los teléfonos inteligentes para las empresas o personas que quieran mejorar su servicio al cliente?

Los teléfonos inteligentes le pueden ayudar a descubrir, en cuestión de minutos, necesidades insatisfechas de sus clientes y darle seguimiento instantáneo. Además, si usted es enfermo con el trabajo puede convertir su compañía en una operación 24/7 (24 horas al día, 7 días a la semana).

Además, hay ventajas relativas al manejo interno y la eficientización de los negocios. Un ejemplo específico es el de una compañía que necesite tener datos puntuales sobre su equipo de ventas. ¿Dónde están los vendedores? ¿Tienen la ruta más eficiente? ¿Cuánto tiempo emplean por visita? Igualmente, le sirve hasta para verificar si realmente están trabajando con los clientes o viendo televisión en su hogar. Vía el GPS bastaría que el smartphone cada cierto tiempo mandara un mensaje al servidor central, dando la hora, y ubicación del vendedor. Si el vendedor tenía que estar en Nagua, pero está en San Francisco de Macorís, obviamente no está cumpliendo a cabalidad su trabajo (o algo pasó). Esos controles le llevarían a tener un personal de ventas más supervisado, al tiempo que le permite hacer los ajustes necesarios en menor tiempo.

## ¿Cuáles aplicaciones utilizar para tener su oficina en el bolsillo?

Esta podría ser la pregunta del millón de dólares. La respuesta dependerá de múltiples factores. Y usted debe decidir lo que más le conviene, en función de sus necesidades y presupuesto, pues aunque existen Apps gratuitas, muchas tienen un costo mensual o anual. He aquí algunas opciones:



La más utilizada (aunque no siempre en el entorno empresarial) es el BlackBerry Messenger (BB Chat), aplicación mediante la cual el usuario guarda lo que llamamos BB Pin (Código identificador del equipo) de otros BlackBerrys y a través de Este le permite enviar fotos, chatear,

enviar notas, lo cual se traduce en reducción de llamadas y por ende, en reducción de consumo de minutos (bajar costos). Otras aplicaciones útiles son:

- **SugarSync:** le permite abrir y editar archivos almacenados en un equipo remoto y luego sincronizar los documentos revisados con los originales. También puede utilizarse para compartir archivos.
- **Gwabbit:** escanea los correos entrantes para información de contacto de los bloques de la firma, luego analiza los datos y los importa a la agenda del teléfono. Funciona en BlackBerrys con sistema operativo 4.21 o superior.



#### Para iPhones:

- **TomTom:** Aplicación que proporciona navegación GPS hablada paso a paso y una herramienta para búsqueda de negocios. Se integra con la lista de contactos del teléfono.
- **Timewerks:** ayuda a controlar las horas dedicadas a un proyecto y crear facturas a clientes. Se integra con otra aplicación llamada Tarjeta de Crédito Terminal, para procesar los pagos sobre la marcha.
- **LogMeIn Ignition:** permite tener acceso al escritorio de su PC presentándolo en la pantalla del teléfono y así poder ejecutar cualquier programa que tenga en su PC.
- **QuickSheet:** este permite crear múltiples hojas de cálculo estilo Excel, realizar cálculos, copiar y pegar (No permite gráficos hasta ahora). Permite salvar una hoja en formato Excel.
- **Jott:** traduce un mensaje de voz a texto y los envía a los contactos. También se puede utilizar para enviar las actualizaciones en Twitter o Facebook.

- **Bento:** permite a los usuarios crear informes de gastos, darle seguimiento a posibles ventas y mantenimiento de los vehículos sobre la marcha. También permite acceder a datos sobre el software de escritorio Bento.

**Microsoft**



- **Microsoft Office Movil:** esta aplicación da acceso a Word, Excel y PowerPoint.
- **Bonsái:** esta permite escribir listas de tareas, recordatorios y marcar tareas finalizadas.
- **Mesare:** esta aplicación para Android permite enviar archivos a otro usuario MShare y archivarlos en un servidor de largo plazo.
- **Easy Translator:** esta es la aplicación idónea para sus viajes. Convierte palabras y frases de inglés a francés, alemán español y otros 26 idiomas más.

### ¿Cómo sacarle ventaja a su smartphone?

La decisión relativa a la recuperación de la inversión en un teléfono inteligente está en sus manos. Recuerde que cada aparatito tiene un costo superior a los RD\$ 20,000. Usted debe decidir si lo que quiere es un juguete caro para estar a la moda o tener una poderosa arma para estar actualizado en el desempeño de las actividades de su empresa. Sin necesidad de ser extremista, usted pudiera dirigir su compañía mientras toma el sol en la playa a mitad de semana.

Finalmente recuerde que los dispositivos móviles son el nuevo blanco favorito de ataques informáticos y es importante que cuide la seguridad de su teléfono, si quiere mantener protegida la seguridad de sus archivos. Pero ese tópico lo trataremos en un próximo artículo. Por el momento, esté consciente de que las funciones de bluetooth y wi-fi son las que más peligro presentan y son bastante utilizadas por los criminales cibernéticos.

El autor es ingeniero en informática



TERRAZO • PORCELÁNICO • PIEZAS SANITARIAS • GRANITO NATURAL • CERÁMICA • MÁRMOL • ADOQUINES • TEJAS • JACUCCI

Espacios a tu alcance

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

Autopista Duarte Km. 3½, Santiago, R.D. Tel. (809) 582-7133 Fax. (809) 583-8222

SERVICIOS A TODO EL PAÍS Y PARA EXPORTACIÓN



# CÓMO HACER NEGOCIOS CON CANADÁ

**Renso Herrera F.**

La Cámara de Comercio de Santiago está buscando comprobar el interés de sus socios sobre una posible misión comercial y de promoción de las inversiones hacia Canadá en el transcurso del año 2011, tomando en cuenta que este país representa un mercado importante para las exportaciones dominicanas y una fuente privilegiada de inversiones para el país que debe ser aprovechada por nuestros empresarios y gente de negocios.

Existen áreas de complementación entre la economía de Canadá y la de República Dominicana, y se constata que hay una fuerte presencia comercial de Canadá en el país, en los segmentos financieros, minería, turismo y transporte, a lo que se agrega una cercanía geográfica muy conveniente para el comercio.

Canadá es un importante socio comercial de RD en términos de exportaciones. En el período 2000-2009 las exportaciones dominicanas a Canadá sumaron US \$1,178 millones, mientras que las importaciones fueron US \$1,279 millones. Principalmente, Canadá exporta a República Dominicana arenque, bacalao, vegetales, maquinarias, instrumentos mecánicos, productos farmacéuticos, malta, productos químicos, pulpa de madera y

otras fibras celulósicas. Por su parte, República Dominicana exporta a Canadá máquinas, aparatos electrónicos y sus partes, instrumentos médico-quirúrgicos, prendas de vestir, plásticos, legumbres, vegetales, hortalizas y otros productos agrícolas, ferróniquel, cacao, cocos secos, lavamanos y cigarros hechos a mano.

Para mayor información en español sobre como exportar a Canadá y sobre estudios de mercados de diferentes productos potenciales le invitamos a visitar el sitio web de la Oficina Facilitadora del Comercio de Canadá (TFOC) creada por el gobierno de ese país para promover las exportaciones de los países en desarrollo hacia Canadá [www.tfocanada.ca](http://www.tfocanada.ca)

Otro sitio web de importancia, cuando se piensa en hacer negocios con Canadá, es la Agencia de desarrollo de las Exportaciones de Canadá (EDC) creada para apoyar a los exportadores e inversionistas canadienses a expandir sus negocios internacionales ofreciendo financiamiento innovadores, seguros y manejos de riesgo. Su sitio web [www.edc.ca](http://www.edc.ca)

El autor es asesor de la embajada Dominicana en Canadá.



# Puerto Madero

Grill & Restaurant

## Menú Ejecutivo

Lunes a Viernes  
De 12:00 a 3:00 pm.

**Combo**  
Entrada +  
Plato Fuerte +  
Acompañamiento +  
Postre de la Casa =  
**RD\$195.00 Pesos**  
Impuesto Incluidos

### ENTRADAS

- Ensaladas
- Sopa de Vegetales

### PLATOS FUERTES

- Pechuga a la plancha
- Filete de res a la plancha encebollado
- Filete de cerdo a la plancha con pimientos salteados
- Mero a la plancha
- Pasta en salsa de tomates frescos
- Pasta en salsa carbonara

### ACOMPÑAMIENTOS:

- Arroz con habichuela
- Tostones
- Puré de papas
- Papas fritas

### POSTRE DE LA CASA

## FERIAS NACIONALES

- **EXPO BONAO - Junio 29-03 de Julio**  
Monseñor Nouel. Organiza: Cámara de Comercio y Producción de Mons. Nouel
- **EXPO VALVERDE - Octubre 27 al 30**  
Organiza: Cámara de Comercio y Producción de Valverde
- **FERIA DEL ESTE - Julio 15-19**  
Organiza: Cámara de Comercio y Producción de La Romana
- **EXPO CONSTITUCIÓN - Noviembre 05 al 09**  
Organiza: Cámara de Comercio y Producción de San Cristóbal
- **EXPO VEGA REAL - Agosto 03 al 07**  
Organiza: Cámara de Comercio y Producción de La Vega
- **EXPO SAN JUAN - Noviembre 24-27**  
Organiza: Cámara de Comercio y Producción de San Juan de la Maguana
- **EXPO CIBAO - Septiembre 14-18**  
Organiza: Cámara de Comercio y Producción de Santiago

## FERIAS INTERNACIONALES

### Ferias en Corea 2011

- **INTERNACIONAL - Junio 21 – 24**  
LED EXPO & OLED EXPO  
[www.ledexpo.com](http://www.ledexpo.com)  
KINTEX  
LED, OLED
  - **ACE FAIR Asia Content & entertainment Industry Fair Septiembre 8 – 11**  
[www.acefair.or.kr](http://www.acefair.or.kr)  
Kim Dae Joong Convention Center  
Contenidos para transmisión, imagen, juegos, personajes, animación y edu-entretencimientos educativos
  - **FIRE & SAFETY EXPO KOREA - Agosto 19 – 22**  
[www.fireexpo.co.kr](http://www.fireexpo.co.kr)  
Equipos contra incendios, primeros auxilios, seguridad
  - **SIEF SEOUL INTERNACIONAL ELECTRIC FAIR - Sept. 28 – Oct. 1**  
[www.sief.co.kr](http://www.sief.co.kr)  
COEX  
Instalaciones e instrumentos eléctricos
  - **SENDEX - Agosto 25 – 27**  
[www.seniorexpo.or.kr](http://www.seniorexpo.or.kr)  
KINTEX  
Artículos para envejecientes, equipos auxiliares para minusválidos, alimentos y productos de salud.
  - **KOREA ELECTRONICS SHOW - Octubre 11 – 14**  
[www.kes.org](http://www.kes.org)  
KINTEX  
Emisión, telecomunicaciones, eléctricos, electrónicos, computadores y accesorios, E-comercio, internet, IT
  - **PREVIEW IN SEOUL - Ago.31 – Sep.2**  
[www.previewinseoul.co](http://www.previewinseoul.co)  
COEX  
Textiles y Moda
  - **ENTECH ENVIRONMENT & ENERGY TECH - Septiembre 1 – 3**  
[www.entechkorea.net](http://www.entechkorea.net)  
BEXCO - Medioambiente, energía, clima
- Para mayor información sobre estos eventos, puede dirigirse a:  
**KOREA BUSINESS CENTER (KOTRA)**  
Oficina Comercial del Gobierno de Corea  
Dirección: Roberto Pastoriza # 16, Edif. Diandy XIII, 7mo. Piso, Ensanche Naco, Santo Domingo  
Teléfonos: 809- 567-9733 / 809- 381-2753 • Fax: 809- 567-9737  
e-mail: [sdqktc@codetel.net.do](mailto:sdqktc@codetel.net.do)

# *SEGURIDAD Y CONFIANZA*



## **RIESGOS GENERALES**

Incendio y Líneas Aliadas, Automóvil, Responsabilidad Civil Básica y Exceso, Fianzas, Avería Maquinarias, Todo Riesgo Ordenadores y Equipos Electrónicos, Cascos (Aviación y Naves Marítimas), Cristales, Fidelidad, entre otros.

## **RIESGOS PERSONALES**

Salud Colectiva, Familiar e Individual, Salud Internacional, Seguros de Vida en Pesos y Dólares, Planes Catastróficos, Accidentes Personales, Colectivo e Individual, Planes de Inversión y Ahorro, entre otros.



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

# NUEVOS SOCIOS

## ■ BLUE ISLAND S. R. L.

Ropa y accesorios para niños  
Av. Juan P. Duarte, Plaza Bella Terra Mall, Mód. A-47  
Tel: 809-276-4700  
Email: blueisland4kids@gmail.com

## ■ BUSINESS IMPORT AMERICA

Venta al por menor de artículos de ferretería  
Autop. Duarte km 5½, Las Palomas  
Tel: 809-612-2002  
Fax: 809-612-2223  
Email: Businessimportamerican@yahoo.es

## ■ CEDIVET/LEKY'S YORKIES

Clínica veterinaria, venta cachorros y accesorios  
C/3 #17, La Moraleja, Santiago  
Tel: 809-582-5074  
Email: cedivet-stgo@hotmail.com

## ■ CENTRO PATXOT S. R. L.

Taller de mecánica  
Carret. Santiago Licey Km 1½, frente a Quintas de Pontezuela, Santiago  
Tel: 809-971-1113  
Email: Claudia\_patxot@hotmail.com

## ■ COCIDOMSA, S. R. L.

Bienes muebles e inmuebles y construcción  
C2 #26, Los Girasoles, Santiago  
Tel: 809-963-0550  
Email: cocidomsa@hotmail.com

## ■ COLEGIO GARABATOS

Educación  
Carretera Don Pedro, Res. Quintas Caribe, Santiago  
Tel: 809-226-0506  
Email: garabatos@codetel.net.do

## ■ CONSTRUCTORA WALSON CAPELLÁN, S. R. L.

Construcción de viviendas  
Carret. Luperón km 3½, Plaza Victoria, Mod. 1 Santiago  
Tel: 809-241-2045  
Email: walvyscapellan@hotmail.com

## ■ DIFUSA, S. R. L.

Distribución, comercialización e importación de productos limpieza y cuidado personal  
Calle Dr. José Herrera #12-A, Cerros de Gurabo III, Santiago  
Tel: 809-971-8728  
Email: dinusasrl@codetel.net.do

## ■ DON EMILIO SANDWICH

Restaurante  
C/México #31, Reparto del Este, Santiago  
Email: lora\_edwin@hotmail.com

## ■ ESCALANDO, S. A.

Consultoría  
C/Prol. Siervas de María #10, Ens. Naco, Santo Domingo  
Tel: 809-563-7470  
Email: escalando@codetel.net.do

## ■ FUNERARIA BLANDINO

Servicios funerarios  
Av. 27 de Febrero esq. 6 de Noviembre, Santiago  
Tel: 809-724-8988 • Fax: 809-533-1460  
Email: lacosta@funerariablandino.com.do

## ■ GRUPO UNIQUE MEMBERSHIP, S. R. L.

Mercadeo en red, membresías, servicios de marketing y multi niveles  
Av. Hatuey, Mod. 1 Segundo Nivel, Yulissa, Camboya, Santiago  
Tel: 809-570-5715  
Email: aramisth@hotmail.com

## ■ JARASA SEGURIDAD

Investigación privada, seguridad de eventos y asesorías de seguridad  
C/Viuda Minaya #21, Mejoramiento Social, Santiago  
Tel: 809-276-2503  
Email: reyes\_jose@hotmail.com

## ■ MASTERCELL DOMINICANA S. A.

Banco de células madres  
Av. Metropolitana esq. C/3 Edificio Llaverías 1er Nivel, Los Jardines, Santiago  
Tel: 809-241-5246  
Email: matercellrd@hotmail.com

## ■ MEDIPATH

Laboratorio patología molecular  
C/Onésimo Jiménez #4, Los Colegios, Santiago  
Tel: 809-582-2136  
Email: ggonzalez@medipath.net

## ■ MULTICENTRO SALVADOR S. A.

Venta de artículos personales y del hogar  
Av. Bartolomé Colón #106, Los Jardines Metropolitanos, Santiago  
Tel: 809-971-0229  
Email: multicentrosalvador2009@hotmail.com

## ■ OFICINA DE ABOGADOS LIC. MARÍA TERESA LÓPEZ R.

Oficina de abogados  
C/Cuba esq. Beller, Edificio Hinojosa 1er nivel, Santiago  
Tel: 809-581-1090  
Email: m.lopezrodriguez@hotmail.com

## ■ PELUQUERÍA EXPRESS

Salón de belleza y acondicionamiento físico  
Av. Benito Juárez #48, Villa Olga, Santiago  
Tel: 809-581-3826  
Email: luiskalaf@hotmail.com

## ■ SYNERGIES-FIRST DOMINICANA SERVICES, CORP.

Call center  
Av. Bartolomé Colón, Plaza Jorge II, Suite A212, Santiago  
Tel: 809-226-1771 • Fax: 809-724-6982  
Email: falvarez@synergyesservices.com

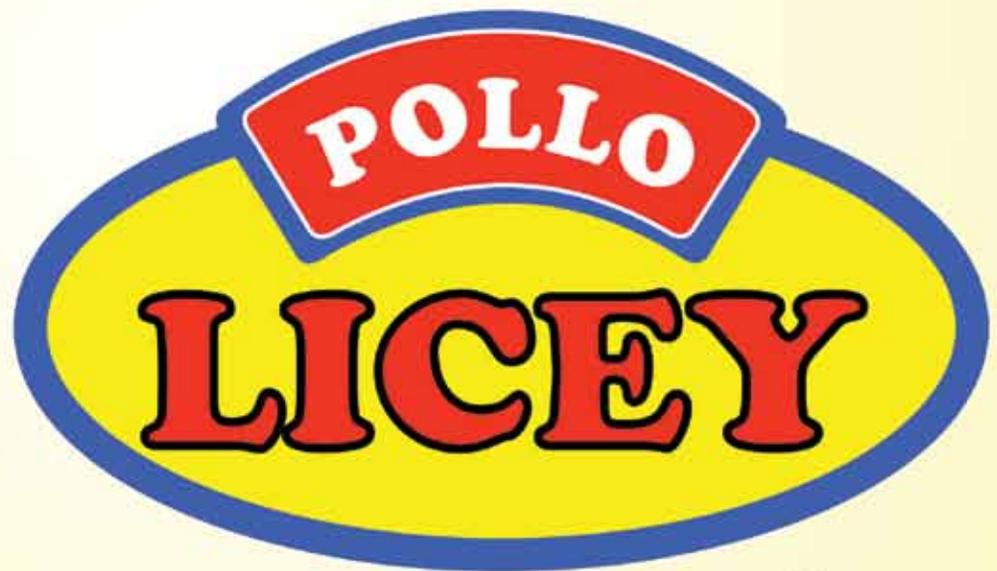
## ■ SOCIEDAD AGENCIA DE EVENTOS Y CONGRESOS

Viajes educativos  
Av. Las Carreras esq. Francia, Edificio D8, local 2B, Santiago  
Tel: 809-226-0819  
Email: farah.adecinacional@gmail.com

Para comer variado  
y delicioso



- Pollo Horneado
- Pollo Frito
- Desayuno
- Plato del Día
- Servicio de Buffet
- Cocina a Domicilio
- Servicio de Delivery



*¡Exquisito sabor Criollo !*

**Santiago**

Av. Juan P. Duarte No. 28

Tel.: 809-241-3300

**Santiago**

Av. Circunvalación, Plaza Miami

Tel.: 809-575-6000

**Licey**

Duarte No. 28

Tel.: 809-580-8770

**Moca**

Duarte No. 30, Esq.

Club de Leones

Tel.: 809-578-2734

**La Vega**

Padre Adolfo,

Esq. Padre Fantino

Tel.: 809-573-4444

**Tamboril**

Avenida Presidente VASQUEZ

Plaza Real, 1er. Nivel

Tel.: 809-580-5888

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

# GALLETAS

# Aviva®

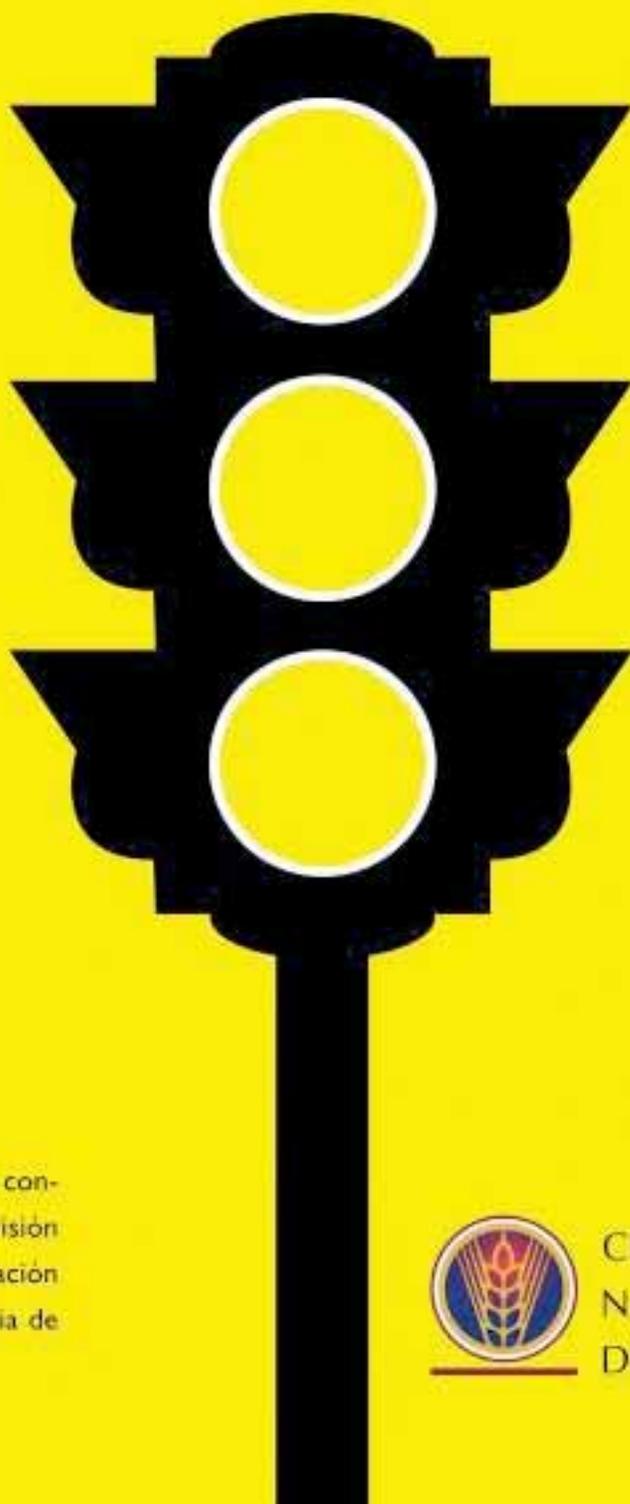
*Prueba toda la variedad Soda, Saltina, Integral y Multicereal Miel.*



*Un momento para mí.*

# NO TE ACCELERES

MANEJA TU VIDA RESPONSABLEMENTE



A mayor velocidad, menor es la capacidad de contrarrestar accidentes, el campo de visión, la visión periférica y la posibilidad de hacer una evaluación correcta de distancias, velocidades y presencia de otros vehículos.



CERVECERIA  
NACIONAL  
DOMINICANA