

INFO CÁMARA

PUBLICACIÓN TRIMESTRAL • AÑO: XVII • NÚMERO: 74 • OCTUBRE 2020

ESTRATEGIAS
PARA UNA
BUENA
**PRESENCIA
DIGITAL**

ENTREVISTA: **ING.**

**ROGELIO
VIESCA**

CLARO CELEBRA SU 90
ANIVERSARIO EN PLENO PROCESO
DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL

**TRANSFORMACIÓN
DIGITAL,
MITOS, REALIDADES Y
RECOMENDACIONES**

CONTENIDO

Presidente
JUAN CARLOS HERNÁNDEZ

Vicepresidente Ejecutivo
FERNANDO PUIG MILLER

Editora
MARY GABY OLIVO

Redactoras
**GRISNELDY CEBALLOS
PAOLA CORONA**

Colaboradores
**MARÍA CRISTAL
MANUEL SCHWARZBARTL
CARLOS JOSÉ YUNEN
ROSABELLE PÉREZ
JUAN CARLOS ESTRELLA
FERNANDO PUIG MILLER
VILENA COMAS-STERN**

Diseño y diagramación
MARCOS NOVA

CONTACTOS COMERCIALES:

Gerente de Mercadeo
YOKARLA RODRÍGUEZ

Ejecutiva de ventas:
**JOSELIN COLÓN
GABRIELA MARTÍNEZ
PAMELA CANAÁN**

Cámara de Comercio y
Producción de Santiago, Inc.,
Fundada el 02 de octubre del
año 1914.

Av. Las Carreras #7,
Edificio Empresarial,
Apartado Postal 44. 51011
Santiago de los Caballeros,
República Dominicana.
Teléfonos: (809) 582-2856,
Fax: (809) 241-4546

Email: enlace@camarasantiago.com /
Web: www.camarasantiago.com



08



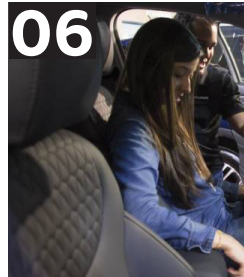
34



14



30



06



38



10



12



26

- 04 CARTA DEL PRESIDENTE
- 06 **EXPOMOVIL 2020 BANRESERVAS**
- 08 ¿NOS KODAKIZAMOS O NOS UBERIZAMOS?
- 10 **PUBLIRREPORTAJE: PRÉSTAMOS PARA RECUPERACIÓN DE PYMES POST COVID -19**
- 12 GESTIÓN DE SERVICIO AL CLIENTE EN TIEMPOS DE COVID-19
- 14 **EVENTOS VIRTUALES**
- 16 ESTRATEGIAS PARA UNA BUENA PRESENCIA DIGITAL
- 18 **PATROCINADORES EE2020**
- 20 PROGRAMA DE ACTIVIDADES EXPO CIBAO 2020
- 22 **ARBITRAJE: EL USO DE LA TECNOLOGÍA EN LOS PROCESOS DE RESOLUCIÓN ALTERNATIVA DE CONTROVERSIAS.**
- 26 ENTREVISTA: ING. ROGELIO VIESCA, CLARO CELEBRA SU 90° ANIVERSARIO EN PLENO PROCESO DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL
- 30 **TBT**
- 32 EMPRESAS PARTICIPANTES
- 34 **TRANSFORMACIÓN DIGITAL, MITOS, REALIDADES Y RECOMENDACIONES**
- 36 PUBLIRREPORTAJE: TALENTO 100% SANTIAGUERO, EN EL CANAL MÁS VISTO EN LA ZONA NORTE
- 38 **RESILIENCIA INTEGRAL, LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y HUMANA**
- 42 ENTREVISTA: INGNACIO SANTONI, BARNÁ MANAGEMENT SCHOOL
- 44 **NUEVOS MIEMBROS EC 2020**



42



16

Claro-cloud

Gestión Negocio mantén tu empresa bajo control

Todos tus procesos en un mismo lugar:

- Contabilidad
- Facturación
- Gestión de nómina
- Inventario
- Compras
- Reclutamiento y más

Con grandes beneficios como:

Eficiencia

Comprueba quién y cuándo se realizó una transacción

Flexibilidad

Sistemas personalizables para todo tipo de empresa

Colaboración

Integrado para cobro de facturas, pedidos, comprobantes fiscales, reporte a la DGII, entre otros

Seguridad

Migra tu información y garantiza que esté segura

Sin inversión inicial y cargo a tu factura mensual de Claro



Soporte 24/7
en español



Certificaciones de
seguridad en la nube



Asistencia de un experto
en la implementación



ClaroRD

809 220 1212
claro.com.do



Estamos para ti

APRECIADOS MIEMBROS DE LA CÁMARA, VISITANTES A EXPO CIBAO Y PÚBLICO EN GENERAL:

El año 2020 nos sorprendió en medio de nuestras actividades empresariales, sociales, económicas y familiares. Paralizó nuestros movimientos y actividades. Nos sumergió en pensamientos disruptivos sobre la preservación del planeta, los comportamientos del ser humano y nuestro legado a las próximas generaciones, pasando por la fragilidad de la vida, en especial de los envejecientes y personas que por diversas razones tienen una salud vulnerable.

El año 2020 cambió el rumbo de nuestra forma de ver la vida. Particularmente, me sumo a aquellos que consideran que, superada la crisis sanitaria creada por el SARS-COV-2 o COVID-19, despertaremos fortalecidos, más solidarios y más realistas.

En medio de esta pausa involuntaria, la Junta Directiva de la Cámara de Comercio y Producción de Santiago ha querido contribuir a la resiliencia y adaptarse a la transformación digital que, de forma acelerada, se nos ha impuesto. Es por esto que Expo Cibao, en su versión 33, será completamente virtual.

Con este paso Expo Cibao se convierte en un evento mucho más empresarial, y, sobre todo, global. Las empresas participantes gozan de la oportunidad de exponer sus productos a compradores de cualquier rincón del mundo, podemos incluir conferencistas internacionales sin los costos y la logística que esto implica, las citas de negocios concertadas pueden conectar a compradores y vendedores, aunque estén a distancias infranqueables.

Expo Cibao Virtual 2020 es un producto distinto a lo que ha sido esta exhibición comercial hasta el momento, tiene sus virtudes y sus debilidades. En esta versión nos acompañan muchas empresas que, aún con las limitaciones de la realidad del año 2020, han visualizado las oportunidades de negocio que ofrece esta modalidad, y nos apoyan... muchas gracias a todas. Respecto a las empresas que no han podido participar, entendemos sus motivos y estamos confiados en que nos acompañarán en próximas actividades.

Exhortamos a todos a que nos visiten. Estamos ante un evento que será un hito cuando, en un futuro no muy lejano, nos detengamos a mirar hacia atrás y vislumbremos lo valioso de su realización y la importancia que tendrá en la historia de nuestra realidad socioeconómica y empresarial.



*Juan Carlos
Hernández*

Juan Carlos Hernández
Presidente



POPULAR

“Estoy comprometida a colaborar en un banco que trabaja por un medioambiente sano para las generaciones futuras.”

*Paola Suero,
Gerente Titular de la Oficina Plaza
Internacional, Santiago de los Caballeros.*

#HazteEcoPopular

www.popularenlinea.com/hazteeco

A tu lado, siempre.

Hazteeco

www.popularenlinea.com
Telebanco 809-544-5555



@Popularenlinea



Banco Popular Dominicano



Founding Signatory of:



PRINCIPLES FOR
RESPONSIBLE
BANKING

Humedal artificial Jardín Botánico Prof. Eugenio de Jesús Marcano, Santiago de los Caballeros.

Banco de Reservas Celebrará Expomóvil 2020

La feria automovilística del Banco de Reservas se realizará desde el 22 al 25 de octubre, con plazos de hasta 7 años para pagar, tasas fijas hasta 5 años y un 90% de financiamiento del valor del vehículo. Expomóvil Banreservas 2020, como cada año, tiene lugar simultáneamente en todo el país, en las instalaciones de los operadores y los principales distribuidores que distribuyen las diversas marcas automotrices. Las personas y empresas podrán adquirir su vehículo, nuevo o usado, con las mejores condiciones del mercado.

Para quienes decidan financiar un vehículo de uso personal, Banreservas pone a su disposición la Cuota Móvil, la modalidad de pagos extraordinarios, que permite que las mensualidades disminuyan en un 30% y sean más cómodas para saldar. Además, las pólizas del seguro también pueden pagar en cuotas mensuales sin intereses.

El catálogo de vehículos estará disponible en el portal Banreservas, donde los visitantes pueden calcular las cuotas de pago y obtener información sobre la feria.

Expomóvil Banreservas también incluye financiamientos de vehículos en concesionarios o específicamente a nivel nacional, indistintamente están incluidos en el catálogo de su publicidad, con las mismas condiciones de la feria (tasa, porcentaje de financiamiento y plazo).





B L A S T E R
P R O D U C C I O N E S

TRANSMISIÓN

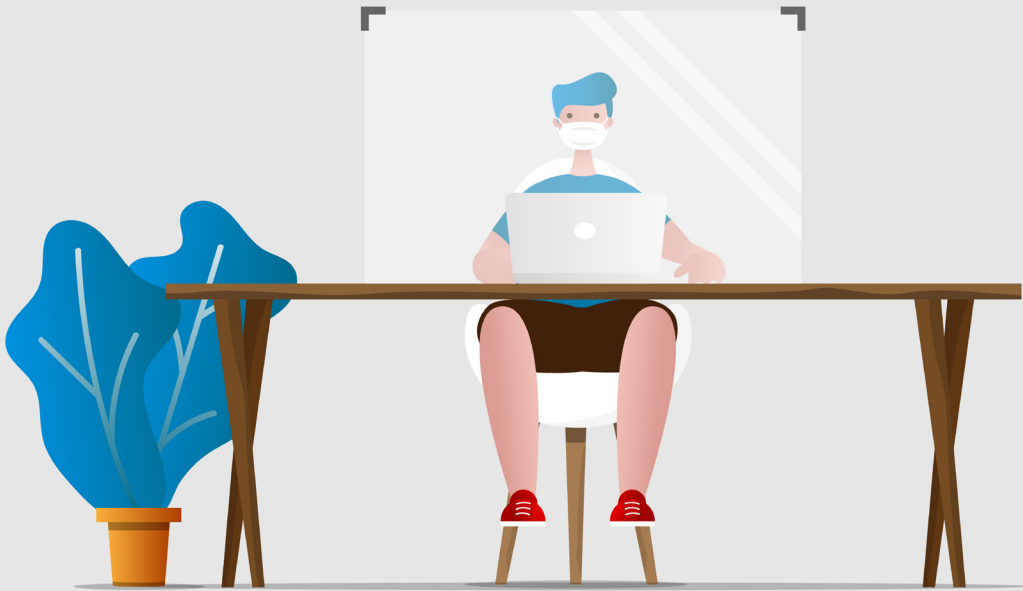
EN VIVO



@blasterprord

829•341•4337

"¿NOS KODAKIZAMOS O NOS UBERIZAMOS?"



El "management", como nunca antes, ha estado sometido recientemente a un estado de incertidumbre extrema sin precedentes. A esto sumamos la urgencia de la transformación de los modelos de negocios, la transformación digital, el impacto cultural y un cliente hiper comunicado, que ha acelerado su propio proceso de transformación gracias a un mundo ya no global, si no glocal. En nuestra práctica de consultoría y en nuestro ejercicio académico orientado a altos directivos, hemos notado como esta urgencia de transformación se ha acelerado como consecuencia de la pandemia y de los nuevos retos. Observamos como algunos, que ya habían iniciado su proyecto

de transformación, pudieron montarse en esta "ola" y navegar los mares de la incertidumbre, con potencial para salir aún más fortalecidos de este evento de impacto mundial. Otros, menos creyentes o que siendo creyentes habían pospuesto esta idea "para cuando estemos preparados", han tenido que acelerar el proceso o se encuentran todavía aturdidos, sin saber por dónde iniciar. Sin embargo, aún son posibles las buenas noticias, porque siempre hay algo bueno y rescatable de toda experiencia de impacto. En este caso, el Covid19 ha fungido como un agente de cambio y un acelerador de transformación, justo en el lugar donde debe iniciar ésta: en la mente del ser, ya sea directivo o cliente, pero siempre en la sociedad misma.

Somos creyentes, y hemos venido evangelizando en consecuencia, de que la primera gran conquista para un empresario, directivo o emprendedor es su mente, siempre que desee mantener una propuesta de valor acorde a las expectativas del cliente actual, bien sea el cliente 2.0 o el cliente post covid.

Nuestra propuesta de transformación digital inicia allí, en la mente, para impactar la cultura, de ahí los procesos, con una buena estrategia Cliente Céntrica y por último, las herramientas. Esto es lo que llamamos transformación digital integral del Back, Mid y Front.

Cuando se inicia por las herramientas, sin una cultura transformada y lista para abrazarlas y sin un conocimiento profundo del nuevo cliente, colocado en el centro de la reformulación o potenciación del modelo de negocio, la tasa de acierto se reduce y producimos frustración, perdemos recursos y hasta talento clave para la organización.

Nuestra invitación, hoy, es a transformarnos. Nuestras empresas lo necesitan, nuestros sectores por igual y nuestro país y su sostenibilidad depende de ello. De lo contrario, podemos convertirnos en los Kodak de su época en lugar de erigirnos en los UBERs de la nuestra ¿Entonces? ¿Nos Kodakizamos o nos uberizamos?



SOBRE LA AUTORA...

KARIL TAVERAS CAPUTO:

- CHIEF EXECUTIVE LEADER DE IDEOX
- DIRECTORA ACADÉMICA PROGRAMA DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL, CULTURAL, ESTRATÉGICA Y ORGANIZACIONAL INTEC E IDEOX,
- MIEMBRO DE CLAUSTRO ACADÉMICO PARA PROGRAMAS DE EXECUTIVE EDUCATION

Cobertura 100% en
Mamografía & Sonomamografía
durante el mes de **Octubre!**

Zona Norte:

Santiago

- Cimen
- Cresa
- Médica
- Hemmi
- Diagnosis
- Clínica Corominas
- Clínica Unión Médica
- Hospital Metropolitano de Santiago (Homs)
- Centro Materno Infantil, San Martín de Porres
- Centro Médico Santa Ana (Navarrete)

Valverde, Mao

- Meldar

Moca

- Instituto de Especialidades Médicas Dr. José Gregorio Hernández

La Vega

- Cresa
- Centro de Medicina Familiar Especial (Cemefe)
- Unidad de Atención Primaria Familiar Integral (Unapfi)

Puerto Plata

- Centro Médico Bournigal

Santo Domingo

Santo Domingo, D.N.

- Centro Médico Vista Del Jardín
- Centro Médico Santos Aquino
- Clinicorp Imágenes Dominicana
- Clínica Independencia
- Centro Médico Uce

Zona Sur:

San Cristóbal:

- Grupo Médico San Cristóbal (GRUMED)

Azua

- Centro Médico Popular Azuano

Zona Este:

La Romana

- Clínica Canela I
- Clínica Canela II

Higüey

- Grupo Médico Dr. Baltazar & Asociados

PRÉSTAMOS PARA RECUPERACIÓN PARA PYMES POST COVID 19

Encontrar formas de reimaginar un entorno de negocios que minimice las disrupciones para la organización requiere un equilibrio fino. Las PyME no sólo proporcionan empleos e ingresos, también proporcionan bienes y servicios a la población. En muchos casos, las PyME difuminan la distinción económica tradicional entre hogar y empresa. La crisis sanitaria, las medidas de confinamiento que han adoptado las autoridades como mecanismo de prevención y contención de la pandemia del COVID-19 en República Dominicana, han tenido una mayor incidencia en las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs), las que juegan un rol fundamental en la protección del empleo formal y la recuperación económica y social al representar el 99% del entramado empresarial formal y emplean más del 60% de la fuerza de trabajo en el sector. Ahora, más que nunca, las organizaciones de servicios financieros tienen la oportunidad ética de desarrollar productos más ágiles para el capital de trabajo y los préstamos a corto plazo para apoyar la economía. Mientras tanto, las empresas deberían tomar decisiones y medidas durante la crisis teniendo en cuenta la recuperación. Cuando la crisis termine, quedará claro qué empresas tienen la





**AHORA, MÁS QUE NUNCA,
LAS ORGANIZACIONES DE
SERVICIOS FINANCIEROS TIENEN
LA OPORTUNIDAD ÉTICA DE
DESARROLLAR PRODUCTOS MÁS
ÁGILES PARA EL CAPITAL DE
TRABAJO Y LOS PRÉSTAMOS A
CORTO PLAZO PARA APOYAR LA
ECONOMÍA.**

capacidad de recuperación y la agilidad para replantear su estrategia comercial para prosperar en el futuro. Las empresas de todo el mundo están tratando de aceptar el impacto que el coronavirus (COVID-19) está teniendo en sus negocios. Aunque los riesgos son considerables, la crisis también revela áreas en las que las empresas pueden desarrollar su capacidad de recuperación y reestructuración para un mundo post-crisis. A largo plazo, las empresas tendrán que considerar la solidez de su negocio, su equipo directivo y sus iniciativas para hacer frente a la crisis. También será importante considerar

y reajustar los supuestos empresariales que sustentan la cadena de suministro y otras concentraciones a las que muchas empresas han estado expuestas a lo largo del tiempo. A raíz de esta situación, se recomienda ampliar con más intensidad el alcance de los programas de transformación digital e innovación empresarial como medidas de eliminar las brechas digitales, impulsar el teletrabajo y maximizar las capacidades operacionales de

las empresas PyME. Es importante saber que tanto la mayoría de instituciones de intermediación financiera han aplicado medidas para poner a disposición de sus usuarios recursos adecuados para ofrecer préstamos a las empresas y los hogares, estableciendo tasas de interés competitivas. Asimismo, es necesario que las comunicaciones se mantengan claras, transparentes y oportunas cuando se cree una plataforma para replantear el negocio y asegurar el apoyo continuo de los clientes, empleados, proveedores, acreedores, inversores y autoridades reguladoras.

GESTIÓN DEL SERVICIO AL CLIENTE EN TIEMPOS DE COVID-19



La actual incidencia del COVID-19 ha obligado a las marcas a tomar decisiones a un ritmo vertiginoso para continuar ofreciendo servicios de calidad a sus clientes sin olvidarse de cuidar a sus colaboradores. Las empresas de call

center hemos reevaluado nuestro funcionamiento y nuestro entorno de trabajo con el objetivo de generar experiencias positivas en medio de los tiempos de crisis.

El actual estado de ánimo que impera entre los usuarios y consumidores es uno de los mayores retos que enfrentamos los contact center al momento de ofrecer nuestros servicios de atención al cliente y gestión de televentas. Existe una combinación de incertidumbre y ansiedad que se traduce en miedo tanto para los clientes como para algunas marcas, aunque también nuevas oportunidades.

Ahora y más que nunca las empresas necesitan aumentar significativamente la lealtad con sus clientes, por el contrario, es probable que, si desde este servicio se da una respuesta mal percibida, ineficaz o indiferente, se genere una reacción negativa en las mismas proporciones. Aquí menciono algunos de las herramientas más conocidas para la gestión de servicio help desk (mesa de ayuda) que puedes integrar con su negocio para facilitar el soporte a los clientes;



WEBCENTRIX: Es una gran herramienta para centralizar en un solo lugar toda la información que proviene de las consultas de tus clientes.

SALESFORCE: Es una plataforma ideal para pequeñas y medianas empresas porque brinda una completa solución para gestionar el servicio de atención al cliente.

USERVOICE: Con este no solo es posible acceder a una plataforma de help desk similar a las que vimos anteriormente, sino también a una interesante aplicación que te permite recolectar feedback.

ZENDESK: Se presenta como una muy buena alternativa principalmente por su muy buena relación precio-calidad.

HOOTSUITE: no solemos considerarla como una plataforma de atención al cliente, pero lo cierto es que es una gran herramienta para monitorear minuto a minuto lo que pasa con tu marca en las redes sociales, si te hacen consultas, si te mencionan, etc.

Es de suma importancia contar con un contact center aliado, que viva las mismas situaciones que la de su país; Que pueda adaptarse de forma comprensiva y asuma los nuevos cambios como oportunidades de negocios.



ASOCIACION POPULAR
DE AHORROS Y PRESTAMOS

Somos parte de tus planes

EVENTOS VIRTUALES



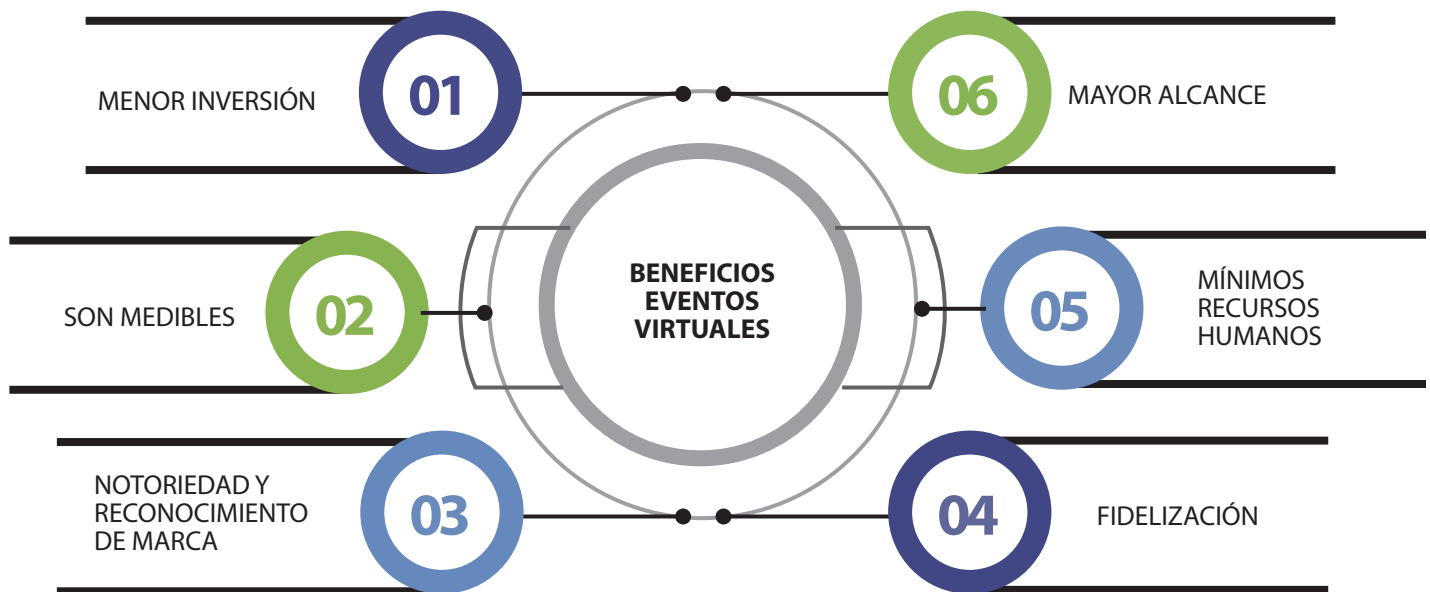
Ante la nueva situación que nos ha traído esta pandemia al mundo de los eventos, muchos de nuestros clientes nos han preguntado sobre los eventos virtuales: "¿Qué es un evento virtual? ¿Cómo funciona?" Normalmente pensamos en el evento virtual como una forma de sustituir el homónimo presencial al que estábamos acostumbrados a realizar, para lograr diferentes objetivos, ya sea en el mercado social o corporativo. Nuestra respuesta automática ante esta situación es sugerirle al cliente que se desconecte del evento presencial que estaba acostumbrado a realizar y que pensemos en el evento virtual como lo que es: una nueva actividad que haremos para cumplir una serie de objetivos.

Cuando hablamos de eventos en general, debemos iniciar definiendo cuál es el objetivo que queremos lograr. En los eventos virtuales, los objetivos son los mismos, lo que cambia es la forma en que los estaremos alcanzando.

**LOS OBJETIVOS SON LOS MISMOS,
PERO LA FORMA DE ALCANZARLOS CAMBIA**

Un evento lo llamamos virtual por la forma en que conectamos con nuestro público meta, normalmente desde la comodidad de su hogar u oficina, utilizando una computadora o teléfono celular conectados al Internet. Es un evento que pasa en línea (en vivo o pre-grabado), cuyo enfoque es el contenido, pero la prioridad es la experiencia que te brinda dicho contenido. Cada segundo cuenta y debe ser pensado, pues el compromiso de un buen evento virtual es mantener al público conectado y disfrutando cada momento. A diferencia de un evento presencial, mi público puede desconectarse muy fácilmente si el evento no le genera interés.

Hay muchos beneficios en la realización de eventos virtuales. Normalmente requieren una menor inversión, aunque debemos apuntar "normalmente", ya que en el mundo digital existen muchas opciones de todo, por lo que debemos estar muy conscientes de lo que necesitamos, si no pudiéramos terminar seleccionando plataformas, suplidores y elementos no necesarios para el alcance de los objetivos de nuestro evento. Otro punto que resaltar de los eventos virtuales es que son completamente medibles. Esta es, sin duda, una de las mayores ventajas de organizar el evento de forma virtual. Los datos que podemos



recopilar sobre nuestros invitados, desde los que se registran hasta los que asisten; y cada acción y actividad que realizan mientras están conectados, pueden brindarnos datos extremadamente valiosos para análisis, mercadeo y posible seguimiento personalizado después de la actividad. No importa la plataforma que utilicemos para nuestro evento, sabremos con exactitud cualquier punto que nos interese medir. ¿Cuántas personas se conectaron? ¿De qué sexo? ¿Por qué tiempo?, etc. Por último, hablemos del alcance. Nuestro evento virtual ya no está suscrito a cuatro paredes de un salón, ni a una ciudad, ni a un país, ni a un idioma; podemos darle la dimensión que entendamos apropiada para lograr esos objetivos iniciales.

Hacer un evento virtual exitoso requiere agotar el mismo proceso de diseño, planificación, ejecución y seguimiento que agotamos al realizar un evento presencial. Conlleva el mismo o mayor trabajo por parte del productor del evento y aún así la mayoría de los eventos virtuales fallan por mala gestión de las plataformas utilizadas o falta de inversión publicitaria.

8 DE CADA 10 EVENTOS DIGITALES FALLAN POR MALA GESTIÓN DE LAS HERRAMIENTAS DIGITALES, O FALTA DE INVERSIÓN PUBLICITARIA

En resumen, se puede realizar cualquier evento de forma virtual: lanzamientos de productos, ferias multisectoriales, celebraciones sociales, actividades de reclutamiento, sólo por nombrar unos cuantos.

No hay limitaciones en la variedad de eventos que se pueden organizar. Los eventos seguirán siendo una de las actividades ideales para lograr una serie de objetivos y entiendo que una de las cosas positivas que nos trajo esta pandemia fue este nuevo mundo de oportunidades y plataformas que podemos utilizar para seguir ayudando a nuestros clientes a lograr esos mismos objetivos, pero de una forma diferente.



George, Manuel y Oscar Schwarzbartl.

ESTRATEGIAS PARA UNA BUENA PRESENCIA DIGITAL



Hoy en día la empresa pequeña, mediana o grande que no tiene presencia digital, no existe. Sin embargo, es importante tener en cuenta que el Marketing Digital no abarca únicamente redes sociales y que abrir un perfil de Instagram y publicar por publicar, no brinda resultados. Antes de entrar en el mundo digital, es de vital importancia definir la estrategia de tu marca, haciendo un análisis del factor externo e interno de tu marca para obtener un diagnóstico claro de dónde estás y hacia dónde quieres ir.

Definida tu estrategia, debes identificar claramente tus objetivos para poder establecer las tácticas que te ayudarán a alcanzarlo. ¡Todo esto entendiendo, quién es tu cliente ideal y aplicando tu estrategia en aquellas plataformas donde se encuentre!

Comienza a aplicar tu estrategia y enfócate en el marketing de contenidos. Recuerda que tu página web debe ser el centro de tu universo, procura un correcto posicionamiento a través del SEO. La publicidad digital es la que te impulsará a lograr conversar con una mayor audiencia. Puedes impulsar la misma a través de Facebook/Instagram Ads, Google Ads, Twitter Ads o LinkedIn Ads.

Difunde y atrae hacia tu web o landing page con tu mensaje a través de las redes sociales. Ten claros tus objetivos para que se suscriban a tu base de datos y luego engancha y convierte a través del Email Marketing. Finalmente, analiza y mide tus resultados a través de Google Analytics y otras herramientas que te brindan cada plataforma.

Los resultados no van a surgir de la noche a la mañana, el marketing digital toma tiempo y dinero. Por eso es importante que elijas claramente las plataformas donde se encuentra tu público ideal. ¡Ejecuta, analiza, aprende y transfórmate!



1.
HACER UN ANÁLISIS INTERNO Y EXTERNO DEL POSICIONAMIENTO ACTUAL Y DESEADO DE LA MARCA.



2.
ANALIZAR LA COMPETENCIA.

3.
EN BASE AL DIAGNÓSTICO OBTENIDO, IDENTIFICAR LA ESTRATEGIA DIGITAL Y OBJETIVOS SMART.



TENER PRESENTE LA IDENTIDAD VISUAL DE LA MARCA EN TODO EL BRANDING DIGITAL PARA OPTIMIZAR TUS PERFILES.

4.



5.
IDENTIFICAR LA PERSONALIDAD Y PROPUESTA DE VALOR DE LA MARCA.



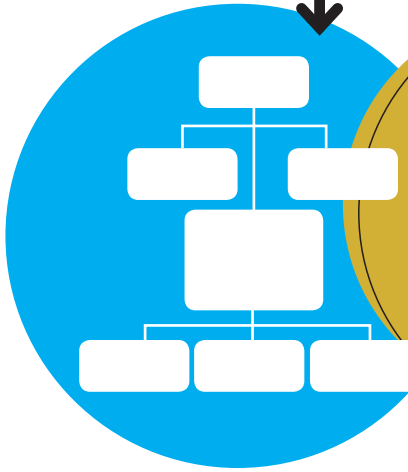
6.

SEGMENTAR LA AUDIENCIA Y DESARROLLAR LOS DISTINTOS BUYER PERSONAS.

7. DESARROLLAR EL BUYER'S JOURNEY PARA CONOCER EL CICLO DE COMPRA DE SUS CLIENTES DESDE SER DESCONOCIDOS HASTA VOLVER A COMPRAR.



8. DESARROLLAR UN MAPA CONCEPTUAL DEL EMBUDO DE CONVERSIÓN.



9.

ASEGURAR EL REGISTRO DE NOMBRE EN LAS DISTINTAS PLATAFORMAS EN LAS QUE SE ENCUENTRA EL PÚBLICO IDEAL DE LA MARCA.



11. PUBLICAR CONTENIDO DE VALOR.

12. BRINDAR ATENCIÓN CONSTANTE A LOS CLIENTES Y FIDELIZARLOS.

13. ADAPTARSE A LAS TENDENCIAS Y NUEVOS FORMATOS.



10.

DEFINIR LAS TEMÁTICAS DE CONTENIDOS QUE VAN A COMPARTIR EN 2 CATEGORÍAS: INTERÉS DE TU COMUNIDAD Y BRANDING (LO QUE QUIERES PROMOVER Y PROYECTAR COMO MARCA). LAS REDES SON SOCIALES, NO SOLO SE TRATA SOLO DE VENDER.

14. CREAR LA PÁGINA WEB O LANDING PAGE CON OBJETIVOS CLARAMENTE DEFINIDOS QUE CONVIERTAN SEGUIDORES O VISITAS EN CLIENTES.

15. ABRIR UN BLOG Y TRABAJAR EL MARKETING DE CONTENIDOS.



16. DEFINIR LAS PALABRAS CLAVES Y TRABAJAR EN EL SEO DE LA WEB.

17. ALIMENTAR LA BASE DE DATOS DE EMAILS A TRAVÉS DE LA PÁGINA WEB.

18. HACER CAMPAÑAS DE PUBLICIDAD DIGITAL (SEM) PARA ATRAER VISITAS A LA WEB.

19. HACER CAMPAÑAS DE EMAIL MARKETING PARA FIDELIZAR Y GENERAR CONVERSIONES.

20. ANALIZAR Y TENER IDENTIFICADOS LOS KPIS PARA SABER SI LOS OBJETIVOS HAN SIDO ALCANZADOS O MEJORARLOS.

PATROCINADORES

TERABYTE



GIGABYTE



MEGABYTE



EXPO CIBAO
VIRTUAL 2020

WWW.EXPOCIBAO.COM.DO

EN BARNA MANAGEMENT SCHOOL

NOS HEMOS REINVENTADO PARA TI

Adaptándonos a tus necesidades



**CONOCE NUESTRA
OFERTA ACADÉMICA**

En modalidad Online Sincrónica (en vivo)

OFERTA ACADÉMICA > PRÓXIMOS PROGRAMAS

TRANSFORMACIÓN DIGITAL

24 horas | Octubre 2020

SELF MANAGEMENT

12 horas | Noviembre 2020

DESIGN THINKING

20 horas | Noviembre 2020

LIDERAZGO DESDE LA ADVERSIDAD

12 horas | Noviembre 2020

FINANZAS PARA DIRECTIVOS

20 horas | Noviembre 2020



www.online.barna.edu.do

¡HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL!

EXPO CIBAO 2020

ACCESOS:

- <https://exhibición.expocibao.com/>
- <https://networking.expocibao.com/>

ENLACES DE ACCESO AL RECINTO DE EXPO CIBAO VIRTUAL 2020, INCLUYE EL ACTO DE INAUGURACIÓN, EL ÁREA DE EXHIBICIÓN COMERCIAL, LA RUEDA DE NEGOCIOS Y EL PROGRAMA ACADÉMICO Y DE CONFERENCIAS.

JUEVES 1 DE OCTUBRE

10:00

Lanzamiento a los medios de comunicación de EXPO CIBAO VIRTUAL 2020 - ¡HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL!

Rueda de prensa dirigida a los medios de comunicación. Será semi-presencial y transmitida <https://exhibición.expocibao.com/> además por las redes Instagram, Facebook e YouTube.

Lugar: Edificio Empresarial y WEB

MARTES 13 DE OCTUBRE

00:01

Apertura de la web Expo Cibao Virtual 2020 Plataformas Expo Cibao Exhibición Comercial y Rueda de Negocios disponibles. WEB disponible las 24 horas del día

9:00 - 21:00

Exhibición Comercial <https://exhibición.expocibao.com>

Lugar: Área de expositores

9:00 - 21:00

Rueda de Negocios <https://networking.expocibao.com/>

10:00

Puesta en circulación de Infocámara vía mail marketing. Newsletter. www.expocibao.com/comunicaciones-infocamara

11:00 - 12:00

Inauguración Expo Cibao Virtual 2020 <https://exhibición.expocibao.com/auditorio-1>

Lugar: Auditorium 1

16:00 - 17:00

Conferencia: 'MILLENNIALS, la generación del cambio'
Ofrecida por: Dayanara Reyes Pujols / Programa Millennials

Lugar: Auditorium 1
<https://exhibición.expocibao.com/auditorio-1>

17:30 - 18:30

Conferencia: El tabaco dominicano
Ofrecida por: Rafael Almonte Guzmán - director ejecutivo Intabaco

• Radhamés Díaz Méndez subdirector Intabaco
• Tirso Ramírez encargado división de investigación Intabaco

Organizado por: INTABACO

Lugar: Auditorium 2
<https://exhibición.expocibao.com/auditorio-2>

18:00 - 19:00

Conferencia: Capacitación del talento humano en la era digital

Ofrecida por: José Armando Tavarez, Director General de Tep-PUCMM

Organizado por: PUCMM

Lugar: Auditorium 1
<https://exhibición.expocibao.com/auditorio-1>

19:00 - 21:00

Panel: Power Talks 2020: 'Transformación 360: Gente + Capacitación + Tech'

Ofrecido por:
Biviana Riveiro: directora ejecutiva CEI-RD
Ciro Pérez: director ejecutivo Change Américas
Loren Medrano: Co-fundadora WaitLess App

Organizado por: CAPEX
Lugar: Auditorium 2
<https://exhibición.expocibao.com/auditorio-2>

20:00

Expo Cibao TV - Animación musical a cargo de los grupos:

• Zoom Soon Bao
• Rosee Abreu
• Chino Sing

<https://exhibición-comercial.expocibao.com/auditorio-1>

MIÉRCOLES 14 DE OCTUBRE

00:01

Apertura de la web Expo Cibao Virtual 2020 Plataformas Expo Cibao Exhibición Comercial y Rueda de Negocios disponibles. WEB disponible las 24 horas del día

9:00 - 21:00

Exhibición Comercial <https://exhibición.expocibao.com>
Lugar: Área de expositores

9:00 - 21:00

Rueda de Negocios <https://networking.expocibao.com/>

9:00

PROGRAMA / ENTRENAMIENTO DIGITAL EXPO CIBAO -SUMMIT-
<https://exhibición-comercial.expocibao.com/auditorio-1>

9:00 - 10:00

Conferencia magistral: 'E-commerce 2020 y cambios en las formas B2B'

Ofrecida por: Barna Business School

Ponente: Ignacio Santoni
Actualmente se desempeña como Director Comercial, Mkt y Relaciones Corporativas, en Barna MS. Consultor en modelos de negocios comerciales y profesor en Dirección Comercial y Marketing. 15 años de experiencia en el área comercial, en industrias de seguro, en instituciones educativas y en retail, con labores realizadas en Argentina, Panamá y República Dominicana. Life style profesional y experiencias viajar-comidas-fútbol-compartir, apostando a la buena vibra. Emprendimiento de cocina a domicilio - asados estilo argentino.

Lugar: Auditorium 1

10:00 - 11:00

Conferencia magistral: 'Comunicación Digital: ¿cómo conectar con tu audiencia en internet y en las redes sociales?'

Ponente: Nuria Mañé
Consultora en comunicación y transformación digital y 'social media strategist'. Ayuda a empresas y emprendedores a conectar con sus audiencias, diseña programas formativos para empresas y estrategias de 'social media'. Ponente y profesora en varios centros educativos españoles y a nivel internacional. Ha publicado tres cursos online con la plataforma Domestika: 'Estrategia de comunicación para redes sociales', 'Rifas y Concursos para IG' y 'LinkedIn: construye tu marca personal', que cuentan con más de 30.000 alumnos.

Lugar: Auditorium 1

11:00 - 12:00

Conferencia magistral: '¿Qué hacen los buenos directivos para la Transformación Digital?'

- Implicaciones de la transformación digital en el modelo de negocios,
- Innovación en tiempos de crisis.
- Tiempos de crisis: valores, actitudes, comportamientos, competencias.
- Como convertirse en un mejor líder en tiempos de crisis.
- Top iniciativas digitales 2020.

Ponente: Tabaré Álvarez
Profesional con experiencia de 34 años, laboral y consultoría, en el área de Tecnología de la Información (TI), así



como en planes estratégicos, proyectos y soluciones integradas al análisis y procesos de negocios.

Entrenador y conferencista ("Líderes en Tiempos de Crisis" y "Vive tu Sueño, Tu Propósito") certificado por John C. Maxwell Team.

Enfoca su experiencia hacia las estrategias y soluciones claves en este tiempo de crisis para acelerar la Transformación Digital en las empresas.

Lugar: Auditorium 1

12:00 - 13:00

Conferencia magistral: '¿Qué son las marcas con propósito y por qué son cada vez más relevantes?'

- El mundo y sus desafíos: nuestra gente, nuestro planeta. ¿Cuál es la urgencia?
- ¿Cómo y por qué las marcas pueden ayudar?
- ¿Qué significa ser una marca con propósito?
- Los 10 beneficios de crear marcas con propósito
- Tres héroes de marcas con propósito que nos inspiran

Ponente: Julietta Tello

Estratega de marketing que vive en Londres desde 2012. Ayuda a emprendedores a crear marcas exitosas a través de su consultora The Curious Beetle. Tiene 20 años de experiencia en marketing en corporaciones globales, liderando más de 20 marcas. Hace cuatro años, lanzó su propia marca responsable: 'Design Junkie', que la llevó a convertirse en una Instagram influencer.

Lugar: Auditorium 1

15:00 - 16:00

Panel virtual: 'Movilidad eléctrica en la República Dominicana'

Organiza: Comité de Jóvenes de la Cámara
Panelistas: Ing. José Tavárez, Ing. Edwin Martínez, Sr. Deyvi Javier.

Lugar: Auditorium 1

<https://exhibición-comercial.expcibao.com/auditorio-1>

17:00 - 18:00

Conferencia: 'Súmate a la causa:

transformarse o morir'

Organiza: Comité de Jóvenes de la Cámara

Ponente: Karil Taveras

Marketing lover. Estratega digital.

Consultora que apoyo en redimensionar mercados y transformar negocios.

Lugar: Auditorium 1

<https://exhibición-comercial.expcibao.com/auditorio-1>

18:00 - 19:00

Conferencia: 'Experiencia del Uso de la Tecnología en el Arbitraje Institucional: Una Visión Nacional e Internacional'

Ponentes: Macarena Letelier Velasco (Chile)

Mauricio González Cuervo (Colombia)

Liliana Sánchez (Panamá)

Betty Soto Viñas (República Dominicana)

Organiza: Centro de Resolución Alternativa de Controversias de la Cámara de Comercio y Producción de Santiago

Lugar: Auditorium 2

<https://exhibición-comercial.expcibao.com/auditorio-2>

20:00

Expo Cibao TV – Animación musical a cargo de los grupos:

- Addy Núñez
- Adriana Mosquera
- José Luis Freitas

<https://exhibición-comercial.expcibao.com/auditorio-1>

JUEVES 15 DE OCTUBRE

00:01

Apertura de la web

Expo Cibao Virtual 2020

Plataformas Expo Cibao Exhibición Comercial y Rueda de Negocios disponibles. WEB disponible las 24 horas del día

9:00 - 21:00

Servicio al cliente de Exhibición Comercial

<https://exhibición.expcibao.com>

Lugar: Área de expositores

9:00 - 21:00

Rueda de Negocios

<https://networking.expcibao.com/>

10:00 - 11:00

Conferencia: 'Formas de ahorrar tiempo y dinero en el procesamiento de tus documentos'

Ofrecida por: Emilio Martínez

Organizado por: Disertec

Lugar: Auditorium 2

<https://exhibición-comercial.expcibao.com/auditorio-2>

17:30 - 18:00

Conferencia: 'Impacto de un fallecimiento por Covid-19 en el entorno laboral'

Ofrecida por: Hayddé Domínguez

Organizado por: Cementerio Fuente de Luz

Lugar: Auditorium 1

<https://exhibición-comercial.expcibao.com/auditorio-1>

16:00 - 17:00

Cooking Show: "Costillas de cerdo glaseadas en compota Olí y ensalada navideña al estilo Baldom"

Ofrecido por: Rafael Torres

Organiza: BALDOM

Lugar: Auditorium 2

<https://exhibición-comercial.expcibao.com/auditorio-2>

8:00 - 19:00

Conferencia: Transformación Digital, retos de las empresas dominicanas para llegar a sus clientes. Casos de uso: SMS, whatsapp y chatbots

Ofrecido por: Jorge Mancebo/

Presidente de SENDIU y CMO en BotPro

Pedro Sistachs /Vicepresidente en

SENDIU y CEO en BotPro

Organiza: SENDIU

Lugar: Auditorium 2

<https://exhibición-comercial.expcibao.com/auditorio-2>

19:00 - 20:00

Conferencia: "Desafíos financieros para pequeños comerciantes" con

Ofrecida por: César Perelló

Organiza: Asociación Cibao de Ahorros y Préstamos

Lugar: Auditorium 1

<https://exhibición-comercial.expcibao.com/auditorio-1>

19:00 - 20:00

Conferencia: 'No es opcional:

Transformación digital de las pymes'

Participación del: Profesor

internacional Eric Moreno

Ofrecida por: Barna Business School

Lugar: Auditorium 1

<https://exhibición-comercial.expcibao.com/auditorio-1>

Actualmente es Director del Centro

Mipymes y profesor del área de

Dirección de Operaciones en Barna

Management School. También es

directivo y consultor en el sector

empresarial.

Posee más de 18 años de experiencia

en el área de operaciones, tanto en

manufactura como en servicios y más

de 10 años en dirección general.

Es un profesional apasionado por la

gestión empresarial y la docencia.

Disfruta compartir sus conocimiento

y experiencias para el desarrollo y

crecimiento individual y empresarial,

a través de formación, conferencias y

consultoría.

20:00

Expo Cibao TV – Animación musical a

cargo de los grupos:

Yellow Outlet

KTC

<https://exhibición-comercial.expcibao.com/auditorio-1>

23:59

Cierre de evento y plataformas de Expo Cibao Virtual 2020 - Exhibición Comercial y Rueda de negocios.

EL USO DE LA TECNOLOGÍA EN LOS PROCESOS DE RESOLUCIÓN ALTERNATIVA DE CONTROVERSIAS



En estos tiempos de pandemia, en varios países los procesos alternos de resolución de conflictos como la mediación y el arbitraje, han seguido su curso de forma virtual, gracias a que han utilizado la tecnología como instrumento idóneo, por ser compatible con las políticas de distanciamiento social.

Es así como podemos ver que en los procesos de Mediación virtual, el mediador se reúne con las partes en una sala digital privada, sin embargo se prevé la posibilidad de grabar la videoconferencia siempre que las partes lo autoricen.

Este mecanismo puede ser utilizado para la resolución de problemas derivados de una transacción de comercio electrónico o para disputas que surjan de otras causas, siempre y cuando su objeto sea transable.

Con el comercio electrónico, ha surgido también un nuevo tipo de conflicto derivado de estas transacciones, como respuesta se han desarrollado

a nivel internacional métodos de resolución de conflictos que utilizan la tecnología y se llevan a cabo por Internet, se trata de la resolución de disputas en línea "Online Dispute Resolution" (ODR). Estos métodos tienen gran aplicación y ahorran una suma considerable de recursos pues reportan varias ventajas en la resolución de conflictos como son: la celeridad del procedimiento, el ahorro en los costos legales relacionados con el desplazamiento físico, entre otros. Los ODR han tenido mucho éxito a nivel internacional principalmente para la resolución de disputas de consumo en el comercio electrónico y aquellas relacionadas con los derechos de dominio en la web.

En cuanto al arbitraje, como jurisdicción privada y vía alterna de resolución de disputas, escogida por las partes en virtud del principio de la autonomía de la voluntad, gracias a su flexibilidad, es posible que los procesos arbitrales puedan conducirse de forma virtual. Estaremos en presencia de un arbitraje virtual, arbitraje en línea o ciber arbitraje cuando los árbitros y las partes acuerden realizar el proceso arbitral de forma no presencial, utilizando medios electrónicos y tecnologías de comunicación para realizar las actuaciones a distancia.

A nivel internacional, el arbitraje virtual ha tenido mayor desarrollo sin embargo algunos abogados siguen reacios a utilizar este medio, algunas de sus principales preocupaciones son la autenticidad de los testimonios remotos, la garantía del debido proceso, las interrupciones tecnológicas, entre otras. Como respuesta a estos desafíos las instituciones de comercio internacional han creado protocolos y normas que garantizan los derechos de las partes y el debido proceso en los arbitrajes virtuales. En ese orden, podemos mencionar las notas técnicas de UNCITRAL, el Protocolo de Seúl para video conferencias extensivo a los procesos de Mediación, las reglas IBA y las notas de la CCI.

Para que el arbitraje virtual cumpla con los principios de protección de los derechos de las partes, es imprescindible que se observen las garantías necesarias y la aplicación de los principios del debido proceso reconocidos en nuestra legislación. Al igual que en el arbitraje presencial, los árbitros deben garantizar a las partes un proceso contradictorio, así como la confidencialidad, la imparcialidad, la independencia, la celeridad, el trato igualitario,

la presentación de pruebas, en resumen deben coexistir todas las condiciones necesarias para que los laudos emitidos puedan ser reconocidos como validos. En ese mismo orden, los Centros de arbitraje que proveen servicios virtuales, durante los procesos deben garantizar la calidad de las videoconferencias, transmisión de datos de forma clara y sin interrupciones, contar con una conexión de alta velocidad que permita la comunicación sin inconvenientes y con un sistema de videoconferencia de calidad a fin de que no se presenten fallos técnicos al tribunal o a las partes. Dentro de las medidas de precaución, que deberán tomarse antes de la fecha asignada para la audiencia, deben realizarse pruebas, contactar las personas involucradas, realizar ajustes técnicos, disponer el tiempo necesario de transmisión, en resumen, se debe preparar con antelación la audiencia virtual con el objetivo de evitar inconvenientes que puedan mermar el ejercicio de los derechos de participación de las partes. A nivel internacional, las diferentes cortes arbitrales distribuidas en el mundo han recurrido a la virtualidad en la administración de los procesos arbitrales, por lo que tras la situación de pandemia han seguido prestando sus servicios de arbitraje, en ese orden podemos mencionar:

- **CIETAC (China International Economic and Trade Arbitration Commission)**
- **ACICA (Australian Centre for International Commercial Arbitration)**
- **CRCICA (The Cairo Regional Centre for International Commercial Arbitration)**
- **CAM Santiago (Corte de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Santiago)**
- **CIADI (Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones)**
- **HKIAC (Hong Kong International Arbitration Centre)**
- **ICC Arbitration Court**
- **CIAR (Centro Iberoamericano de Arbitraje)**
- **CCL (Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Lima)**
- **CIAM (Centro Internacional de Arbitraje de Madrid)**
- **Centro Internacional de Arbitraje de AmCham Perú**

En la República Dominicana, si bien es cierto, que debido a la pandemia la mayoría de los centros arbitrales suspendieron los plazos de los procesos y reprogramaron las audiencias, las partes han tenido la opción de continuar sus procesos mediante audiencias virtuales, siempre y cuando estas y el tribunal arbitral así lo hayan acordado. Los Centros de Arbitraje de nuestro país, están adaptando su infraestructura y reglamentos para la utilización de la tecnología, en algunos reglamentos de arbitraje se permite la celebración de reuniones por tele o video conferencia (art. 30.1 reglamento arbitraje deportivo CRC-Santo Domingo), actualmente contamos con el registro de las firmas electrónicas lo cual permitiría firmar las actas a distancia, no obstante, para ingresar a la era de la resolución de controversias virtual es importante que los abogados, árbitros, mediadores y peritos, nos capacitemos con conocimiento de herramientas digitales, así como al manejo de plataformas digitales. El éxito que ha tenido el arbitraje virtual, se debe a las grandes ventajas en relación con otros medios de solución de controversias, pues a través de este se logra disminuir considerablemente los costos y el tiempo en la resolución de las disputas, sin embargo, “en virtud de sus características propias como la celeridad y la utilización de la tecnología, se corre el riesgo de sacrificar los derechos de las personas en relación al proceso y por eso es menester que los servicios de arbitraje en línea cuenten con todas las herramientas tanto tecnológicas como procedimentales para resguardar estas garantías”. En virtud de lo anterior, esperamos que en la Republica Dominicana el arbitraje online se vaya implementando en nuestra cultura de resolución alternativa de disputas, de esta forma se podrían solucionar problemas prácticos con los que se encuentran muchas personas al momento de acudir a los tribunales para resolver un conflicto legal. En el Centro de Resolución Alternativa de Controversias de la Cámara de Comercio y Producción de Santiago (CRC-STI), entendemos que la resolución virtual de controversias es una realidad que no podemos ignorar, en todo el mundo la tecnología se ha convertido en un auxilio idóneo para facilitar los procesos arbitrales, por tanto y gracias al Principio de la soberanía de la voluntad de las partes, dejamos en las manos de nuestros usuarios la opción de resolver sus conflictos legales de forma presencial o virtual.

MERCADO

REGIÓN NORTE

INTELIGENCIA DE **NEGOCIOS**

Los temas de actualidad del mundo de los negocios y el emprendimiento así como sus más destacados protagonistas están siempre presentes en esta publicación especializada en nuestra Región Norte.

MediHealth
SALUD, MEDICINA Y BIENESTAR

TECHNOLOGY
LA RED DE **NEGOCIOS**

SUSCRÍBETE
¡LLAMAYA!

SANTO DOMINGO
809 549 7981 EXT.:258

www.revistamercado.com.do

@revistamercado
@mercadorevista

M
MERCADO
MEDIA NETWORK



MERCADO REGIONORTE
INTELIGENCIA DE NEGOCIOS

BEHIND POWER Families

Nacidas bajo el visionario liderazgo de fundadores, su expansión en el Norte del país se aparta en el trabajo familiar y su sostenibilidad se garantiza en la convicción de una labor generativa, transmitida a las nuevas generaciones.

El negocio 'de papá'

Suplemento de Cooperativas

SUPLEMENTO ESPECIAL DE DECORACIÓN. P. 111

MERCADO REGIONORTE
INTELIGENCIA DE NEGOCIOS

FORTY UNDER FORTY

Entre los más destacados emprendedores del Ecuador, la gran mayoría, la innovación, la adaptación y el trabajo en equipo, son los pilares que les convierten en los líderes del emprendimiento.

Investar con visión de futuro

Entre el club de los 40 años

10 AÑOS DE FORTY UNDER FORTY

MERCADO REGIONORTE
INTELIGENCIA DE NEGOCIOS

PASIÓN LIBERAZGO COMPROMISO

RAQUEL PEÑA
CONSEJERA EJECUTIVA EN LA UNIVERSIDAD

Estimada y respetada que nos permite conocer la fortaleza, determinación y compromiso de una emprendedora que ha asumido un gran desafío en los tiempos difíciles.

Producción agrícola hortícola

CORONAVIRUS COLAPSO MUNDIAL

MediHealth
SALUD, MEDICINA Y BIENESTAR

LA GUÍA DE SU SALUD

CARDIOVASCULAR

Pautas para reconocer, prevenir y tratar los riesgos que amenazan al corazón y al cerebro.

HOMS: Diez años de notables aportes a la salud geriatrica

Frontiers entre la urgencia y la emergencia

Síndrome de West y autismo, un mundo paralelo dentro de una vida

EL APORTE DE TAIWAN AL DESARROLLO SE HACE SENTIR. P. 113

MERCADO REGIONORTE
INTELIGENCIA DE NEGOCIOS

25 MUJERES DE PODER Y ÉXITO

SORAYA DIEGO

TECHNOLOGY REGIONORTE
INTELIGENCIA DE NEGOCIOS

TECH LEADER

INNOVADORES, AJUDICES, VANGUARDISTAS Y VISIONARIOS
DESCUBRIR AL

Par primera vez, revista Technology muestra a 20 profesionales expertos en sus áreas de trabajo, con habilidades únicas en innovación, desarrollo de programas y proyectos empresariales.

TALENTO DOMINANTE EN HOLLYWOOD

SUPLEMENTO ESPECIAL
ENERGÍA Y CONECTIVIDAD

EL APRENDIZ, UN EMPRENDIMIENTO QUE HACE HUMO. P. 116

MERCADO REGIONORTE
INTELIGENCIA DE NEGOCIOS

FORTY UNDER FORTY

ROBERTO SULEN

Ello que es el Milenio

Historia y tradición en el Cuzco

TECHNOLOGY REGIONORTE
INTELIGENCIA DE NEGOCIOS

5G

EL INICIO DE LA GUERRA
Lo que está en juego es algo más que una correcta utilización de las opciones que ofrece esta tecnología. También lo está su preponderancia global.

FEATURE: 50 AÑOS DEL ALUMINIZAJE. EL SALTO MÁS GRANDE DEL SER HUMANO

SUPLEMENTO ESPECIAL
"LA REVOLUCIÓN DE LOS APPS"

SUPLEMENTO ESPECIAL
EDUCACIÓN TECNOLÓGICA

MediHealth
SALUD, MEDICINA Y BIENESTAR

CORONAVIRUS RETOS Y DESAFÍOS

LA CIENCIA MÉDICA MUNDIAL TRABAJA CONTRA RELOJ PARA FREJAR LA PANDEMIA DEL COVID-19. UN NUEVO MIEMBRO DEL EJÉRCITO DE LOS CORONAVIRUS.

LA IMPORTANCIA DEL ALIMENTACIÓN PREVENTIVA

PRINCIPALES INTERROGANTES ANTE LA AMENAZA DEL COVID-19

VACUNA PARA EL CORONAVIRUS EN FASE DE DESARROLLO

Cámara de Comercio y Producción de Santiago

Texto: Mary Gaby Olivo Fotos: Medieval Colors

Ing. Rogelio Viesca

Claro Dominicana celebra
su 90^o aniversario
en pleno proceso de
transformación digital



Hace alrededor de tres semanas conversábamos Juan Carlos Hernández, presidente de la Cámara, y una servidora, sobre las posibilidades de nuestra portada para la edición especial Expo Cibao 2020. Esta es un circulación particularmente especial en tantos sentidos: nuestro primer lanzamiento de un Expo Cibao virtual, que en poco se asemeja a nuestras 32 versiones tradicionales anteriores; nuestra primera InfoCámara digital y en el contexto de un mundo transformado por una pandemia causando estragos y cambios que nos llevan indudablemente a replantearnos todos los aspectos de nuestra cotidianidad. Llega como su única posibilidad y con mucha determinación la idea de que debe ser el ingeniero Rogelio Viesca, Presidente y CEO de Claro Dominicana, nuestra cara; en una edición que nos invita a la transformación digital exitosa y que nos contextualiza en el cambio oportuno y asertivo.

El Ing. Rogelio Viesca Arrache, se formó en Ingeniería Electrónica y Comunicaciones por la Universidad Iberoamericana (Cd. De México) y posee estudios de posgrado en Mercadotecnia y Finanzas. Tiene más de 25 años de experiencia en Telecomunicaciones y Telefonía Celular en Latinoamérica. Como ejecutivo de América Móvil, el mayor grupo Mexicano con operaciones en América Latina, Estados Unidos y Europa, fue Director de Operaciones en Brasil por 4 años; Presidente Ejecutivo y CEO de la operación del grupo en Ecuador durante 3 años; Presidente Ejecutivo y CEO de Claro en Argentina, con responsabilidad directa de las operaciones de Paraguay y Uruguay; y en México se desempeñó en Telcel como Director Regional Golfo y Sur para los Estados de Puebla, Veracruz, Tlaxcala, Oaxaca y Guerrero durante 17 años, como principal responsable de la operación y los resultados de la empresa para esta zona del país. Desde septiembre del 2018, es Presidente y CEO de Claro Dominicana. Es precisamente en nuestra inauguración del año anterior, en Expo Cibao 2019, donde la ciudad de Santiago lo conoce en su nueva faceta frente a la empresa de telecomunicaciones con muchos años de trayectoria en el país. Es imprescindible mencionar que CLARO Dominicana celebra, en este 2020, 90 años de recorrido empresarial exitoso en nuestro país y al conversar con el señor Viesca pude notar en sus palabras llenas de orgullo el valor que le atribuye a miles colaboradores dominicanos que contribuyen día a día a la sostenibilidad de la institución nonagenaria. “Somos una empresa dominicana de capital

mexicano, somos solo 3 ejecutivos mexicanos, y con más de 8 mil colaboradores dominicanos que han tenido una sinergia de los valores que promovemos de manera internacional”

Con sus mismas palabras les confiero a continuación nuestro diálogo.

¿Qué logros enumera Claro en su 90º aniversario de servicio al pueblo dominicano?

En Claro nos sentimos muy orgullosos y honrados de ser los principales responsables de que al país cuente con la más moderna y eficiente infraestructura de comunicación, ofreciendo conectividad asequible a todos los dominicanos y dominicanas, y celebramos ser los principales propulsores del desarrollo tecnológico del sector de telecomunicaciones del país al cumplir 90 años de operación.

La estrategia de intensa inversión implementada a lo largo de estos años nos ha permitido desplegar infraestructura tecnológica de calidad mundial, permitiendo llevar al mercado los mejores productos y servicios para que nuestros clientes tengan la mejor experiencia y logren con ella mejorar su calidad de vida.

Contamos con la más extensa red de Fibra Óptica del país, y en nuestros servicios móviles lanzamos recientemente la GigaRed de Claro, con la más avanzada y amplia cobertura y capacidad, conectadas en su conjunto a la red de internet mundial a través del cable submarino AMX1 de América Móvil, lo que nos permite también brindar el servicio de televisión de paga de mayor calidad.

Iniciamos como una empresa de telefonía para muy rápido convertirnos en una empresa de telecomunicaciones que ahora evoluciona a una empresa de conectividad, siempre buscando anticiparnos y prepararnos para ofrecer servicios y soluciones a empresas y personas, como un soporte esencial para el desarrollo, la inclusión social y la igualdad de oportunidades.

¿Cuáles son los valores que identifican a los colaboradores de Claro?

El colaborador de Claro es honesto, trabajador y respetuoso, coherente entre lo que dice y hace. Respeta las leyes, las políticas y las normas de la Compañía y el país, actuando con integridad en todo momento.

Asimismo, promueve la austeridad, al cumplir con su trabajo en el tiempo, con los costos y la calidad requeridos, optimizando los recursos y evitando desperdicios.



NUESTRO PRINCIPAL RETO ES CONTINUAR PROMOVRIENDO LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y LA INCORPORACIÓN DE INFRAESTRUCTURA Y SOLUCIONES AVANZADAS, QUE NOS PREPAREN ADECUADAMENTE PARA ESTA CUARTA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL

Valora a todas las personas, brindando un trato digno y equitativo, aceptando la diversidad. Es responsable, solidario, empático y se preocupa por el impacto de todo lo que hacemos a nuestro entorno.

A lo interno de la empresa ¿tienen algunos programas con sus empleados?

¡Por supuesto! Nuestros colaboradores y colaboradoras son nuestro recurso más importante. Nuestro programa Ser Claro asegura que nuestra gente cuenta con las facilidades y herramientas que le garantizan un entorno laboral de bienestar y crecimiento, tanto profesional como emocional.

Dentro de algunos de los beneficios con que contamos se incluyen opciones de trabajo flexible y adaptado a las circunstancias que el momento amerite, un programa de capacitación y un entorno de retos para su desarrollo y crecimiento, facilidades financieras y de salud para la tranquilidad y seguridad de ellos y sus familias, así como un programa de reconocimientos a través del cual celebramos y promovemos sus logros y resultados extraordinarios.

Nuestros valores empresariales, cultura laboral y prácticas administrativas, nos han hecho merecedores de múltiples reconocimientos que nos enorgullecen y dentro de los que podemos resaltar la certificación de Great Place to Work 2020, el Sello Oro Igualando RD por nuestras políticas de equidad de género, así como el Sello Oro RD Incluye, por buenas prácticas inclusivas para las personas con discapacidad.

¿Cómo podría resumir el compromiso de Claro con el desarrollo del país hoy y a futuro?

Nuestra empresa continuará siendo el agente de cambio que habilita la plataforma tecnológica necesaria para conectividad y las soluciones tecnológicas que soportan el funcionamiento y evolución de todos los sectores productivos del país. Nuestro compromiso es seguir mejorando la productividad de las empresas y la calidad de vida de las personas, a través de la conectividad y la tecnología.

¿A qué retos se enfrenta una empresa de esta magnitud?

Nuestro principal reto es continuar promoviendo la transformación digital y la incorporación de infraestructura y soluciones avanzadas, que nos preparen adecuadamente para

esta cuarta revolución industrial y el cambio que conlleva en los estilos de vida de las personas, sus hábitos y la forma en que se relacionan con el entorno.

Seguiremos trabajando junto a las autoridades para asegurar que contamos con los recursos necesarios para hacer esto posible.

¿Cuál considera que es el papel de CLARO en República Dominicana ante las transformaciones digitales que se están desarrollando en todos los aspectos de las vidas dominicanas?

Adecuarnos a cada nueva realidad de la industria y mantener al país a la vanguardia en materia de telecomunicaciones ha sido parte de nuestro compromiso como empresa líder del sector de tecnología de República Dominicana.

La transformación digital propia de esta cuarta revolución industrial, introduce tecnologías de inteligencia artificial e hiperconectividad a gran escala, que requieren de una red robusta que pueda responder adecuadamente a la nueva y creciente demanda de datos que conlleva.

A través de la inversión intensiva y continua en la modernización de nuestra infraestructura, nos hemos preparado y anticipado a esta evolución, incrementando exponencialmen-

EN CLARO HEMOS VENIDO INCORPORANDO LAS CAPACIDADES Y LA EVOLUCIÓN TECNOLÓGICA NECESARIA A NUESTRA RED PARA CONTAR CON ESTE SALTO TECNOLÓGICO, Y ESTAMOS LISTOS PARA LANZAR ESTA NUEVA EVOLUCIÓN DE ÚLTIMA MILLA INALÁMBRICA DENOMINADA 5G.

te la capacidad de nuestra red, virtualizando nuestras operaciones y acelerando el ritmo de actualización tecnológica que requeriremos para cumplir con nuestro rol de habilitadores del cambio, y propiciar la innovación en los diferentes sectores productivos del país.

Asimismo, convencidos de que las soluciones apoyadas en la conectividad son esenciales para el desarrollo integral de las sociedades, implementamos desde el 2018 nuestra innovadora plataforma de ClaroTec en versiones para negocios y para consumidor, como escenario ideal a través del cual promovemos la Transformación Digital y el desarrollo de soluciones adecuadas a esta nueva realidad y que incluyen el teletrabajo, la telemedicina y la teleeducación, entre otras.

¿Qué va a aportar la tecnología 5G? ¿Cuándo será una realidad para los usuarios?

Vivimos un cambio de era, y 5G es una evolución tecnológica que busca soportar la revolución de los datos y la información en todos los órdenes de la vida, y nos permitirá pasar de la conectividad entre personas a la intensa conectividad entre las cosas: a la hiperconectividad.

En Claro hemos venido incorporando las capacidades y la evolución tecnológica necesaria a nuestra RED para contar con este salto tecnológico, y estamos listos para lanzar esta nueva evolución de última milla inalámbrica denominada 5G.

¿Existe algún programa de responsabilidad social, dirigido específicamente a las personas en zonas vulnerables?

Nuestros esfuerzos de sustentabilidad se centran en el pilar de la educación, a través de las diferentes plataformas de contenido gratuito digital de la Fundación Carlos Slim. En ese sentido, seguiremos apoyando iniciativas que permitan lograr una sociedad más empoderada y que contribuyan a mejorar la calidad de vida de nuestra gente.

Desde el año 2015, hemos puesto a la disposición de los dominicanos una serie de programas, enfocados en ampliar sus oportunidades de formación y aprendizaje. Este es el caso de la plataforma Aprende.org, que está dirigida a estudiantes de diferentes niveles, docentes y padres de familia. Se lanzó en diciembre de



2016 y actualmente cuenta con alrededor de 195,000 usuarios registrados.

Por otro lado, contamos con Capacitate para el Empleo, un portal que se enfoca en el desarrollo de competencias técnicas en diferentes sectores productivos. Desde octubre de 2015 a la fecha, se han registrado más de 1,807,298 inscripciones a cursos desde República Dominicana. La oferta académica contiene 271 cursos disponibles y 9 diplomados en diversas áreas como tecnología, servicio al cliente, turismo, construcción y comercio, entre otras.

Asimismo, en enero del 2018, se firmó un convenio con el Ministerio de Educación de la República Dominicana (MINERD) para promover el uso de nuevas tecnologías en beneficio de docentes, estudiantes e instituciones educativas del país, con el fin de mejorar el desarrollo de competencias básicas para una educación de calidad a través de PruebaT. Esta plataforma digital tiene el objetivo de fortalecer conocimientos y habilidades cognitivas indispensables para aprender a lo largo de la vida, y a su vez, de familiarizar a estudiantes, docentes y padres de familia con pruebas estandarizadas, entre las que se encuentran el Programa para la Evaluación Internacional de Alumnos de la OCDE (PISA, por sus siglas en inglés). Cuenta con 63,303 usuarios dominicanos registrados a la fecha.

De igual forma, apoyamos las iniciativas del Estado, especialmente el programa República Digital, para el cual hemos donado al INDO-TEL 350 puntos WiFi en el territorio nacional (336 instalados a la fecha). Son operados por nuestro Centro de Operaciones de la Red, con un aporte de más de RD\$68 millones anuales en los primeros 3 años. De la misma manera, tenemos el compromiso de donar 292 puntos WiFi en parques públicos seleccionados por los ayuntamientos en diferentes localidades, lo que implica una inversión anual por tres

años de RD\$65 millones adicionales. Asimismo, desde el inicio e inauguración del 9-1-1 en fecha 30 de mayo 2014, hemos estado constantemente apoyando las necesidades del proyecto y acompañándolos en el crecimiento del servicio, que actualmente cubre 20 provincias. En cada llamada, entregamos la geo-referencia del cliente junto con otros datos solicitados.

¿Cuáles son los retos que enfrentarán las compañías telecomunicaciones hacia el 2021?

El 2021 continuaremos trabajando en convertir los retos actuales en oportunidades para servir, y mejorar constantemente la experiencia de nuestros clientes. Debemos pensar en nuevos modelos de negocio, en nuevos perfiles profesionales, nuevas estructuras, y en general, adoptar un pensamiento abierto para capitalizar positivamente las ventajas y oportunidades de la integración de la tecnología en nuestras vidas.

Ese momento ha llegado y ha llegado de golpe. Nos toca afrontarlo con todas las herramientas a nuestro alcance; nos toca reinventarnos y repensar la forma en que opera todo a nuestro alrededor.

¿Ha llegado Claro a la cumbre o nos queda mucho más por ver?

Afortunadamente somos parte de una industria muy dinámica y en constante evolución, que requiere que nos mantengamos un paso adelante en lo relativo a innovación tecnológica. Tenemos un compromiso y una responsabilidad que tomamos muy en serio, de continuar ejecutando proyectos que nos permitan asegurar a nuestros clientes y al país, que cuentan con nosotros como aliados para lograr una exitosa evolución hacia esta nueva era, de la cual tenemos mucho que aprender y adoptar.

EXPO MEMORIAS MÁS DE UN SIGLO DE EXPO CIBAO, DE LO PRESENCIAL A LO VIRTUAL

Hace más de un siglo, para el año 1918 en fecha 30 de marzo en honor a la conmemoración del 74 aniversario de la batalla librada en la parte noroeste de la ciudad corazón, se realizó la primera exposición comercial del cibao, denominada Exhibición Regional del Cibao, organizada por La Cámara de Comercio y Producción de Santiago.

La feria se desarrollo a través del tiempo, pero es en agosto el año 1988, y bajo el lema "Exhibir lo que se produce en República Dominicana", donde Expo Cibao adquiere nombre propio, ya que fue presentada al público santiagués de manera formal la primera exposición industrial, agrícola, comercial y empresarial, de la que se considera al día de hoy la más importante exhibición comercial de la región norte y del país, la cual tuvo como primera casa la explanada de la Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra (PUCMM). Expo Cibao es, en síntesis, un gran evento que agrupa toda el área comercial de Santiago y la región. Si colocamos este acontecimiento en el mapa histórico comercial de la zona, sin duda alguna la Cámara de Comercio marcaría un precedente como institución organizadora de esta importante exhibición, ya que gracias a esta actividad la ciudad se convierte en un polo atractivo que atrae a diferentes personalidades



EXPO PINCELADAS EXPO CIBAO, DE BLANCO Y NEGRO A COLOR

Comité Ejecutivo de la Exhibición Regional del Cibao año 1918

Sentado el Preb. González, José M. Benedicto, Coronel McKelvyn, Coronel Princhett, parado centro de Izq. a Der. el gobernador Manuel A. Lora, Mario Fermin Cabral, Sully Bonelly, Ing. Luis Bogaert y detrás Agustín Malagón, Agustín Acevedo, y Prof. Salvador Cucurrullo

del ámbito político, social y empresarial. 32 años han pasado ya después de la primera expo, y muchos han sido los lugares donde se ha desarrollado esta importantísima actividad comercial que se ha convertido en el lugar idóneo para las familias cibaenas, entre ellos, citamos la Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra (la cuna de Expo Cibao), el Gran Teatro del Cibao, el Monumento a los Héroes de la Restauración, y el Complejo Deportivo de la Barranquita.

Para el año 2017 por motivo de espacio y proximidad, la expo fue trasladada al Parque Central de Santiago, siendo este lugar donde se celebraron las versiones más recientes. Expo Cibao 30: "Ciudad, empresa de todo", Expo Cibao 31: "Conectando con el mundo", y la versión número 32: "Emprende, formalízate y crezcamos todos". Expo Cibao se ha convertido en una marca ciudad, y es por eso que hablar de ella es sinónimo de permanencia, éxito e innovación. Sin duda alguna esto es lo que se ha querido proyectar al transformarse de lo presencial a lo virtual.

Es por esto que La Cámara de Comercio y Producción de Santiago, adaptada a los nuevos tiempos y a la revolución digital, presenta la versión 33 en su nueva locación, el Cibao Trade Center, un centro de comercio virtual, donde los expositores de esta versión ofrecerán sus servicios al ciber-público. Esta vez, la versión 2020 de Expo Cibao: "Hacia la transformación digital" es una exposición completamente virtual que busca dinamizar la interacción y a la que el público tendrá acceso las 24 horas del día.

EXPO-CIBAO TIENE UNA TRAYECTORIA DE 32 VERSIONES, Y JUSTAMENTE ES LA VERSIÓN NÚMERO 33 ADAPTADA A LA ERA DIGITAL LA QUE MARCARÁ UN ANTES Y UN DESPUÉS EN LA HISTORIA ACTUAL DE LA REGIÓN

Expo Cibao 88



Afiche de la primera Exhibición Regional del Cibao, 30 de marzo del 1918. Expo Cibao 1988



LEMAS DE VERSIONES PASADAS

Expo Cibao 88

"Exhibir lo que se produce en República Dominicana".

Expo Cibao 95

"Por el rescate del río Yaque".

Expo Cibao 94

Se conmemora el 80 aniversario de la Cámara.

Expo Cibao 2003

"Su oportunidad para ver y comprar"

Expo Cibao 2005

"Hacia la competitividad empresarial".

Expo Cibao 2006

"Por una formación que eleve la dignidad humana".

Expo Cibao 2007

"Una casa para todos".

Expo Cibao 2008

Energía para un país competitivo".

Expo Cibao 2009

"Dominicanos a exportar".

Expo Cibao 2010

"Conquistando el mundo con productividad".

Expo Cibao 2011

"Empleos de calidad= competitividad + desarrollo"

Expo Cibao 2012

"INNOVACIÓN - PRODUCCIÓN - COMERCIO".

Expo Cibao 2013

Lema: "Por la integración y desarrollo de la Región".

Expo Cibao 2014

"Perseverancia-Continuidad-Compromiso".

Expo Cibao 2015

"Local y global es la clave".

Expo Cibao 2016

"Por un país de empresas sostenibles".

Expo Cibao 2017

"Ciudad, empresa de todos".

Expo Cibao 2018

"Conectando con el mundo".

Expo Cibao 2019

"Emprende, Formalízate... y Crezcamos Todos".

capex
Power Talks



Transformación 360: Gente+Comercio+Tech

13 de octubre de 2020 | 7:15 P.M.



EXPO CIBAO
VIRTUAL 2020





¡HACIA LA TRANSFORMACIÓN
DIGITAL!
EXPO CIBAO 2020

EMPRESAS PARTICIPANTES

- | | |
|---|--|
| •Asociación Cibao de Ahorros y préstamos - ACAP | •Alkifesta |
| •Natura Chic | •Juan |
| •Baldom - Baltimore Dominicana | Hernández & Asocs, Corredores de Seguros |
| •JMMB Bolsa de Valores | •Claro Dominicana |
| •Ferretería Bellón | •Fuente de Luz |
| •Benimag | Memorial Park |
| •Disertek | •BRIO Eventos |
| •KOTRA | •Printo, Taller de impresión |
| •Banco Popular Dominicano | •Pricesmart |
| •Cementos Cibao | •Korean Mart |
| •Intabaco | •Manuel Arsenio Ureña - MAU |
| •Sendiu | •Banco BHD León |
| •Farmacia Fuente San Luis | •Visanet dominicana |
| •Ferretería Ochoa | •Hello Emprende |
| •Periódico El Caribe | •Empaquet |
| •Revista Mercado Norte | •Vreda Integral |
| •Desafío Millennials | •Meraki Artesanal |
| •La Factoría GiftCo | •Sarobei |
| •Periódico Listín Diario | •Midas Gestión de Bienes |
| •Mera Fondeur Ingeniería y Proyecto | |

TARJETA VISA EMPRESARIAL



Tu mejor herramienta de negocios.



PROGRAMA
DE LEALTAD PASOS



NOTIFICACIÓN
DE CONSUMOS



ESTADOS DE CUENTA
INDIVIDUALIZADOS



SERVICIO MUNDIAL
DE REPOSICIÓN DE TARJETA.



SEGURO DE ALQUILER
DE AUTOS



SEGURO DE
ACCIDENTE DE VIAJES



SEGURO DE
PROTECCIÓN DE COMPRAS

Más información en www.acap.com.do/visaempresarialacap



Cuidamos cada paso de tu vida.



TRANSFORMACIÓN DIGITAL

MITOS, REALIDADES Y RECOMENDACIONES

Si bien el término de transformación digital (TD) no es nuevo, su popularidad se ha incrementado en los últimos meses a raíz de las circunstancias asociadas a la pandemia de COVID-19.

Desafortunadamente, muchas empresas y organizaciones consideran haber conseguido su TD por el simple hecho de haber cambiado su plataforma tecnológica, haber transformado sus operaciones a modalidad virtual, o intensificar su presencia en las redes sociales. Sin embargo,

la TD consiste en mucho más que simplemente sustituir una aplicación o sistema de software por otro más integrado o robusto.

La TD consiste en un cambio radical en términos de sistemas de trabajo, procesos, estructura y cultura organizacional, habilitado por la tecnología, pero, sobre todo, por la capacidad de integrar la utilización activa y continua de la información como centro y como representación en tiempo real de la organización, de sus transacciones y de su vida cotidiana.

Desde esta perspectiva, la TD viene gestándose desde finales de la década de los 80 cuando, de la mano de un crecimiento extraordinario en el poder de procesamiento de los ordenadores, el mundo comenzó a poner atención no en el procesamiento de datos, sino en el valor estratégico de la información como recurso para la gestión y la toma de decisiones, y desde la perspectiva de su capacidad de colapsar virtual y realmente el tiempo y el espacio, al digitalizar los procesos y, con ello, facilitar la integración de funciones, actividades y personas.

El advenimiento y desarrollo del internet fue el catalizador natural para llevar esta integración a una escala global.

Contrario a lo que algunos piensan, la TD no es una estrategia en sí misma. Más bien es una herramienta estratégica: así como la empresa o institución tiene una estrategia para la distribución, por ejemplo, así debe tener una estrategia para su transformación digital, la cual será la base para acceder a nuevos mercados, ofrecer nuevos servicios, o transformar sus operaciones y servicios de manera altamente significativa e impactante, tanto para sus clientes o usuarios como para sus propios resultados, en términos de ingresos, costos, gastos y posicionamiento competitivo. La TD es e implica, ante todo, un cambio de cultura organizacional, un cambio de modelo de pensamiento y, definitivamente, un cambio en el modelo del negocio, algo que la simple sustitución de un software o aplicación no conseguirá en lo más mínimo.

Para conseguir una verdadera TD, la organización debe transformarse, incluso desde la propia esencia, y convertirse en una organización que piensa, conecta, actúa y vive cotidianamente en un mundo digital, donde la información es el aire que se respira y el agua que fluye en todas las direcciones y niveles, y donde la tecnología es un vehículo para interconectar y fortalecer al equipo humano, clientes y proveedores mediante el replanteamiento de los procesos, desde cero, desde una perspectiva nueva, partiendo de nuevos



CONTRARIO A LO QUE ALGUNOS PIENSAN, LA TD NO ES UNA ESTRATEGIA EN SÍ MISMA. MÁS BIEN ES UNA HERRAMIENTA ESTRATÉGICA.

planteamientos estratégicos y competitivos, incluso desde una nueva visión.

En otras palabras, se trata de iniciar con un papel en blanco. ¿Qué harías, cómo harías, si estuvieras comenzando el negocio o articulando la empresa o institución desde cero? ¿Cuáles serían tus productos, servicios, canales, procesos, estructuras, filosofía de negocios, cultura organizacional, modelo de negocio...? Todo ello, partiendo de que puedes consolidar e integrar todas tus operaciones de manera transparente, fluida y cabal; a través

de la tecnología, sobre la base de la información y de su disponibilidad y flujo independientemente de tiempo, lugar, zona horaria...

Definitivamente, un proceso de TD no admite remiendos. No consiste en poner tecnología sobre los procesos, operaciones, cultura, estructura y modelo de negocio tal cuales son, tal cual los tenemos y los conocemos. Pretender remendar sobre los modelos actuales y de esta forma conseguir una verdadera TD, es un simple espejismo que nunca llevará al éxito sino, por el contrario, que tiene todas las de invitar al fracaso por la puerta grande.

En consecuencia, resulta evidente la importancia de guiar todo proceso de TD de la mano de un cuidadoso proceso de gestión integral del cambio, y así mitigar o minimizar los riesgos acarreados por posibles situaciones de ansiedad, incertidumbre, tensión y conflictos internos, y, a la vez, potencializar el impacto positivo de la mencionada transformación y de la implementación del nuevo modelo de negocio, de forma proactiva y estructurada, habilitando al equipo humano para que sea cada vez más competitivo en esta nueva realidad de la vida organizacional.

En el mundo actual, la TD no es meramente un proceso deseable u opcional. La TD es, real y efectivamente, un pilar fundamental para el éxito competitivo. Nuestra realidad cotidiana ya ha sido transformada digitalmente. Ante esta realidad, la organización moderna tiene dos opciones: ignorar la TD – a su propio riesgo – o abocarse proactivamente a un proceso de verdadera transformación digital, mirando hacia el futuro.



¡TALENTO 100% SANTIAGUERO EN EL CANAL MÁS VISTO EN LA ZONA NORTE!



ADDIS BURGOS

CDN canal 37 tiene en su parrilla talento 100 por ciento de la provincia de Santiago, lo que ha permitido, sumado a la producción de contenido noticioso de interés, que se convierta en el medio de comunicación más visto de la zona norte.

José Gutiérrez y Addis Burgos son dos periodistas de Santiago, parte del staff de CDN, que han puesto su talento para llevar contenidos que han sido acogido por todos los dominicanos y muy especialmente por los santiagueros y todos los residentes en las 14 provincias del Cibao.

José Gutiérrez, tiene más de 20 años de experiencia en los medios de comunicación masiva, de los cuales 12 han sido desarrollado en CDN Canal 37 en la producción y conducción de su espacio José Gutiérrez en CDN, que se transmite de lunes a viernes de 1.00 a 2.30 de la tarde. Espacio que se produce y transmite desde los estudios de CDN en Santiago y que ha logrado convertirse en líder de audiencia a nivel nacional.

Gutiérrez, como le llaman sus seguidores, inició como conductor de programas en 1992, en el Nuevo Día, actualmente canal 5, y en el siguiente año en Teleuniverso al Día y el nuevo canal 29, fundando el noticiero José Gutiérrez, que luego de modificaciones en su formato, pasa a formar parte de la programación de CDN desde el 2008.

Para la transmisión de José Gutiérrez en CDN y de todos los contenidos informativos de la zona norte, CDN canal 37 cuenta con un equipo especializado de técnicos, un estudio de televisión y todo personal administrativo, convirtiéndolo en el único medio de comunicación que tiene oficinas y genera decenas de empleos en Santiago, lo que ha promovido el sentido de pertenencia que tienen los Santiagueros y los cibaeños por nuestro medio de comunicación.

Addis Burgos, periodista comprometida con la verdad y con su región

La periodista Addis Burgos fue uno de los talentos que CDN quiso tener en pantalla para llevar reportajes de investigación y presentar las noticias de todos los pueblos del interior con la seriedad y la responsabilidad que caracterizan a esa profesional.

“Addis vas para Santiago esta semana? Ja ja ja es una pregunta muy familiar, el Cibao es mi apellido y siento el gran compromiso de poder servir a mi gente desde el único canal de noticias del país. Proponer temas importantes, apoyar los reclamos, dejar sentir nuestros avances. Soy bendecida al ser parte del canal que demostró que las noticias de las provincias también cuentan”, cuenta Addis Burgos

Addis Burgos es la periodista que cada día, desde hace varios años, es la responsable de la producción y conducción de Red de Noticias, el único noticiero del país dedicado a los acontecimientos que ocurren en todas las provincias del país.

“Llevo casi cuatro años en CDN y una de las cosas que más destaco y disfruto en nuestro ambiente laboral es el sentido de equipo con que fluye una maquinaria tan grande. Hoy día presento el único noticiero del país especializado en noticias del interior así que les invité a acompañarme cada día a las 7 de la noche”, expresa Addis Burgos con orgullo cuando se le pregunta sobre la experiencia que ha vivido en el canal de noticias de los dominicanos. Otra de las facetas que desarrolla la periodista en CDN Canal 37, es el periodismo de investigación con la producción y conducción del espacio “Desclasificado con Addis Burgos”, un programa que pone el ojo periodístico en los casos que mueven a la sociedad y que sale todos los lunes a las 7 de la noche.

“Desclasificado con Addis Burgos es un espacio que enriquece a la sociedad con nuestras investigaciones, estamos viviendo muchos cambios y en medio de eso necesitamos información que nos ayude a consolidar nuestra democracia y eso es lo que hacemos en las investigaciones que presentamos semanalmente”, explicó la periodista Addis Burgos.

Addis Burgos comenzó su ejercicio en la investigación periodística con el programa Código Calle, tras años de reportero diario y su inquietud natural por profundizar en los temas que mueven la sociedad. CDN líder en audiencia en Santiago y el Cibao CDN por tercer año consecutivo se consolida como canal líder en audiencia en Santiago y la región norte. Con una programación basada en noticias es el canal que mejor representa las necesidades e intereses de las diferentes comunidades del Cibao a nivel nacional.

El canal de noticias apuesta al talento cibaeño y mantiene el interés de los televidentes con el contenido más completo sobre el acontecer nacional y de la región. Posicionamiento avalado por la medición de rating que realiza Nielsen Company, empresa que mide el posicionamiento de los canales en República Dominicana y otras partes del mundo. CDN Canal 37 también cuenta con un equipo de periodistas calificado responsable de la búsqueda de

la noticia diariamente que se producen en Santiago y en las restantes 13 provincias del Cibao. Se trata de José Adriano Rodríguez y Deyanira López, quienes cada día presentan un resumen noticioso de la región en los noticieros Noticias Ahora, Red de Noticias, Enfoque Final y Resumen Final.



**JOSÉ
GUTIERREZ**



RESILIENCIA INTEGRAL, LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y HUMANA

Desde hace años venimos todos escuchando sobre la transformación digital, de hecho, es un proceso que inició hace muchos años atrás en el siglo XVII durante la era de la industria 1.0 donde se dio la mecanización del trabajo con las primeras máquinas de vapor que lograban multiplicar con creces la productividad de las fábricas. La transformación digital es la reinención de las empresas a través de la tecnología digital, los robots, la inteligencia artificial, el Big Data y los dispositivos conectados, por lo que no es un desafío del presente, sino uno que continuamente evoluciona.

La pandemia del COVID-19 definitivamente ha acelerado el proceso de transformación digital 4.0, consideremos que la 5.0 está a la vuelta de la esquina trayendo aún más avances que considerar. Esta realidad ha traído para nosotros en P&P TEAM una serie de interrogantes muy poderosas que solo vinieron a relucir cuando de manera forzosa nos hicieron detenernos, pausar, ver la fragilidad de la vida, de la economía y de nuestro negocio. Dentro de las preguntas que llegaron puedo listar las siguientes, ¿Cuánto habíamos hecho para estar al ritmo de todo esto? ¿Hemos realizado un análisis de las necesidades de transformación digital de nuestra organización? ¿Tenemos un enfoque primero en la gente que pueda cumplir con la demanda actual que nuestra empresa provee, pero de manera remota? Pues la verdad es que, no, llegó el disruptor más grande de nuestras vidas y despertó un sentimiento real, latente y poderoso que nos llenó de energía para buscar alternativas que tenían necesidad de ponerse en acción de manera inmediata. Solo pasaba por mi mente, Andrés Oppenheimer con su crear o morir, ¿podríamos nosotros lidiar con esto?, ¿realizar los cambios necesarios para brindar oportunidades de trabajo y desarrollo a aquellos que cuentan con

nosotros y sobre todo en un momento donde la economía se ve tan afectada?

Marzo, abril y parte de mayo fueron meses precarios para la firma pero sobre todo, abrieron camino para la transformación de nuestro modelo de pensamiento, entender que para estar cerca no teníamos que vernos, tocarnos, que para crear valor en los demás lo que teníamos que tener era voluntad para hacerlo pasar, lo más importante era verdaderamente reinventarnos como personas, mejorar nuestras herramientas con opciones más modernas, más tecnológicas pero siempre teniendo en mente que las mismas no nos sirven si nuestra mente y corazón no evolucionan. Hemos dedicado estos meses para una fuerte formación personal, y tecnológica de nuestro equipo, garantizando así nuestra permanencia en el mercado.

Vernos en este momento de cambio, de adaptación debe traernos como referencia el famoso caso de la empresa Kodak, una empresa con alrededor de 140 mil empleados la cual fue advertida con 10 años de anticipación sobre la importancia de evolucionar su producto, su proceso, su modelo de negocios, no lo hizo y se declaró en banca rota en el 2012. Sin embargo, en el 2010 inicia Instagram, empresa de 13 jóvenes que apostó a la innovación, a la fotografía digital, hoy empresa valorada aproximadamente en más de 100.000 millones de dólares. Tomemos la advertencia que nos brinda este momento, el de evolucionar, el de mejorar, el de avanzar siempre poniendo en primera plana a nuestro principal activo, nuestra gente.

Nuestro equipo ha sostenido ya innumerables reuniones con suplidores de ATS, Applicant Tracking Systems o sistemas de seguimiento a candidatos, sistemas que existen desde los 90's pero que hoy en día son aún más eficientes. Los ATS facilitan el manejo de los procesos de reclutamiento utilizando la inteligencia artificial y el machine learning a través de algoritmos de "data science" que disminuyen el trabajo operativo del consultor; el cual ha venido en aumento dada la crisis laboral que actualmente enfrentamos, todos estos al servicio de una gestión más eficiente y cercana que permite ahorrar tiempo, reducir costos y más importante aún dar respuestas personalizadas manteniendo un contacto más cercano con nuestros talentos, a la vez que entregamos prospectos de manera más ágil a nuestros clientes.

Nuestros servicios de captación de talento, integración y conexión de equipos, desarrollo individual y colectivo ha evolucionado vertiginosamente siendo 100% digitalizado en un periodo de seis meses, alcanzando llegar

NUESTROS SERVICIOS DE CAPTACIÓN DE TALENTO, INTEGRACIÓN Y CONEXIÓN DE EQUIPOS, DESARROLLO INDIVIDUAL Y COLECTIVO HA EVOLUCIONADO VERTIGINOSAMENTE SIENDO 100% DIGITALIZADO EN UN PERIODO DE SEIS MESES



ahora a más personas que nunca, en más lugares geográficos que antes hemos realizando novedosas entregas digitales de programas como el PAP, o Primeros Auxilios Psicológicos tan necesarios en nuestras organizaciones como en nuestro país a logrado través de un arduo esfuerzo aportar significantes resultados en la sociedad a pesar de la distancia. Nuestro equipo de consultores opera de manera remota en un 100% logrando experimentar innumerables retos, confusiones, y frustraciones, a la vez que se generan inmensos sentimientos de logro satisfacción al sobrepasar cada obstáculo.

Sin duda esto ha sido todo un combate, pero la transformación digital no se trata sólo sobre tecnología, se trata principalmente sobre el cambio y nuestra resiliencia, y la cuestión no es si vamos a abordarla o no, la cuestión es cuándo, cómo y lo más importante aún, con quién vamos a recorrer este camino.



INDUSTRIAS MACIER S.A.
Es parte de tu familia



BANRESERVAS

El banco de los dominicanos

BARNA SE TRANSFORMA UNA INICIATIVA ACADÉMICA DIGITAL EN UNA PLATAFORMA PROFICIENTE

Entrevistamos a Ignacio Santoni, MBA en Universidad Francisco de Vitoria (España), Profesor de Dirección Comercial y Marketing. Director Comercial, Mkt y Relaciones Corporativas y consultor en modelos de negocios comerciales. Para tratar el tema de la transformación digital académica, caso Barna School of Management.

La situación actual ha marcado las pautas para el movimiento y el cambio en varios aspectos de nuestra vida, desde lo económico y laboral hasta lo académico, tanto a nivel básico como superior; y nos preguntamos: ¿será que finalmente éste es el momento para mejorar mis habilidades como líder dentro de mi organización? Con esta intención nos acercamos a Barna School para conversar de su propuesta académica durante este periodo de reinención planteado en el 2020.



¿La plataforma virtual que han desarrollado para realizar su programa de formación ha llenado las expectativas de los usuarios?

Utilizamos LMS en una combinación de plataformas existentes, Moodle con algunos desarrollos propios acorde a nuestro modelo personalizado.

En formato digital estamos utilizando es zoom, más que llenar expectativas, entiendo que ha sido un proceso de adaptación, ya que para todos nuestros participantes ha sido nuevo, inclusive el boom de la industria de dictar clases en plataformas digitales en vivo, siendo que la educación online tradicional estaba basada en formato asincrónico, con videos y lecturas.

¿Qué diferencia la plataforma de Barna School a otras plataformas ya existentes?

Por el momento la diferencia está en clases 100% personalizadas, centradas en el participante, con un trato personalizado, en vivo y con canal directo facilitador – participante, utilizando: simuladores y plataformas de cocreación, design thinking, outdoor training, debate académico, juego de roles y aprendizaje basado en proyectos.

¿Podríamos hablar del desarrollo de un departamento de formación digital a largo plazo, incluso después de la pandemia?

Totalmente, es el camino a seguir. El mundo cambió, la industria cambió, la flexibilización y la adaptación es continua. Una formación especializada orientada a necesidades y competencias directivas es imperante.

¿Qué aspectos entiende usted que dicha plataforma posee que le da ventaja, en cuestión de herramientas, tanto para el docente como para el estudiante, en comparación a las clases presenciales?

Como puntos positivos, las salas de trabajo instantáneas y en el medio de las clases, encuestas digitalizadas inmediatas, flexibilidad para la utilización de videos, pizarras digitales y chat.



"Por el momento la diferencia está en clases 100% personalizadas, centradas en el participante, con un trato personalizado, en vivo y con canal directo facilitador".

Ignacio Santoni

Profesores dictando clases en vivo desde cualquier parte del mundo. Viabilidad de tutorías, retroalimentación, etc. sin necesidad de movilizarse, y con la opción de trabajar con cada participante de forma individual.

¿Entiende usted que esta afección mundial es el trampolín que las sociedades requerían para la transformación digital definitiva?

Entiendo que ha sido un importante acelerador tanto para la transformación digital como también para aprender y aplicar la misma, donde todos nos hemos tenido que involucrar.

¿Cuáles son los retos que presenta esta transformación digital académica?

En formación ejecutiva entiendo que el mayor reto está en la socialización humanizada y networking que es fundamental para la formación integral. Establecer y/o reforzar alianzas que permitan un alcance más allá de RD

¿Cuál considera que es el papel de Barna en la preparación de los altos directivos que se preparan para una nueva realidad en sus ambientes de trabajo?

Fomentar de manera significativa la responsabilidad del directivo como agente de cambio, inculcando el componente ético en la toma de decisiones prudentiales. Ostentar un carácter crítico, esforzado, solidario y de aprendizaje por descubrimiento.

¿Cuál es, en su entender, el siguiente paso para el desarrollo efectivo y continuo de la educación superior?

La educación en general va a cambiar mucho. Por ejemplo, la traducción simultánea en lentes genera un cambio total de perspectiva de la educación primaria y secundaria privada de América Latina, donde un segundo idioma no va a ser diferenciador. En ese sentido, estar a la vanguardia de contenidos obliga a inversiones profundas, actuales y ágiles.

NUEVOS MIEMBROS

- A**
- **ALUMINIO LAS ANTILLAS, S.R.L.**
Fabricación de productos de metal
Virgilio Tavárez Francisco
Calle 1era. No.3, Ens. Pérez, Santiago
8095751090
info@aluminiumlasantillas.com
 - **ALUVIDRIO, S.R.L.**
Materiales de construcción, artículos
ferreteros y eléctricos
Rubén Dario Ulloa Perez
Av. Rafael Vidal No.7, Embrujado 1ero,
Santiago
18099717554, 18294711710
rubenullosa5@hotmail.com
- B**
- **BELONIA AGRO, S.R.L.**
Importación y exportación de insumos
agropecuarios
José Pachon Doblas
C/ Penetración 2 No.38, El Dorado I,
Santiago 8296322233
jpachon@belagro.es
 - **BILL SUPPLY, S.R.L.**
Banca y servicios financieros
José Alberico Pérez Martínez
Plaza Fernández Mód. 212, Santiago
8097061704 / j.perez@billrd.com
 - **BLUE HERON SOLUTIONS, S.R.L.**
Diseño, venta y distribución de alarmas
Luis Delvis Jimenez
10 No.13, El Embrujado 1ero, Santiago
8093990575 / ljimenez@blueheron.
com.do, info@blueheron.com.do
 - **BUPA DOMINICANA, S.A.**
Seguros de salud
Ginett Toribio Genao
Ave. Juan Pablo Duarte, Plaza Zona
Rosa, La Trinitaria, Santiago
8092416314
bdominicana@latinamerica.com
- C**
- **CHARLIE CELULAR, S.R.L.**
Reparación y venta de celulares.
Ubaldo Rafael Peralta Medina
Ave. Las Carreras No.58, Centro de
la Ciudad, Santiago 8092709090
charlieunlockq@gmail.com
 - **CHRISTIAN ALFONSO
HADDAD ROJAS**
Servicios de asesoría inmobiliaria
Christian Alfonso Haddad Rojas
Calle 1 No.9, Retiro I, Santiago
8492052985, 8299181145
haddadrealty1@gmail.com
 - **CONSTRUCTORA GOSAN, S.R.L.**
Construcción de obras de ing. Civil
Diana Abreu
Ave. Juan Pablo Duarte No.101, Villa
Olga, Santiago
8099719189 / diana.
constructoragosan@gmail.com
- D**
- **DBC DOMINICANA BUSINESS
CREATIVES E.I.R.L.**
Agencia de Publicidad
Carlos Vermery Reyes Acevedo
Autopista Duarte No.20, La Venta, Santo
Domingo 8092213160
vermery1213@hotmail.com
 - **DISTRIBUIDORA NACHO NÚÑEZ, S.R.L.**
Alimentos, bebidas y tabaco
Ignacio De Jesús Núñez Santos
Ave. Antonio Guzmán No.30, Plaza Niurka,
Reperto Peralta, Santiago
8092471413
ignacionuneznacho@hotmail.com
- E**
- **EMPRESAS INGENIERO PEDRO
ESTEVEZ, S.R.L.**
Venta de productos varios
Pedro Ramón Estévez
C/ 30 de Marzo No.30,
San José de las Matas
809-878-2500
pedroestev90@hotmail.com
 - **EQUIELECTRIC, S.R.L.**
Venta de otros productos varios
Odelis Antonio Espinal Burgos
Autopista Duarte esquina calle 13
No.102, Embrujado 1ero, Santiago
8095817774 / oespinal@equielectric.com
 - **ESTUDIO DE ARQUITECTURA
CARLOS MARTE, S.R.L.**
Construcción de obras de ing. Civil
Carlos Francisco Marte
C/ 30 de Marzo, esq. C/ Del Sol No.30,
Centro de la Ciudad, Edif. Fernández, Mód.
8, Santiago 8095801189
arqcarlos11@gmail.com
- F**
- **FADUL ABOGADOS, S.R.L.**
Asesoría, consultoría, gestión y
representación legal
José David Fadul Lantigua
Calle Mella No.18, Centro de la Ciudad,
Santiago 8095811817
info@fadulfadul.com
 - **FEDERICO CARLOS MERA HERNÁNDEZ**
Vehículos y sus partes
Federico Carlos Mera Hernández
Calle M, No.28, Urbanización Casilda,
Gurabo, Santiago 8492071889
merafedericoc@gmail.com
 - **FURGONES ALMONTE, S.R.L.**
Transporte
Adriana Rodríguez Peña
Autop. Joaquín Balaguer Km7 1/2,
ingenio abajo, Santiago 8293974894
furgonesalmonte@gmail.com
- G**
- **GENIE, S.R.L.**
Servicios de limpieza
Eduardo José Lamarche
C/ Pedro Espailat No.6, Cerros de Gurabo,
Santiago 8099810261- 8296306766
soporte@genie.com.do
- H**
- **HAMSPLOG, S.R.L.**
Servicios de Plomería
Hamlet Mayobonett Rodríguez Quezada
C/ Juana De Arco No. 18, Barrio Gregorio,
Santiago 8094333258
hamletrod2014@hotmail.com
- I**
- **IEM CORPORATION, S.R.L.**
Instalación, importación y venta de
equipos de climatización
Jacinto De Jesús Rodríguez Núñez
Carretera Santiago- Tamboril No.36,
Tamboril, Santiago 18096265090
jacinto.rodriguez@iemcorporation.com
 - **IMEQ DOMINICANA, S.R.L.**
Venta de equipos, maquinarias y
repuestos para almacenes.
Oscar Ramirez
C/ D Esquina F., Zona Franca Herrera,
Santo Domingo 8094126365
info@imeqdominicana.com
- J**
- **JARDÍN FLORES EXÓTICAS
DEL ORBE ULLOA, S.R.L.**
Venta de otros productos varios
Junior José Del Orbe Ulloa
Ave. Metropolitana No. 23, Jardines
Metropolitanos, Santiago
8092768686 / yuniordelorbe@gmail.com
- K**
- **KAMILO GROUP, S.R.L.**
Telecomunicaciones, publicidad, radio y tv
Juan Tomás Camilo
Calle 8 No.28, Gurabo, Santiago
8298829955, 8098069905
kamilodocumentos@gmail.com
 - **KAREN MERCANTIL, S.R.L.**
Importación, exportación y
comercialización de productos varios
Moisés Reinaldo Rodríguez Toribio
Calle B No.15, La Unión, Cienfuegos,
Santiago 8294607921
karenmercantil01@gmail.com
 - **KARYBERTH TECHNOLOGY, S.R.L.**
Consultoría integral tecnología de la
información
Orlando Correia Andrade
C/ Buena Vista, La Gallera, Santiago
8095825454
orlando.c@selektronic.us
- L**
- **LEONEL ALBERTO MERA BUENO**
Fabricación de productos de madera
Leonel Alberto Mera Bueno
Calle 5-C No. 5, La Zurza, Santiago
18095819183
palmera@claro.net.do

M

• **MANITAS DIVERTIDAS DEL DUARTE, S.R.L.**

Educación
Mirna Vargas
C/ Constanza No.18, Jardines Metropolitanos, Santiago
8099710443
manitasdivertidas.rd@gmail.com

• **MEDAPEL, S.R.L.**

Servicios de Salud
Julian David Rodríguez Decena
Ave. Penetración No. 2, Tierra Alta, Santiago 8095706006
medapelrd@gmail.com

• **MEDIOAMBIENTE & INDUSTRIA RODRÍGUEZ, S.R.L.**

Manejo de desechos industriales e institucionales.
Anulfo José Rodríguez González
Carret. La Cienega, Palmar Arriba, Santiago 8099214490
a.rodriguez@mirsaweb.com

• **MICROFUNDICION FGLE, S.R.L.**

Productos de plástico, vidrio y metales
Carlos Vermerly Reyes Acevedo
Autop. Duarte Km 10 1/2 No.20, Santo Domingo 8092213160
adm.microfundicionfgle@gmail.com

• **MISUPA STORE AND COFFEE, S.R.L.**

Venta de comestibles, bebidas y artesanías
Surelys Silverio Marte
Ave. Victor M. Espailat, Licey al medio, Santiago 8296794970
misupada@hotmail.com

• **MURCIA GROUP, S.R.L.**

Actividades inmobiliarias, bienes raíces
Juan Pablo Almonte Monsanto
C/ Arroyo Hondo No.84, Arroyo Hondo, Santiago 8098255486
murciagroup14@gmail.com

N

• **N.BLOCK, S.R.L.**

Consultoría Empresarial
Juan Ventura Bied
C/ Del Sol D-1, La Zurza, Santiago 8092261101 / info@nblockcg.com, jbiard@nblockcg.com

• **NOVA BLUE RESTAURANT, S.R.L.**

Restaurantes, bares y cantinas
Nicolás Núñez Abreu
C/ Generoso Díaz No. 4, Cecara, Santiago 8097245390
asesoria.nc_asociados@hotmail.com

O

• **ORTÍZ MARTÍNEZ ELECTRICAL ENGINEERING, S.R.L.**

Venta, instalación y servicios de redes eléctricas
Génesis Fernando Ortiz Almonte
10 No.13, Embrujos I, Santiago 18093360820 / ortizgenesis@gmail.com

P

• **PAGA-ME, DOMAHER, S.R.L.**

Cobros compulsivos y asesoría legal
Domingo Antonio Martínez Hernández
C/ Mella, esq. General Cabrera No. 62, Centro de la Ciudad, Santiago 8092766222
pagame-domaher@outlook.com

• **PATRICIA VICTORIA QUIÑONES DE LEÓN BISIAUX**

Servicios jurídicos
Patricia Victoria Quiñones
Ave. Francia, esq. C/ 9 No.9, La Zurza, Santiago 8092260155
buquibisa@hotmail.com

• **PERALTA & ESTÉVEZ, CONSULTORES, S.R.L.**

Asesoría financiera, contable y tributaria.
Diego De Jesús Peralta
C/ Juan Pablo Duarte No. 4, La Esmeralda, Santiago 8098060171
peraltaestevezconsultores@gmail.com

• **PIT STOP RODRÍGUEZ GONZÁLEZ AUTO PAINT, S.R.L.**

Servicios automotriz.
Anulfo José Rodríguez González
Ave. Antonio Guzmán No.7, La Herradura, Santiago 8096972628
a.rodriguez@mirsaweb.com

• **PLEGBAG, S.R.L.**

Fabricación de productos de papel y cartón
Juan Carlos Mancebo Sosa
7 No.5, Hato mayor, Santiago 8297545616 / plegbag@gmail.com

• **PONTEZUELA TRADING COMPANY, S.R.L.**

Consultoría integral tecnología de la información
Arleene María García Guerrero
C/ Roberto Pastoriza No. 706, Evaristo Morales, Santo Domingo 8097016092 / info@pontezuela.com.do

• **PRESERDOM, S.R.L.**

Banca y servicios financieros
José Daniel Hidalgo Martínez
Ave. Franco Bidó No. 275, Ens. Ortega, Santiago 8092417235
preserdom@hotmail.com

• **PROCEVAL PROCESADORA DE CARNE, S.R.L.**

Elaboración de embutidos
Yanibel Liriano Henríquez
C/ Juan José Domínguez No.43, Tamboril 809-825-2825 / procevalinf@gmail.com

• **RECIPROCIDAD AL TALENTO REALTA, S.R.L.**

Desarrollo organizacional, capacitación, asesoría y coaching.
Mayra Ruiz Perera
Calle II No.2, Las Damas II, Santiago 8092265031, 8297985574
realta@talentosrealta.com

• **REPUESTOS USADOS PUPILO IMPORT, S.R.L.**

Vehículos y sus partes
Giancarlo Radhames Arias Monte de Oca
Carretera la Cienega, Santiago 8095704127
pupiloimport@hotmail.com

• **REXTEK SOFTWARE, S.R.L.**

Desarrollo de sistemas y servicios web
Justin Quijada Hernández
C/ Gregorio Luperón No. 228, Res. Kelvin III, Gurabo, Santiago 8094713172 / rextex@gmail.com

S

• **RG CONSULTING SERVICES, S.R.L.**

Servicios de consultoría empresarial
Glennys Altagracia Peralta Rodríguez
Calle 44 No.10A, Embrujos II, Santiago 8092265870
rgconsultingservices7@gmail.com

• **SALCEDO TAVÁREZ BUSINESS GROUP, S.R.L.**

Vehículos y sus partes
Diomedes De Jesús Salcedo Tavárez
Aut. Joaquín Balaguer No. Km 12, Palmarejo, Villa González 8095800044 / salcedotavarez@gmail.com

• **SANTANA TREJO RIZOS, AFROS Y MÁS, S.R.L.**

Servicios estéticos y de belleza
Naili Owanda Santana Bayona
Calle 1ra. No.15, Cerros de Gurabo I, Santiago 8098063040
nailisantana@hotmail.com, rizoafrosymas@hotmail.com

• **SENDIU, S.R.L.**

Consultoría y comercialización de soluciones de mensajería electrónica
Edward Johan Liz López
C/ Paseo de los Locutores No.27, Evaristo Morales, Santo Domingo 8093637689 / info@sendiu.net

• **SEVEN OCEAN SEAFOOD, S.R.L.**

Alimentos, bebidas y tabaco
Amaury Hernández
Calle 11 No.4, Llanos de gurabo, Santiago 8097360601
sevenoceanfoodsrl@gmail.com

• **SOL PIELES, S.R.L.**

Exportación de pieles curadas y semiprocesadas del Ganado vacuno.
Rosa Euladía Castillo de Colón
Calle 3 No. 3, Reparto Universitario, Santiago 8097244683
cperchaz@hotmail.com

N

• **SUPERMERCADO PEDRO DÍAZ GARCÍA, PDG, S.R.L.**

Venta en almacenes de artículos diversos
Pedro Díaz García
C/ Manuelico González No. 11, Villa González, Santiago 8095715332
supermercadopedro@hotmail.com

• **5S CONSULTING SERVICES, S.R.L.**

Servicios profesionales y asesoría empresarial
Jonathan Aramis Santana Henríquez
Calle 17 No.81, El Ejido, Santiago 8097810525
jonathan11562@gmail.com

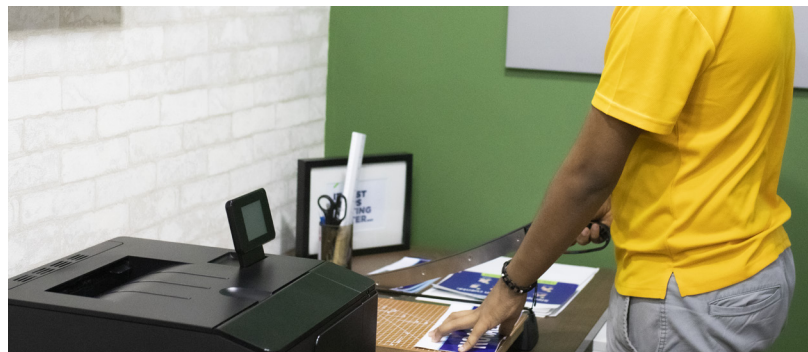
V

• **VARILLAS Y CEMENTOS DOMINICANOS VARCEDOM, S.R.L.**

Cemento, hormigón, cerámica, etc
Marlin Toribio Artilles
Carret. Tamboril No.51, Pontezuela, Santiago 8093828784
varcedomsrl@gmail.com



DIVISIÓN DE MARKETING Y COMUNICACIONES



Con nuestro **DIGITAL MARKETING SOLUTIONS** ayudamos a tu empresa a llegar a tu público objetivo y posicionarte en la mente del consumidor con los siguientes servicios:



Content Creation



Analytics



Community Management



Ads



Search Engine Optimization (SEO)



Search Engine Marketing (SEM)



Reputation Management

    @SYNERGIESCORP

MKT@SYNERGISSERVICES.COM - +1 (829) 451-8533



PUCMM
Pontificia Universidad Católica
Madre y Maestra



**FUNDACIÓN
POPULAR**



**UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA**



Maestría en **RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL Y SOSTENIBILIDAD**

- Inicio **enero de 2021**
- Primera maestría en RSE en Rep. Dom.
- Doble titulación con la Universidad Politécnica de Valencia, España.
- Docentes internacionales y nacionales con más de 10 años de experiencia profesional
- Becas parciales disponibles
- Visita técnica opcional a España

Fecha límite para aplicar:

16 de noviembre de 2020

- T. 809 580 1962,
ext. 4617
T. 809 535 0111,
ext. 2466

postgrado@pucmm.edu.do
www.pucmm.edu.do

 @PostgradoPUCMM



FOTOGRAFÍA PROFESIONAL

VOZ EN OFF/COMERCIAL

IMPRESIONES DE TODO TIPO

BRANDING

COMERCIALES

COBERTURAS MULTIMEDIA

DISEÑO GRÁFICO

«# Medieval Color»

ADMINISTRACIÓN DE REDES SOCIALES

