



Santiago

Carretera Duarte Km 3 1/2, Ponzuela
Tel.:809-226-5555

☉ **Lun. a Sáb.** 7:30 a.m. -8:00 p.m.
Dom. y Feriados 8:30 a.m. - 1:30 p.m.



San Francisco de Macorís

Carretera San Francisco-Nagua km. 2 1/2
Tel.:809-725-1555

☉ **Lun. a Sáb.** 8:00 a.m. -8:00 p.m.
Dom. y Feriados 9:00 a.m. - 2:00 p.m.

Av. Imbert

Av. Imbert No.92,
Santiago, R.D.

☉ **Lun. a Vier.** 7:30 a.m. -7:00 p.m.
Sáb. 7:30 a.m. -6:00 p.m.
Dom. y Feriados 9:00 a.m. - 1:00 p.m.



Santo Domingo

Autopista Duarte Km 10 1/2
esq. Santo Cerro, Santo Domingo
809-473-5555

☉ **Lun. a Vier.** 8:00 a.m. -7:00 p.m.
Sáb. 8:00 a.m. -1:00 p.m.
Dom. y Feriados Cerrado

Calle España

C/España No. 26,
Santiago, R.D.

☉ **Lun. a Sáb.** 8:00 a.m. -6:00 p.m.
Dom. y Feriados Cerrado



La Romana

Autopista del Este, esq. Ave. Circunvalación
Multiplaza La Romana, La Romana.
809-550-4555

☉ **Lun. a Sáb.** 7:30 a.m. -8:00 p.m.
Dom. y Feriados 9:00 a.m. - 7:00 p.m.

Av. Bartolomé Colón

Av. Bartolomé Colón
esq. Jacinto Dumit.

☉ **Lun. a Vier.** 8:00 a.m. -7:00 p.m.
Sáb. 8:00 a.m. -1:00 p.m.
Dom. y Feriados Cerrado

XVIII CONCURSO FOTOGRÁFICO DIGITAL

EXPO CIBAO 2017

FOTO GANADORA 1ER LUGAR “DISFRUTANDO EN EXPO CIBAO”

Autor: Anthony Grullón



Anthony Grullón nació en Santiago de los Caballeros, Republica Dominicana, 1971. Graduado de Administración de Empresas con una especialidad en Contabilidad. Incursiona en la fotografía artística durante sus estudios universitarios en los EUA. Miembro activo del Grupo Fotográfico de Santiago, GRUFOS.

Revista No.67 • Año 17
Enero 2018
Publicación Trimestral

Director Ejecutivo
Fernando Puig

Coordinación
Alan Clase

Diagramación
ocho_ochenta design

Impresión
Editora Teófilo

Asesor
Raymundo Víctor

Infocámara
Es una publicación de la Cámara de
Comercio y Producción de Santiago, Inc.

Cámara de Comercio
Av. Las Carreras # 7, Edificio Empresarial,
Santiago 51011, República Dominicana
Apartado Postal 44

Tel.: 809. 582. 2856
Fax: 809. 241. 4546

Email: infocamara@camarasantiago.com

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

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

 [CamaraDeComercioYProduccionDeSantiagoInc](https://www.facebook.com/CamaraDeComercioYProduccionDeSantiagoInc)

 [@camarasantiago](https://twitter.com/@camarasantiago)

 [expocibao](https://www.facebook.com/expocibao)

 [@expocibao](https://twitter.com/@expocibao)

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

CONTENIDO

- 05 EDITORIAL: EMPRENDER
- 06 ENTREVISTA A VÍCTOR RAMÍREZ Y ARNALDO RAMÍREZ FUNDADORES DE TECHOS HYPAR
- 10 ENTREVISTA A MARÍA CRISTAL TAVERAS FUNDADORA DE SOLUSYNC
- 14 ENTREVISTA A RAIZEL BRITO FUNDADOR DE SOLOLA'S PASTELERÍA CAFÉ
- 18 ENTREVISTA A DAYANARA REYES PUJOLS FUNDADORA DE LA MARCA DAYANARA REYES PUJOLS
- 20 ENTREVISTA A NELLY ESPINAL FUNDADORA DE NECO EVENTS
- 23 ARTÍCULO: LA IMPORTANCIA DE LAS ASOCIACIONES EMPRESARIALES PARA JÓVENES EJECUTIVOS Y EMPRENDEDORES
- 26 ACTIVIDADES EMPRESARIALES
- 31 NUEVOS AFILIADOS Y AFILIADOS HABLAN

EMPRENDER

Comenzar, idear, decidirse, lanzarse, crear, atreverse, decir 'voy adelante', intención más acción,....

Cualquiera de los términos anteriores describe, al menos una parte, del proceso de creación de empresas, y con ello el impacto a la economía de región y del país. Las economías precisan del surgimiento de nuevas fuentes de empleo que absorban la creciente mano de obra y satisfagan las necesidades de los usuarios. Además de que contribuyen a la producción y a la generación o ahorro de divisas.

Emprender es la concreción de una idea planificada y elaborada mediante el pensamiento y la evaluación de alternativas, tendente a culminar en una empresa. Es la capacidad de cultivar ideas y sueños, y convertirlos en unidad productora de la sociedad.

Los países velan establecer políticas que fomenten el emprendimiento de manera que se facilite la iniciación y desarrollo de las empresas nacientes. Emprender una empresa es igual que emprender un viaje, en la medida que la aventura y lo desconocido están presentes en el camino a recorrer. No obstante, y a pesar de que nuestro modo de ser nos caracteriza por asumir esas aventuras, es y será siempre conveniente reducir la incertidumbre que provoca lo desconocido, mediante el uso de las herramientas de planificación de negocios.

No importa si el proyecto es pequeño, siempre será retribuyente orientarse, asesorarse, buscar información, proyectar la demanda, proyectar las finanzas, incluyendo las necesidades de capital de trabajo, de manera que cuando el negocio esté despegando, no sea la falta de capital de trabajo lo que provoque la crisis del negocio. Destacamos que las estadísticas indican que una de las principales razones de la alta mortandad de las pequeñas empresas es, precisamente, la necesidad de aumentar el capital de trabajo, una vez que el servicio o el producto empiezan a tener demanda creciente en el mercado.

El presupuesto de inversión, el presupuesto proforma o proyectado, las razones financieras que arrojan esos estados, las necesidades de capital de trabajo, la identificación de las fuentes de fondos más allá de las necesidades presentes, el plan de negocio, el estudio de prefactibilidad y de factibilidad, planes estratégicos, planes operativos, negociar con tiempo los costos y los plazos de financiación mediante deudas. Estos son solo algunas herramientas útiles para planificar los emprendimientos y las empresas en general.

Existen iniciativas para fomento y apoyo a los emprendimientos, tanto desde las instancias públicas como desde las instancias privadas. En la Cámara de Comercio estamos disponibles para que nuestros miembros encuentren información de diversa índole que facilite el proceso de arrancar una empresa, así como también para ofrecer asesoría en aspectos societarios y tributarios, e información económica en general.



Este proyecto lo están desarrollando dos hermanos: Víctor Ramírez (Arquitecto) y Arnaldo Ramírez (Administrador). Las preguntas fueron respondidas por ambos.

“PARTICIPAR EN LAS COMPETENCIAS DE EMPRENDIMIENTO NOS HA BRINDADO MOMENTOS DE GRAN SATISFACCIÓN Y ALEGRÍA”

1. ¿Qué es Techos HYPAR?

VÍCTOR: Un proyecto de emprendimiento que busca construir edificios con techos de gran belleza, amigables con el medio ambiente y con precios competitivos, gracias a una técnica de construcción innovadora.

2. ¿Cómo y cuándo surgió la idea que los impulsó a realizar este emprendimiento?

ARNALDO: Surgió en 2016, cuando Víctor presentó su tesis de arquitectura aplicada como una idea de negocio en una competencia de emprendimiento de nuestra universidad, la PUCMM. Luego de que él obtuviera el 1er lugar en esta competencia, decidí unirme a él para ayudarlo a desarrollar el proyecto.

3. ¿Quiénes conforman su equipo de trabajo actualmente?

VÍCTOR: Estoy desarrollando el proyecto junto con mi hermano Arnaldo. Ambos nos complementamos mutuamente, ya que Arnaldo, al ser estudiante de Administración de Empresas, se encarga de los aspectos

comerciales del proyecto, mientras que yo, al ser Arquitecto, me encargo de los aspectos técnicos.

4. ¿Cuáles han sido sus logros?

VÍCTOR: El más reciente de todos fue resultar ganadores en el Premio CEMEX-Tec 2017, obteniendo como premio un viaje a México para recibir talleres de capacitación, y acompañamiento por parte de CEMEX Dominicana. De igual forma, nuestro proyecto fue premiado en la Competencia Universitaria de Planes de Negocios que realizó el Ministerio de Educación Superior, Ciencia y Tecnología en 2016.

5. ¿Qué obstáculos, miedos, frustraciones o inconvenientes han tenido que afrontar y cómo los han superado en todo este tiempo que llevan emprendiendo?

ARNALDO: En algunos momentos se nos hizo difícil conseguir ingenieros civiles que nos pudieran apoyar. Otro inconveniente que se nos presentó fue encontrar un proyecto arquitectónico a través del cual pudiéramos construir nuestro primer techo. No obstante, al ser perseverantes logramos conseguir el apoyo de varias empresas de ingeniería civil, como AMLYCA, Ho Bello & Martínez y GRUCOMAR, y elaboramos un proyecto para construir una parada de autobús en el campus de nuestra universidad, que funcionará como techo de muestra para futuros clientes de nuestra empresa.

30
años

desarrollando
soluciones de
logística aérea,
marítima y
terrestre en
todo el mundo

**RED DE TRANSPORTE Y DISTRIBUCION EFICAZ EN
TODO EL PAIS**

Paquetería y carga
puerta a puerta





De izquierda a derecha: Arnaldo Ramírez y Víctor Ramírez, fundadores de Techos HYPAR

6. ¿Han recibido ayuda de algún organismo privado o estatal?

VÍCTOR: Hemos recibido fondos por parte del Banco Popular Dominicano y el Ministerio de Educación Superior, Ciencia y Tecnología. De igual forma, el programa PUCMM Emprende nos ha brindado un gran apoyo en diversas áreas.

7. ¿Ha valido la pena el esfuerzo? Cuéntenos más.

ARNALDO: ¡Por supuesto! A través de Techos HYPAR hemos establecido relaciones con diversas entidades destacadas de nuestro país, las cuales serán de gran ayuda para nuestro desarrollo como profesionales. Además, la experiencia de participar en las competencias de emprendimiento nos ha brindado momentos de gran satisfacción y alegría.

8. ¿Qué habilidades o competencias creen que debe entrenar un emprendedor?

VÍCTOR: La oratoria y las técnicas de presentación son fundamentales, ya que saber presentar sus ideas de manera eficaz es lo que le permite a un emprendedor obtener el apoyo de otras personas para el desarrollo de su proyecto. También es importante saber evaluar de manera crítica las fortalezas y debilidades de su emprendimiento.

9. ¿Qué consejo le darían a alguien que está pensando crear su propia empresa?

ARNALDO: Que aproveche la gran cantidad de programas de apoyo a emprendedores que existen en nuestro país,

así como también los diversos concursos en los que se puede participar. El tema del emprendimiento ha tenido un gran auge últimamente, y existe un buen número de oportunidades con las que cualquier emprendedor puede obtener ayuda para sus proyectos.

10. ¿Qué es lo que ustedes hacen diferente?

VÍCTOR: Buscamos agregar valor a nuestros clientes, ya que nos enfocamos en la experiencia que tendrán los usuarios de los edificios que construiremos. Esto lo logramos por medio de estructuras que tienen un alto valor estético y excelentes cualidades funcionales. Adicionalmente, un factor que nos diferencia del resto es el hecho de que somos hermanos, lo que nos permite tener una gran unidad y confianza, algo que se refleja grandemente en nuestro trabajo.

11. ¿Qué les motiva?

ARNALDO: Lo que más entusiasmo a mi hermano Víctor es la construcción de los techos. Como arquitecto que es, le atrae la gran diversidad de formas que se pueden elaborar con los Techos HYPAR, todas con un alto grado de belleza y funcionalidad. Por mi parte, lo que más me motiva del proyecto es el potencial de esta idea de negocio. Al ser un producto disruptivo, los Techos HYPAR podrán tener gran demanda en el mercado de la construcción local, haciendo posible que nuestro proyecto se convierta en una empresa exitosa en el futuro.



Diseño elaborado por los hermanos Ramírez

Saint David School

*Afianzamos el idioma materno y sobre esa base
facilitamos el aprendizaje del segundo idioma.*



MY FAMILY...
MY SCHOOL
IN SPANISH
AND ENGLISH
HELPS ME
GROW!

DIRECCIÓN: Carret. Don Pedro, Km 1½, Stgo., Rep. Dom. **TEL:** 809-724-0996
MAIL: sdschool@claro.net.do **WEB:** www.saintdavidschool.com
INSTAGRAM: saintdavid.do **FACEBOOK:** saint.david.do



María Cristal Taveras, fundadora de Solusync

**“MI EQUIPO
DE TRABAJO
ES MI
MAYOR
FORTALEZA”**

1. ¿Quién es Solusync?

Solusync es una agencia creativa nacida en el 2011 que sirve como el mejor aliado para las empresas posicionar su marca en Internet a través del Marketing Digital. Ayudamos a marcas a posicionarse en la web a través de nuestros servicios, que incluyen la gestión de redes sociales, diseño web, diseño gráfico, diseño de identidades corporativas, fotografía y videos.

2. ¿Cómo y cuándo surgió la idea que te impulsó a realizar este emprendimiento?

A mis 18 años apliqué a mi primer trabajo en Synergies Corp. Desde allí tuve contacto con quien me reclutó 3 meses después, en una oportunidad laboral más acorde a mi profesión. En abril de 2008 comencé a laborar en “Stiletto, SRL”, en la posición de Servicio al Cliente. Dentro de mis funciones trabajé con las ventas, cuentas por cobrar, reclamaciones, vitrinas, marketing incluyendo el Media Plan, la gestión de redes sociales, gestión de página web, fotografía, diseño de catálogos, emailing y organización de eventos. Fruto de mi experiencia en Stiletto, 2 años después descubrí cuánto me apasionaba mi labor y decidí emprender estas funciones como un proyecto personal. De esta manera nació Solusync en el año 2011.

3. ¿Quién conforma tu equipo de trabajo actualmente?

Actualmente somos un equipo de seis, conformado por las carreras de administración de empresas, mercadeo, comunicación social y diseño gráfico. Mi equipo de trabajo es mi mayor fortaleza. Nuestra sinergia ha aportado al crecimiento de Solusync.

4. ¿Cuáles han sido tus logros?

Una amplia cartera de clientes reconocidos a nivel nacional. También hemos tenido el privilegio de trabajar con clientes internacionales ya que nuestra industria no tiene barreras al ser digital. Hemos logrado posicionarnos como un referente en el mercado de Santiago. Nos sentimos privilegiados de que estudiantes de PUCMM han realizado sus pasantías con nosotros.

En la Ciudad Corazón

ya se habla de mercadeo

Marketing

ONE

Primer programa de radio en la región del Cibao especializado en mercado, negocios y tecnología transmitido de lunes a viernes de 5 a 6pm en Digital 95.5FM

Janet Rodríguez



José Ignacio Ureña



5. ¿Qué obstáculos, miedos, frustraciones, inconvenientes has tenido que afrontar y cómo los has superado en todo este tiempo que llevas emprendiendo?

Estamos en una industria de nuevas tecnologías, que cambia cada día y debemos adaptarnos, capacitarnos para continuar ofreciéndole a nuestros clientes, innovación. Mi mayor temor es quedarme desfasada.

Un obstáculo ha sido competir con suplidores locales y/o nuevos, que ofrecen el mismo servicio a costos muy bajos donde la calidad no es óptima, y el cliente entiende que uno debe ofrecer los mismos precios.

Tuve la oportunidad de haber realizado mi Maestría en Periodismo Digital en España. Durante ese año, dejé mi proyecto en una balanza, mi cartera de clientes disminuyó. No obstante, muchos clientes confiaron y apoyaron Solusync hasta nuestro regreso.

6. ¿Has recibido ayuda de algún organismo privado o estatal?

Agradecemos el apoyo que hemos recibido del Centro MIPYMES de PUCMM desde agosto 2017. Nos han asistido en la estructura organizacional y le han impartido talleres de capacitación a nuestro equipo.

7. ¿Ha valido la pena el esfuerzo? Cuéntanos más.

¡Por supuesto! Este proyecto empezó con una pasión, y se ha convertido en mi proyecto de vida. Me motiva que es un proyecto innovador, que inspira a la juventud y espero poder seguir creciendo y aportando a la ciudad de Santiago.

8. ¿Qué habilidades o competencias crees que debe entrenar un emprendedor?

Pasión por lo que hace, perseverancia y disciplina. Es imprescindible tener un compromiso consigo mismo de la visión que tenga. También hay que saber negociar, delegar y organizar una estructura de negocio que funcione.

9. ¿Qué consejo le darías a alguien que está pensando crear su propia empresa?

Lo primero es comenzar a trabajar a temprana edad. Te encontrarás con dos respuestas, una "encontré lo que quiero y lo puedo expandir" o dos, "sé lo que no quiero para alcanzar el éxito". Trabajar te ayuda a discernir, pues a veces uno elige una carrera y luego se da cuenta lo que realmente le apasiona y tiene que cambiarla. El trabajo le da carácter y disciplina a una pasión.

Por otra parte, es muy importante orientarse sobre las bases legales; hay muchas personas que empiezan un negocio de atrás hacia adelante. No todo está en los libros y uno debe de investigar más allá.

Por último y no menos importante, no desanimarse. El triunfo no llega de la noche a la mañana. Hay que avanzar paso por paso. Formar un equipo de trabajo, uno no puede querer ser "todólogo". Cuando encuentres una pasión, atrévete a todo. Vete con la opción que te asuste más, esa es la que te ayudará a crecer.

10. ¿Qué es lo que ustedes hacen diferente?

Estamos en una era de inmediatez, donde lo que hoy fue importante, mañana se queda en el olvido. Solusync se destaca por trabajar para darle una respuesta inmediata a las solicitudes de nuestros clientes, quienes cuentan con el respaldo de un equipo capacitado y con las mejores tecnologías.

11. ¿Qué te motiva?

Me motiva que mi trabajo es mi verdadera pasión. Tengo una sed constante de nuevos conocimientos que me ayuda tanto en mi crecimiento personal como empresarial. El ambiente laboral de Solusync también me motiva y me anima cada día. Te puedo decir que, por mi equipo, los lunes se han convertido en mis días favoritos.





MERA FONDEUR

GRUPO CORPORATIVO

 MERAFONDEUR

 MERAFONDEUR

 MERAFONDEUR

SOLOLA'S PASTERERÍA CAFÉ



1. ¿En qué consiste Solola's Pastelería Café?

Solola's Pastelería Café es un espacio que te brinda opciones de dulces y salados en un ambiente familiar y acogedor. Contamos con un menú de entradas, platos fuertes. También bebidas calientes y frías como cafés, batidas congeladas, cocteles, cervezas, vinos y espumantes. Además, ofrecemos un menú de picaderas y postres por encargo que les ofrece una gran variedad de opciones para la celebración de sus actividades. Nuestro local está disponible para la celebración de pequeñas actividades para un máximo de 35 personas sentadas cómodamente.

2. ¿Cómo y cuándo surgió la idea que te impulsó a realizar este emprendimiento?

Siempre me ha apasionado la pastelería, específicamente el área de repostería y dulces. El proyecto Solola's nace en el año 2014, luego de haber culminado un diplomado que realicé en el TEP de la Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra. Y, aunque soy egresado de Administración Hotelera de la misma alma máter, mi carrera en ese entonces se dividía en dos concentraciones; graduándome así en el área de Mercadeo Hotelero.

Buscando reforzar el área de cocina y tener un currículum "más completo", comencé a instruirme, perfeccionando técnicas y adquiriendo conocimientos progresivamente, mediante talleres, cursos especializados, libros de repostería, sitios web y programas de televisión del sector profesional de esta rama.

Abro un Instagram y página de Facebook, como herramientas que permitieran darme a conocer en todo el mundo, y empiezo a realizar de los mismos postres que había aprendido en el diplomado, cursos y talleres que ya había realizado, para ofrecerlos a mis familiares y amigos cercanos.

Decido arriesgarme, como persona joven y sin ningún compromiso en ese entonces, y es cuando renuncio a mi trabajo para dedicarme

de lleno a mi nueva pasión. Abro el local con todos los ahorros que tenía, más el apoyo de mis familiares y amigos cercanos. Hoy día, ya tenemos dos años y tres meses operando como negocio formal.

"EL QUE NO LO INTENTA, NUNCA SABRÁ SI ESA 'IDEA LOCA' TENDRÁ ÉXITO"

3. ¿Quién conforma tu equipo de trabajo actualmente?

Nuestro equipo está conformado por mi madre, mi tío, mi mejor amigo, dos empleados externos y por mí (Raizel Brito).

4. ¿Cuáles han sido tus logros?

Nuestro mayor logro ha sido y será: ser aceptados en la comunidad santiaguera y resto del país, como un negocio familiar que brinda buena comida, postres y bebidas en un lugar acogedor.

Ser valorado por la comunidad estudiantil universitaria a la cual hemos servido de manera permanente como ejemplo de emprendedurismo y éxitos.

Ajustar nuestra oferta a las múltiples demandas de la comunidad, donde nos mantenemos respondiendo a sus expectativas de manera permanente.

NO HAY NADA IGUAL EN EL MUNDO



Echale Kendall y dale con confianza!



MANUEL ARSENO UREÑA

Más de 50 años contigo



Obtuvimos un premio como “Mejor Stand Votado por las Redes Sociales” por la organización, innovación y creatividad utilizada en la IX Feria Hotelera y Gastronómica realizada en la PUCMM el 21 de noviembre del año 2014.

5. ¿Qué obstáculos, miedos, frustraciones, inconvenientes has tenido que afrontar y cómo los has superado en todo este tiempo que llevas emprendiendo?

Uno de los principales obstáculos ha sido la misma población de Santiago que, aunque nos apoyan y son los que han hecho de Solola's lo que somos hoy día, es un público indeciso, tradicionalista y volátil; somos una ciudad con complejos y sentimientos de inferioridad, que amamos lo que no es nuestro, solo por el hecho de que viene de fuera; sufrimos del Complejo de Guacanagarix. Pero luego de mencionar todo eso, son los que hacen que nos reinventemos a diario, son la clase de público que te dice lo que está mal y los que se quejan por el mal servicio, lo que hace que, a su vez, nosotros mismos nos esforcemos a diario por ofrecer un servicio de calidad.

6. ¿Han recibido ayuda de algún organismo privado o estatal?

Al iniciar el negocio, recibimos un patrocinio de las personas de Manuel Cuesta González, con la marca de vinos Barefoot, para lo que fue todo el material publicitario y uniforme utilizado en el negocio durante el primer año.

Recibimos asesoría gratuita por el Centro MIPYMES PUCMM, para la elaboración del Manual de Puestos de la empresa, y talleres gratuitos enfocados en el desarrollo profesional en distintas áreas.

7. ¿Ha valido la pena el esfuerzo? Cuéntenos más.

¡Absolutamente sí! Como proyecto personal de vida, he crecido como persona, he madurado mis emociones y comportamiento, he conocido gente nueva y he hecho muchos amigos y compañeros. Como proyecto profesional, he adquirido nuevas destrezas, he mejorado la técnica y he aprendido cosas nuevas, lo que le ha dado un plus a mi currículo profesional.

8. ¿Qué habilidades o competencias crees que debe entrenar un emprendedor?

Dedicación, Organización, Planificación, pero sobre todo Control.

9. ¿Qué consejo le darías a alguien que está pensando crear su propia empresa?

Que se arriesgue y sea persistente en sus sueños, que el que no lo intenta, nunca sabrá si esa “idea loca” tendrá éxitos. Y que, aunque en un principio no se vean los frutos, con la pasión que le inyecte a lo que haga, eso irá hablando de su trabajo.

10. ¿Qué es lo que ustedes hacen diferente?

Siempre he dicho que no es ALGO que hacemos diferente, sino el COMO lo hacemos. Entiendo que lo que nos “diferencia”, es el trato personalizado que tenemos con cada uno de nuestros clientes o persona que pisa nuestro local o nos contacta; tratamos de que las personas se sientan a gusto con lo que compran o cuando nos visitan; que se sientan literalmente como dice ese cliché: “como en casa”, y es tanto así, que hay clientes que les gusta recostarse en los muebles o subir las piernas en las sillas para sentirse cómodo, y eso es lo que buscamos, que se sientan TAN A GUSTO, que el pensar en comer, beber o relajarse, los haga llegar a Solola's.

11. ¿Qué te motiva?

La idea de saber que muchas personas buscan de nuestros servicios habiendo tantísimos en Santiago; saber que las personas celebran, disfrutan, comparten con nuestros productos en sus hogares, lugares de trabajos y eventos. Saber que lo estamos haciendo bien, pero que pudiéramos hacerlo mucho mejor.





Filial del Grupo Corporativo New Horizons

INICIO PRÓXIMO CICLO ENERO 2018

CICLOS

AGOSTO - ENERO • ENERO - JUNIO

NIÑOS, JÓVENES Y ADULTOS

MAESTROS CALIFICADOS

E- LEARNING

INGLÉS EMPRESARIAL

INGLÉS PROFESIONAL

SOFTWARES DIDÁCTICOS

INSCRIPCIONES

ABIERTAS

BEST WAY TO LEARN ENGLISH



Para más información

C/Prof. Manuel García García No. 3, Jardines Metropolitanos, Santiago, R. D.



Colegio Bilingüe New Horizons, Santiago



NewHorizonsSantiago



CBNewHorizonsSant

Tel.: 809-247-4915 | www.iltae.com | www.newhorizonsedu.do



Institución que representa al sector productivo y empresarial, que provee a sus miembros de informaciones, estadísticas y tendencias comerciales. Además, promueve las actividades a favor del desarrollo, el empleo, la inversión y la producción en la región de Santiago.

➤ **Beneficios:** Servicio VIP, sin costo adicional, en determinados procesos de Registro Mercantil

- Capacitación gratuita su Personal, en una amplia variedad diplomados, seminarios y talleres
- Preferencia en citas de negocios para misiones comerciales y ruedas de negocios
- Capacitación y acompañamiento en el establecimiento de Indicadores de Gestión (KPIs)-Asesoría empresarial de emergencia
- Gestión de firma digital para Comercio Electrónico
- Acceso al banco de informaciones estadísticas
- Plataforma regional de exportación
- Banco de perfiles de inversión
- Acceso a informaciones económicas y legales, tanto locales, como internacionales
- Inclusión de las empresas Miembros en Página Web, directorios y listados empresariales de la institución
- Recepción trimestral de la Revista Infocámara
- Recepción diaria del resumen de noticias por vía digital
- Representación institucional para creación de políticas y leyes a favor de la actividad empresarial
- Cartas de Certificación como Miembro de la Cámara

Importantes descuentos al:

- Participar en Expo Cibao
- Anunciarse en la Revista Infocámara
- Participar en Diplomados, Seminarios y Talleres Especializados
- Vinculación del Miembro con redes empresariales y de comercio
- Recepción Periódica de información Necesaria para un buen desempeño empresarial
- Participar en foros sectoriales

“RECONOZCO LA GRAN RESPONSABILIDAD QUE SIGNIFICA SER LA VOZ DE TANTAS PERSONAS”

Dayanara Reyes Pujols, Fundadora | Foto por Somos Magazine

1. ¿Quién es Dayanara Reyes Pujols?

Es una emprendedora que ofrece servicios de Consultoría en Comunicación Corporativa, Voz Comercial, Imagen Institucional, Comunicación Digital, Maestría de Ceremonias y conducción de eventos, producción y conducción del programa radial Millennials. También impartimos talleres sobre Maestría de Ceremonias, Oratoria e Imagen, entre otros.

2. ¿Cómo y cuándo surgió la idea que te impulsó a realizar este emprendimiento?

Desde muy niña inicié guiada de la mano de mi padre el locutor Nelson Reyes Guzmán, pionero en la emisora Radio Mao, a realizar comerciales radiales. Desde 1997, inicié formalmente a tener mis proyectos radiales y a conducir eventos, por lo que desde esa fecha he mantenido proyectos independientes, a pesar de laborar en instituciones privadas.

3. ¿Quién conforma tu equipo de trabajo actualmente?

Actualmente solo cuento con tres personas: manager, fotógrafo y contable.

4. ¿Cuáles han sido tus logros?

Siempre será un logro salir de la zona de confort, lanzarme y creer en mi misma. Mi gran logro será cuando pueda independizarme totalmente.

5. ¿Qué obstáculos, miedos, frustraciones, inconvenientes has tenido que afrontar y cómo los has superado en todo este tiempo que llevas emprendiendo?

Como el de la mayoría, miedo a salir de la zona de confort, personas que quieren ponerle precio a tu trabajo, dudar de las propias habilidades y luego dices “esto era”. Todos estos obstáculos se superan enfrentando la realidad, lanzándose, creyendo en uno e involucrarse con personas que sirvan de estímulo, con mentes positivas y que no te pongan el panorama más grande de la cuenta.

Al inicio, uno de mis mayores obstáculos y reto era darle valor a mi propia marca, muy especialmente porque quienes contrataban mis servicios entendían que no necesitaba cobrar porque mi padre era una figura en la radio y luego radiodifusor. Entonces, hacer entender que somos dos marcas distintas y que requería recursos para desarrollarla fue un arduo trabajo.

6. ¿Has recibido ayuda de algún organismo privado o estatal?

Desde el punto de vista de las instituciones privadas, puedo considerar como un gran apoyo que en las instituciones donde he laborado he encontrado flexibilidad para poder desarrollar mis proyectos de manera paralela.

7. ¿Ha valido la pena el esfuerzo? Cuéntanos más.

Sin lugar a duda, ha valido la pena y todavía me falta alcanzar muchos sueños; solo estoy iniciando. Especialmente en este tipo de trabajo, donde tenemos una vida tan visible, la gente lo ve mucho más fácil por el tipo de publicaciones, actividades a las que asisten y con quienes uno se involucra. Sin embargo, son muchas las situaciones que pasan: lágrimas, suspiros, lamentos,

8. ¿Qué habilidades o competencias crees que debe entrenar un emprendedor?

Perseverancia y constancia: No podemos desmayar ante la primera dificultad que se nos presenta.

Visión y competencia: Mantenerse formándose constantemente para ser mejores.

Multifacético: especialmente en el inicio tenemos que hacer de todo: buscar el evento, conducirlo, hacer la factura, llevarla y cobrarla.

Coraje y valentía para que a pesar de los comentarios desalentadores puedas continuar dando pasos hacia la meta.

Tomar decisiones sabias: ser estratégico en las decisiones que tomas, inclusive cuando hay que tomar decisiones rápidas.

Iniciativa: los demás no pueden decidir por ti; eres tú quien debes decidir lo que buscas.

¡Tener ganas de lograr grandes cosas!

9. ¿Qué consejo le darías a alguien que se está pensando crear su propia empresa?

Lo primero es darnos el valor que tenemos, el cual en ocasiones dudamos por el simple miedo que produce salir de la zona de confort ¡Hay que lanzarse y alcanzar sus propios sueños y no los de otros!

Perseverar, ser constante y consciente de que el cambio no se produce de la noche a la mañana.

10. ¿Qué es lo que ustedes hacen diferente?

Utilizo una frase que me identifica bastante y que entiendo marca la gran diferencia cuando estoy en acción "No me preguntes qué me apasiona, solo tienes que mirarme trabajar"

11. ¿Qué te motiva?

Mi gran motivación es lograr grandes metas a través de mi trabajo. Desde las diferentes áreas en las que estoy puedo educar, entretener, divertir y formar a las personas. Desde mi programa radial Millennials puedo mostrar a diferentes emprendedores –he conocido a tantos jóvenes con

historias de éxito, superación, alegrías, favoreciéndome con la proyección de lo positivo –lo que pocos muestran-, la esperanza, la vitalidad y referentes para tener estímulos, guías, pautas para no entregar nuestros sueños y anhelos. También de cultivar la fe, la espiritualidad y la contemplación al Creador, pero muy especialmente de dar a conocer, a través de profesionales, la mirada y el análisis a la generación de Millennials, la que guiará el mundo laboral en los próximos años. Esto me está convirtiendo en una especialista que aporta al mejor funcionamiento de ellos, primordialmente en el mundo laboral. De hecho, algunas organizaciones me han invitado para impartir talleres y conferencias donde impactamos la cultura organizacional.

Reconozco la gran responsabilidad que significa ser la voz de tantas personas, a través de la Comunicación Corporativa y Social y busco aportar valor y ser generadora de cambios con las funciones que desempeño.

Responsabilidad Social Corporativa de la marca Dayanara Reyes Pujols:

1. Pertenezco al Comité de Responsabilidad de la Cámara de Comercio y Producción de Santiago, desde donde apoyamos a los niños que padecen de hidrocefalia devolviendo sonrisas y esperanzas a los infantes de la Región Norte juntamente con el Hospital Infantil Arturo Grullón.

2. Pertenezco al equipo de padrinos y madrinas de IDENE-Instituto de Niños Especiales, en Mao, desde donde gestionamos la captación de personas que aporten a la educación y mejoría de los niños en condiciones especiales en toda la zona de Valverde.

3. También pertenezco al Foro PUCMM, el cual busca formar una instancia para discutir situaciones y aportar soluciones que impactan a la sociedad, sobre todo, en la ciudad de Santiago y la región. El principal objetivo y la mayor aspiración del Foro PUCMM es propiciar un espacio abierto para la reflexión, el análisis y discusión de los temas capitales que nos afectan como sociedad, involucrando a los actores principales, en aras de identificar y proponer soluciones.

Puedes conocer más sobre mí en:

www.dayanarareyespujols.com

Redes sociales: Instagram, Facebook y twitter:

@DayanaraReyesPujols



Nelly Espinal, fundadora de Neco Events

NECO EVENTS

1. ¿En qué consiste Neco Events?

Neco Events es una empresa dedicada a la planificación, coordinación y decoración de eventos personales y corporativos. Buscamos interpretar y conocer los deseos del cliente llevándolos así a la realidad. Por ende, consiguiendo la satisfacción total del mismo. Todo ello, con un servicio personalizado donde cada evento es único.

2. ¿Cómo y cuándo surgió la idea que te impulsó a realizar este emprendimiento?

La idea inició en el año 2014, con la boda de mi hermana mayor. Fue el primer momento que pude descubrir y ver tan de cerca lo que envolvía los eventos. A partir de ahí, me dio curiosidad y empecé a investigar que realmente envolvía este ámbito y como podía participar en ello. Decidí atreverme a preguntarle a varias decoradoras si podía servirles como asistente en los eventos que se les presentara, varias me dijeron que no, pero otras si me apoyaron y tomaron la decisión de enseñarme, en especial, Nicole Valdez y Natacha Rosario, Gracias le doy a ellas.

“LAS GANAS DE SUPERACIÓN ES UNA DE LAS COMPETENCIAS MÁS IMPORTANTES”

3. ¿Quién conforma tu equipo de trabajo actualmente?

Actualmente, no tengo empleados fijos, pero si cuento con varias compañeras que comparten la misma pasión, aparte de varios floristas contratados, dependiendo la necesidad y/o la magnitud del evento, quienes me ayudan darle el toque especial a los eventos.

4. ¿Cuáles han sido tus logros?

Califico el éxito de todos nuestros eventos como nuestros mayores logros. Asimismo, lanzarme de manera formal como Neco Events es un gran logro, pues recibí todo el apoyo de mis familiares y amigos. Cada día le doy gracias a Dios por ello.

5. ¿Qué obstáculos, miedos, frustraciones, inconvenientes has tenido que afrontar y cómo los has superado en todo este tiempo que llevas emprendiendo?

Puedo decir que mi mayor miedo y frustración es afrontar la gran competencia que tengo, porque muchos me subestiman por mi edad y por la relación tiempo-experiencia que llevo en el negocio.

Por otro lado, entre los inconvenientes que he enfrentado en el negocio a raíz de la dependencia de los diferentes suplidores; si ellos nos fallan nuestro trabajo se ve directamente afectado.



PONEMOS EL **PRÉSTAMO PERSONAL** LO PONES TÚ



Tasas competitivas, rápida aprobación, abonos sin cargos y hasta 5 años para pagar. **¡Ven y solicita el tuyo!**

Para más información:
809-541-6106 Santo Domingo
809-581-4433 Santiago
809-200-4433 sin cargos
www.acap.com.do



6. ¿Han recibido ayuda de algún organismo privado o estatal?

Si, actualmente estamos recibiendo ayuda del Centro Mipymes, con nuestra asesora empresarial Ynoba Durán.

7. ¿Ha valido la pena el esfuerzo? Cuéntenos más.

¡Claro! No me arrepiento de absolutamente nada. Para mí lograr las metas que uno se propone, donde nos damos cuenta de que podemos ser mejor cada día y que realmente nada es imposible. No importa cuantas horas le dedique, siempre y cuando sepa o confíe en que los resultados serán positivos, son los pequeños detalles que me hacen mejor persona y profesional me mueven a seguir adelante.

8. ¿Qué habilidades o competencias crees que debe entrenar un emprendedor?

Puedo afirmar que el coraje es lo primero que se debe desarrollar y entrenar, porque si tienes el atrevimiento de emprender ya lo demás viene por añadidura. Por otro lado, las ganas de superación es una de las competencias más importantes porque siempre querer ser mejor ayuda a tener una constante mejora y, por ende, un desarrollo y una evolución del negocio. Además, ser competitivo consigo mismo para siempre tener mejores resultados.

Otro aspecto necesario para ser un emprendedor es la habilidad de poder relacionarse con otros, debido a que te permitirá conocer muchas personas que con ellas podrás crecer de manera personal y profesional. Igualmente, el alto nivel de motivación e inspiración buscando tener una mejor sociedad.

9. ¿Qué consejo le darías a alguien que está pensando crear su propia empresa?

Que todo se puede cuando se quiere y que uno debe de confiar en uno mismo. A partir de ahí los demás confiarán en ti. Ser positivo y no pensar que hay un momento específico para hacer las cosas.

10. ¿Qué es lo que ustedes hacen diferente?

Lo más importante para nosotros es un servicio personalizado y de calidad, donde cada evento tenga la esencia de cada cliente.

11. ¿Qué te motiva?

Que el resultado final supere las expectativas del cliente. En definitiva, su satisfacción es el motor que mueve a Neco Events.



LA IMPORTANCIA DE LAS ASOCIACIONES EMPRESARIALES PARA JÓVENES EJECUTIVOS Y EMPRENDEDORES

Por: Joel Carlo Román

Por lo general cuando una persona joven emprende un negocio o asciende verticalmente en una empresa cuenta con una serie de ventajas: tiene ideas novedosas, tiene mejor conocimiento de cómo funcionan las nuevas tecnologías, y, por lo general posee una mayor fuerza física y mental para desarrollar sus proyectos.

Igualmente, como consecuencia de su juventud, existen retos y limitaciones derivados de su limitada práctica. En el caso de los jóvenes emprendedores, el reto más importante tiene que ver con la falta de oportunidades para obtener dinero con el fin de impulsar sus proyectos, dado que los recursos económicos y bienes a los cuales tiene acceso son razonablemente limitados. En el caso de los jóvenes ejecutivos, las limitaciones son fruto de su falta de experiencia por las novedades que pueden implicar sus nuevas funciones.



Una vez las cosas en marcha los jóvenes pueden encontrarse ante un dilema que en apariencia puede parecer irrelevante, pero que en la realidad puede resultar trascendente para su éxito empresarial, personal y social. Dicha disyuntiva consiste en responder la pregunta de si debería formar parte de una Asociación Empresarial y si en caso de participar, existiría alguna retribución tangible a cambio del tiempo y el dinero que se invertiría con dicha participación.

Lo primero que todo joven debe tener en cuenta es que las asociaciones empresariales están concebidas para sumar y empujar en la misma dirección. Parten de la certeza de que lo que favorece al sector favorece al individuo. Y de que en la unión está la fuerza.

En el caso particular de los jóvenes, su participación en las asociaciones empresariales les dará acceso a un tipo

de aprendizaje que puede resultar vital para el éxito de sus proyectos tanto presentes como futuros. Por tanto, el aprendizaje continuo es uno de los mayores logros de este tipo de agrupaciones y algo que resulta satisfactorio para todos los miembros que las componen.

Por lo general todo empresario tiene algo que puede aportar a una asociación que comparte con sus compañeros con intereses y preocupaciones similares. De allí que compartir aciertos y errores entre asociados siempre será de gran ayuda para todos los que formen parte de las asociaciones. Además, es algo que fluctúa constantemente, ya que los mercados siempre están en movimiento y esto hace que surjan nuevos retos, nuevas propuestas, nuevos problemas y nuevas soluciones.

Otro elemento que vale la pena destacar es que participar en las asociaciones empresariales ayuda a sus miembros

a perfeccionar el imprescindible arte del networking. Entre asociados es más fácil que surjan ideas, proyectos o trabajos que pueden desarrollarse mucho mejor en colaboración, y esto es algo fundamental para los jóvenes, puesto que aumenta sus posibilidades de éxito.

En adición a todo lo anterior, la membresía en las asociaciones empresariales otorgará a los jóvenes otros aportes tangibles de indudable valor para el éxito de sus proyectos. Dentro de estos podemos citar: gestión de recursos e innovación, facilidad para hablar en público, relación con los colegas, relación con las autoridades aduanales y/o tributarias, relación con la prensa, trato a clientes y proveedores, entre otras.

En el caso puntual de Santiago de los Caballeros, pertenecer a una asociación empresarial local o regional representa una retribución adicional e instantánea debido al indudable prestigio y honorabilidad que proporcional a su membresía.

En resumidas cuentas, la conclusión ha de ser que pertenecer a una asociación empresarial lejos de un dilema representa una obligación para los jóvenes comprometidos con el éxito de sus proyectos.

Pero advertimos que, una asociación empresarial aportará proporcionalmente al empeño que se ponga en ella. Esto es algo indiscutible. La idea nunca debe ser prestar el nombre para que forme parte de un listado anónimo cualquiera, sino que, por el contrario, la participación debe ser enfocada a establecer un vínculo estrecho y una verdadera identificación con su misión, sus valores, su gente, sus proyectos y sus aspiraciones.

El autor es Presidente del Comité de Jóvenes de la Cámara de Comercio y Producción de Santiago



Colegio Bilingüe New Horizons

Our Strongest Conviction is Academic Excellence
Accredited by New England Association of Schools and Colleges



Nuestro nivel inicial ha abierto las puertas para los bebés, a partir de los 9 meses. Contamos con un programa de desarrollo que provee a los niños una completa estimulación multi-sensorial, desarrollando simultáneamente el currículum educativo de español y de inglés, motivando así el uso de ambas lenguas.



Dirección: C/ Prof. Manuel García García No. 3, Urb. Los Jardines Metropolitanos, Santiago de los Caballeros

Tel.: 809.247.4915 | www.newhorizons.edu.do

1. CÁMARA DE COMERCIO DE SANTIAGO RECIBE DELEGACIÓN DEL GRUPO BANCO MUNDIAL



De izquierda a derecha: Samuel Jaime Pinknagura, Economista Senior, Maritza Rodriguez, Especialista Senior en Gestión Financiera, Carlos Peralta, Gerente de Proyecto de la CCYPSTGO, Luis de Pool, Consultor, Corporación Financiera Internacional, Grupo Banco Mundial y Alessandro Legrottaglie, Representante Residente

La Cámara de Comercio y Producción de Santiago organizó un encuentro con la delegación del Banco Mundial. Los visitantes presentaron el Diagnóstico Sistemático de la República Dominicana, el cual muestra los principales desafíos que enfrenta la nación para alcanzar un crecimiento inclusivo, que muestre concordancia con el aumento del crecimiento económico en los últimos años.

La actividad tuvo lugar en el salón de conferencias de la institución, el jueves 30 noviembre de 2017.

2. COMITÉ DE RESPONSABILIDAD SOCIAL REALIZÓ ENTREGA DE JUGUETES A NIÑOS EN HOSPITAL ARTURO GRULLÓN Y OTRAS INSTITUCIONES.



Con la intención de alegrar las festividades navideñas de los pacientes internos, el Comité de Responsabilidad Social (CRS) de la Cámara de Comercio y Producción de Santiago entregó juguetes a los infantes en el Hospital Infantil Dr. Arturo Grullón.

Encuentro Navideño con los Niños Internos del Hospital Infantil Dr. Arturo Grullón

SU BIENESTAR SIEMPRE SERÁ EL NUESTRO

Planifica hoy la tranquilidad
de los tuyos

0%

de inicial
En todos nuestros
Productos.

Cuotas desde:
SAN FRANCISCO

RD\$2,125

SANTIAGO

RD\$2,423

La oferta no incluye
Lote Terraza A3



Mausoleos
Familiares



Jardines
Familiares



Lotes
Memorial



Urnas
Biodegradables

SANTIAGO

🏠 Av. Circunvalación Norte Km 2 1/2
Santiago, Rep. Dom.

☎ 809-241-0114 / 809-241-5808

✉ info@cementeriofuentedeluz.com

SAN FRANCISCO

🏠 Plaza Edith, Ave. Pte. Antonio
Guzmán Fernández, #4

☎ 809-725-1515

www.cementeriofuentedeluz.com



FUENTE DE LUZ
CEMENTERIO PRIVADO

5. MÓDULOS DESTACADOS EN EXPO CIBAO 2017

Los módulos más destacados en la recién finalizada feria Expo Cibao (organizados por orden alfabético) son: Altice, Baltimore Dominicana, Banfondesa, Cementos Cibao, Claro, Clase A, Clínica Corominas, Hyundai, Industria del Granito Menicucci, Intabaco, La Casa del LED, Marmotech, Productos Chef, Quvel y Sistema Nacional de Emergencias 911.



6. COMITÉ DE RESPONSABILIDAD SOCIAL REALIZA TRADICIONAL RIFA BENÉFICA EN EXPO CIBAO 2017



Juan Manuel Ureña pasado presidente de la CCYPSTGO.

El Comité de Responsabilidad Social (CRS) de la Cámara de Comercio y Producción de Santiago organizó la tradicional rifa benéfica que tiene como objetivo donar los fondos recaudados al Banco de Válvulas "Emmanuel" para Niños Hidrocefálicos.

La señora Rosaira Fernández fue la ganadora de una Jeepeta Hyundai Cantus 2017 al comprar el boleto No. 01707.

El CRS agradece infinitamente el apoyo de los empresarios, doctores y relacionados, que cada año aportan a esta gran causa con la compra de los boletos.

7. EXPO CIBAO 2017 CUMPLIÓ SUS EXPECTATIVAS COMERCIALES Y DE PÚBLICO

La Cámara de Comercio y Producción de Santiago (CCPS) clausuró la trigésima versión de Expo Cibao 2017, superando las expectativas de los RD\$200 millones de movimiento comercial previstos inicialmente y con miras a aumentar aún más con las ventas y negociaciones iniciadas durante la Expo.

La Cámara de Comercio y Producción de Santiago, entidad organizadora de Expo Cibao, agradece a los patrocinadores de Expo Cibao 2017. En el renglón oro: Aeropuerto Internacional del Cibao, Banco Popular, Cementos Cibao, Corporación Zona Franca Santiago y Revista Mercado. En el renglón plata: Asociación Popular de Ahorros y Créditos, Auto Haus, Banfondesa, Banco Múltiple ADEMI, Claro, Dirección General de Riesgos Agropecuarios, DP World Caucedo, Ferretería Bellón, Instituto del Tabaco, Intellisys, J. Armando Bermúdez, Listín Diario, Manuel Arsenio Ureña, Ministerio de Agricultura, Ministerio de Cultura, Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes, y altice.

La entidad también expresa su gratitud a todos los expositores y visitantes distinguidos, así como a todo el público que apoyó esta versión 30 de Expo Cibao.



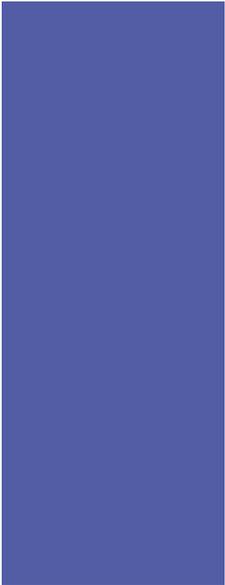
8. PANEL LEY DE LAVADO Y SECTOR EMPRESARIAL



De izquierda a derecha: Carlos Salcedo y Nelson Hahn

En busca de mantener informado al sector empresarial, la Cámara de Comercio y Producción de Santiago realizó el panel titulado “Ley de lavado de Activo y Sector Empresarial”, en el cual fueron analizadas las implicaciones tributarias y legales de la Ley 155-17, contra Lavado de Activo y Financiamiento al Terrorismo, por los señores Carlos Salcedo y Nelson Hahn, expositores convocados.

103^{er} ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA ANUAL NO ELECCIONARIA DE LA CAMARA DE COMERCIO Y PRODUCCIÓN DE SANTIAGO, AÑO 2017



Marco Cabral, durante discurso de Rendición de Cuenta



De izquierda a derecha: Oscar Schwarzbartl, Ismael Comprés, Eduardo Trueba, Amaury Suárez



Juramentación de Comités y Organismos de la CCYPSTGO



De izquierda a derecha: Jorge Jana, Marco Cabral y Carlos Iglesias



Miembros de la Junta Directiva del Comité de Responsabilidad Social de la CCYPSTGO

¡BIENVENIDOS! A NUESTROS NUEVOS AFILIADOS

B

BATISTA Y RODRÍGUEZ SOLUCIONES FINANCIERAS, S.R.L.
Préstamos Personales en General
Eury Alfonso Rodríguez Ureña
Calle 9, No. 35, Los Salados, Santiago
Contacto: 809-295-5991 /
byrsolucionesfinacierassrl@gmail.com

P

PETRODIESEL DOMINICANA SIERRA GONZÁLEZ, S.R.L.
Compra y Venta de Combustibles
José Arturo Sierra Jiménez
Av. Rafael Vidal, No. 32, Santiago
Contacto: 809-582-2631 /
petrodieseldominicana@gmail.com

PLASTICMETAL

Fabricación de Muebles, Mobiliarios, Equipos de Oficinal, Puertas Residenciales, Industriales y Comerciales y Gabinetes
Ángel Juan Rosario Vargas
Carretera Duarte Km 4 1/2, tramo Santiago - Licey
Contacto: 809-581-8161 / 809-329-0901 /
rhernandez@everdoor.com.do

S

SECON, S.R.L.

Servicios de Seguridad – Protección y Capacitación Corporativa
Richard Daniel Arias Paulino
Av. Estrella Sadhalá, No. 85, Santiago
Contacto: 829-638-4427 / secon.vip@hotmail.com

AFILIADOS HABLAN



En estos tiempo tanto el personal de nuestras empresas y nosotros como empresarios debemos estar a la vanguardia de los tiempos actuales.

En la Cámara de Comercio y Producción de Santiago, encontramos todas esas herramientas, programas de capacitación en diversas áreas; estos programas están a la disposición del sector empresarial, con el fin de enriquecer tanto a los profesionales en las diferentes áreas técnicas y todo el personal de nuestras empresas.

Además en la Cámara de Comercio de Santiago encontramos todas asesorías legales. Formación de las empresas, estatutos, Registro mercantil, Registro de nombres y lo relacionado con las leyes de nuestras empresas.

Debemos nosotros como empresas estar siempre en contacto con la Cámara de Comercio, como canal para mantenernos al día con las últimas informaciones y así, poder ser más competitivos en el mercado nacional e internacional.

Muchas gracias,

*Oscar Sánchez Carela
Gerente General
CENTRO COPIADO OSCAR, S.R.L*



TÚ TIENES UNA RAZÓN POR LA CUAL VIVIR.

NOSOTROS CUIDAMOS ESAS RAZONES !



Juan Hernández & Asocs.
Corredores de Seguros

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