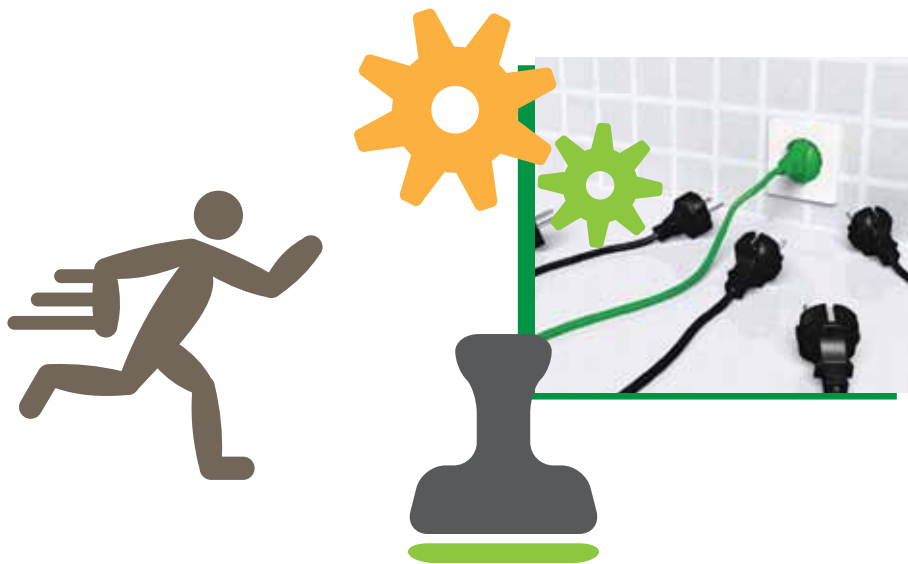


## ¿Por qué la Cámara de Comercio de Santiago





# NUESTRO TERRITORIO

CEMENTOS CIBAO



CEMENTOS  
**CIBAO**  
"EL CEMENTO PREMIUM DOMINICANO"



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

# XVI Concurso Fotográfico Digital **Expo Cibao 2015**

Foto Ganadora 3er lugar. "EL MUNDO DE FRENTE"

Autor: Darío Antonio Jumelles Peralta (Franklin)



Nació en Santiago Rodríguez el 8 de Diciembre de 1979.

Desde muy pequeño empezó a trabajar en el área del diseño gráfico, ya que sentía atracción por las artes visuales. Su pasión y persistencia se vieron coronadas al obtener su Licenciatura en Publicidad (Mención Diseño).

En el 2001 cuando se trasladó a Santiago a estudiar publicidad y diseño, entró en contacto con el fotógrafo Tony Núñez, quien le abrió las puertas al mundo del arte fotográfico. Desde entonces, ha adquirido considerable experiencia con todo lo relacionado a la fotografía como profesión.

Revista No.62 • Año 15

Marzo 2016

Publicación Trimestral

Director Ejecutivo

Fernando Puig

Coordinadora

Luz Mena

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, República Dominicana  
Apartado Postal 44


Tel.: 809. 582. 2856


Fax: 809. 241. 4546


Email: [infocamara@camarasantiago.com](mailto: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: ¿POR QUÉ LA CÁMARA DE COMERCIO DE SANTIAGO?
- 06 Actualidad: HACIA LA EXCELENCIA EN LAS CAPACITACIONES
- 10 Asesoría: ASESORIA EMPRESARIAL DE EMERGENCIA
- 14 Actualidad: INDICADORES CLAVES DE GESTION
- 18 Actualidad: MISIONES COMERCIALES
- 20 Actualidad: COMERCIO ELECTRONICO Y FIRMA DIGITAL
- 21 Actualidad: LA INFORMACION ES PODER
- 22 Actualidad: PLATAFORMA DE EXPORTACION
- 25 SOCIALES EMPRESARIALES
- 29 NUEVOS SOCIOS
- 30 SOCIOS HABLAN

## ¿POR QUÉ LA CÁMARA DE COMERCIO DE SANTIAGO?

En esta edición nuestra nota editorial se enfoca en las características, aportes y ofertas al mundo empresarial que la Cámara de Comercio y Producción de Santiago tiene para sus miembros, para la colectividad de empresas y para el país en sentido general.

Los historiadores han encontrado evidencia probatoria de que en la antigüedad existieron formas primitivas de organización comercial, especialmente en el Oriente Medio. En la Edad Media, en muchos países aparecen relatos que dan cuenta de la existencia de cámaras de comercio para certificar el oficio de comerciantes y con esto garantizar la realización de transacciones con altos niveles de confianza.

En la República Dominicana las CAMARAS DE COMERCIO se rigen por la ley 50-87, la cual establece que son instituciones con personalidad jurídica y carácter autónomo, sin fines de lucro, destinadas a favorecer el desarrollo y promover las actividades económicas en su territorio y en el país.

Para el logro de sus metas las Cámaras impulsarán la actuación de la iniciativa particular en beneficio del interés colectivo. Esto incluye proyectos para sus miembros, gestión de leyes que favorezcan la inversión, la producción, el comercio, los servicios, la capacitación, el comercio exterior y las inversiones extranjeras directas. No obstante, es preciso resaltar que para lograr lo antes dicho existen temas transversales que contribuyen de manera decisiva al logro de los mismos, como son la competencia leal, la seguridad jurídica y ciudadana, el orden público, la planificación y estabilidad económica, así como la aplicación de justicia imparcial, rápida y apegada al orden jurídico, por lo que estos también son temas que nos ocupan.

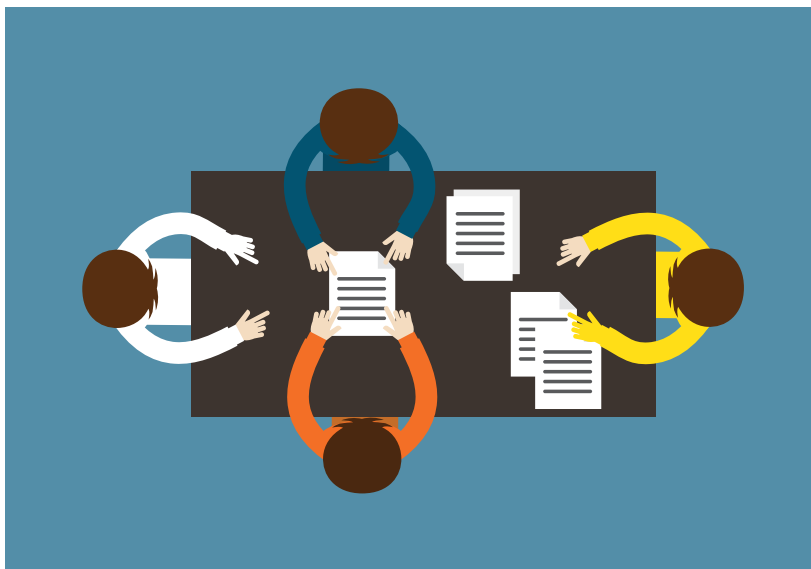
En el caso de la Cámara de Comercio y Producción de Santiago, con casi 102 años de existencia, debemos destacar el empeño que hemos puesto en promover la actividad económica, fortalecer los sectores representados, lograr leyes apropiadas, incentivar obras de desarrollo para nuestra región, ofrecer programas de capacitación para distintos niveles, organizar exposiciones y ferias comerciales de productos y servicios.

Los miembros de la Cámara, aquellos que mediante el pago de una modesta contribución anual apoyan la existencia de la institución, reciben a cambio un abanico de servicios que multiplica muchas veces ese pago anual. Es pertinente aclarar que en la República Dominicana las Cámaras de Comercio -por ley- tienen a su cargo mantener y ofrecer el servicio de registro mercantil. Sin embargo, los pagos por concepto del registro mercantil no convierten a sus usuarios en miembros de las cámaras, ya que son dos asuntos totalmente separados.

Actualmente estamos ampliando significativamente nuestra oferta para los miembros de la institución, incluyendo servicios que contribuyan a la planificación, al éxito o al fortalecimiento de nuestros asociados, sean estos empresas o personas físicas.

Muchos de estos servicios se describen en detalle en esta edición. Entre estos se encuentran: 1) la asesoría empresarial de emergencia; 2) el vínculo academia-empresa, mediante la oferta de propuesta de inversión para emprendedores; 3) la creación de la plataforma de exportaciones; 4) un amplio programa de capacitaciones que incluye cursos para mandos medios, diplomados y conferencia especializadas; 5) un innovador programa de formación y acompañamiento en la implementación de indicadores de gestión; 6) un banco de informaciones estadísticas sobre los diversos sectores de la economía para planificar apropiadamente las inversiones; 7) el mercadeo constante de misiones comerciales interesadas en nuestros productos; 8) la oferta de firma digital y de códigos de barras.

Le invitamos a ser parte de la más antigua de las instituciones empresariales de Santiago en la que confluyen todos los sectores productivos...



Érase una vez..... Con esta frase de cuentos de hadas podemos iniciar el recuento del cambio dramático que se ha suscitado en lo concerniente a la formación continua o capacitación continuada de los recursos humanos de nuestras empresas, lo cual se refiere a toda la gama formativa de aprendizaje teórico-práctica que se realiza después de la formación obligatoria o normada que se ofrece en las escuelas y universidades.



## HACIA LA EXCELENCIA EN LA CAPACITACIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS

Por: Carlos Peralta

Comúnmente estas formaciones van dirigidas u orientadas al trabajo y al desarrollo personal del individuo. El objetivo es garantizar que todo trabajador reciba la formación suficiente y adecuada para desempeñar su labor en la empresa de manera eficiente, así como adaptarse a los cambios que con frecuencia se dan en el entorno y en la misma empresa.

Hace unos 15 años la Cámara de Comercio y Producción de Santiago, en coordinación con el Instituto de Formación Técnico Profesional -INFOTEP-, inició un programa formativo sistemático anual que continua impactando cada vez más a un número creciente de empresas y empleados.

Hemos sido testigos de primer orden del cambio en la percepción de la capacitación de los recursos humanos por parte de los empresarios y de los propios empleados. Cuando iniciamos la ejecución de estos programas formativos, era necesario la contratación de un equipo de ventas que gestionara en las empresas la participación de sus empleados de manera gratuita en nuestros cursos. Aún con estos esfuerzos, dichos cursos se realizaban con una participación mínima. Hoy día tenemos que seguir llamando a las empresas, pero ahora la historia es distinta; la llamada es para notificar que ya no hay cupo, o que se colocó al participante interesado en la lista de espera para el próximo curso que se programe.

Tu negocio  
crece  
con nosotros



**PRÉSTAMOS  
COMERCIALES**

- *Las tasas más convenientes.*
- *Sin penalidad por abonos extraordinarios.*



Esta evolución positiva de la percepción que tienen las empresas sobre la capacitación continuada, lejos de llevarnos al final feliz de los cuentos hadas, nos impone nuevos retos y nos obliga a trabajar con más ahínco en seguir brindando a nuestros miembros una capacitación coherente con las cambiantes necesidades de nuestro entorno.

## PROGRAMA FORMATIVO 2016 DE LA CÁMARA

Nuestra institución, en su rol de promotora del desarrollo empresarial de la ciudad de Santiago, pone todo su esfuerzo en ofrecer y mantener una oferta de servicios acorde a las necesidades de nuestros asociados. Nuestra Cámara se ha esforzado por desarrollar aquellos servicios formativos que impacten de manera directa en el buen manejo y la productividad de nuestras empresas afiliadas.

En nuestro accionar hemos detectado que con frecuencia las empresas no identifican de inmediato las áreas o los temas en que necesita capacitar a su personal. Por tanto, para el presente año hemos puesto a disposición de estas empresas la oportunidad de que se puedan ejecutar de forma asistida los "Diagnósticos de Necesidades de Adiestramiento" -DNA-. Esta herramienta permite por medio de una serie de indicadores identificar las áreas de mejora dentro de la empresa y de esta forma diseñar el plan de formación personalizado que se ajusta a las demandas de una empresa en particular.

Como valor agregado la recopilación de todos los diagnósticos de necesidades de adiestramiento nos permitirá actualizar de forma integral nuestra oferta formativa general, presentada en nuestra programación mensual.

Los temas y/o áreas trabajadas en nuestro programa de capacitación continuada los hemos agrupado para una mejor identificación de la siguiente manera:

- DESARROLLO PERSONAL
- GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO
- GESTIÓN GERENCIAL Y ADMINISTRATIVA
- GESTIÓN FINANCIERA Y CONTABLE
- GESTIÓN DE LA CALIDAD
- GESTIÓN COMERCIAL

De igual forma, la Cámara de Comercio y Producción de Santiago se ha propuesto llevar al empresariado una formación más tecnificada y especializada, lo cual se está haciendo

a través de la creación de diplomados, como el que ya acreditamos con -INFOTEP- de Tributación Corporativa y otros que están en proceso como es el caso del Diplomado en Comercio Exterior, que viene a complementar la propuesta de la Cámara de contribuir a la expansión internacional de nuestras empresas afiliadas.

## CAPACITACIÓN TÉCNICA PARA EL EMPLEO

Por otra parte, nuestra institución continúa trabajando con el INFOTEP y el Centro de la Juventud y la Cultura de la Salle en Cienfuegos, apoyando a los jóvenes que desean incorporarse al mercado laboral formal, o que desean establecer su micro empresa o autoempleo, ofreciendo capacitaciones técnicas en diversas áreas como son, técnico en informática, técnico de ventas, auxiliar de almacén, auxiliar de farmacia, visitador a médico, emprendedurismo, redes y cableado, diseño de páginas Web, paquete de oficina, entre otros cursos demandados por la comunidad y que sirven de escalafón para integrarse a la economía productiva.

Sin lugar a dudas la formación de las fuerzas productivas de las empresas es la mejor inversión que se pueda hacer de cara a maximizar los recursos y obtener la mayor productividad posible.

Externamos nuestra invitación para que cada día nuevas empresas aprovechen esta oportunidad sin igual de educar a su personal con una metodología probada de excelencia formativa. Estos proyectos de su Cámara de Comercio y Producción de Santiago reafirman la disposición y compromiso con el desarrollo de sus miembros, a la vez que repercuten de manera directa en el desarrollo de Santiago y la Región.

---

*El autor es Gerente de Gestión Social y Capacitación de la Cámara de Comercio y Producción de Santiago*





*Siempre lo encuentras todo!*

# TODO LO QUE NECESITAS EN **UN SOLO LUGAR**



**Principal:** ♣ Carretera Duarte (Santiago- Licey) Km 3½, Pontazuela, Santiago; Apartado Postal No. 485; Tel.: 809-226-5555 - Fax: 809-226-5050.  
**Sucursales:** ♣ Av. Imbert No. 92, Santiago; ♣ Calle España No. 26, Santiago; ♣ Autopista Duarte Km 10 ½; Esq. Santo Cerro Santo Domingo, Tel.: 829-473-5555;  
♣ Carretera San Fco. -Nagua Km 2 1/2, Multicentro La Sirena, San Fco. de Macorís Tel.: 809-725-1555 ♣ Autovía del Este, esq. Av. Circunvalación, Multiplaza, La Romana Tel.: 809-550-4555

[www.bellon.com.do](http://www.bellon.com.do) • @bellonrd   



# ASESORÍA EMPRESARIAL DE EMERGENCIA

Por: Delmira Fernández

La Cámara de Comercio y Producción de Santiago en su estrategia para el año 2016 está enfocada en brindar a sus miembros nuevos e innovadores servicios que se conviertan en valores tangibles. Uno de estos servicios es el de "Asesoría Empresarial de Emergencia".

La asesoría consiste en ofrecer una opinión sobre un tema o situación que ofrece algún especialista o alguna persona versada en una materia relacionada a ese tema o situación, a otra persona que puede ser física o moral.

Este nuevo servicio de asesoría de emergencia estará enfocado en cuatro áreas específicas: societaria, laboral, fiscal y aduanal. La intención es

proporcionar a los miembros de la Cámara soporte para ayudarle a solucionar aquellos casos de emergencia que se le presenten en las facetas antes mencionadas.

**Esta asistencia contará con diferentes niveles, estructurada de la siguiente manera:**

1. Preguntas frecuentes: Se ofrecerá respuestas a una selección de las preguntas más frecuentes para cada una de las posibles situaciones de emergencias que se les pueda presentar a los miembros, relacionadas con las diferentes áreas especificadas con anterioridad. Las respuestas a esas preguntas se darán por la vía telefónica. Serán puntuales y limitadas sin detalles de la situación particular del miembro que realiza la llamada.

En caso que el miembro necesite una explicación más extensa y precisa que no se encuentre contenida en la respuesta ofrecida vía telefónica, se pasa al siguiente paso.

2. Visita personal a la Cámara: En este segundo nivel de la asesoría, el miembro remitirá una solicitud para una cita en el área que corresponda. Un conocedor de la materia le atenderá y responderá de manera más puntual sobre la emergencia que tenga el asociado.

3. Visita a consultor externo: Visita de tiempo limitado a un consultor o asesor externo especializado en la materia que se trate.

En caso de que las informaciones ofrecidas no sean suficientes o necesite un acompañamiento para poder resolver la situación en la que se encuentre, el miembro podrá contratar de manera particular al consultor que le brindó la asesoría.

La lista de preguntas frecuentes se realizará y se escogerá con expertos en las cuatro diferentes materias en base a su experiencia de las situaciones de



# Kendall®

AMERICANO

100%



**MAU** MANUEL ARSENO UREÑA, S. A.

AV. 27 DE FEBRERO NO.514. TELS. 809-537-4161 / 809-537-7755 SANTO DOMINGO  
AV. BARTOLOMÉ COLÓN ESQ. METROPOLITANA. TELS. 809-582-1151 / 809-582-7046 SANTIAGO | WWW.MAU.COM.DO

emergencia que suelen presentarse, tanto en el área societaria, laboral, fiscal y aduanal. A esta lista se le irá adicionando otras en la medida que la situación en cada una de las áreas pueda cambiar o de acuerdo a otras situaciones de emergencias que no hayan sido previstas, pero que se les haya presentado al miembro y las haya planteado llamando para preguntar sobre esa situación.

En la segunda etapa en la cual el miembro considere que la respuesta limitada y específica ofrecida vía telefónica no le haya aclarado lo suficiente sobre lo que podría hacer para tratar de solucionar la emergencia que se le haya presentado, concertará una cita en la Cámara y se le ampliará más sobre la respuesta ofrecida vía telefónica.

Al tercer nivel ofrecido se accede cuando las dos etapas anteriores no han satisfecho al miembro y quiere otra opinión sobre su problemática de emergencia. Se le ofrecerá una lista de consultores en la materia en la cual la empresa asociada tiene problemas (sólo serán aquellas antes mencionadas) para que elija a uno de ellos y acuerden una cita que tendrá un tiempo limitado que se establecerá más adelante.

En caso de que el miembro de la Cámara necesite una asistencia más extensa y acompañamiento para ayudarle a solucionar su situación, sea esta de emergencia o no, podrá acordarlo de manera independiente con el consultor.

## BENEFICIOS DE ESTA ASESORÍA:

1. Información precisa, verdadera y actualizada.
2. Posibilidad de solucionar un problema sin costo adicional en las tres primeras etapas.
3. Contacto con especialistas en la materia que se trate.
4. Intención de ayudarle a solucionar su problema sin interés.

Es muy importante que se tenga claro que este servicio está previsto para casos sólo de emergencia que se les presenten a miembros de la Cámara. Situaciones que necesiten una respuesta puntal, rápida y específica para saber qué hacer en una situación en particular que se le ha presentado en demanda de un tercero, ya sea privado o público.

Este será un servicio muy beneficioso para los miembros de la Cámara ya que le ofrecerá una orientación sobre una dificultad por la que esté atravesando su negocio en esas áreas y que no tiene un personal calificado para indicarle qué medidas puede tomar para solucionar el mismo.

La Cámara estará ofreciendo detalles más específicos sobre este nuevo servicio próximamente.

*La autora es Gerente Legal de la Cámara de Comercio y Producción de Santiago*

**inoa & torres**  
Accesorios y Suministros, S.R.L.  
Productos Básicos de Oficina

**Equipos y Materiales Gastables • Computadoras • Papelería • Muebles**  
**Accesorios • Suministros • Redes • Reparaciones**

**ASI**  
Computers & Office Supplies

Santo Domingo: Av. Niñez de Cáceres #22, Los Prados, Santo Domingo, D.N., Tel. 809.548.7575 • Fax: 809.548.7676  
Santiago: Av. Bartolomé Colón #86, Los Jardines, Santiago, Tel. 809.247.3900 • Fax: 809.247.3901  
Website: [www.asi.com.do](http://www.asi.com.do) • E-mails: [asi@asi.com.do](mailto:asi@asi.com.do) • [asi@dar.com.do](mailto:asi@dar.com.do)

# Residencial **DE LA TORRE** LA ESMERALDA, SANTIAGO

SEPARA CON

US\$1,000

APARTAMENTOS

190M<sup>2</sup> - 223M<sup>2</sup>



UN PROYECTO PARA LOS  
AMANTES DEL DETALLE...



**TEJADA i TORRES**  
Ingeniería i Arquitectura, S.R.L.

LOBBY - ESTAR SOCIAL

GIMNASIO EQUIPADO

JUEGOS INFANTILES

CLUB HOUSE

Autopista Duarte, Embrujo I, Plaza Domyrn Mall, Mod. 203, Santiago, Rep. Dom.

809•587•6565 809•383•1481 info@tejadaitorres.com www.tejadaitorres.com

# INDICADORES CLAVES DE GESTIÓN, KPI'S: BASE PARA AUMENTAR LA PRODUCTIVIDAD

Por: Carlos Peralta

Una de las líneas estratégicas de apoyo al sector empresarial que delineó la Junta de Directores de la Cámara de Comercio y Producción de Santiago para el año 2016, es la formación y asesoría a través del acompañamiento puntual en el establecimiento de "Indicadores Claves de Gestión/Desempeño" conocidos en inglés como KPI's (Key Performance Indicators).

Los KPI's son métricas que se utilizan para cuantificar los resultados de una determinada acción o estrategia en función de unos objetivos predeterminados; en otras palabras, indicadores que nos permiten medir el éxito de nuestras acciones.

Los indicadores claves de desempeño ayudan a las empresas a entender lo bien que se está realizando el trabajo en relación con las metas y objetivos estratégicos. En un sentido más amplio, un KPI proporciona la información de rendimiento que permite a las partes interesadas saber si van por buen camino. Pero, más importante aún, en caso contrario facilita hacer las adecuaciones o correcciones de lugar.

Como su nombre lo indica se trata de "indicadores claves", que trata de medir las cosas que realmente importan y van a tener una incidencia directa en la consecución de las metas y el logro de los objetivos planteados por la empresa.

La Cámara de Comercio y Producción de Santiago, consciente de la importancia de implementar éste tipo de métricas para aumentar la productividad y competitividad en nuestras empresas, se plantea como iniciativa el desarrollo y preparación del personal de las empresas en el establecimiento y seguimiento de estos indicadores.

## EL PROYECTO

El proyecto a ejecutar consta de dos fases principales: la primera se refiere la capacitación general sobre los Indicadores Claves de Desempeño, lo cual se hará en coordinación con el Instituto de Formación Técnico



Profesional (INFOTEP). En ésta fase se capacitará de forma gratuita a las primeras 20 empresas interesadas y que completen los formularios de inscripción a dicho curso, pudiendo inscribir dos participantes por empresa, los cuales serán formados y se espera que adquieran los conocimientos necesarios para implementar un Sistema de Indicadores de Gestión en sus respectivas empresas.

La segunda fase, y quizás la más importante es la asesoría gratuita y personalizada, a través del acompañamiento a cada empresa en el establecimiento de sus propios indicadores de gestión. Se espera que dicho

**HELICAM RD.COM**



**SERVICIOS DE FOTOGRAFÍA Y VÍDEO AÉREO PROFESIONAL.  
809.226.2222**

acompañamiento contribuya a fomentar la práctica de establecer indicadores de gestión en las empresas para de esta manera poder mejorar los procesos internos de cara a la productividad.

### ¿EN QUÉ SE BENEFICIA SU EMPRESA?

Cuando están bien desarrollados e implementados, los KPI's brindan a los empleados una visión general de la organización, lo que les permite comprender y apreciar cómo las acciones individuales y las responsabilidades se refieren a objetivos más amplios y el éxito global de la empresa. Por lo que al participar en este programa de formación y acompañamiento, su empresa entre otros beneficios podrá:

- Contar con un instrumento probado para seguimiento a la implementación de las acciones que incidirán en los objetivos y metas y de su empresa.
- Interpretar lo que está ocurriendo en un momento dado, y tomar las medidas de lugar cuando sea necesario aplicar correctivos.

- Tomar decisiones oportunas en base a métricas confiables para mejorar la productividad
- Proporcionar las bases del desarrollo estratégico progresivo de la empresa.

Tal y como es conocido en gestión empresarial "Si no se mide lo que se hace, no se puede controlar. Si no se puede controlar, no se puede dirigir y si no se puede dirigir no se puede mejorar".

En resumen, los KPI's deben estar claramente vinculados a la estrategia y a las cosas que realmente importan. Una vez que se han establecido, definido y asignado a la estrategia se puede empezar a diseñar los indicadores clave de rendimiento, para medir el progreso y obtener conocimientos pertinentes para ayudar a administrar y mejorar el rendimiento de la empresa. Los KPI's proporcionarán respuestas a sus preguntas más importantes. A su vez deberán mejorar la toma de decisiones y propiciar un mejor desempeño en el trabajo y en la empresa.

*El autor es Gerente de Gestión Social y Capacitación de la Cámara de Comercio y Producción de Santiago*

## ¡APRENDE INGLÉS!

PROGRAMA PARA NIÑOS, JÓVENES Y ADULTOS (AVANZADO Y EMPRESARIAL)

INICIO DE CLASES EN SEPTIEMBRE

**ILTAE**

Instituto de Lenguas y Tecnologías

Acreditado por el Colegio Bilingüe New Horizons

NOVEDOSA PLATAFORMA VIRTUAL

PROGRAMAS EXTRA CURRICULARES PARA NIÑOS EN LAS SIGUIENTES ÁREAS:

EARLY LEARNERS CLUB | SALA DE TAREAS, ARTE, DEPORTE Y PSICOMOTRICIDAD

#### DEPORTES

- FÚTSAL
- GIMNASIA ARTÍSTICA
- TAEKWONDO



¡DESCUENTOS APLICAN PARA PADRES Y EGRESADOS DEL COLEGIO BILINGÜE NEW HORIZONS!

Para mayor información:

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

[y.delarosa@gcnewhorizons.net](mailto:y.delarosa@gcnewhorizons.net); [ma.perez@gcnewhorizons.net](mailto:ma.perez@gcnewhorizons.net)

Jardines Metropolitanos, Santiago, R.D.

Calle Prof. Manuel García García No. 3

Tel.: 809-247-4915 , ext. 0, 112 y 141



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



# MISIONES COMERCIALES

Por: Roseydi Espinal



Con el interés de fortalecer la presencia de las empresas locales y sus productos, así como fomentar alianzas estratégicas con empresas extranjeras, la Cámara de Comercio y Producción de Santiago programa anualmente en su agenda de actividades la realización de misiones comerciales con los sectores interesados en explotar lo mejor de nuestras tierras y campos. Estos intercambios se realizan aprovechando las conexiones e interrelaciones con Cámaras e instituciones de diferentes países y regiones, con miras a incrementar los beneficios otorgados a las empresas afiliadas a nuestra Cámara.

Las misiones comerciales son viajes colectivos realizados por representantes de varias empresas de un mismo sector, o diferentes sectores, a un mercado objetivo. La Cámara de Santiago se encarga de organizar y desarrollar dichas misiones, estudiando los mercados e identificando las demandas de los participantes. Además, dando seguimiento a la participación de una delegación de empresarios, que pretende dar a conocer nuevos mercados. Con ésta práctica la institución pretende detectar oportunidades para que las empresas de la región amplíen su mercado con empresas potencialmente compradoras de acuerdo a sus perfiles.

## OBJETIVOS DE LAS MISIONES COMERCIALES:

- Conocer las características de producción y distribución en el mercado.
- Colocar productos o servicios en nuevos mercado.
- Establecer relaciones estratégicas que beneficien su empresa.
- Oportunidades de inversión.
- Posicionar su empresa en un mercado determinado.
- Ayudar a crear y mantener la imagen de la ciudad y fortalecer la presencia de las empresas y sus productos dentro del ámbito nacional.

Durante el desarrollo de la misión comercial las empresas que participan sostienen reuniones con contrapartes locales o extranjeras, las cuales deben ser previamente contactadas en función del perfil de las empresas y los productos y servicios ofrecidos.

Algunos de los beneficios que ofrecen participar en misiones comerciales para su empresa son:

- Que su empresa se venda como una empresa comprometida con el desarrollo del país.
- La participación en una misión comercial le ofrece la posibilidad de conocer las características y el comportamiento del mercado.
- Analizar la realidad de sus productos con relación a los de la competencia.
- Identificar posibles compradores e inversionistas.
- Permite presentar sus productos y servicios.
- Identificación de fortalezas y debilidades para competir en el mercado.
- Experiencia empresarial.
- Realizar contactos e iniciar negocios con potenciales socios de negocios.

La interacción personal constituye un elemento clave para el desarrollo efectivo de las actividades empresariales. En tal sentido, la Cámara de Comercio, institución comprometida con el desarrollo de Santiago y todo el Cibao, se esfuerza por ejercer una adecuada representación del sector empresarial, persiguiendo intereses comunes tanto en el ámbito regional, nacional e internacional, pretende que las misiones comerciales ofrezcan una oportunidad para que su empresa se abra puertas a mercados internacionales, fortaleciendo las relaciones con aquellos agentes que fomentan el desarrollo, tanto del sector público como privado.

Para el 2016 la Cámara de Santiago tiene en agenda atraer misiones comerciales de distintos países del mundo para la realización de ruedas de negocios dentro del marco de Expo Cibao, que en este año gira en torno al lema "por un país de empresas sostenibles", lo que implica un mayor compromiso con la membresía de la Cámara.

*La autora es Encargada de Mercadeo de la Cámara de Comercio y Producción de Santiago*

# Educación bilingüe en valores

Una **base de formación bilingüe** que fomenta los valores y el desarrollo personal desde Nivel Inicial (a partir de un año de edad), hasta los Niveles Básico y Medio.

Crecemos como familia complementando el conocimiento con actividades extra-curriculares. **Sana Diversión que motiva el aprendizaje.**

Tanto en Inglés como en Español, nuestros egresados **pueden continuar sus estudios superiores en universidades locales o extranjeras.**

Niños de  
**Corralito, Párvulo & Maternal**  
**NO PAGAN INSCRIPCIÓN**



## Saint David School

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



Carret. Don Pedro, KM. 1½, Santiago, Rep. Dom. • **TELS:** 809-724-0996 / 809-582-7108 • **FAX:** 809-724-0766  
• **CORREO:** sdschool@caro.net.do • **WEB:** www.saintdavidschool.com • **FB:** saint.david.do

# COMERCIO ELECTRÓNICO Y FIRMA DIGITAL

Por: Jasmin Fabrè Jiménez

La evolución del comercio, aunado a las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación, se conoce de manera conjunta con el ya famoso término comercio electrónico, el cual se ha ido desarrollando con ciertas debilidades y amenazas de seguridad, sobre todo para lo referente a las contrataciones y transacciones económicas.

Por tal razón surge la necesidad de evolucionar, modificar y/o crear mecanismos que garanticen la integridad de la data, con la misma rapidez y agilidad con que evoluciona la tecnología en sentido general.



Desde finales de los años noventa, alrededor del mundo han surgido legislaciones y normativas orientadas a establecer regulaciones referentes a la seguridad, capacidad y ciertas formalidades relacionadas con la contratación dentro del marco del comercio electrónico. En el año 2002 se promulgó en la República Dominicana la Ley No. 126-02 sobre Comercio Electrónico, Documentos y Firma Digital, con la intención de reconocerle eficacia jurídica a las comercializaciones, contrataciones y transacciones que se realizan en el ámbito electrónico.

Ahora bien, ¿Cómo reconocemos la eficacia jurídica de un documento o transacción electrónica cuando entendemos que solo el documento físico tiene el valor jurídico que le permite sustentarse ante cualquier eventualidad en que deba presentar el documento como medio de prueba ante una Litis?

La firma digital es, precisamente, una herramienta de seguridad tecnológica que dentro de sus atribuciones permite garantizar la identidad del firmante, así como la integridad del documento. Es el equivalente funcional a la firma manuscrita y satisface las mismas exigencias y funciones que le son atribuidas por el ordenamiento jurídico. Una persona tendría la facultad de firmar sus

correos electrónicos, contratos, acuerdos de servicios, facturas, entre otros documentos con la confianza que éstos tendrán la misma fuerza probatoria que los Actos Bajo Firma Privada.

Lo más novedoso que ofrece el uso de la firma digital es que podemos firmar desde cualquier lugar y desde cualquier dispositivo, ya sea una laptop, celular o Tablet. Esta novedad permite acortar tiempos de respuesta, agilizar procesos y reducir costos.

La Cámara de Comercio y Producción de Santo Domingo emite Certificados de Firma Digital desde el año 2008, luego de ser reconocida y autorizada como Entidad de Certificación por el Instituto Dominicano de las Telecomunicaciones (INDOTEL). Estos certificados tienen un costo de cuarenta y cinco dólares (US\$45.00) con una validez de dos (2) años.

Con la presentación del servicio en la ciudad de Santiago, queda habilitado y disponible para Santiago y toda la Región del Cibao, a través de la Cámara de Comercio y Producción de Santiago.

*La autora es consultora Legal de la Cámara de Comercio de Santo Domingo*

Desde tiempos inmemoriales, en la guerra, en la exploración del universo, en la ciencia, o en lo relativo al know-how de las empresas para combinar los distintos factores de producción, la información ha sido y sigue siendo, una fuente de poder que todos ansían tener a su alcance.

En el mundo empresarial de mediano desarrollo y hasta en el más rústico, quien posee información (que no es conocimiento) de la competencia, también tiene ventaja. Más aún si pensamos que los recursos no permiten "inventar" en los negocios. Es crucial dar pasos apropiados en la planificación de las inversiones, ampliaciones, productos o servicios que queremos colocar en el mercado.

Sobre la información pudiera hablarse en múltiples vertientes. Para caminar con paso firme, existen múltiples herramientas, internas y externas, que permiten a las empresas planificar la colocación de sus recursos financieros. En tal sentido, podemos hablar de estudios de factibilidad, investigaciones de mercado, planes de negocio o valoraciones. Pero resulta que todas tienen un elemento común: requieren de información y datos estadísticos del entorno y del sector en que opera la empresa.

La Cámara de Comercio y Producción de Santiago, en procura de aportar servicios de impacto a sus miembros,

# LA INFORMACIÓN ES PODER

Por: Fernando Puig

ha creado un Banco de Informaciones Estadísticas en el que se recopilan datos existentes de múltiples organismos públicos y privados, correspondientes a los últimos años, agrupados en una misma carpeta para evitar dilaciones y lograr mayor precisión en las proyecciones y efectividad en el uso de recursos.

Este banco de datos no va a crear datos. Simplemente recopilará informaciones dispersas en distintas páginas Web, para que sean accesibles de manera rápida, además de incluir los últimos datos disponibles. Esta herramienta será constantemente actualizada. Hasta el momento se han incluido, entre otras, las áreas de actividad económica en general, turismo, zonas francas, dirección de impuestos, hacienda y endeudamiento público, población y vivienda, educación, ayuntamiento del municipio y presupuesto nacional.

Este nuevo servicio ofrecido a los miembros de la Cámara de



Comercio y Producción de Santiago se complementa con otras nuevas iniciativas que procuran agregar valor a la membresía, fomentar los negocios duraderos y hacer más competitiva nuestra provincia. Entre las otras iniciativas están la asesoría empresarial de emergencia, la plataforma de exportación, un amplio programa de capacitación gratuita, misiones comerciales, perfiles y propuestas de inversión, la firma digital, formación y asesoría en indicadores de gestión.

Con esta oferta dirigida a las empresas miembros de la Cámara, de diversos tipos y de distintos tamaños, se fortalece la capacidad empresarial de la Región.

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



Somos representantes de **GS1 Dominicana.**  
**¡Solicita tus Códigos de Barras!**





# PLATAFORMA REGIONAL DE EXPORTACIÓN

## DE LA CÁMARA DE COMERCIO Y PRODUCCIÓN DE SANTIAGO

Por: Carlos Peralta

Tal y como prometimos en una edición anterior de Infocámara, cuando abordamos el tema sobre el lema de Expo Cibao 2015, “Local y Global, es la clave”, donde enfatizamos la importancia de impulsar las exportaciones dominicanas, ahora presentamos planes concretos para contribuir al desarrollo del sector exportador. Se trata de la Plataforma Regional de Exportación -PRE-.

La Plataforma Regional de Exportación (PRE) es un proyecto que ejecutará la Cámara de Comercio y Producción de Santiago para fomentar el desarrollo de las exportaciones de la República Dominicana, especialmente de la provincia de Santiago y la Región del Cibao.

Cuando iniciamos los trabajos para la recolección de la información existente en República Dominicana sobre las estadísticas de

exportación, pudimos constatar las deficiencias existentes en las fuentes oficiales, sobre todo en lo referente a los directorios de empresas exportadoras, así como los productos y volúmenes comercializados por éstas.

De entrada este hecho representó un reto, ya que para poder ofrecer los servicios e informaciones adecuadas a las empresas exportadoras (o con vocación de exportar), era necesario conocer un sin número de estadísticas básicas y otros datos que permitieran desarrollar iniciativas de apoyo y acompañamiento a dichas empresas.

Por tanto, en su primera etapa la “PRE” recopilará informaciones de productos, volúmenes, partidas arancelarias y certificaciones, entre otros datos, sobre la producción de nuestros socios. Esta data servirá para brindar

información consolidada sobre la producción de nuestra región. Una vez tengamos esas informaciones podremos identificar de manera más eficiente nichos de mercado, misiones comerciales y capacitaciones sobre tópicos relacionados.

#### ACTIVIDADES PRINCIPALES DE LA "PRE"

- Iniciar el plan para el levantamiento de información sobre las empresas exportadoras y aquellas con potencial o vocación de exportar para la elaboración de un directorio o base de datos de exportadores, así como de los productos y volúmenes que exportan. Esta información se obtendrá de la lista de empresas miembros de la Cámara de Comercio y Producción de Santiago.
- Contar con una priorización de necesidades y requerimientos de los principales usuarios de los sistemas de información, para mejorar la oferta existente y planificar o posicionar los sistemas futuros.
- Elaborar una guía de requerimientos para la exportación. Este documento incluirá los pasos e instituciones a las

que el exportador debe acudir, así como las certificaciones (sanitarias, fitosanitarias, certificados de origen, entre otras) y registros necesarios para poder exportar.

- Conocer en detalle cuáles son las necesidades de los principales grupos de interés relacionados con la información disponible del mercado, para mejorar su competitividad.
- Diseñar capacitaciones puntuales, en las áreas de certificaciones, comercio exterior, gestión aduanal, promoción internacional, planes de exportación, etc.
- Organizar ruedas de negocios y misiones comerciales para promover el intercambio comercial entre exportadores dominicanos y potenciales compradores internacionales.

#### EL SALTO A LA COMPETITIVIDAD

Con esta y otras iniciativas presentadas en la presente edición de Infocámara, la Cámara de Comercio y Producción de Santiago se propone contribuir de manera sostenible al incremento de la productividad y la



**COLEGIO BILINGÜE NEW HORIZONS, SANTIAGO**  
"Our Strongest Conviction is Academic Excellence"

## Nivel Inicial

2 a 5 años de edad  
Sistema dual inglés-español







### Nuestros niños y niñas



- Reciben formación en valores.
- Adquieren habilidades socio-emocionales y cognitivas.
- Desarrollan la creatividad, expresión y pensamiento crítico.
- Disfrutan de salones y áreas equipadas con alta tecnología.
- Desarrollan la coordinación y psicomotricidad.
- Reciben educación integral y multicultural.

Calle Prof. Manuel García García No. 3, Jardines Metropolitanos, Santiago, R.D. / Tel.: 809-247-4915 / [www.newhorizons.edu.do](http://www.newhorizons.edu.do)

competitividad de las pequeñas y medianas empresas de la Región del Cibao, especialmente de la Provincia de Santiago.

En efecto, esperamos que como resultado de la implementación de estos proyectos e iniciativas las empresas de la provincia den el "gran salto hacia la competitividad" que les permita aumentar la producción y las exportaciones totales, lo que la vez redundará en una mejora en la creación de empleos de calidad, incidiendo directamente y de manera positiva en la calidad de vida de la población de Santiago y la Región.

Como mencionamos anteriormente, todo el levantamiento de información que se inicia en la primera fase traerá nuevos retos y abrirá nuevas áreas de trabajo a explorar, que vendrán a complementar los servicios y el sistema de información de los mercados que demanden nuestras empresas para mantenerse competitivas y poder incursionar con éxito en los mercados de interés.

Una de las áreas que se desprende de este trabajo preliminar se refiere a la caracterización de los principales

20 mercados internacionales potenciales para los productos dominicanos. De esta forma se abre la brecha para diversificar nuestra oferta exportable, así como también disminuir la concentración existente en cuanto a los países de destinos de nuestras exportaciones, que dependen en un 70% de solo dos mercados.

Dicha caracterización se refiere al estudio detallado de estos 20 mercados potenciales, de manera que los empresarios puedan conocer las particularidades de esos compradores internacionales, así como las normativas y/o tratados que apliquen a cada caso.

Exhortamos a todas las empresas socios de la Cámara, a suministrar las informaciones básicas que se les estarán requiriendo, para que de esta forma pasen a ser testigos de primer orden del gran cambio que se espera en materia de producción y exportación, a la vez que contribuyen de manera significativa con el desarrollo y mejora de la calidad de vida de nuestros ciudadanos.

---

*El autor es Gerente de Gestión Social y Capacitación de la Cámara de Comercio y Producción de Santiago*



**Ofrecemos Seguridad Inteligente.**

Teléfono: (829) 583-7400  
[www.armadurasecurity.com](http://www.armadurasecurity.com)





# 1. ENCUENTRO FACILITADORES CÁMARA DE COMERCIO Y PRODUCCIÓN DE SANTIAGO



Fernando Puig, Director Ejecutivo de la Cámara de Comercio de Santiago



Belkis Montilla y Delmira Fernández

La Cámara de Comercio y Producción de Santiago sostuvo su tradicional encuentro con los facilitadores que durante el año 2015 tuvieron bajo su responsabilidad la ejecución de los 133 programas de formación que se impartieron en la institución, en los cuales aproximadamente 2,891 empleados de las instituciones afiliadas a la Cámara fueron beneficiados.



Virginia Mena, José J. Madera y José Estévez

## SERVICIO VIP

- Entrega en 24 horas para expedientes sin observaciones.
- Para los Miembros de la Cámara no tienen costo adicional las renovaciones sin documentos que no generen modificaciones al Registro Mercantil.

### No aplica para este servicio:

- Cambio de domicilio, traslado a otra provincia.
- Copias registradas y certificadas.
- Certificaciones.



## 2. EMBAJADOR USA EN ALMUERZO-CONFERENCIA DE LA CÁMARA



Luis Campos, Juan Manuel Ureña y Carlos Iglesias



James Brewster



James Brewster y Juan Manuel Ureña



Marcos Cabral

El embajador de los Estados Unidos en la República Dominicana, James Brewster, fue el orador invitado en el tradicional almuerzo-conferencia de inicio de año de la Cámara de Comercio y Producción de Santiago, efectuado en el Hotel Gran Almirante el pasado mes de febrero.

En la conferencia con el título “Crecimiento y prosperidad en Santiago y la región del Cibao” el embajador habló sobre las oportunidades empresariales entre la región y los Estados Unidos. Además destacó que los negocios prosperan en naciones donde no existe la corrupción e impera un clima de seguridad ciudadana.

Brewster pidió a la gran cantidad de empresarios santiagueros asistentes al encuentro a contribuir con el desarrollo del Centro 911 que se construye en Santiago, que servirá para salvar vidas y mejorar la seguridad pública.



Gilberto Serulle, James Brewster y Juan Manuel Ureña



Julio César Valentín

### 3. CONFERENCIA DESARROLLO SOSTENIBLE

Mauricio Rojas, doctor en historia económica, de origen chileno pero radicado en Suecia hace varias décadas y Ernesto Selman, economista dominicano con amplia experiencia en formulación de políticas públicas, fueron los expositores de la conferencia organizada por la Cámara de Comercio, junto a la Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra (PUCMM) y el Centro Regional de Estudios Económicos Sostenibles (CREES).

Los conferencistas expusieron sobre las reformas económicas en Chile y Suecia y la importancia de las instituciones en la República Dominicana, temas orientados hacia el desarrollo sostenible. La actividad, realizada a mediados de febrero en el auditorio del Centro de Tecnología y Educación Permanente de la PUCMM, tenía como objetivo promover una sociedad libre y próspera, basada en el trabajo, en principios éticos y la libertad económica.



Mauricio Rojas y Ernesto Selman



José Manuel Vicente

### 4. DESAYUNO EMPRESARIAL DE FEDOCAMARAS CON LUIS ABINADER

Durante un desayuno empresarial organizado por la Federación Dominicana de Cámaras de Comercio (FEDOCAMARAS) el candidato a la presidencia por el Partido Revolucionario Moderno (PRM), Sr. Luis Abinader presentó el pasado 16 de febrero a los empresarios de Santiago y la Región del Cibao, así como representantes de las Cámaras de las diferentes provincias del país, su propuesta de gobierno.



Luis Abinader, candidato a la presidencia por el PRM



José L. Bournigal, Juan Manuel Ureña, José Manuel Vicente y Juan Carlos Ortíz.

## 5. SANTIAGO CORRE 10K POR QUINTA VEZ

Alrededor de 3,000 caminantes y 1,500 corredores de la Ciudad Corazón, regiones aledañas y algunos puntos de Estados Unidos participaron el domingo 13 de marzo en la quinta versión del maratón Santiago Corre 10 K.

La jornada, cuya finalidad es elevar la conciencia ciudadana sobre la necesidad de crear oportunidades para la juventud y de servir como una herramienta para prevenir la delincuencia concluyo con gran éxito.

Este año la competencia tuvo como lema "Santiago corre por ti, joven" y los fondos recaudados fueron donados a la Fundación Vanessa.



GANADORES Santiago Corre 2016



Juan Ramírez, Presidente Fundación Vanessa



Carolina Féliz, Pablo Paiewoski, Annette Cabral



Grisbel Medina



Francisco Vásquez.



Equipo Organizador y Patrocinadores.

## NUEVOS SOCIOS

## A

AHBC PLUS, S.R.L.  
Educación y cultura financiera  
Cristina Burgos Cabrera  
Calle Proyecto 3 No. 26, Edificio Cindy Mercedes, 2º nivel,  
Reperto Oquet, Santiago  
Tel.: 849-937-2422  
ahbcplus@gmail.com

## B

BLASINI FILMS  
Grabaciones y ediciones audiovisuales; organización y  
montaje de eventos  
Claribel Rodríguez de Blasini  
C/ San Martín No. 5, Cristo Rey, Santiago  
Tel.: 809-471-4294  
blasinifilms@hotmail.com

BOS BUSINESS OUTSOURCING SOLUTION, S.A.S.  
Servicio de subcontratación y/o intermediación comercial  
Yadira Margarita Marte Domínguez  
Av. Hispanoamericana, Zona Franca Caribbean Industrial Park  
Tel.: 809-242-7398  
gerencia@bos.com.do

## C

CONACEX CONSTRUCTORA ACERO EXPRESS, S.R.L.  
Construcción e instalación de naves industriales  
Eusebia Matilde Betances Cepeda  
Av. Hispanoamericana No. 75, Santiago  
Tel.: 809-734-3380  
info@conacex.com

## D

DECOLABORATORIO GARCIA CABRERA, S.R.L.  
Formulación, comercialización y desarrollo de productos veterinarios  
Alán García Rodríguez  
C/3 No. 28, Los Jardines, Santiago  
Tel.: 809-337-2400  
laboratoriodeco@gmail.com

## G

GRUPO AGROPECUARIO DON JULIO, S.R.L.  
Producción avícola, agropecuaria y agroindustrial  
Ing. Wilfredo Cabrera López  
Aut. Duarte Km. 2 ½, El Embrujo, Santiago  
Tel.: 809-691-6624  
grupodonjulio@gmail.com

GURABITO COUNTRY CLUB, INC.  
Desarrollo de actividades culturales, sociales y deportivas  
Ing. Bichara Dabas López  
Av. Hispanoamericana #1, Canabacoa, Santiago.  
Tel. 809-226-3535  
gurabito@claro.net.do

## J

J.R.I. IMPORT, S.R.L.  
Compra, venta e importaciones de artículos del hogar.  
José Ramón Infante Curiel  
Av. Rafael Vidal, Plaza Getsemaní No. 8, Módulo 1, Santiago  
Tel.: 809-241-7687  
Lina.demoya@hotmail.com

## L

LBM INTERNACIONAL, S.R.L.  
Comercialización de Materiales, insumos, materias primas  
y equipos de pinturas  
Luis Regino Domínguez Rojas  
Av. Yapur Dumit No. 7, Arroyo Hondo, Santiago  
Tel.: 809-471-8350  
lbminternacional@yahoo.es

## M

MIDAS CARD, S.R.L.  
Compra y venta de minutos aire para llamadas con celulares, compra y  
venta de tarjetas de llamadas  
Elbia Gutiérrez  
Av. Juan Pablo Duarte, Bella Terra Mall, 2do. Nivel, Módulo B-61  
Tel.: 809-489-4100

## N

NEDEJEVENSA / ING. NELSON DE JESÚS VENTURA & ASOCIADOS  
Servicios electromecánicos en general.  
Nelson de Jesús Ventura  
C/2, No. 15, Urb. Corona Plaza, Santiago  
Tel.: 809-247-1739  
nedejeven@hotmail.com

## O

OPTICA LUPXUS, S.R.L.  
Servicios de optometría y venta de monturas y lentes potámicos  
Johnny Estrella  
Av. Circunvalación, Centro Comercial Nancy, Módulo No. 33  
Tel.: 809-337-0000  
opticalupxus@gmail.com

## W

WILFREDO DIAZ PRODUCTIONS, S.R.L.  
Servicios de eventos y producciones artísticas  
Rosa Idenis Cruz Lantigua  
Av. Juan Pablo Duarte, Plaza Las Barajas, Mod. 303-D, La Trinitaria  
Tel.: 809-336-2446  
212wdiaz@gmail.com

WLC CONTACT CENTER, S.R.L.  
Servicios de llamadas (Call Center)  
Wilson Alberto Luciano Alcántara / Carolina Abréu de Luciano  
Av. Juan Pablo Duarte, Plaza Terra Mall, Suite B No. 27  
Tel.: 809-587-6555  
Wilsonluciano6@gmail.com

WORLD CABLE RED, S.R.L.  
Captación, transmisión y venta de señales de cable  
Juan Carlos Díaz Malagón  
C/ Zabel Reyes No. 28 Cruz Roja, Baitoa  
Tel.: 809-587-0078  
worldcablered@gmail.com

## SOCIOS HABLAN

*La Cámara de Comercio y Producción de Santiago brinda una respuesta a la necesidad de nuestras empresas de desarrollar y mejorar el rendimiento, la productividad y, sobre todo, elevar la capacidad de cada uno de nuestros colaboradores. Es una experiencia de equipo que nos ofrece resultados positivos, aumenta la productividad y la calidad en el trabajo.*

*La Cámara se traduce en una inversión que trae beneficios al colaborador y a la organización, fomentando el crecimiento y rentabilidad de cada empresa de la Región Norte que construye el futuro de su fuerza laboral sobre la base de la educación, formación y preparación continua.*

*Paola García Hernández, MERH - Sub Gerente de Capacitación y Desarrollo Organizacional , Clínica Corominas, S.A.*

## Cámara de Comercio y Producción de Santiago

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.



**Cámara**  
COMERCIO Y PRODUCCIÓN  
**Santiago**

### ➤ Beneficios:

- Asesoría empresarial de emergencia
- Acompañamiento puntual en el establecimiento de KPI's
- Acceso gratuito a un amplio programa de capacitación de los Recursos Humanos
- Preferencia en citas de negocios para misiones comerciales y ruedas de negocios
- 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 socias en Página Web, directorios y listados empresariales
- Recepción diaria del resumen de noticias por vía digital
- Recepción trimestral de la Revista Infocámara
- Representación institucional para creación de políticas y leyes a favor de la actividad empresarial

### ➤ Importantes descuentos al:

- Participar en la feria Expo Cibao
- Anunciarse en Revista Infocámara
- Adquirir códigos de barra
- Participar en seminarios y talleres especializados

### ➤ Además:

- Vinculación del socio con redes empresariales y de comercio
- Participación en foros sectoriales
- Recepción periódica de informaciones necesarias para un buen desempeño empresarial
- Invitación a programas pro-exportación y de certificaciones de producción y servicios
- Contribución al desarrollo empresarial y productivo de la provincia y el país
- Invitación a actividades diversas

# EXPO CIBAO 2016

POR UN PAÍS DE EMPRESAS SOSTENIBLES  
EN EL TEATRO DEL CIBAO



**Cámara**  
COMERCIO Y PRODUCCIÓN  
**Santiago**

**28 DE SEPTIEMBRE AL 2 DE OCTUBRE**

[mercadeo@camarasantiago.com](mailto:mercadeo@camarasantiago.com)

[expocibao@camarasantiago.com](mailto:expocibao@camarasantiago.com)



809 582 2856

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



TÚ TIENES UNA RAZÓN POR LA CUAL VIVIR.

NOSOTROS CUIDAMOS ESAS RAZONES !



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

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