

**infocámara**

Publicación Trimestral • Año 12 - Número 51 • Abril - Junio 2013

# EMPLEOS, SALARIOS Y PRODUCTIVIDAD



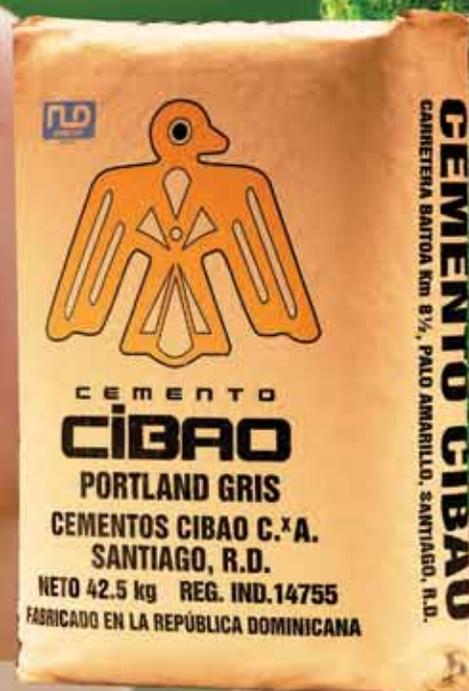
# Comprometidos continuamente con nuestro entorno



CEMENTOS  
**CIBAO**  
EL CEMENTO PREMIUM DOMINICANO

*La Empresa Desarrolla  
Múltiples Programas  
de Responsabilidad  
Social*

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



# XIII Concurso Fotográfico Expo Cibao 2012

## Foto Ganadora Segundo Lugar - "Transformers"

Autor: Wilson Aracena



Nació en la ciudad de Santiago el 23 de febrero de 1976 y recibió su título en Informática de la Universidad O&M, tras cumplir sus veinte años más.

Entró en contacto con la fotografía a los 10 años de edad, gracias a la influencia de su hermano mayor (Vinicio) quien trabajaba como técnico de laboratorio fotográfico. Dio sus primeros pasos en el ámbito fotográfico en Foto Orión, donde descubrió la magia y secretos del revelado en blanco y negro.

Pero, su verdadero despegue como fotógrafo ocurrió en el año 2007, cuando Wilson comenzó a trabajar como reportero gráfico en los diarios "El Nacional" y "Hoy", especializándose en los reportajes de eventos sociales.

En la fotografía artística ha participado en diferentes concursos nacionales y sus trabajos han superado el escrutinio de los jurados. Las obras de este artista del lente han sido mostradas al público en exposiciones colectivas de fotografías del Sindicato Nacional de Trabajadores de la Prensa (SNTP), Ministerio de Cultura (Concurso Apeco), Centro Cuesta Nacional y Expo Cibao.

En el 2011 Wilson Aracena vio coronado sus trabajos en el arte fotográfico al ser seleccionado ganador del primer y tercer lugar de la categoría avanzado en el Concurso Fotográfico Expo Cibao. Otro gran logro ocurrió en el 2012, al recibir una mención de honor, en la categoría para fotógrafos de prensa, en el concurso fotográfico Carnaval Presidente.

Revista No. 51 • Año 12  
Abril - Junio 2013  
Publicación Trimestral

Director Ejecutivo  
Fernando Puig

Coordinadora  
Carla Fernández

Diagramación  
ocho\_ochenta design

Impresión  
Impresora 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

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

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

Twitter@camarasantiago.com

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

## CONTENIDO

- 05 Editorial : *Competitividad y la Revisión del Código Laboral*
- 06 Actividades Cámara
- 11 Actualidad : *El Neuromarketing y la Marca Emocional*
- 14 Actualidad : *Enfoque Sustentable de la Seguridad y la Salud Ocupacional*
- 18 Asesoría : *¿Cómo planificar sus acciones para ser más productivo?*
- 20 Actualidad : *Empleo, Salarios Mínimos y Productividad Laboral*
- 22 Legal : *La Verdadera Naturaleza del "Arbitraje" de la Ley sobre Seguros y Fianzas de la República Dominicana*
- 26 Asesoría : *Adquirir una franquicia o franquiciar tu negocio: una decisión inteligente*
- 30 Asesoría : *Solo con la mejor gente se puede superar la competencia*
- 34 Nuevos Socios
- 38 Ferias Nacionales e Internacionales

# COMPETITIVIDAD Y LA REVISIÓN DEL CÓDIGO LABORAL

Los países ganan y pierden competitividad. La historia nos ha mostrado cómo imperios de otros tiempos, en un momento dejaron de serlo y surgieron nuevas fuerzas. Como ejemplos podemos señalar el Imperio Persa o el Imperio Romano que dejaron de serlo. Igualmente, cómo el poderío naval y financiero de Inglaterra, ha cedido espacios. También podemos observar a países grandes, como China o Estados Unidos, pero también pequeños como Israel, Taiwán o Suiza, que han logrado enarbolar sus ventajas competitivas y obtener una participación en los mercados globales, superior a lo que su superficie o su población representan.

La competitividad no es una función matemática, sino el resultado de la combinación de factores aplicados de forma tal que se agregue valor a la producción, logrando hacer de la estructura productiva una fuerza que incursiona con éxito en la competencia mundial.

Debemos dejar establecido que la competitividad de los países no surge de la nada. Se logra en aquellas naciones que han sabido combinar los recursos disponibles de manera paralela con una estructura legal apropiada, una seguridad jurídica impecable y una gestión logística de calidad superior, para destacarse como un pilar productivo en algún renglón.

Recientemente ha sido anunciada la creación de una comisión presidencial para revisar el Código Laboral Dominicano. Es nuestro entender que una revisión y modernización de dicho Código nos haría más competitivos y transparentes.

Esta Cámara de Comercio ha sido de opinión que existen ajustes y adecuaciones, en su mayoría de procedimiento, que pueden mejorar la aplicación de la ley laboral y evitar situaciones actuales que no benefician a la producción, ni al empleado, ni a la empresa, ni al país.

Cierto es que tenemos muchas áreas por mejorar, pero estamos absolutamente convencidos que un código laboral actualizado contribuirá, entre otras cosas, a mejorar los salarios y por tanto aumentar el consumo y los aportes a la renta y a la seguridad social; a evitar las distorsiones procedimentales; a disminuir la incidencia perniciosa de grupos que se benefician del status quo; a la creación de empleos y empresas formales.

Hemos sabido de muchos casos en que inversiones extranjeras con intención de radicarse en el país, y con posibles localizaciones, al saber de las situaciones laborales que se presentan optan, sin vacilaciones, por otros destinos.

No estamos en contra del código actual, ni de los trabajadores, ni de los derechos adquiridos. De lo que sí estamos en contra es de las manipulaciones, de la venta de casos, de “dejar engordar” los expedientes, de continuar siendo incapaces de avanzar en la competitividad productiva, que junto a los recursos humanos y naturales que tenemos, ubicación y acuerdos comerciales favorables, pueden contribuir a mejorar la calidad de vida de los dominicanos.

Estamos confiados en que el consenso, la sensatez y una visión global enrumben las conversaciones, hacia un espacio que produzca un mejor Código de Trabajo.

## PRESENTACIÓN DE LA VENTANILLA ÚNICA DE INVERSIÓN

En el mes de abril, la Cámara de Comercio y Producción de Santiago participó, junto a otras Cámaras del país, en la presentación hecha por el Centro de Exportaciones e Inversión de la República Dominicana -CEI-RD- para dar a conocer los avances y simplificación de trámites que ha implementado ese organismo para los inversionistas con la intención de establecerse en el país. Durante el acto de presentación también se estableció que, en las provincias donde no existan oficinas del CEI-RD, las Cámaras de Comercio servirán de apoyo a esos fines. Este es un paso importante para mantener y aumentar el flujo de inversiones que llegan cada año al país, y que contribuyen con la producción, el empleo, el equilibrio de la balanza de pagos y la transferencia de tecnologías.

## DIRECTIVOS PARTICIPAN EN XLII CONGRESO AICO

María Victoria Menicucci, Presidente de la Cámara de Comercio de Santiago y el Director Ejecutivo, Fernando Puig, participaron recientemente en el XLII Congreso de la Asociación Iberoamericana de Cámaras de Comercio (AICO), celebrado en Guayaquil, Ecuador. En el evento, al que asistieron más de 100 Cámaras de Comercio de Iberoamérica, los temas principales giraron en torno al rol de la educación en el desarrollo empresarial y fórmulas para aumentar la formalización de empresas. La Junta Directiva ha entendido positiva la participación en los foros internacionales debido al aprendizaje que se logra del análisis de las experiencias y vivencias de otras Cámaras para ser aplicadas en nuestra región.



## LANZAMIENTO DE TARJETA OFERCAMARA



Tras varios meses de preparación, la Cámara de Comercio y Producción de Santiago lanzó al mercado, a mediados de mayo, el producto “Ofercámara”, una tarjeta de ofertas para los socios de la Cámara. Esta tarjeta les concede acceso a un sinnúmero de ofertas, que incluyen descuentos, inscripciones, productos y condiciones de precios especiales. La tarjeta **Ofercámara** ha tenido una acogida muy favorable por los beneficiarios, quienes ven compensada con creces su participación como socios de la Cámara.

Hasta el momento el programa cuenta con unas cuarenta empresas afiliadas, entre los que se encuentran farmacias, gimnasios, floristerías, alquileres, pastelerías, restaurantes, tiendas de computadoras, alquiler de vehículos, centros de salud, agencias de viajes y artículos para la construcción. El Departamento de Mercadeo trabaja arduamente para que las empresas afiliadas se incrementen en el corto plazo.

## CONFERENCIA “TENDENCIAS DEL ARBITRAJE LOCAL”

De manera simultánea con el Congreso de AICO, se efectuó la Conferencia Interamericana de Arbitraje Comercial. Las ponencias y experiencias compartidas en la ciudad de Guayaquil han servido para fortalecer el bufete directivo del Centro de Resolución Alternativa de Controversias (CRC) en la Cámara de Comercio de Santiago, espacio que brinda a la comunidad empresarial local, la posibilidad de dirimir los conflictos mediante un mecanismo ágil, seguro, transparente y cuantificable en cuanto a tiempo y costos. El Presidente del CRC, Licenciado José Darío Suárez, y la Gerente Legal de la CCPS, Licenciada Ana Delmira Fernández, estuvieron presentes en la conferencia.

## VISITA EMBAJADOR DE CUBA Y RUEDA NEGOCIOS MISIÓN COMERCIAL CUBANA



El pasado mes de mayo se efectuó un interesante intercambio entre el Embajador de la República de Cuba, señor Alexis Bandrich y empresarios cubanos que le acompañaron, con la Junta Directiva de nuestra Cámara y empresarios de la ciudad de Santiago. El objetivo del encuentro fue conversar sobre las posibilidades de negocios entre los dos países caribeños, además de servir de preámbulo para la visita de una misión comercial de Cuba que nos visitó el día 14 de junio. En dicha rueda de negocios los visitantes cubanos pudieron establecer contactos con empresas locales y realizaron más de treinta citas de negocio.

## VISITA DE DELEGACIÓN DE LA CÁMARA DE COMERCIO DEL GRAN MIAMI

MARTES 7 DE MAYO

En mayo, la CCPS recibió la visita de la delegación del Greater Miami Chamber of Commerce, encabezada por el Sr. Juan González, Director de Negocios Internacionales de la Cámara de Miami y el Sr. Ricardo Taño-Feijoó, Presidente de RTF International, el grupo además estuvo conformado por distintos ejecutivos de Banesco USA.



Este encuentro sirvió para estrechar lazos de comunicación que puedan servir para crear un enlace entre ambas Cámaras y las distintas empresas que representan.

## DIVERSAS ACTIVIDADES MAYO

Los últimos días del mes de mayo estuvieron cargados de actividades dirigidas a nuestros socios, entre las que encontramos: La escuela de negocios Barna ofreció un estudio de caso sobre el manejo de los recursos humanos, Liderazgo = Decisiones + Dirección de Personas. También, la Universidad Evangélica ofreció una interesante charla sobre Gestión de la Innovación, un Enfoque Emprendedor a cargo del experto Yesid Ariza. Además, la Cámara organizó "Una Tarde de Pymes" con iniciativas orientadas a mejorar la gestión de las Pymes. Todas estas actividades superaron las expectativas de asistencia y fueron muy bien valoradas por los concurrentes. La CCPS co-participó en la organización de "Santiago Corre", iniciativa original del Club Rotario Rincón Largo que viene adquiriendo su propia identificación y que convocó a miles de personas para contribuir a las mejores causas de ayuda a los sectores desprotegidos, al tiempo de desarrollar una actividad totalmente sana, como es el deporte. En el mes de mayo también, la CCPS prestó sus técnicos para conducir un importante taller para reunir y consensuar información que permita reposicionar a Puerto Plata como destino turístico. Esta actividad se realizó a solicitud de la CCP de Puerto Plata y a la misma asistieron todas las autoridades y los sectores ligados al turismo en la costa norte. Por último, también estuvimos presentes en actividades organizadas por el Ministerio de la Administración Pública: una reunión para organizar la próxima premiación a la Calidad en el Sector Público y Prácticas Promisorias, así como un seminario para motivar a que las distintas instituciones participen en la próxima versión de dicha premiación.

## FIRMA CONVENIO DE COOPERACION ENTRE DICOEX – CCPS



La Dirección de Comercio Exterior, organismo adscrito al Ministerio de Industria y Comercio, firmó un acuerdo de cooperación con la Cámara de Comercio y Producción de Santiago. Entre los puntos acordados se resaltan identificar programas y proyectos de desarrollo conjunto que permitan fortalecer la capacidad de los sectores comerciales hacia un mejor desempeño en los aspectos propios de los tratados comerciales y fomentar iniciativas de apoyo a favor de la Cámara de Comercio y Producción de Santiago, que les permita proveer, entre otros, programas de capacitación en materia de comercio, producción y exportación a favor de los sectores productivos nacionales; crear canales para el flujo de información; gestionar asesoría y apoyo para el aumento de las exportaciones, entre otros objetivos.

## FIRMA DE 15 NUEVOS CONTRATOS DE ESTRUCTURACION EN FRANQUICIAS



El Proyecto de Estructuración en Franquicias ha incorporado, en el presente trimestre, quince nuevas empresas con interés de multiplicar sus negocios mediante el concepto de franquicias. Con estas adiciones, se ha superado la meta de "franquiciantes" que estarían adoptando la modalidad. El éxito de la estructuración de franquicias ha radicado en identificar modelos de negocio con el potencial de ser replicado así como la elaboración de diagnósticos y estructuraciones apropiados, realizados por algunos de los expertos en el tema. El proyecto ha contado con fondos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID-FOMIN) y una minuciosa coordinación y seguimiento por parte de la Cámara de Comercio y Producción de Santiago.

# UNIVERSIDAD NACIONAL EVANGÉLICA



La Excelencia Académica al  
Alcance de Todos

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

AVE. ESTRELLA SADHALÁ, #202, SANTIAGO, REPÚBLICA DOMINICANA  
TELS.: 809-575-3535 // 5211 / FAX: 809-576-7054



## EL NEUROMARKETING Y LA MARCA EMOCIONAL

Por: Carla Fernández, MSc

El neuromarketing estudia los procesos cerebrales de las personas y sus cambios durante la toma de decisiones con el fin de poder llegar a predecir la conducta del consumidor. Se utiliza para investigar cuáles zonas del cerebro están involucradas en cada comportamiento del cliente, ya sea cuando elige una marca, cuando compra un producto o, simplemente, cuando recibe e interpreta los mensajes que le llegan a cada instante desde el exterior.

Al intentar aproximarse al concepto de neuromarketing, es preciso comprender los términos que, claramente, componen este vocablo- neuro y marketing. Por un lado, al referirnos al prefijo neuro, entendemos que es todo aquello relacionado con el cerebro, con las neurociencias; o aquellas ciencias que estudian las funciones bioquímicas del cerebro, cómo estos

interactúan con el sistema nervioso y cómo obran hacia los que conocemos como la conducta.

Por otro lado, la mercadotecnia o el marketing, según Óscar Malfitano, es un proceso social de intercambio, que cada uno de los actores de este sistema realiza acciones para satisfacer deseos o necesidades. El actor que satisface sus necesidades o deseos, se convierte en un consumidor.



Por tanto, el neuromarketing es una nueva forma de conocer al consumidor y consiste en la aplicación de las técnicas de la neurociencia al ámbito del marketing, estudiando los efectos que la publicidad tiene en el cerebro humano con la intención de poder llegar a predecir la conducta del consumidor.

Es importante destacar que la mente humana retiene de forma inconsciente la información obtenida a través de la experiencia sensorial- personal que se desarrolla al realizar una compra o al serle prestado un servicio. Esto sucede con más fuerza y desborda el razonamiento consciente sobre los motivos por los cuales una persona consume un producto o servicio.

La intención del neuromarketing es aplicar los conocimientos sobre los procesos cerebrales para mejorar

la eficacia de las decisiones que determinan la relación de la marca con sus consumidores.

En ese sentido, se pueden destacar cuatro objetivos principales de lo que se ha definido como neuromarketing:

1. Conocer cómo el sistema nervioso traduce la gran cantidad de estímulos que el individuo recibe cada día en lenguaje cerebral y el procesamiento que hace de dichos estímulos.
2. Estudiar la efectividad de los mensajes publicitarios.
3. Orientar la selección del formato de medios más adecuado para la conexión emocional con el consumidor.
4. Estudiar la mente del consumidor con tal de predecir su conducta futura.

Definitivamente el estudio del neuromarketing, desde la óptica de las ciencias neurológicas y con la ayuda de modernas tecnologías, ayudará a conocer cuáles son aquellas sensaciones placenteras que experimenta un ser humano cuando ha realizado una compra satisfactoria o cuando se le ha prestado un servicio con el cual se siente complacido; facilitará conocer más a fondo ese proceso de comunicación interno e intrínseco que ocurre dentro de cada ser humano cuando realiza una compra o cuando disfruta de un servicio.

El estudio de ese proceso de comunicación, conllevará al mejoramiento de los que se conoce como una marca, o aquella denominación verbal y/o gráfica, cuyo objetivo es ser diferenciada en el mercado. Ahora, dentro del mundo del marketing se ha determinado que para que una marca logre ser diferenciada, necesita establecer un vínculo emocional con las personas.

**La clave para una marca es convertirse en algo personal para la audiencia objetivo (el público que depende de ella). Cuanto más identificada se sienta la gente con una marca- a nivel emocional más exitosa será.**

En resumen, es muy importante establecer una relación emocional entre la marca que enrostra un producto o servicio y su consumidor. Pero, además, se ha de establecer cuáles elementos han de estar presentes para que la experiencia de la compra siempre sea más agradable para el consumidor y el neuromarketing puede ser la clave para lograrlo.

*La autora es Especialista en Comunicaciones Corporativas*

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



**Kendall**



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

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

809-537-4161 \ 809-582-1151



*La República Dominicana está inmersa en el proceso de cumplimiento de normativas que aseguren su competitividad a nivel internacional. Por tal motivo las empresas existentes y que comercializan productos o servicios en territorio nacional o internacional entienden que el control y administración de riesgos de seguridad, salud y medio ambiente son mecanismos indispensables para los accionistas, clientes y público en general, quienes expresan su preocupación y buscan la Sostenibilidad del Sistema de Gestión de Seguridad Ocupacional, Salud y Medio Ambiente. De esta forma no sólo se abren más mercados, sino que las empresas se hacen mucho más rentables y confiables.*

## ENFOQUE SUSTENTABLE de la Seguridad y la Salud Ocupacional

Por: Ing. Guadalupe Leonardo, MBA; MGA

Todo lo antes expuesto está sustentado en el Artículo 8 del Reglamento de Seguridad y Salud en el Trabajo que plantea las Obligaciones del Empleador con respecto a los Programas de Seguridad y Salud en el Trabajo. Así mismo en el Artículo 2.17 se hace de conocimiento público el uso de un Proveedor de Servicio de Seguridad y Salud que según el Artículo 2.18 debe estar acreditado por el Ministerio de Trabajo en el Registro Nacional de Proveedores de Servicios de Seguridad y Salud en el Trabajo.

Los directores de empresas tienen la responsabilidad legal de ofrecer un ambiente seguro que evite la ocurrencia de accidentes y enfermedades ocupacionales mediante la aprobación de políticas, implementación de normas y asignación de recursos. En ese mismo orden, los ejecutivos de la empresa tienen el compromiso del diario acontecer de sus actividades por ser quienes están en contacto permanente con los empleados y la probabilidad inminente de ocurrencia de cualquier evento que represente peligro.

La implementación de un Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo permite a las empresas reducir los riesgos, disponer de un equipo de trabajo calificado, comprometido y proactivo frente a la prevención de los riesgos, creándose una cultura de protección en el carácter laboral.

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



¡Invierte en tu negocio!  
Préstamos Comerciales

Aquí te prestamos para todo





Es importante destacar que la seguridad y salud ocupacional constituye un requisito fundamental para el crecimiento de la organización que está directamente relacionado con la continuidad del negocio y el cumplimiento de las normas y legislación local (Reglamento 522-06 de Seguridad y Salud en el Trabajo) e internacional (Acreditación del Sistema de Seguridad basado en las Normas OHSAS 18001-2007, Convenios Ratificados).

Para tomar en serio este proceso es importante tener consciencia de que lo invertido en un adecuado sistema de gestión de seguridad y salud ocupacional nunca aumentará los costos de la empresa sino que los reducirá, garantizando que las utilidades del negocio se afecten de manera positiva, mediante el mejoramiento continuo, la prevención, evaluación y el control de los riesgos derivados del trabajo.

Los elementos críticos de control que requiere el programa de seguridad y salud en el trabajo, según el Reglamento local 522-06 de la República Dominicana, comprenden el análisis e investigación formal de los accidentes e incidentes, las comunicaciones personales, el proceso de contratación y colocación

de empleados, el control de la salud en toda la cadena de las actividades del negocio, metodologías que aseguren el control de compras, los mecanismos de control de ingeniería, los entrenamientos de todo el personal incluyendo a los administrativos del negocio, la asignación adecuada de los equipos de protección personal, los procesos preventivos que incluyen inspecciones planeadas de las áreas vulnerables, la demostración de que existe liderazgo del sistema, observaciones de tareas, preparación de un plan de emergencias, documentos, registros, procedimientos, formularios de inspección, lista de chequeo, promoción general, reglas formalmente establecidas, reuniones de grupo, seguridad externa y evaluación del sistema.

Para que la organización logre evaluar el bienestar de sus empleados y su desempeño en seguridad y salud ocupacional, deberá hacer uso de metodologías confiables que especifiquen los requisitos para un sistema estructurado de gestión.

Considerando que las necesidades de demostrar que estamos en cumplimiento resultan cada vez más exigentes para los clientes, generado por la presión competitiva y respaldada por la evolución en la tecnología de la información, se hace imprescindible contar con procesos ajustados a los servicios y manufacturas de clase mundial como la implementación de las Normas OHSAS 18001-2007, donde el desempeño e integración de los elementos básicos del programa sean implementados de manera eficaz, bajo un sistema avanzado de aval internacional.

### La sustentabilidad del programa puede percibirse mediante

- **La Reducción de accidentes en la empresa, las pérdidas de tiempo en el proceso, los costos directos e indirectos de las lesiones y pérdidas materiales.**
- **Facilidad para ser integrado con otros sistemas tales como ISO 9001-2008 (Calidad), ISO 14001-2004 (Ambiente)**
- **El cumplimiento de la legislación aplicable**
- **Mejora de la imagen y reputación de la empresa.**
- **Credibilidad en la cultura de seguridad y salud en el trabajo a todos los niveles de la empresa., reducción significativa de costos y primas de seguros**
- **Acceso a licitaciones.**

El desafío está presente. Sólo resta que las empresas se coloquen en sintonía con llevar a cabo su sistema de gestión de seguridad y salud, no solo como requisito legal, sino también como ventaja competitiva del negocio.

---

*La autora es Consultora Empresarial*

Para mayor información: 809 544 7111  
Desde el interior sin cargo: 1 809 200 1283  
[www.universal.com.do](http://www.universal.com.do)



¡Tu respaldo  
de siempre!

Nuestro compromiso es brindarte  
las más innovadoras coberturas de seguros  
para ti y los tuyos, tus bienes y negocios.



**Grupo Universal:** Certificados como  
"Un Gran Lugar para Trabajar"



**ARS Universal:** Medalla de Plata,  
Premio Nacional a la Calidad,  
Renglón Servicios 2012

# ¿Cómo planificar sus acciones para ser más productivo?

Por: Dayanara Reyes Pujols



En las reuniones pregunte cuáles son los temas, cuánto tiempo tendrá la misma, aclare las responsabilidades, tiempo de entrega. No asista a la reunión sin una agenda.

Ser productivo significa saber comunicarse. Esto implica escuchar, es un arte de líderes. Enfoque el 100% a su actividad, prestar atención le garantiza perder menos tiempo.

No busque excusas. Aprenda a manejar los niveles de ansiedad. La agitación la disminuye. Procure comunicarse más, haciendo acuerdos (verbales y escritos) y dando seguimiento. Esto último es clave y es el aspecto más descuidado. Con tenerlo pautado en la agenda no quiere decir que está resuelto.

Cada objetivo que tiene más de una tarea, requiere una lista de revisión ("checklist"). En dicha lista debe escribir la tarea, responsable y fecha de ejecución. Semanalmente debe revisarla para adecuar y actualizar su enfoque semanal.

Si se enfoca, se expande. Podrá ver más oportunidades, será más optimista y productivo. Muchas personas siempre se ven muy ocupadas, lo cual es diferente a ser productivo. Si sigue los pasos planteados anteriormente podrá medir su productividad diariamente, enfocarse hasta lograr sus metas o propósitos y los niveles de satisfacción se elevan.

---

*La autora es Psicóloga Organizacional y Comunicadora Corporativa*

Con mucha frecuencia me preguntan ¿cómo puedo hacer tantas cosas paralelamente y lograr mis objetivos/resultados? La respuesta es sencilla: PLANIFICACION. A continuación comparto algunas herramientas que aplico en mi diario vivir y otras instruidas por la coach dominicana Suz Amaro, con la intención de que usted también pueda ser más eficiente en su accionar diario.

**PLANIFIQUE SU SEMANA.** Cada lunes, al iniciar la semana, a primera hora pronostique su septenario: ¿cuáles tareas y objetivos quiere lograr?

Anote sus objetivos, no lo deje a la mente. Por tal razón se recomienda que pueda llevar una agenda (física o electrónica) o apuntar en un cuaderno. Estar organizado y planificado le permitirá ir ejecutando las acciones concebidas, sin tener que andar extinguiendo fuegos y su mente estará dirigida.

Al igual que planifica la semana, es conveniente, además, proyectar su día, de tal forma que pueda medir su productividad según las tareas que ha

realizado (si tiene más de 12 objetivos diarios enumerados y tachados como realizados es una persona productiva).

Mantenga su agenda abierta, con la finalidad de que siempre esté orientada al logro. En caso de que no haya cumplido algunas tareas/objetivos, páselos para el siguiente día. Revise su enfoque diariamente, tanto el diario como el semanal. Cada tarea le lleva a un propósito general. Anote la razón que le lleva a ejecutarla en otro momento, si no logró hacerlo en el espacio que coordinó en su agenda.

Escriba específicamente lo que quiere. Por ejemplo, quiero un carro. Detalle el color, el año, el costo aproximado del mismo, características; todo lo que requiere hasta llegar a comprar el vehículo.

En los correos electrónicos debe ser específico, resumido, resaltar en negrita lo que solicita o informa. Las correspondencias donde las personas no comprenden lo que informa o solicita hace que todos pierdan tiempo: interpretando, llamándolo, confirmando, relejendo.

# 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



# EMPLEO

## SALARIOS MÍNIMOS

### y Productividad LABORAL

Por: Ernesto Selman

El tema del incremento del salario mínimo se debate cada dos años y en esta ocasión las discusiones no han sido muy diferentes. Generalmente, las posiciones de los empleadores y sindicatos difieren, cuando lo que se debate es cuánto debe ser el incremento al salario mínimo. Los argumentos que se usan para justificar la posición de cada grupo giran en torno a la inflación acumulada y/o el monto de la canasta familiar que mide el Banco Central de la República Dominicana (BCRD). Las discusiones del salario mínimo casi nunca giran alrededor del incremento de productividad de los trabajadores, es decir, el aporte de éstos en procesos productivos.

El trabajo es un recurso económico vital porque, conjuntamente con otros factores de producción, transforma los recursos escasos en bienes y servicios útiles que satisfacen necesidades y/o demandas de seres humanos. Una relación laboral entre privados es, a su vez, una relación contractual. El precio que surge del intercambio voluntario entre el trabajador y el empleador es el salario. Este se paga en base a unidad de servicio brindado, generalmente medido en base a tiempo; por hora, semanal, quincenal o mensual. El trabajo está presente en todo proceso productivo y todos estamos de acuerdo que el incremento de los ingresos de los trabajadores es clave para un mejor nivel de vida.

## Salarios mínimos en contexto

Al analizar el impacto de las variaciones en el salario, surgen algunas preguntas: ¿Cuál es la mejor vía para incrementar los ingresos de los trabajadores? ¿Realmente las regulaciones sobre salario mínimo contribuyen a mejorar el ingreso promedio? A primera vista, parecería que un incremento del salario mínimo es beneficioso porque incrementa los salarios de los trabajadores más necesitados. Sin embargo, cuando el salario mínimo está por encima del nivel que los trabajadores están dispuestos a percibir voluntariamente, nos damos cuenta que su aplicación puede ser perjudicial para los propios trabajadores, ya que no encontrarían trabajo en ese nivel.

Lamentablemente, las pasiones que envuelve esta discusión implican que los principios económicos más básicos se hayan perdido en el camino y no formen parte del debate. ¿Qué sucedería si acordamos un salario mínimo de RD\$23,398.58, que es el costo promedio de la canasta básica familiar calculado por el BCRD? Una consecuencia directa de salarios mínimos por encima de mercado y otras regulaciones que incrementan el costo laboral (no-salarial) es mayor desempleo. Cuando los salarios por ley o regulación se definen por encima de los que surgen de la libre negociación y los costos a empleadores son altos, desincentiva la contratación de trabajadores en la economía. Esto penaliza principalmente a los que no tienen empleo, a los trabajadores menos calificados y jóvenes que se integran al mercado laboral todos los años.

Otra consecuencia de altos costos laborales y salarios mínimos por encima de lo que trabajadores están dispuestos a percibir y empresas dispuestas a pagar es mayor empleo informal. En la República Dominicana, el 57.1% del empleo está en la informalidad, según el BCRD. Desde el año 2000, el empleo informal se ha expandido al doble del empleo formal. Tanto empleadores como trabajadores recurren a la informalidad cuando perciben que los costos de operar en la economía formal son mayores que los beneficios que ofrece.

Es una realidad que mayores costos no salariales y salarios mínimos por encima de lo que los trabajadores están dispuestos a percibir y las empresas dispuestas a pagar ocasionan desempleo y crean un incentivo perverso para el empleo informal. Las buenas intenciones de los que promueven un mayor nivel de salario mínimo no podemos cuestionarla, pues TODOS deseamos mayor bienestar económico para los trabajadores. En este caso, el tema sería: ¿Cómo se logran mayores ingresos de los trabajadores de manera permanente?

## Productividad laboral

La única vía para incrementar los niveles salariales permanentemente es aumentando la productividad de los trabajadores. Un trabajador más productivo puede exigir un mayor nivel de salario y las empresas estarían dispuestas a ofrecer una mayor remuneración por sus servicios laborales porque agregaría mayor valor en los procesos productivos.

Ahora bien, la pregunta es: ¿cómo se incrementa la productividad de los trabajadores? Existen diferentes factores que contribuyen a un incremento de la productividad de los trabajadores:

**1. Incremento del nivel de inversión de capital: más maquinarias y equipos permiten a los trabajadores producir más porque los ayuda en sus tareas. El nivel de capital acumulado en la República Dominicana es bajo porque no brinda un ambiente propicio para la inversión de capital y creación de riquezas.**

**2. Nuevas tecnologías en los procesos productivos: mejores maquinarias y equipos (bienes de capital) implica que se podrá producir más por unidad de trabajo. Es obvio que sustituir una yunta de buey por un tractor implica un incremento de la producción y, en consecuencia, se incrementa el ingreso del agricultor.**

**3. Mejor formación y adiestramiento profesional: una mejor educación e instrucción hace que los trabajadores puedan agregar mayor valor en los procesos productivos. En la República Dominicana persisten bajos niveles educativos debido a un sistema de educación pública de muy mala calidad.**

**4. Mayor aplicación y disciplina de los trabajadores: personas más responsables y que asumen su trabajo con seriedad son más productivas que otros que no cumplen con sus labores cabalmente.**

**5. Mejores procesos organizacionales y productivos: una dirección más eficiente de los gerentes de empresas implica una mayor producción por trabajador.**

De nuevo, la única vía para incrementar los ingresos de los trabajadores permanentemente es por medio del incremento de productividad. Mientras mayor y mejor capacidad tenga un individuo para ejecutar tareas que son requeridas en los procesos productivos, mayor valor agrega. Es decir, mientras más productivo el trabajador, mayor nivel de ingresos podrá obtener en el mercado laboral porque sus aportes son más valorados por los emprendedores.

Las políticas públicas deben enfocarse en cómo lograr un incremento permanente de los niveles de ingresos de los trabajadores a través del incremento de productividad. En este sentido, CREES ha señalado que una nueva ola de reformas económicas y sociales son críticas para promover un incremento de productividad de todos los factores de producción en la economía, incluyendo la productividad de los trabajadores.

---

*El autor preside el Centro Regional de Estudios Económicos Sustentables (CREES)*

# La Verdadera Naturaleza del "ARBITRAJE" de la Ley sobre Seguros y Fianzas de la República Dominicana

Por: Patricia Frías

El proceso judicial, la más de las veces, se convierte en una especie de laberinto para quienes se ven envueltos en un litigio, resultando en un modo no muy eficiente de resolver las diferencias. Frente a esa realidad, los actores que intervienen en el comercio se ven impulsados a explorar otros mecanismos que den respuesta de una manera más simple y más ágil a las controversias que pudieran presentarse.

Como sostiene el jurista argentino Julio César Rivera, "actualmente hay un gran interés por los medios alternativos de solución de conflictos (MASC); ello está causado en alguna medida por la difusión de la cultura jurídica anglosajona que, particularmente en los Estados Unidos, ha imaginado muchos medios, y también por la crisis de los sistemas judiciales estatales que están desbordados por la cantidad de causas y exteriorizan a menudo la ineficiencia de los resortes procesales tradicionales"

En el caso particular del negocio de los seguros en la República Dominicana, el tema de los medios alternativos de solución de conflictos ha sido materia de análisis en época reciente, gracias a la jurisprudencia de nuestra Suprema Corte de Justicia.

La más comentada de las decisiones del alto tribunal sobre este tema es una sentencia de la Sala Civil, de fecha 14 de septiembre de 2011, en la que interpreta los artículos 105 y siguientes de la Ley 146-02 en el sentido de que la conciliación y el "arbitraje" previstos en dicho instrumento legal deben ser ambos agotados de manera obligatoria antes de incoar cualquier acción por la vía judicial ordinaria.

Esta interpretación ha sido objeto de críticas por quienes consideran que a partir del texto de la Ley 146-02 lo que se plantea para las partes es la opción entre la conciliación y el llamado "arbitraje". No obstante, en sentencia del mes de noviembre del 2011, nuestra Suprema Corte de Justicia ratificó el criterio asumido en la sentencia de septiembre del mismo año, pero con la diferencia de que estableció el verdadero alcance del término arbitraje usado en la Ley de Seguros y Fianzas de la República Dominicana:

# Estrella & Tupete

abogados

*"La firma es reconocida a nivel nacional por dedicarse a ofrecer consultorías y gestiones legales de calidad mundial, satisfaciendo las necesidades jurídicas de sus clientes con excelencia y ajustando sus servicios a las nuevas tendencias del derecho"*



## **Santiago**

Tel.: (809) 724-0000 Fax.: (809) 971-7202  
Calle Sebastián Valverde, H-24 Jardines  
Metropolitanos, República Dominicana

## **Santo Domingo**

Tel.: (809) 262-2500 Fax.: (809) 732-2819  
Av. Lope De Vega, número 27, Naco, Torre Empresarial  
Novo-Centro, Suite 702, República Dominicana

*“Considerando, que, en esas condiciones conceptuales, es preciso reconocer, y he aquí la interpretación de esta corte de Casación del término ‘arbitraje’ consignado en la ley de seguros y fianzas núm. 146-02, que el legislador en este caso específico ha querido referirse, no al arbitraje propiamente dicho, explicado precedentemente en sus dos vertientes, la voluntaria y la forzada, sino más bien a un verdadero ‘peritaje’ previo a la demanda judicial, sin el cual no puede incoarse ésta, a pena de inadmisibilidad, expresión más apropiada a los objetivos que persiguen los textos legales (artículos 105 y siguientes) de la citada ley de seguros, tendentes a evitar de primera intención una confrontación judicial, peritaje que ‘per se’ no se impone a las partes, pero que les permite a éstas pasar al escenario jurisdiccional ordinario, con alguna idea sobre la evaluación de los daños, lo que no es necesariamente factible en el caso del arbitraje, el cual está destinado, según se ha dicho, a la solución alternativa del conflicto, cuyo resultado, el laudo correspondiente, sí podría ser eventualmente impugnado ante la jurisdicción judicial competente, si no interviene expresamente con carácter definitivo e irrevocable, pero como instrumento decisorio, no como medida previa a la demanda judicial; que, como se ha comprobado, en la especie se trata en verdad de un peritaje técnico propiamente dicho, no del ‘arbitraje’ forzado a que alude la ley de la materia”.*

Estamos de acuerdo con esta apreciación judicial, habida cuenta de que si lo previsto en la Ley 146-02 fuera un verdadero arbitraje, el mismo necesariamente concluiría con una decisión y no con un simple dictamen sobre evaluación de daños. El arbitraje no es una medida previa. Con el uso de este recurso se persigue la solución definitiva de una controversia.

De ahí que, como ha dicho la Sala Civil de la Suprema Corte de Justicia, a lo que se refiere el legislador en los artículos 105 y siguientes de la Ley de Seguros y fianzas de la República Dominicana, desde el punto de vista conceptual, es al peritaje de derecho común.

El contenido del Párrafo I del artículo 106 de la Ley 146-02, deja ver las reales intenciones del legislador al establecer que “Los árbitros designados para ventilar las diferencias deberán ser personas de reconocida capacidad en la materia a dictaminar”.

El perfil que el legislador le atribuye al “árbitro” se corresponde más con la figura del perito. De acuerdo con la definición de Mabel Goldstein, un perito es una “Persona elegida en razón de sus conocimientos técnicos por el juez o las partes que tiene por misión, luego de aceptar el cargo y prestar juramento, proceder a exámenes, comprobaciones



y apreciaciones de hechos cuyo resultado consigna en una memoria, informe o dictamen, que debe presentar al tribunal en la causa pertinente”.

Contrastemos aquella definición con la correspondiente al árbitro. Según Goldstein, árbitro es un “juez privado elegido por las partes que, en virtud de un compromiso arbitral, de carácter obligatorio o convencional, se halla facultado para dirimir las cuestiones de derecho

privado que se susciten entre ellas, con sujeción a las normas legales y conforme a derecho”.

Como vemos, no se le exige al árbitro un conocimiento técnico que lo habilite como tal, pues esta capacidad no sería imprescindible en el contexto del arbitraje si se considera el hecho de que los árbitros pueden auxiliarse de peritos, ya que el peritaje, dicho sea de paso, es una medida de instrucción usual en el procedimiento de arbitraje.

El otro elemento que nos llama la atención en la definición de árbitro es el uso del término “dirimir”. De acuerdo al Diccionario de la Real Academia Española, dirimir significa “Ajustar, concluir, componer una controversia”. Y es que el arbitraje, como bien apunta la Suprema Corte de Justicia en la decisión comentada, es un instrumento decisorio, es decir, que pone fin al conflicto mediante una decisión (laudo arbitral).

Otro aspecto relevante en cuanto a los argumentos del alto tribunal en la sentencia de marras, es que lo dictaminado por los “árbitros” no se impone a las partes y sólo sirve para que las mismas lleguen al proceso judicial con alguna noción de la apreciación de los daños.

En conclusión, podemos afirmar que las previsiones de los artículos 105 y siguientes de la Ley 146-02 se refieren a un peritaje, del que se espera un dictamen que no pone fin al conflicto entre las partes, y no a un arbitraje, con el que se busca una decisión que resuelva la controversia.

*La autora es abogada con maestría en Derecho de los Negocios Corporativos*

*NOTA: Todos los subrayados son de la autora*

# TODO lo que necesitas en MADERA

esta en **8A Ferretería  
OCHOA**

Nombre que construye



## Variedad de maderas:

Pino americano bruto y cepillado, pino americano tratado caoba fiji, Cedro, IPE bruto, cumaru deck y bruto, roble plywood cedro, plywood de jequitiba de madera preciosa plywood pino brasil, plywood de virola, plywood decorativo (varios colores), plywood de enconfrar americano y plywood de enconfrar tratado.

## Te ofrecemos:

Atados y piezas sueltas, cola para madera, laca, thinner y sealer.

## Contamos con:

Las dos plantas de tratamiento de madera más modernas del país.



**Venta de madera disponible en todas las tienda:**

**Av. Imbert**  
No. 53, Santiago, R.D.

**Av. Bartolomé Colón**  
Casi esq Av. 27 de Febrero,  
Santiago, R.D.

**Madera Imbert**  
Av. 27 de Febrero esq.  
Av. Imbert, Santiago, R.D.

**Carretera Licey**  
Las Carmelitas,  
Santiago, R.D

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



**Horario:**

**Lunes a Viernes**  
7:30 a.m. - 7:00 p.m.

**Sábados**  
8:00 a.m. - 6:00 p.m.

**Domingos y días feriados**  
(Sólo Carmelitas-Licey y Av. Imbert)  
9:00 a.m. - 1:00 p.m.

**809-971-8000**



## Adquirir una franquicia o FRANQUICIAR TU NEGOCIO: **una decisión inteligente**

Por: Rosa Ildefonzo

***La franquicia es una de las fórmulas empresariales que mayor desarrollo está teniendo en el mundo, ya que permite a las pequeñas y medianas empresas obtener innumerables posibilidades para generar negocios en numerosas industrias y en todos los niveles de la población.***

Es un sistema comercial que en muchos países de todos los continentes, ha experimentado un importante crecimiento en los últimos años. La celebración de ferias de franquicias, las numerosas publicaciones de libros y revistas especializadas en la franquicia, el asesoramiento sobre este sistema comercial por un gran número de consultoras, la configuración de portales sobre la franquicia, así como la publicidad llevada a cabo por las empresas franquiciadoras son algunos de los indicadores del crecimiento de este sistema comercial.

A pesar de que la crisis financiera se profundizó y golpeó fuerte la economía global y que los estrechos vínculos financieros y comerciales, fortalecidos por la globalización de las últimas décadas, resultaron en una transmisión instantánea de la crisis a casi todos los países del mundo, el modelo de franquicias ha demostrado fuerte resistencia en estos momentos de crisis.



# CALIDAD

## A LA ALTURA DE TU HOGAR

### INTERNET MAX

EL MÁS RÁPIDO

- VELOCIDAD HASTA **100 MEGA**
- GOOGLE APPS
- PROTECCIÓN McAfee



\*Algunas condiciones aplican



809.200.8011 • [www.tricom.net](http://www.tricom.net)

Aun en los países de América Latina y el Caribe, que han sufrido los efectos de la contracción económica mundial, en distinto grado de acuerdo con sus vínculos comerciales y financieros, continuamos observando la apertura de franquicias.

Debemos destacar que los beneficios del sistema de franquicia como medio de expansión del negocio supone:

Por una parte, una cantidad baja de inversión por parte del franquiciador (poseedor de la franquicia), ya que el capital usado para la expansión de la red proviene de los franquiciados (compradores de franquicias); y por la otra, franquiciando el negocio, el franquiciador pone la expansión de su negocio en manos de gente motivada para hacerlo funcionar, ya que el franquiciado, al invertir en una franquicia, utiliza recursos que en muchos casos son préstamos a bancos, ahorros de toda la vida, o prestaciones laborales, por lo que se esfuerzan para que sus negocios tengan éxito, ya que su sustento depende de ello.



Mediante el uso del capital del franquiciado, el franquiciador es capaz de establecer un gran número de locales en un corto periodo de tiempo. Gracias a esto, se puede llevar a cabo una rápida expansión sin incurrir en gastos y costes asociados con la apertura de locales por parte de la empresa. Esto trae beneficios tanto al franquiciador como al franquiciado ya que ayuda al rápido reconocimiento de la marca y al establecimiento de la franquicia. Una red de franquicias requiere menos gestión que una compañía con una cadena de locales propios.

Los franquiciados (compradores de franquicias) son muy beneficiados. Las dificultades que existen actualmente en relación con el mercado laboral, los jóvenes y los no tan jóvenes, tienen problemas para obtener un empleo. La franquicia es la alternativa al desempleo, convirtiéndolos en emprendedores.

***Las instituciones, tanto gubernamentales, académicas, como financieras están motivando estas iniciativas empresariales. Aquí es donde la franquicia es una buena elección para el autoempleo.***

Montar un negocio desde cero, no es algo sencillo debido, no sólo a las complicaciones de todo comienzo, sino también a las dificultades, de cómo introducir una marca en el mercado y cómo gestionar un negocio. Mientras que si el inversionista se decide por una franquicia, estos problemas estarán resueltos de antemano. Precisamente esta forma comercial tiene mucho éxito debido a los elementos de marca reconocida en el mercado y saber-hacer transmisible o know-how.

El know-how es de un valor incalculable. Se considera parte del know-how toda la experiencia del franquiciador, tanto en relación con sus conocimientos del sector, como del mercado y del negocio en sí. Gracias a él, el franquiciado podrá gestionar su empresa de una forma sencilla, ágil y eficaz, y con una "garantía de éxito", siempre que se aplique de la forma que el franquiciador determina. De esta manera, los franquiciados evitarán cometer fallos derivados del inicio de la actividad.

¿Necesitas ayuda para convertir tu negocio en franquicia o quieres comprar una franquicia? Los consultores de franquicias, podrían darte información, también puedes contactar directamente a las franquicias que están en venta, o llamar a la Cámara de Comercio y Producción de Santiago, donde te daremos información muy valiosa sobre oportunidades de negocios en franquicias.

# Nuestros primeros 40 años...

*y los que vendrán, los celebramos renovando nuestro compromiso de asegurar los sueños de nuestros clientes.*



**ROS** 40 años  
Asegura tus sueños Seguros!



# SOLO CON LA MEJOR GENTE se puede superar LA COMPETENCIA

Por: Ivania Burgos, MBA

*Durante los años que llevo como consultora empresarial, docente y empleada, he confirmado en múltiples ocasiones que solo un atributo es inimitable al momento de competir: las personas.*

Muchos autores hablan del tema y una gran cantidad de empresas lo plasman en sus marcos filosóficos, pero, *¿cuántos de ellos en realidad han incluido el talento humano como parte de su estrategia competitiva?*

Hace unos meses, me encontraba en una reunión con otros consultores, para definir la estructura que soportaría la estrategia de un cliente. Aún me resulta impactante la manera como uno de mis colegas de otra firma se expresó del Departamento de Recursos Humanos. A su juicio, era "el zafacón" de la empresa. Si esto está en su cabeza, indudablemente está en su estilo de trabajo.

Escuela de  
**GRADUADOS** **UNAPEC**  
**Extensión Cibao**

---

# LLAMADO DE ADMISIÓN

CUATRIMESTRE SEPTIEMBRE-DICIEMBRE 2013

---

RECEPCIÓN DE DOCUMENTOS HASTA EL **10 DE AGOSTO**

---

## MAESTRIAS

- \* Maestría en Dirección Comercial
- \* Maestría en Gerencia y Productividad
- \* Maestría en Administración Financiera
- \* Maestría en Gerencia de los Recursos Humanos
- \* Maestría en Gerencia de la Comunicación Corporativa
- \* Maestría en Derecho Penal y Derecho Procesal Penal
- Maestría en Auditoría Integral y Control de Gestión

## ESPECIALIDADES

- \* Especialidad en Administración Financiera
- \* Especialidad en Alta Gestión Empresarial
- \* Especialidad en Gerencia de Recursos Humanos
  
- \* Requieren curso de nivelación

 [graduadosUNAPEC](#)  [UNAPEC](#)



### EXTENSIÓN CIBAO

809-686-0021 Ext. 5002 | 809-583-0088  
[dhernandez@unapec.edu.do](mailto:dhernandez@unapec.edu.do)  
[Graduados.unapec.edu.do](http://Graduados.unapec.edu.do)

En mis sesiones de capacitación utilizo mucho la frase que alguien dijera una vez: "Puedes entrenar un pavo para que trepe un árbol, pero te resultará más fácil si contratas una ardilla", para enfatizar que si deseas lograr tus objetivos y no dar tregua a tu competencia, debes tener el mejor equipo.

**La lucha con nuestros competidores es continua y para llevar la delantera** hay una serie de requisitos que debemos cumplir. En esta oportunidad, abordaré sólo dos de ellos. Son principios básicos y pueden ser aprovechados desde ya en sus empresas:

1. Asegure que todos sus empleados tengan el perfil requerido para el puesto. Establezca perfiles, contrate y delegue según los requerimientos de las labores a realizar. Tendrá garantizado el resultado. Recuerde la ardilla.

2. Entrene para ganar. La competencia no tendrá piedad de usted; no la tenga usted de ella. Basta de seguir bajo el mismo diseño de planes de capacitación pasivos, teóricos y románticos. El mercado nos exige programas que preparen a cada integrante de la empresa para ser un defensor y conquistador de su producto y de su marca. Programas que estimulen la orientación al logro de cada empleado y que, al mismo tiempo, desarrolle su espíritu competitivo.

Lograr contar con la mejor gente va más allá de un curso o taller motivacional. Es parte de una filosofía de trabajo que comienza con la contratación y que debe ser asumida por todos en la organización: desde el presidente de la Empresa (CEO) hasta el señor de seguridad que cuida el parqueo.

*La autora es consultora empresarial especialista en recursos humanos y estrategia*



## ¿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.org](http://camarasantiago.org), E-mail: [registromercantil@camarasantiago.org](mailto:registromercantil@camarasantiago.org)



## NUEVOS SOCIOS

## C

**CASTILLO JORGE INVERSIONES, S.R.L.**

Préstamos de mayor y menor cuantía  
Miguel Antonio Castillo Cabrera  
C/García Copley, #49, La Joya, Ciudad  
Tel. 809-582-2408 / 809-212-4422  
falcon87\_visol@hotmail.com

**CD ENERGY S. R. L.**

Ventas de materiales eléctricos, asesoría para diseños  
de instalaciones eléctricas  
Carlos Moisés Vicente  
C/ S. Valverde, #9, Jardines Metropolitanos, Ciudad  
Tel. 809-581-1414  
cdenergy@cdenergy.com.do

## D

**DAVID REYES INDUSTRIAL, S. R. L.**

Fabricación de piezas industriales  
Luis David Reyes Martínez  
Av. Imbert, #426, Cuesta Colorada, Ciudad  
Tel. 809-576-2969  
luis\_david27@hotmail.com

**DIESEL EXTREMO, S. R. L.**

Venta de gasoil  
Benjamín Antonio Torres Rosario  
C/ La Vereda, #50, Monte Adentro, Licey al Medio, Ciudad  
Tel. 809-276-8554 / 809-258-3173  
dieselextremo01@hotmail.com

## F

**FACILMEDIO PATCLA S. R. L.**

Bienes raíces  
Claudio Bencosme  
C/2, Res. G12, Apto. A-3, La Moraleja, Ciudad  
Tel. 809-583-9787 / 809-357-2020  
claudiobencosme@hotmail.com

## G

**GRUPO DE MEDIOS G & G, S. R. L.**

Publicidad  
Randy González Féliz  
Av. Las Carreras, Plaza Lesmil, Mod.35, Ciudad  
Tel. 809-226-3257 / 809-724-0076  
info@bplegales.com

## H

**HACEROS, S. R. L.**

Estructuras metálicas  
Rafael Thomas Hernández  
Autopista Duarte, Km. 6, Las Palomas, Ciudad  
Tel. 809-612-6868  
info@haceros.com

**HOTEL LA SORPRESA S. R. L.**

Servicios de hotelería  
Leonarda Antonia Polanco Hernández  
C/ 6 de septiembre, #18, Pueblo Nuevo, Ciudad  
Tel. 809-583-6561  
hotel\_lasorpresa@hotmail.com

Todo para su **Oficina**  
en un solo lugar...!!!

Website: [www.asi.com.do](http://www.asi.com.do)  
[asi@asi.com.do](mailto:asi@asi.com.do) • [asi@claro.net.do](mailto:asi@claro.net.do)

**ASI**  
Computers & Office Supplies  
*ino&storres*  
Accesorios y Suministros. S.R.L.  
Productos Básicos de Oficina

Santiago y Santo Domingo

# 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**

## NUEVOS SOCIOS

## I

**INVERSIONES DUARTE - ÁLVAREZ & ASOC. S. R. L.**  
 Negociación de préstamos  
 Manuel Antonio Marte Toribio  
 Plaza Génesis, Mód. 210, La Fuente  
 Ciudad  
 Tel. 829-724-2000  
 idealsrl@gmail.com

## K

**KASTORO, E. I. R. L.**  
 Ventas de artículos de celulares  
 Martha Almonte  
 C/ Restauración, #46 A  
 Ciudad  
 Tel. 809-582-3242 / 809-226-0219  
 contabilidad\_onlyshop@onlycel.com

## L

**LUSSORI, S. R. L.**  
 Venta al por menor de artículos de joyería  
 Federico José Grullón González  
 C/ Aquiles Ramírez, #11, Jardines Metropolitanos, Ciudad  
 Tel. 809-971-5625  
 fg@mjoyas.com

## M

**METRÓN SERVICIOS DE VIGILANCIA, S. R. L.**  
 Servicios de vigilancia  
 Juana Ortíz  
 C/14, #20, Embrujo I, Ciudad  
 Tel. 809-337-1080  
 metronseguridad@hotmail.com

## P

**PANADERÍA PASTELERÍA LUMIJOR, S. R. L.**  
 Producción y venta de productos de panadería y repostería  
 Luis Carlos Álvarez Torres  
 Av. Rafael Vidal, Embrujo I, Ciudad  
 Tel. 809-233-3434  
 lcalvarez@lumijor.com

**POPO GAROMBA E. I. R. L.**  
 Fabricación y venta de prendas de vestir  
 Domingo Valenzuela Jiménez  
 C/Beller, #36, Ciudad  
 Tel. 809-814-5907 / 829-582-8458  
 uniformesgaromba@hotmail.com

**PSP MEDIA, S. R. L.**  
 Publicidad vial  
 Eddy García  
 Av. Estrella Sadhalá, Plaza Haché, 2do. Nivel, Ciudad  
 Tel. 809-583-5860  
 info@publiled.com

## S

**SPYWARE SECURITY, S. R. L.**  
 Venta de equipos, servicios y suministros de seguridad  
 Felipe E. Candelario  
 C/ #10, #1, Villa Olga, Ciudad  
 Tel. 829-918-5556 / 809-734-0102  
 ez\_cl@yahoo.com

## SOCIOS HABLAN

La Cámara de Comercio y Producción de Santiago y su excelente equipo nos han brindado la oportunidad, no solamente de dar a conocer lo que somos como institución, sino también han contribuido con la capacitación de nuestros recursos humanos a través de programas que incrementan el desempeño tanto profesional como personal y junto a este esfuerzo y los principios cristianos que nos caracterizan, facilitemos la transformación de la sociedad en el amor de nuestro amado Señor Jesucristo!.

Gracias por toda la colaboración!

*Ing. Yamel Valera - Director Universidad Nacional Evangélica - Recinto Santiago*





**Yaróa un deseo irresistible!**

**Creadores de la  
YARÓA desde 1999**



**Delivery / 829-582-0038**

**f ocheatugusto@hotmail.com**

## FERIAS NACIONALES

**EXPO ESTE**

Del 26 al 29 de junio. Casa de Puerto Rico, La Romana.  
Organiza:  
Cámara de Comercio y Producción de La Romana, Inc.  
Tel.: 809-556-1600 / 809-550-5280  
Email: rberas1164@hotmail.com

**EXPO VEGA**

Del 7 al 11 de agosto.  
Oratorio Juvenil Domingo Savio (DOSIA)  
Organiza: Cámara de Comercio y Producción de La Vega, Inc.  
Tel.: 809-573-2256  
Email: ventasexpovega@gmail.com

**EXPO CIBAO**

Del 11 al 15 de septiembre.  
Complejo Deportivo La Barranquita.  
Organiza:  
Cámara de Comercio y Producción de Santiago, Inc.  
Tel.: 809-582-2856 / Fax: 809-241-4546  
Email: ferias@camarasantiago.com/  
mercadeo@camarasantiago.com  
Web: www.expocibao.com.do

**PRIMERA FERIA DE INVERSIÓN DE LA REPUBLICA DOMINICANA**

Del 8 al 11 de octubre  
Organiza: Feria de Inversión de la República Dominicana.  
Tel.: 809-508-7422  
Email: feriadeinversionrd@gmail.com

**EXPO BONAO**

Del 16 al 20 de octubre  
Organiza: Cámara de Comercio y Producción de Bonao  
Tel.: 809-296-0134  
Email: camarac\_bonao@hotmail.com

**EXPO CONSTITUCIÓN**

Del 31 de octubre al 5 de noviembre  
(Fecha tentativa, todavía no es oficial)  
Auditorio Mayor del Instituto Politécnico Loyola.  
Organiza: Cámara de Comercio y Producción de San Cristóbal.  
Tel.: 809-528-3344 / 809-528-2294  
Email: camaracomerciosc@hotmail.com

**EXPO VALVERDE**

Del 14 al 17 noviembre  
Organiza: Cámara de Comercio y Producción de Valverde  
Tel.: 809-572-3291  
Email: camara\_valverde@yahoo.com

## FERIAS INTERNACIONALES

**EXPOINNOVA**

Del 9 al 11 de agosto  
Feria de Tecnología e Información  
Centro de Convenciones Atlapa, Ciudad de Panamá  
Tel.: 507-392-6468  
Email: secretaria@expoinnovapanama.com  
Web: www.expoinnovapanama.com

**EXPO CENTER ALIMENTARIA 2013**

Del 9 al 11 de septiembre  
Grand Tikal Futura Hotel, Ciudad de Guatemala.  
Tel.: 2410-0812 ó 2410-0800  
Email: mmendoza@grandtikalfutura.com.gt  
Web: www.feriaalimentaria.com

**ITT EXPO 2013**

Del 10 al 12 de septiembre  
Exposición Internacional de Tecnologías de la información y Telecomunicaciones  
Centro Banamex, México, D.F.  
Tel.: +52.55.5308.4004 (Guadalupe Dávila)  
Email: guadalupe.davila@tsfactory.com.mx  
Web: www.ittexpo.com.mx

**EXPO FRANQUICIA**

Del 26 al 27 de septiembre  
Hotel Herradura. San José, Costa Rica  
Tel.: 506- 2221-0005  
Email: camara@camara-comercio.com  
Web: www.cámara-comercio.com

**XXIII CONGRESO LATINOAMERICANO DE AVICULTURA**

Del 12 al 15 de noviembre  
Hotel Sheraton Presidente. San Salvador, El Salvador  
Email: lportillo@avicultura2013.com  
Web: www.avicultura2013.com

**FERIA INTERNACIONAL DEL LIBRO DE GUADALAJARA**

Del 30 de noviembre al 8 de diciembre  
Centro de Exposiciones, Expo Guadalajara, Guadalajara, México  
Tel.: (52 33) 3810-0331, ext. 916 / 918.  
Email: fil@fil.com.mx  
Web: www.fil.com.mx



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)

# EXPO CIBAO

## POR LA INTEGRACION Y DESARROLLO DE LA REGION

