

INFO CÁMARA

PUBLICACIÓN TRIMESTRAL • AÑO: XVII • NÚMERO: 72 • DICIEMBRE 2019

**¿QUÉ
ES UNA
ASAMBLEA?
Y POR QUÉ ES
IMPORTANTE
ASISTIR**

**EL ACOSO
LABORAL
ATURDE
TU SALUD
MENTAL**



NETWORKING
ALGO QUE
JAMÁS DEBES
SUBESTIMAR

**FAMILIA
NÚÑEZ
MUNOZ**

AL FRENTE DE UNA EMPRESA FUNDADA
SOBRE VALORES Y COMPROMISO



#MARCAPAÍS

Nuestra nueva y ampliada planta de empacado y paletizado



¡CALIDAD INSUPERABLE!



CEMENTOS CIBAO



www.cementoscibao.com



**30 DE SEPTIEMBRE
AL 04 DE OCTUBRE**

**VENTAS EXHIBICIÓN COMERCIAL EMPRENDIMIENTO
BRANDING RUEDA DE NEGOCIOS INCLUSIVO
CAPACITACIÓN NETWORKING POSICIONAMIENTO**

✉ expocibao@camarasantiago.com  [@expocibao](https://www.instagram.com/expocibao)  [@Expo Cibao](https://www.facebook.com/ExpoCibao)  www.expocibao.com.do

Cámara de Comercio y Producción de Santiago 809-582-2856 ext. 228/231/237/253

CONTENIDO

06 CARTA DEL PRESIDENTE

REPORTAJE

08 ¿QUÉ ES UNA ASAMBLEA?

10 Networking

ENTREVISTA

12 FAMILIA NÚÑEZ MUÑOZ

SOCIALES

18 ASAMBLEA CCPS

ARTÍCULOS

28 El acoso laboral

30 Tu imagen, tu carta de presentación.

32 #TBT 105 años de garantía de los intereses comerciales

COMITÉS

34 Listado miembros comités CCPS

JUNTA DIRECTIVA

CCPS 2018-2020

- **Juan Carlos Hernández** Presidente
- **Carlos Iglesias** 1er Vicepresidente
- **Luis Campos Jorge** 2do Vicepresidente
- **Alexander Sarante** Secretario
- **Lily Rodríguez** Vicesecretaria Tesorera
- **Raquel Mera** Tesorera
- **Fernando Lama** Vicetesorero
- **Amaury Suárez** Vocal
- **Oscar Schwarzbartl** Vocal
- **Carlos Cabrera** Vocal
- **Rafael Genao** Vocal
- **Franklyn Ramírez** Vocal
- **Luis Carlos Álvarez** Vocal
- **Pablo Granados** Vocal
- **Rafael Emilio Yunén** Vocal
- **Manuel Alfonso Mena** Vocal
- **Nirka Reyes Estrella** Vocal
- **José Miguel Clase** Vocal
- **Carlos José Yunén** Rep. Santo Domingo
- **Arturo Grullón** Rep. Santo Domingo
- **Marco Cabral Franco** Pasado Presidente

BUFETE DIRECTIVO CENTRO DE RESOLUCIÓN ALTERNATIVA DE CONTROVERSIAS

- **Vilena Comas Stern** Presidente
- **Claudia Ysabel Gallardo** Vicepresidente
- **Juan José Arias** Tesorero
- **Ylona De la Rocha** Vocal
- **Amaury Suárez** Vocal
- **Arlen Peña** Vocal
- **Emilio Rafael Castaños** Vocal
- **Enmanuel Mena** Alba Vocal
- **Jorge Jana** Vocal
- **Raquel De Castro Morel** Vocal
- **Victor José Martínez** Vocal
- **Victor Manuel Fondeur** Vocal
- **Cornelia Tejada** Vocal
- **José Rafael García** Vocal
- **Fausto Armando Pimentel** Vocal

Presidente
JUAN CARLOS HERNÁNDEZ

Vicepresidente Ejecutivo
FERNANDO PUIG MILLER

Encargada de Comunicaciones
MARY GABY OLIVO

Editora
LESLIE POLANCO

Redactora
GRECIA GÓMEZ

Colaboradores
MARY GABY OLIVO HAYDDE DOMÍNGUEZ DERLMIRA FERNÁNDEZ

Diseño y diagramación
MARCOS NOVA

Impresión
EDITORA CORRIPIO

Contactos Comerciales: Gerente de Mercadeo
YOKARLA RODRÍGUEZ

Ejecutiva de ventas:
ROMELI JIMÉNEZ JOSELIN COLÓN

Si no te cuidan donde estás,
ven para acá.

PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS,

con los que vivirás experiencias de
servicios únicos y además te ofrecemos:

- Tasa fija por 20 años.
- Hasta 30 años para pagar.
- Hasta 90% de financiamiento.
- Atractiva tasa de interés.
- Flexibilidad.
- Atención personalizada.

“Cuando entras ahí,
sientes que te entienden,
que te dan ese trato
personalizado; en la
Asociación me dan
todo lo que necesito”.

Patricia Cedano
Préstamo desde 1999

Santo Domingo

809-541-6106

Santiago

809-581-4433

Sin cargos

809-200-4433

www.acap.com.do

Móvil Banking ACAP



@acapdom



@asociacioncibao



ASOCIACION CIBAO
DE AHORROS Y PRESTAMOS

Cuidamos cada paso de tu vida



OPORTUNIDADES DE LA VIDA EN SOCIEDAD

La vida en sociedad implica ciertos sacrificios en la libertad de las personas de manera que las reglas impuestas por las costumbres, las normas y las leyes jueguen un rol regulador y hagan vivible la vida compartida.

De hecho, estas son fundamentales para la sociedad, poniendo límites y soluciones al accionar del hombre. Las reglas logran que las oportunidades se igualen para todos, las normas persiguen que se actúe bajo lineamientos morales, sean jurídicos o convencionales.

Si llevamos a la vida empresarial y a la vida institucional las reglas y normas para el buen vivir, encontramos que la transparencia, las buenas prácticas y un manejo ético son esenciales para que las empresas logren ser referentes positivos de la sociedad y contribuyan a construir un mejor tejido productivo y empresarial.

De igual forma, la vida societaria de las instituciones es el reflejo de su fortaleza, de su historia en la que muchos han de haber contribuido. Así las cosas, los países con instituciones

construidas sobre base sólida y apegados a sus propias reglas internas -sean estas, instituciones sin fines de lucro, instituciones de servicios públicos o las del sistema judicial y electoral-, son precisamente los países que muestran mayores avances en nivel y en calidad de vida.

LA TRANSPARENCIA, LAS BUENAS PRÁCTICAS Y UN MANEJO ÉTICO SON ESENCIALES...

Es nuestro empeño permanente contribuir y fomentar la multiplicación de las buenas prácticas empresariales, promover la transparencia institucional, lograr que exista un verdadero estado de derecho y la igualdad de oportunidades en la participación de los individuos en la sociedad y en las instituciones, así como que exista una seguridad jurídica adecuada para el accionar individual, empresarial e institucional.

Solo así lograremos avances importantes en nuestra sociedad... El crecimiento económico lo generará el sector privado si cuenta con los insumos descritos...

Juan Carlos Hernández

Juan Carlos Hernández
Presidente

La Casa del LED®

Importación • Distribución • Diseño • Asesoría en sistemas de iluminación de alta eficiencia

Santiago




Calle Independencia esq. Juan Pablo Duarte,
Condominio Don Pablo, Local 1B, Santiago,
República Dominicana.

www.lacasadelled.do / info@lacasadelled.do



Tel.: 809-832-8783

WhatsApp: 809-702-0982 

¿QUÉ ES UNA ASAMBLEA? ...Y POR QUÉ ES IMPORTANTE ASISTIR

A los miembros de las Cámaras de Comercio se les invita a muchas actividades, pero de manera especial se insiste mucho para que asistan a las asambleas que se realizan, pero ¿por qué?

Las asambleas son reuniones que se realizan entre los miembros de un ente constituido y que reglamentariamente se establece la forma en la cual se deben de realizar las mismas. Es el órgano de mayor jerarquía en las instituciones o sociedades y tiene por finalidad tomar decisiones respecto a asuntos de interés colectivo. En el caso de las Cámaras de Comercio, la ley 50-87 que rige a las mismas, establece la obligatoriedad de realizar asambleas y los estatutos particulares de cada una de ellas determina el procedimiento.

Respecto a la Cámara de Comercio y Producción de Santiago, la asamblea ordinaria anual debe realizarse en el mes de octubre y es imprescindible que asista un determinado número de miembros para poder sesionar válidamente.

¿Qué debe conocerse en estas asambleas?



LA FINALIDAD DE LAS ASAMBLEAS ES TOMAR DECISIONES DE INTERÉS RESPECTO A ASUNTOS DE INTERÉS COLECTIVO.



- La memoria sobre las labores del año social, la cual presentará el presidente de la Junta Directiva.
- Los estados financieros que deben ser presentados por el tesorero/a de la Junta Directiva.
- El presupuesto de ingresos y gastos para el año siguiente, así como las actividades proyectadas para dicho período.
- Informar sobre los proyectos en curso y previstos a ejecutar e implementar en el siguiente período.
- Elegir cada dos (2) años los miembros de la Junta.
- Conocer de cualquier otro asunto.

¿Por qué es tan importante que usted como miembro de la Cámara asista a estas asambleas?

- Sin miembros no pueden existir las cámaras de comercio.
- Los miembros son los verdaderos dueños del patrimonio de las Cámaras de Comercio.
- En las asambleas los representantes de la membresía, que es la Junta Directiva, deben presentarles en qué han estado trabajando, en qué trabajarán, en qué han invertido los ingresos, cuál es el estado de situación de las finanzas, elegir a la Junta Directiva, aprobar los informes presentados y descargar o no a los directivos de su gestión del periodo concluido.
- También aprobar cualquier otro tipo de asuntos que esté fuera de las facultades otorgadas a la Junta Directiva, como lo es la modificación de los estatutos sociales.

En caso de no asistir la cantidad de miembros establecida en los estatutos sociales de las Cámaras, la asamblea no puede reunirse válidamente y en consecuencia no se pueden aprobar los proyectos nuevos ni dar descargo a la Junta Directiva de las acciones que ha realizado. Esto mismo sucede para cualquier otro tipo de ente con la obligatoriedad de realizar asambleas.

¿Puede decidir una junta directiva que no se realice la asamblea ordinaria anual?

No. Las juntas directivas no tienen esa facultad, es un mandato obligatorio. En caso atendible, lo que podrían hacer es convocar y realizarla en la fecha establecida en sus estatutos sociales e informar a los miembros el por qué no se podrá presentar los asuntos que deben ser conocidos de acuerdo a lo



establecido en los estatutos y proponer una nueva fecha y someterla a aprobación para los fines correspondiente.

¿Sólo las cámaras de comercio realizan asambleas?

No. Todos los entes formalmente constituidos tienen establecida la obligatoriedad de la realización de las asambleas (sociedades comerciales, instituciones sin fines de lucro, cooperativas, asociaciones de ahorros y préstamos, consorcios de propietarios de condominios, fundaciones, entre otras).

Como puede observarse la importancia de que un miembro asista a estas reuniones, radica, principalmente, en que pueda estar enterado de todo el accionar de aquellos que dirigen las instituciones de las cuales son miembros y no alegar ignorancia, además de tener la facultad de pedir explicación sobre cualquier asunto y plantear propuestas que son de su interés o de su sector.

La Cámara de Comercio de Santiago tiene 105 años celebrando de forma ininterrumpida sus asambleas ordinarias anuales y se esfuerza por presentar a su membresía un informe detallado de lo que ha hecho en la gestión que presenta, cuáles son los proyectos en los que se embarcará, así como el estado de situación de

las finanzas y cualquier otro asunto de relevancia. Por todo lo antes explicado, le exhortamos, a usted, miembro de la Cámara de Comercio de Santiago, que asista a la misma y sea parte de forma activa de la institución que le representa y que sin usted no tendría razón de ser.

Cualquier duda o pregunta que tenga respecto a esta importante reunión puede comunicarse directamente a la Cámara a: info@camarasantiago.com y con gusto se le informará.



NETWORKING ALGO QUE JAMÁS DEBES SUBESTIMAR

El término está muy de moda, pero su significado no es nuevo y ha sido un accionar constante entre empresarios exitosos. Básicamente, consiste en el intercambio de información e ideas entre personas con profesiones afines, por lo regular en un escenario informal, que invita a la conversación relajada y a formar una red de relacionados profesionales y de amistad. Esta red, puede posteriormente propiciar oportunidades de negocios. Cuando hablamos de networking, estamos hablando de una actividad socioeconómica, es por esto que no debemos subestimarla y destacar que no solo es útil solo para empresarios y emprendedores. Lo es para toda persona que se encuentra insertada en el mundo laboral. Las relaciones son y han sido desde los principios de los tiempos herramientas clave para lograr objetivos profesionales y de interés común.



¿DÓNDE LOGRARLO?

Si aun no has entrado en un círculo de amigos y colegas dentro de tu sector, mantente informado de las conferencias, congresos y actividades que se realizan.

Elige escenarios sociales en lo que se reúnan personas que se encuentran dentro de la industria en la que tú te desenvuelves, como eventos corporativos o incluso algunos clubes. Puedes pedirle a algún amigo que te incluya o que te acompañe.

Pertenecer a la Cámara de Comercio de Santiago es el primer paso, contamos con una gran cantidad de miembros de cada sector y constantemente estamos realizando actividades donde podrás conocer personas y propiciar relaciones.

FACE-TO-FACE

Así se le llama al contacto cara a cara y a pesar de que el entorno digital es esencial en nuestros tiempos y sigue cada día tomando más poder, todavía no supera el impacto que podemos causar de frente a una persona.

Muchas personas se autoproclaman tímidas y construyen ellas mismas una barrera bastante alta y fuerte que les limita en gran manera. Si piensas que eres tímido, te invito a salir de tu zona de confort, prepararte mentalmente, sentirte cómodo con tu imagen ese día y a saber que no tienes que hablar con todos los que se encuentran en el lugar. Puedes comenzar eligiendo dos o tres personas clave y acercarte a ellas siguiendo algunas de las sugerencias que te presentamos aquí.

¿CÓMO LOGRAR UN NETWORKING EXITOSO

- Recuerda que la primera impresión es vital. Asegúrate de que tu imagen y tu manejo proyecten lo que quieres conseguir.
- Utiliza siempre la prudencia, no abordes a una persona si ves que se encuentra en un entorno personal o compartiendo en familia. Encontrar el momento indicado es clave para lograr la relación que deseas.
- Debes tener claro qué te interesa. Si es solo presentarte debes ser breve y preciso. Si tienes alguna propuesta de negocios, un entorno social sirve para concertar una cita, no para hacer planteamientos.
- Se perceptivo, fíjate en qué tanto interés tiene tu interlocutor para saber en qué momento culminar de manera cordial con la conversación, pero si notas interés genuino, aprovecha el momento.
- No olvides tener tu tarjeta de presentación a mano. Sigue siendo la manera más elegante y práctica de dejarle tu contacto a la otra persona.



Familia

Núñez Muñoz

Al frente de una empresa
fundada sobre valores y
compromiso

La familia Núñez Muñoz nos recibió en las nuevas instalaciones de La Monumental de Seguros para una sesión fotográfica en la que conversamos sobre el trabajo, los valores y la tradición familiar, que comenzó entre cafetales (donde todavía permanecen sus raíces) y continuó con la fundación de La Monumental de Seguros, que hoy es un grupo de empresas con la solidez y firmeza que aportan la unión, el compromiso y responsabilidad de toda una familia. Conozcámoslos un poco más...



"NUESTROS PADRES SE HAN ENCARGADO DE QUE COMO FAMILIA RECIBAMOS EL ENTRENAMIENTO ADECUADO PARA SABER MANEJARNOS DENTRO DEL AMBIENTE DE TRABAJO".

Alexander Núñez.

Don Luis, ¿Cómo y cuándo inicia La Monumental de Seguros?

Como todo emprendimiento, nace de la oportunidad de suplir una necesidad latente y talvez, para esa época, no manifiesta en el mercado; conjugando la inversión con un cuerpo técnico que, desde 1988, ha venido forjando una cultura empresarial responsable, basada en la ética y el cumplimiento. Después de 31 años, el crecimiento de la empresa nos ha dado la razón y gracias a la preferencia de nuestros clientes, quienes nos han convertido en una fuerte marca regional con alcance nacional.

¿Desde un inicio, la visualizó para el futuro como parte de un grupo de empresas familiares?

Realmente no. Ha sido el fluir de la vida y la inclinación de los jóvenes hacia las ciencias empresariales, lo que nos ha convertido en un grupo de empresas con estructura familiar.

¿En qué momento inician los hijos de la familia a involucrarse con las empresas?

Luis (hijo): Mis visitas comenzaron a temprana edad, recuerdo que de adolescente iba a trabajar los veranos completos en las empresas radicadas en el extranjero y en las demás épocas del año, los sábados en las de aquí

Alexander: Yo comencé a involucrarme de manera directa a los 18 años, pero al igual que mis a mis hermanos, nuestros padres desde niños nos inculcaron el amor por el trabajo y nos enseñaron a saber apreciar el trabajo que ellos hacían en la empresa que crecía cada vez más.



"LA TRADICIÓN FAMILIAR HA SIDO LA FUENTE DE INSPIRACIÓN PARA INCURSIONAR, CON LA MISMA PASIÓN QUE MI PADRE, EN CAFÉ MONTE ALEGRE".

Melissa Núñez

¿Cuáles han sido los valores clave para lograr el éxito en una empresa con estructura familiar?

Integración, participación, colaboración y confianza.

¿Cuáles son las aptitudes que tiene cada uno en la familia que los lleva a los puestos que ocupan?

Don Luis: Cada uno de ellos se fue desarrollando dentro de las empresas y en base a lo



que les gustaba hacer, fueron creando un perfil que de manera natural los llevó a la posición que hoy ocupan.

¿Cómo hacen para tratar de que los aspectos emocionales del día a día no influyan negativamente en las relaciones y vínculos familiares?

Don Luis: Hace unos años tuvimos la oportunidad de compartir con un grupo de las familias empresarias más longevas de América Latina, eso fue con el auspicio de la Universidad de Los Andes, en Colombia. Allí aprendimos a diferenciar el manejo del protocolo familiar del manejo empresarial.

¿Cómo se decide la incorporación de un familiar a la empresa?

En nuestro caso ha sucedido de manera muy natural, primero porque se van integrando durante los períodos de las vacaciones escolares, se familiarizan con los procesos y con el personal y luego aparece como detonante el talento que cada uno trae consigo; en eso la suerte nos ha acompañado, forjando un núcleo familiar de empresarios con vocación, conscientes de su rol y de sus responsabilidades.

Cada uno de ellos se fue desarrollando dentro de las empresas, en base a lo que les gustaba hacer.

Don Luis Núñez



¿Cómo se resuelven los conflictos, hay algún mecanismo de mediación?

Don Luis: Un conflicto no es más que un problema mal manejado, donde los diferentes actores, dados sus intereses y percepciones adoptan actitudes subjetivas irreconciliables. En ese sentido no tenemos experiencia, porque inmediatamente aparece el problema, activamos los procesos para convocar conversaciones transaccionales positivas, con una gran dosis de liderazgo y empatía. Para ello, la comunicación es esencial y el respeto entre cada uno de nosotros.

¿Cuáles serían los consejos que les ofrecerían a una familia que está empezando una empresa con el objetivo de que sea precisamente una empresa familiar?

Don Luis: La integración desde jóvenes, asignarles tareas que los comprometan y les den la oportunidad de desarrollarse.

Si volviera a empezar de cero, ¿seguiría el mismo camino o cambiaría algo que hizo?

Don Luis: Hemos establecido un modelo de negocio y los frutos están ahí, no podríamos decir qué cambiaríamos ya que han dependido siempre de las circunstancias y del momento.

Luis, ¿Cuál es la principal lección que has aprendido de tu padre?

Son muchas las lecciones aprendidas, pues son muchas las experiencias vividas como hijo y como colaborador de los grupos que conforman las empresas. Nos enseñó a construir fuertes valores que nos definen como persona, pero indiscutiblemente, la perseverancia, la dedicación y la honestidad sin las principales lecciones que mi padre me ha enseñado. Es algo que llevamos en nuestro ADN, que las cosas hay que trabajarlas, darles seguimiento y nunca mentir, caminar siempre con la verdad. Ha sido una bendición tenerlo como padre, mentor y líder.

Alexander, ¿Cuáles son los mayores retos de trabajar en familia?

En este tipo de empresas, existen retos como interponer los lazos familiares ante las relaciones y responsabilidades laborales, pero en nuestro caso, nuestros padres se han encargado de que como familia recibamos el entrenamiento adecuado para saber manejarlos



"HA SIDO UNA BENDICIÓN TENERLO COMO PADRE, MENTOR Y LÍDER".

Luis Núñez

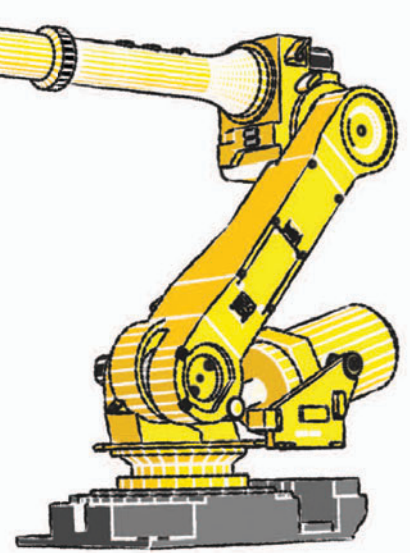
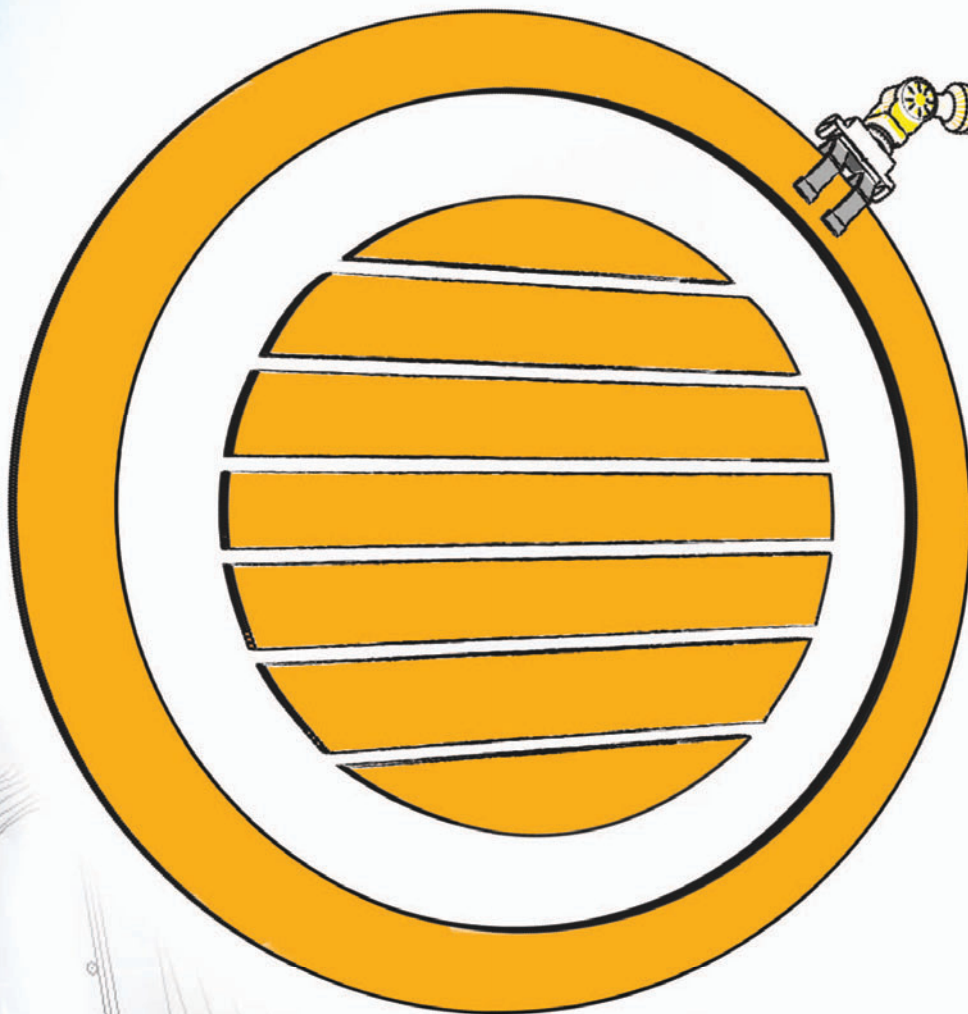
dentro del ambiente de trabajo. Como bien dijo mi padre, los problemas o desacuerdos no llegan a convertirse en conflictos porque de inmediato tomamos las medidas respetándonos unos a otros.

Melissa, ¿Por qué decides enfocarte en café Monte Alegre?

Monte Alegre tiene un valor sentimental para la familia, mi padre nació y se crió entre cafetales, en Juncalito, una comunidad cuya tradición se ha mantenido por varias generaciones. Las condiciones geográficas como el microclima, las variedades sembradas, la cultura de procesamiento hacen que se produzca un café de especialidad muy valorizado a nivel local e internacional. El compromiso de mantener la empresa familiar, la dicha de contar con un producto diferenciado y reconocer a la vez la importancia social, ecológica e hídrica que representa el proyecto, han sido las principales fuentes de inspiración para incursionar con mucha pasión, al igual que mi padre, en esta industria tan interesante.



"At Seiter we provide a wide range of turnkey solutions to meet your current and future needs with the higher standards."



HVAC Systems:

Air Conditioning System | VRF Systems | Chilled Water Systems | Ducting Systems | Ventilation | Dust Collector Systems

Electrical Systems:

MV & LV Systems | Earthing & Lightning Protection Systems | Solar Energy | BMS & Control Systems | CCTV, Security & Access Control Systems

Automation & Robotics:

Industrial and Process Control | Instrumentation | Scada | Manufacturing Industries Robotic Applications

829-947-0906
info@seiter.com.do
www.seiter.com.do



105° Asamblea CCPS

Con la asamblea anual que celebra la Cámara de Santiago, en presencia de más de 200 miembros, se presentó la rendición de cuentas del primer año de la gestión del presidente Juan Carlos Hernández así como el reporte de los comités de esta institución, Manuel Schwazbartl, presidente del Comité de Jóvenes y por el Comité de Responsabilidad Social de la Cámara, Digny Durán de Iglesias, presidenta, haciendo un recuento de las actividades realizadas por los comité que representa. Ismael Comprés, presidente del Centro de Resolución Alternativa de Controversias (CRC), presentó



1. Miembros de la Directiva de la CCPS.
2. Marcos Pichardo, Beredamia Pandelo y Darío Guzmán.
3. Martín Franco y José Hernández.

el informe correspondiente y se despidió después de 6 años en él. Mientras, Raquel Mera, tesorera de la actual Junta Directiva dio el informe de gestión financiera hasta la fecha y Juan Carlos Hernández, presentó memorias oficiales del periodo 2018-2019. El acto sirvió de escenario propicio para la develación

del retrato de Marco Cabral Franco, que permanecerá en la galería de los pasados presidentes de la Cámara de Santiago por su gestión (2016-2018) y el juramento de la nueva presidenta del CRC, Vilena Comas de Stern, junto a los nuevos miembros del Centro, como de los Comités de jóvenes y Responsabilidad Social.



- 4. Manuel Schwarzbartl y Melissa Hernández.
- 5. George Schwarzbartl, Delmira Fernández y Fernando Puig.
- 6. Oscar Rosa y Jean Espaillet.
- 7. Félix Eduardo García y José Octavio Reynoso.
- 8. Abner Lynch, Vilena Comprés, María Victoria Menicucci y Eric Stern.
- 9. Saúl Abreu y Claudio Fernández.
- 10. Emilio Castaños, Cornelia Tejada e Ismael Comprés.
- 11. Margie Filpo, Digny Durán de Iglesias, Carla Fernández y Jullie Belliard.
- 12. Denis Rodríguez y Pamela Polanco.
- 13. Reynaldo Peguero, Jaun Ventura y José Raúl Coporán.



Recuento Expo Cibao 2019

En los días del 11 al 15 de septiembre se realizó la mayor movilidad de comercio, ventas y exposición de productos de la región en la Expo Cibao 2019. Los días de la exhibición comercial estuvieron cargados de entretenimiento, encuentros empresariales, presentaciones artísticas, actividades familiares, ofertas y muchas ventas. Expo Cibao es una tradición de Santiago desde 1988 que cada año crece en iniciativas como Expo Cibao Emprende, que facilitó a más de 5 emprendedores la participación activa en la exposición. Expo Cibao 2019 movilizó más de 200 millones de



pesos en negocios, tanto dentro de la expo como en ofertas que rebasan los días de exhibición. En este año realizó una rueda de negocios nacional que conectó potenciales suplidores locales con gerentes de compras nacionales con resultados muy beneficiosos para la comercialización del productor local.





4



5



6



7



8



9



10



11

1. Corte de Cinta Expo Cibao 2019.
2. Walter Shall, Juan C. Hernández y José Armando Bermúdez.
3. María E. Portorreal y Marco Cabral.
4. Carla Fernández, Anabel Ogando, Cayra Bencosme y Karen Gómez.
5. Domingo Batista, Ramón Betances y Marcos Castillo.
6. Eduardo del Toro y Raymundo Yunén.
7. Fernando Puig, Juan C. Hernández y Melanio Paredes.
8. Ilonka de Rincón, Jorge Rincón y Delmira Fernández.
9. Alejandra Gil, Laura Mendez, Alec Corday, Beatriz Rodríguez y Miosotis Batista.
10. María V. Menicucci y Laura Lehoux.
11. Raquel Mera y Soraya Checo de Álvarez.

Conferencia EXPO CIBAO

El Banco Popular Dominicano, la Asociación de Industriales de la Región Norte y la Cámara de Comercio y Producción de Santiago realizaron nuevamente su charla encuentro anual, como preámbulo a Expo Cibao 2019, con el título "Estrategias Innovadoras para Crecer". Esta vez se seleccionó a Lorenzo Vicens para la alinearla con el lema de Expo Cibao 2019, "Emprende, formalízate y crezcamos todos", y producir una sinergia de los esfuerzos de las instituciones participantes para promover el desarrollo de la base productiva de nuestra economía y preparar el ambiente para las actividades que más tarde se desarrollaron en Expo Cibao.



1. Luis Campos, Juan C. Hernández, Juan Ventura, Lorenzo Vicens, Jorge Jana y Carlos Iglesias.
2. Claudia Jorge y Luis Campos.
3. Lorenzo Vicens.
4. Alexander Sarante y Catherine Tavares.
5. Carmen Rita Cordero, Carolina Félix, Yokarla Rodríguez y Mary Cruz.
6. Anny Calvo y Joan Tejada.
7. Madolyn Lama y Franklyn Ramírez.

Barna Alumni, entre amigos

El pasado mes de octubre en Sabrass, plaza Boulevard Galerías, se escucharon las sonrisas e historias en el encuentro entre los egresados de PADE 2016 de Barna Management School. Como invitado especial estaba Juan Carlos Hernández, presidente de la Cámara de Comercio y Producción de Santiago quien contaba su historia personal y cómo se relaciona a su éxito profesional. Hernández habló de cómo cada aspecto negativo en su vida lo convirtió en uno positivo: "si te pasa algo malo, ponte contento porque algo mejor viene atrás".

Otro de los temas centrales fue de la importancia que tienen en su vida su familia y sus amigos, también hablo de cómo la experiencia de ser parte de la Cámara le ha contribuido en varios aspectos de su vida profesional y en lo personal.

Con un ADN humanista, Barna forma directivos que causen impacto social, por lo que esta actividad nace con la motivación de conocer los valores y las motivaciones del ser humano.

"Entre amigos" es una actividad que se realiza para edificar a los egresados de los diferentes programas de dirección que se imparten. Barna Management School engloba a la principal comunidad directiva del país, con 20 años de haber sido fundada. Hoy sus programas se destacan por la transformación directiva de sus participantes.



1. Carla Patricia Hernández, Juan C. Hernández, Rosa de Hernández y Rosa Patricia Hernández.
2. Glenny Pichardo y Cristina Saviñon.
3. Ina Díaz, Eduardo Estévez y Yanilda Ureña.
4. Paulo Alves, Marcel Morel, Juan Hernández, Patricia Ureña, Luis Campos, Pablo Granados, Santiago Rodríguez y Aura Caraballo.
5. Isaac García y Martha Reynoso.



Encuentro con nuevos miembros de la Cámara

Con el objetivo de ofrecerles la bienvenida formal a la institución, la Cámara de Comercio y Producción de Santiago realizó un encuentro con los nuevos miembros que se agregaron a la membresía este 2019, dando a conocer los servicios y beneficios que reciben.

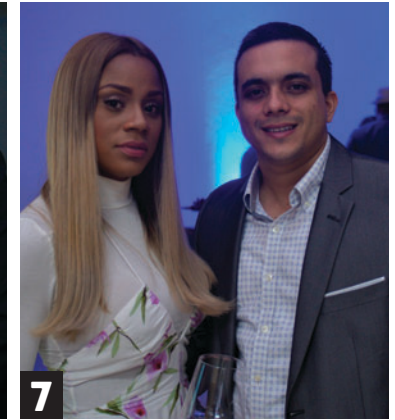
El acto social se realizó en el Edificio Empresarial, donde se encuentran las instalaciones de las oficinas de la Cámara de Comercio y desde las cuales fueron convocados más de 200 nuevos miembros en conjunto a los gerentes y encargados de los distintos departamentos, directivos y presidente de la institución. El señor Fernando Puig, vicepresidente ejecutivo,



1. Fernando Puig, Juan Carlos Hernández y Juan Carlos Estrella.
2. Antonio Colón y Cinthia Mena.
3. Catherine Bernard y Hendell Bernard.

aperturó con las palabras de bienvenida y explicó la estructura de la cámara y su organigrama. La junta directiva es electa cada dos años y traza los planes operativos de la entidad e indica cuáles son los proyectos a trabajar y qué equipos los llevarán a cabo. Es por esto que se aprovechó la oportunidad para presentar a los encargados y gerentes de cada departamento: Delmira Fernández, Gerente Legal, Sara Fortuna Gerente de Finanzas,

Carlos Peralta, Gerente de Capacitación y Proyectos, Yokarla Rodríguez, Gerente de Expo Cibao y Eventos, Claribel Marte, Encargada de Gestión Humana y Mary Gaby Olivo, Encargada de Comunicaciones. Este encuentro se realizó con el objetivo de reunir a los nuevos miembros ofreciéndoles un espacio en donde puedan compartir sus contactos y actividades comerciales para fomentar la dinámica económica de la región.



- 4. Alan Luciano, Shanna Rodríguez y Cecilio Tiele.
- 5. Gregorio Meléndez y Mariel Báez.
- 6. Carlos Herrera, Rainoa de Herrera y José Eriel Vargas.
- 7. Fiordaliza Custodio y Fernando Rodríguez.
- 8. Johanny Sosa y Evelyn Gonzáles de Sosa.
- 9. Fernando Puig, Carlos Cabrera y Fernando Lama.
- 10. Kils Abreu y Jessenia Camacho.
- 11. Pierre Marte, Ramona Luna y Paul Cabrera.
- 12. Waldo León, Cornelia Tejada, Trini Sánchez y Octavio Santos.
- 13. Obyt García y Edgar Cruz.
- 14. Roberto Martínez y Rosa Cabrera.

Presentación Fideicomiso Rica

Pasteurizadora Rica, el Banco Popular Dominicano, CCI Puesto de Bolsas y la Cámara de Comercio y Producción de Santiago ofrecieron un panel en el que presentaron los atractivos el primer fideicomiso de oferta de valores accionarios de Pasteurizadora Rica, aprobado por la Superintendencia del mercado de Valores. Según lo señalado por la administración de Pasteurizadora Rica, S.A., se realizó una valorización de los activos que concuerda razonablemente con el precio de traspaso de estos activos al Fideicomiso. Estas acciones comunes comprenden derechos políticos y económicos para los tenedores, así como la percepción de dividendos o beneficios de la sociedad.



1. Edward Baldera, Juan C. Hernández, José Fonseca, Frank Álvarez y Roberto Millán.
2. Alberto Yunén, Carlos Iglesias, Jorge Jana y Edward Baldera.
3. Francisco González, Marilyn Rodríguez y Carlos Reyes.
4. Luis Campos, Carmen Rita Cordero y Fernando Puig.
5. Franklyn Ramírez José Octavio Reynoso.

El embajador de Colombia visita la Cámara de Comercio

El embajador de Colombia, señor Daniel Cabrales Castillo visitó la directiva de CCPS. Durante un almuerzo se conversó sobre las oportunidades de negocios entre ambos países.

También le acompañaron los presidentes de las instituciones empresariales el señor Juan Ventura, presidente de AIREN y el señor Sandy Filpo presidente de la ACIS, así como también los acompañantes del Embajador, la señora Silvia Vela, Natalia Gómez Bossa, y Santiago de los Ríos, representante de Procolombia .



1. Carlos Iglesias, Daniel Cabrales y Luis Campos.

2. Pablo Granados y Sandy Filpo.

3. Pablo Granados, Sandy Filpo, Juan Ventura, Luis Campos, Rafael Genao, Carlos Iglesias y Franklyn Ramírez.

GERDOM

GERDOM, TU MEJOR OPCIÓN



📍 Santiago de los Caballeros

☎ Tel.:(809) 570-5050

🌐 www.gerdom.com.do

EL ACOSO LABORAL ATURDE TU SALUD MENTAL

¿6, 7, 8 horas (hasta más), es lo que le dedicas a tu labor diariamente? Muchas personas suman más tiempo en el trabajo que en su propia casa. En ese ambiente conviven con otros seres de distinto temperamento, personalidad, esquema de pensamiento, conflictos, enfoques espirituales y sociales, en fin, estás en contacto con personas que por un lado, te gratifican la estadía laboral, o por el otro extremo, te la complican. Nos enfocaremos en este último tópico.

El acoso laboral es un tema de larga data, pero que viene tomándose en serio hace unos cortos años. Es definido por el investigador español y experto en el tema, Iñaki Piñuel, de la siguiente forma: El acoso o maltrato psicológico laboral es un continuado y deliberado maltrato verbal o modal que recibe una persona por parte de otro u otros, con vistas a reducirlo, someterlo, apocarlo, amilanarlo o destruirlo psicológicamente y que consiste en comportamientos de hostigamiento frecuente, recurrente y sistemático contra él. Las víctimas de mobbing (maltrato verbal psicológico de un

grupo hacia un individuo dentro del ambiente laboral) acusan varios síntomas o malestares reiterados: baja concentración en su vida hogareña y laboral, insomnio, problemas de conducta alimentaria y digestiva, irritabilidad, tensión, somatización, tristeza, impaciencia, baja amabilidad, poca tolerancia a la frustración, agresividad, baja socialización, ansiedad, depresión y muchos más.



CONOZCAMOS LOS INDICADORES MÁS COMUNES QUE SE OBSERVAN EN CUALQUIER ÁMBITO O VERTIENTE LABORAL:

- Exclusión de reuniones laborales y/o sociales.
- Difunden rumores.
- Amenazan, coaccionan o hacen gestos intimidatorios.
- Se esparcen chismes sobre la persona, familia o departamento laboral.
- Se ponen en duda el desempeño o las capacidades profesionales.
- Aíslan o menosprecian.
- Dejan de saludar o felicitar.
- Sobrecargan de trabajo a la persona o a su equipo.
- Hacen solicitudes que van en contra de los valores personales o empresariales.
- Siente que no puede actuar con libertad o espontaneidad por temor a ser señalado.
- Constante sensación de ataque o minusvalía en cualquier momento (entrada, salida, almuerzo).

Para salir del acoso hay varias vías, algunas más complejas, otras más fáciles, pero todas demandan valentía, amor propio y sentido de justicia. Pedir un trato justo, sin maltrato, sin violencia, sin discriminación es correcto y obligatorio. Se debe saber de antemano que hay riesgos, pero que siempre será mejor tomarlos que permitir el abuso y el maltrato.



SI ERES VÍCTIMA DE ACOSO LABORAL O MOBBING PUEDES AUTOAYUDARTE Y LUEGO PEDIR AYUDA A LOS ORGANISMOS CORRESPONDIENTES:

1. Reconóctete como víctima: no niegues la realidad ni te adormezcas por miedo.
2. Ten pruebas que sustenten tus denuncias: mails, mensajería celular, reuniones, negligencias, fechas, horas, procesos maltratados, testigos.
3. Asume un proceso de psicoterapia para mantener a raya tu autoestima, asertividad e inteligencia emocional.
4. Confronta al acosador, de forma diplomática, oral o escrita, hazle preguntas, expón tus inquietudes y espera sus respuestas. Mejor si hay un testigo que corrobore este encuentro.
5. Si luego de agotar el manejo personal, tienes que solicitar reunión con el departamento de gestión humana, no lo pospongas.
6. Incluso si las consecuencias llegan a niveles alarmantes, cuentas con el Ministerio de Trabajo para hacer valer tus derechos.
7. Más vale tu salud, dignidad y paz que un nombre empresarial. Toma esto en cuenta para mantenerte en pie de lucha contra el mobbing.

TU IMAGEN TU CARTA DE PRESENTACIÓN

Se lee y se escucha mucho sobre la imagen y su importancia, sin embargo muchas veces no nos detenemos a analizar el poder y el alcance que tiene causar una buena impresión tanto en el entorno laboral como en el personal.

De proyección de imagen es mucho lo que podemos hablar, pero en esta ocasión nos enfocaremos en la imagen visual, su impacto, puntos para potenciarla y puntos a evitar en el entorno laboral. Iniciamos estableciendo algo: el estilo que utilizas es un mensaje que envías a los demás con más información de la que crees. Tu estilo al vestir no solo refleja tu personalidad, también tu atención a los detalles y el cuidado (o descuido) que pones en tus cosas.

No se trata de vestir prendas costosas, ni en el caso de las mujeres, utilizar exceso de maquillaje. Tampoco se trata de que te vistas de manera llamativa (esto tiene altas probabilidades de que pongan atención a otras cosas, que no es lo que buscamos). Se trata de que tu imagen cause una buena impresión sin causar distracción.

En el tema de las piezas de vestir, es también muy necesario que te tomes un tiempo para evaluar aspectos como el tipo de entorno laboral en el que te desenvuelves (no es igual una institución financiera que una compañía de publicidad), así como el clima de nuestro país (sobre todo en caso de que te corresponda trabajar fuera de oficina) y lo que personalmente quieres transmitir con tu estilo. Es importante comprender que lucir bien debe estar estrechamente ligado a sentirte bien. Las

prendas de vestir incómodas, muy ajustadas, muy calurosas, no te beneficiarán ni visualmente ni en cuanto a proyección. Se puede lograr formalidad e imagen adecuada con piezas sencillas y cómodas. La higiene personal, por ejemplo, puede ser crucial desde momento de una persona tomar la decisión de entablar una conversación contigo, hasta darte un empleo o que cierren una negociación. Un aspecto descuidado podría provocar desagrado en la otra persona y sobretodo desconcentrarla de lo que realmente quieres, que es la conversación

o interacción que están teniendo.

En fin, tener siempre pendiente que tu imagen es tu carta de presentación, te ayudará a tomar un poco más de tiempo en elegir lo que utilizarás y te aseguro que esto influirá positivamente en tu vida.

RECUERDA SIEMPRE AL ADQUIRIR ROPA PARA TRABAJAR, ELEGIR TONOS NEUTRALES, TEJIDOS ADECUADOS A NUESTRA TEMPERATURA Y TU TALLA CORRECTA. INVIERTE PRIMERO EN PIEZAS BÁSICAS Y LUEGO PUEDES IR AGREGANDO OTRAS MÁS PARTICULARES

SE TRATA DE QUE TU IMAGEN CAUSE UNA BUENA IMPRESIÓN SIN CAUSAR DISTRACCIÓN





MW
MICHYWATCHAO

www.michywatchao.com



105 AÑOS DE GARANTÍA DE LOS INTERESES COMERCIALES

Para el año 1914, los miembros de la comunidad santiaguera se destacaban realizando actividades comerciales, aunque sobresalían algunos grupos inmigrantes de diferentes partes del mundo, primaba la gente criolla, algunos de ellos se convirtieron en los fundadores de la Cámara de Comercio de Santiago.

La fundación de la Cámara se dio en una reunión que convocaron los señores Batlle, Vega C. y V. F. Thomén en el local que ocupaban las oficinas de Augusto Espailat y sucesores y consta sobre el "Acta de Instalación" de esta entidad o corporación regional surgida en el 1914, como la primera de las sesiones registradas en sus primeros años de gestión.

A esta invitación respondieron con su asistencia los empresarios y representantes de entidades importantes del sector en la ciudad y la región: Manuel de

Js. Tavares Sucs., Nacif P. Haché & Hnos., Rafael J. Espailat C., F. González & Co., Pastoriza & Co., A. L. Penzo & Co., Sinecio Sadhalá & Hnos., Campagna Hnos., Pedrito J. Diep e Hijo, Sadhalá y Abinader, Fadul y Ramia, Baduí M. Dumit & Co., Gobaira y Abi Saah, N. D. Helu, Ulises Francisco Espailat, Abraham Khouri, Simón Zouain, Julián Hadad, José Vega Ll., Juan F. Batlle, Agustín Malagón Hijo, M. Augusto Espailat Sucs., M. A. Valverde, Antonio Benedicto, Lic. Julio de Peña, Alberto Pérez Cambiaso, Pablo José Diep, Aurelio Saleta, L. S. Oviedo, Banco Nacional de Santo Domingo, Jorge Hnos., y Miguel A. Khouri. Fue entre ellos, que se tomó la iniciativa de obrar en completo

PRIMER BUFETE DIRECTOR

- Presidente
Dr. Víctor F. Thomén (sic)
- Vice-Presidente
José N. Vega
- Tesorero
Eliseo Espailat
- Secretarios
Ag. Malagón Hijo
L.S. Oviedo
- Vocales
N. P. Haché
José María Benedicto
Ml. A. Tavares
Julio de Peña
Enrique Pastoriza



*José Armando
Bermúdez*



*Eduardo León
Jimenes*



*Víctor Federico
Thomén Reyes*



*Agustín
Malagón*



*Agustín
Acevedo*



*Ulises Franco
Bidó*



*Anselmo
Copello*



Ricardo Sollner



Manuel Batlle



Mario Penzo



*José María
Benedicto*



Alberto Asencio



Nacif P. Haché

*Manuel Arturo
Tavares*



LOS PRIMEROS MIEMBROS DE LA CÁMARA DE COMERCIO

En su etapa inicial, la Cámara de Comercio de Santiago, concentró esfuerzos en hacer a comerciantes localizados en la ciudad y puntos aledaños sus primeros miembros, consiguiendo para el año 1915 un total de 72 miembros suscritos a la cámara. No obstante, el enfrentamiento a los problemas más vitales de la economía local y una definición de convincentes proyecciones entre los comerciantes, motivó al resto de este sector social a hacerse miembros de la entidad desde la cual, juntos, podrían trabajar para un interés común. Entonces se abre la posibilidad de hacerse miembro de la Cámara, pagando \$50.00 pesos oro de

Eliseo Espailat



ingreso y un peso (\$1.00) de cuota mensual. Estos montos eran los fondos necesarios que requería la entidad para sus trabajos organizativos y siempre fueron tan importantes como la tarea de conseguir una mayor membresía. Para aumentarla, se comisionó a los socios Abraham Sadhalá y Baduí M. Dumit "para que gestionaran el asunto entre los comerciantes de nacionalidad siria" y "para el mismo fin entre los nacionales." Se obtuvo un resultado positivo, pues para 1916 ya había 121 socios, un total de 49 nuevos integrantes.

QMS GLOBAL
MANAGEMENT SYSTEMS CERTIFICATION

CERTIFICACIÓN EN NORMAS ISO, ENTRENAMIENTOS Y AUDITORIAS INTERNAS
ISO 9001, ISO 14001, ISO 27001, ISO 22000, ISO 28001, ISO 45001, ISO 13485, MVO 8000, HACCP & BPM

Calle Genaro Pérez, No. 30,
Villa Olga, Santiago, República Dominicana,
E-mail: pterrero@qms.net CC: ediaz@qms.net
Tel: 809-581-5681 | www.qms.net



COMPOSICIÓN JUNTA DIRECTIVA Y COMITÉS DE LA CÁMARA DE COMERCIO Y PRODUCCIÓN DE SANTIAGO

La Junta Directiva es el órgano de dirección de la Cámara encargado de realizar todos los actos y hechos relativos al objeto social, es elegida periódicamente, cada dos años, mediante votación en la Asamblea General del año correspondiente. A su vez, esta complementada por los Comités y el Centro de Resolución Alternativa de Controversias (CRC), que realizan proyectos y actividades vinculadas a los objetivos de la entidad y la gestión en curso, en los ámbitos de salud, educación, capacitación, empleos y cuidado del medio ambiente. En el caso del CRC, que tiene facultad para solucionar diferendos que surjan entre dos o más personas físicas o jurídicas, miembros o no de la Cámara, que hayan acordado someter la resolución de sus conflictos a los procedimientos de arbitraje, conciliación, mediación. Estos organismos, actualmente están compuestos de la siguiente manera:

(Ver CRC PAG.04)

COMITÉ DE RESPONSABILIDAD SOCIAL

- **Digny Durán de Iglesias** Presidente
- **Amelia Noboa de Lama** Vicepresidente
- **Madolyn Lama Pérez** Tesorera
- **Sally Fernández** Secretaria
- **Shiara Galarza** Suplente de Tesorera
- **Carla Isabel Fernández Núñez** Suplente de Secretaria
- **Mary Helen Pereyra Gross** Miembro
- **Alsacia Massiel Sánchez Bisonó** Miembro
- **Maryeline Puig** Miembro
- **Catherine Tavárez Rosa** Miembro
- **Dayanara Reyes Pujols** Miembro
- **Wendy Martínez** Miembro
- **Carolina Almanzar Morel de Bisono** Miembro
- **Pamela Fernández de Clase** Miembro
- **Mabelle Marie Prieto de Álvarez** Miembro
- **Claudia Rivas** Miembro
- **Viagra Tavárez de Peralta** Miembro
- **Melissa María Hernández Stern** Miembro

COMITÉ DE JÓVENES

- **Manuel Schwarzbartl** Presidente
- **Melissa S. Núñez** Secretaria
- **Ramón E. Familia Hernández** Tesorero
- **Juan Carlos González Boitel** Miembro
- **Félix E. García** Miembro
- **Manuel Schwarzbartl** Presidente
- **María Cristal Taveras Robles** Miembro
- **Ana Paula Hernández** Miembro
- **Segundo Manuel Bermúdez Díaz** Miembro
- **Hirayda Marcelle Fernández Guzmán** Miembro
- **Emmanuel Durán** Miembro
- **Omar García** Miembro
- **Ana Victoria Marcos** Miembro
- **Federico Carlos Álvarez Checo** Miembro
- **Pedro José Iglesias Mena** Miembro
- **Alejandro J. Fondeur Mera** Miembro
- **Joel Tavárez Rosa** Miembro
- **Carla Virginia Fondeur H.** Miembro
- **Alina Hernández Sapeg** Miembro
- **Marcos Antonio Pichardo Pandelo** Miembro
- **Oscar Alejandro Rosa de León** Miembro
- **Jean Carlo Espailat Ureña** Miembro
- **Carla Gabriela Puig Fondeur** Miembro
- **Raymundo Yunén H. Pasado** Presidente




COPACAM
CÁMARA SANTIAGO


RESERVA LA FECHA
28.03.2020

Torneo invitacional
Reserva tu patrocinio
Cámara de Comercio Santiago
809-582-2856 ext. 231, 237, 253

 @camarasantiago.org

 @camarasantiago_org

 @camarasantiago

 www.camarasantiago.com



TIENES UNA RAZON POR
LA CUAL VIVIR, NOSOTROS
CUIDAMOS ESAS RAZONES.



Juan Hernández & Asocs.
Corredores de Seguros

Av. 27 de Febrero 140 • Cerros de Gurabo • Tel. 809-583-0004 • Santiago, República Dominicana
info@juanhernandez.com • juanhernandez.com