

FACTOR DE ÉXITO

¡La clave está en la diferenciación!

ISSN 2520 - 0100

Celso Marranzini

Presidente de la Asociación Industrial de la República Dominicana (AIRD)

"Prioridad fortalecer la industria como pilar fundamental para el aumento de la productividad, competitividad y el crecimiento de la economía dominicana"

Eizabeth Mena

Presidente ADOEXPO

"Agregar valor e impulsar las exportaciones"

Carlos Bonilla

Director del INVI

"Alianzas público-privadas promueven el desarrollo de proyectos y el crecimiento económico nacional"

Víctor Bisonó Haza

Ministro de Industria, Comercio y Mipymes

"Estamos apostando al desarrollo de la **industria dominicana** y las **zonas francas** como un **solo músculo** para dinamizar nuestra **economía** en estos momentos retadores"

**Reactivación económica,
más empleos para el país**

Abrir Nuevos Caminos

El mundo busca hoy **caminos para la reactivación**, y cada organización debe procurar comprender que sus audiencias, más que productos, **busca soluciones**. Las ofertas de valor deben transmitir con claridad el **impacto positivo** que pueden proporcionar a la vida de miles de usuarios y/o consumidores, pues este será, un factor crítico de éxito para sobrellevar estos tiempos de complejidad.



Pizzolante[™]

estrategia
comunicación⁺

Firma Internacional de Consultoría en
Estrategia y Comunicación Empresarial

www.pizzolante.com



Pizzolante
Estrategia + Comunicación



Pizzolante
Estrategia Comunicación



PizzolanteGlobal



Pizzolante



Sanctuary[™]
ALL-INCLUSIVE ADULT RESORT
CAP CANA

Redescubra Sanctuary Cap Cana

Sanctuary Cap Cana se ubica en la zona más exclusiva de Punta Cana y cuenta con impecables playas e insuperables vistas al mar en todos sus alrededores. Es el destino ideal para lunas de miel, aniversarios, o simplemente para una escapada romántica y relajada, ofreciendo una incomparable hospitalidad, que se compromete a cumplir los deseos y sueños de todos los huéspedes y de proveer un servicio que va más allá de toda expectativa.

- 19 categorías de suites, incluyendo hermosas villas frente al mar
- Gastronomía gourmet en cinco restaurantes más siete bares y lounges
- Servicio de alimentos a las suites las 24 horas
- Seis piscinas, una con bar swim-up
- Playa privada de arena blanca
- Lujoso spa con circuito de hidroterapia
- Cerca del reconocido Club de Golf Punta Espada
- Acceso a Sanctuary Town, una colección de bistrós, bares y bistrós adicionales



Reservaciones: sanctuarycapcana.com | 809 562 9191

O reserve con su agencia de viajes favorita

RRSS: Instagram @SanctuaryCapCana | Facebook: Sanctuary Cap Cana

VIVA UNA EXPERIENCIA EXTRAORDINARIA

Para la seguridad de los huéspedes y un distanciamiento social adecuado, algunos restaurantes pueden estar temporalmente cerrados o funcionando con capacidades modificadas y/u horarios limitados. ©2021 Playa Hotels & Resorts es el operador de Sanctuary Cap Cana. Todos los derechos reservados.

PLAYA
SAFE STAY[™]

[editorial]

REACTIVACIÓN ECONÓMICA

Foto | Tintoreli Photo & Films

En República Dominicana se plantean importantes desafíos de cara a la crisis, el esfuerzo público-privado para que el sistema económico tome curso definitivo de las actividades comerciales y el dinamismo financiero se reactive es una tarea que supone la unión de voluntades tanto del Estado como del sector privado dominicano.

En ese sentido, llegamos a conformar la presente edición dedicada a la Reactivación económica y al desarrollo del país, en este número presentamos las actuaciones de los representantes de Estado, organizaciones pujantes y el potencial del sector privado como punta de lanza en la diversificación de la economía.

Es un reto para todos, tras haber tenido la pérdida de ingresos de divisas por reducción de actividades claves como el turismo, así como los efectos por la paralización de buena parte de las actividades económicas con efectos directos e indirectos en el empleo e ingresos de los hogares dominicanos.

En coherencia con la situación actual, el gobierno ha reaccionado con rapidez

ante los múltiples desafíos que vive República Dominicana, apostando al desarrollo de la industria dominicana y las zonas francas como un solo músculo para dinamizar nuestra economía en estos momentos retadores.

Para hablar de la Reactivación económica, contamos con una entrevista del Ministro de Industria, Comercio y Mipymes, Víctor -Ito- Bisonó, quien nos da detalles del lanzamiento del Plan para la Reactivación de las Mipymes, destinado a las micro y pequeñas empresas con ventas hasta RD\$58 millones. Un plan que está integrado por tres programas que las impulsan con apoyo, capital de trabajo, promoción de la asociatividad y financiación con condiciones especiales a las pymes proveedoras del Estado.

Asimismo contamos con la participación de la Asociación de Industrias de la República Dominicana, representada por su presidente Celso Marranzini, quien nos habla de las iniciativas del sector y de las del Gobierno junto a otros sectores con la industria, donde explica que la implementación de las políticas

productivas debe de verse como un sistema incluyente.

En una entrevista con Elizabeth Mena presidenta de la Asociación de Exportadores (ADOEXPO) nos reveló que a lo interno, están fortaleciendo la institución y afianzando sus relaciones con los asociados, con la finalidad de trabajar de la mano con cada sector y subsector para dar respuesta a los principales retos que enfrentan en el día a día.

Contamos además con la participación de Biviana Riveiro, Directora Ejecutiva del Centro de Inversión y Exportación de la República Dominicana, ProDominicana, quien nos da detalles sobre la Guía de Inversión en RD y el impacto que busca tener este instrumento en la dinamización de la economía del país.

Isabel Cristina



POPULAR

#ElLadoPositivoRD

Desde el lado positivo cada día es una nueva oportunidad.

Te invitamos a ver el mundo desde un ángulo
donde juntos, todo lo podemos superar.

A tu lado, siempre.

www.popularenlinea.com
Telebanco 809-544-5555



@Popularenlinea



Banco Popular Dominicano



contenido



Víctor Bisonó Haza

Ministro de Industria Comercio y MiPymes
La reactivación económica está en marcha

pág. 16



Celso Marranzini

Presidente de la Asociación de Industrias de la República Dominicana
La reindustrialización significa la posibilidad de fortalecer la recuperación económica y el desarrollo sostenible

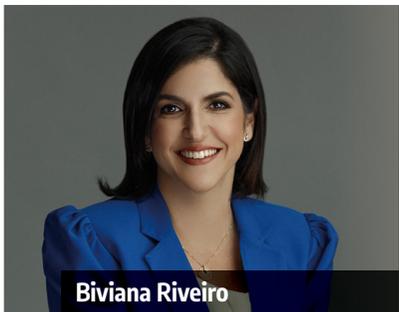
pág. 23



Elizabeth Mena

Presidenta de ADOEXPO
Un aliado para fortalecer las exportaciones e impulsar el desarrollo económico del país

pág. 25



Biviana Riveiro

Directora Ejecutiva
ProDominicana, acciones concretas para la promoción, internacionalización y desarrollo del país

pág. 28



Carlos Bonilla Sánchez

Dir. del el Inst. Nacional de la Vivienda (INV)
Construyendo un mejor futuro para los dominicanos

pág. 32



gente de éxito

Brian Paniagua

CEO de GCS
Transformando paso a paso, a través de la innovación tecnológica, el sector financiero dominicano con miras a construir una mejor y más equitativa sociedad

pág. 38



RD lo tiene todo

Jean Luis Rodríguez

Director ejecutivo de Autoridad Portuaria Dominicana (APORDOM)
El comercio marítimo y su contribución a la reactivación económica

pág. 42



OpenBusiness

Sector financiero y Fintech firman acuerdo para mejorar la inclusión financiera en la República Dominicana

pág. 48

directorío

Revista Factor de Éxito República Dominicana
Número 25, Año 4
Directora:
Isabel Cristina Rolo Figueroa
Comité Ejecutivo:
Héctor Rolo - Isabel Figueroa de Rolo
Andrés García - Isabel Cristina Rolo Figueroa
Arianna Rolo Figueroa - Thony Da Silva Romero
Director de Arte:
Héctor Rolo Pinto
Directora Editorial:
Isabel Figueroa de Rolo
Directora de Mercadeo:
Arianna Rolo
Coordinación Editorial:
Elia Pacheco
Redactoras
Laura Díaz
Doris Guzmán
Diseño y Diagramación:
Luis Gota
Bernardo Seijas

Portada:
Victor-Ito - Bisonó
Ministro de Industria, Comercio y MiPymes

Columnistas:
Ismael Cala / Escala con Cala
Thony Da Silva Romero

Articlistas de esta Edición:
Peter Backman
Miguel Cohn
Rayvelis Roa
Leandro Corral
Karelis Taveras
Antonio Ramos

Revista Factor de Éxito República Dominicana
Factor de Éxito Rolga Group SRL
RNC 1-3135817-9
Dirección: Av. Lope de Vega #29, Novo Centro. Nivel 3. Local C-6.
Ensanche Naco, Santo Domingo.
Teléfonos: +1 829.340.5724 – 809.542.2479
info@revistafactordeexito.com
Instagram: @RevistaFactordeExito
Twitter: @RevistaFDE
Facebook: Revista Factor de Éxito
www.revistafactordeexito.com
Contacto Venezuela
+58-243-551.4801 / 416-543.67.75
Revista Factor de Éxito Panamá
+507 6298 -9151 / 507 6976-9133
Revista Factor de Éxito Chile
+56 9 6643 4110 / +56 9 4440 0847
Revista Factor de Éxito Ecuador
+593 99 342 1909
Revista Factor de Éxito Colombia
+57 (322) 762-7920
Revista Factor de Éxito México
+52 (1) 722 473 7386
Revista Factor de Éxito Miami
+1 (786) 337-2987

Registro de publicación impresa: ISSN 2520-0100
Registro de publicación electrónica: ISSN 2520-0585

Las opiniones de entrevistados y articulistas no reflejan necesariamente la opinión de los editores





Miguel Ángel Adames | *Presidente de La Asociación Dominicana de Empresas de Fintech*

ADOFINTECH

Miguel Ángel Adames presidirá la nueva junta directiva

■ La Asociación Dominicana de Empresas de Fintech (ADOFINTECH) dio la bienvenida a una nueva junta directiva presidida por Miguel Ángel Adames, en el marco de la IV Asamblea General Ordinaria de la asociación, celebrada de manera virtual a comienzo de año.

Durante la asamblea, Manuel Grullón Hernández, presidente saliente de la asociación, presentó su informe de gestión, señalando los principales logros alcanzados durante su mandato y destacando el rápido crecimiento de la membresía, que pasó de 19 miembros fundadores en mayo de 2018 a un total actual de 102 empresas.

AdoFinTech ha realizado una amplia e importante labor de difusión sobre temática fintech a través de más de 100 actividades desarrolladas durante los últimos dos años. Asimismo, se ha esforzado por educar a la población y a las empresas dominicanas, aportando conocimientos sobre el sector Fintech local a través de varias publicaciones.



Oficinas físicas y virtuales a la medida de tus necesidades

En el mejor centro corporativo del país

 809.542.2462

  @smartofficenter



Félix Hilton

Publicista egresado de la Universidad Autónoma de Santo Domingo, y experto en POD

PRINT ON DEMAND

La innovadora forma de vender en E-commerce

■ La impresión bajo demanda o print on demand (POD por sus siglas en inglés), es una innovadora manera de vender dentro del comercio electrónico o E-commerce.

El intercambio comercial de productos utilizando el internet es lo que se le conoce como E-commerce, por su término anglosajón. Este modelo de negocio sigue ganando muchos adeptos y una forma de generar ganancias con la venta de productos, que no necesariamente, se tienen que tener en inventario como es el caso de los POD.

El publicista egresado de la Universidad Autónoma de Santo Domingo (UASD) y experto en POD, Félix Hilton, explica que el proceso para generar posicionamiento y posterior rentabilidad del comercio electrónico en la impresión bajo demanda comienza con la formación y constancia en la promoción de los productos a vender.

Las habilidades en el diseño y los conocimientos en el área de publicidad encaminaron a Hilton a emprender junto a sus socios vender en POD camisetas a través de plataformas como Amazon y Etsy.



Clubhouse Drop-in Audio

CLUBHOUSE

La nueva Red Social que está causando furor en el mundo profesional

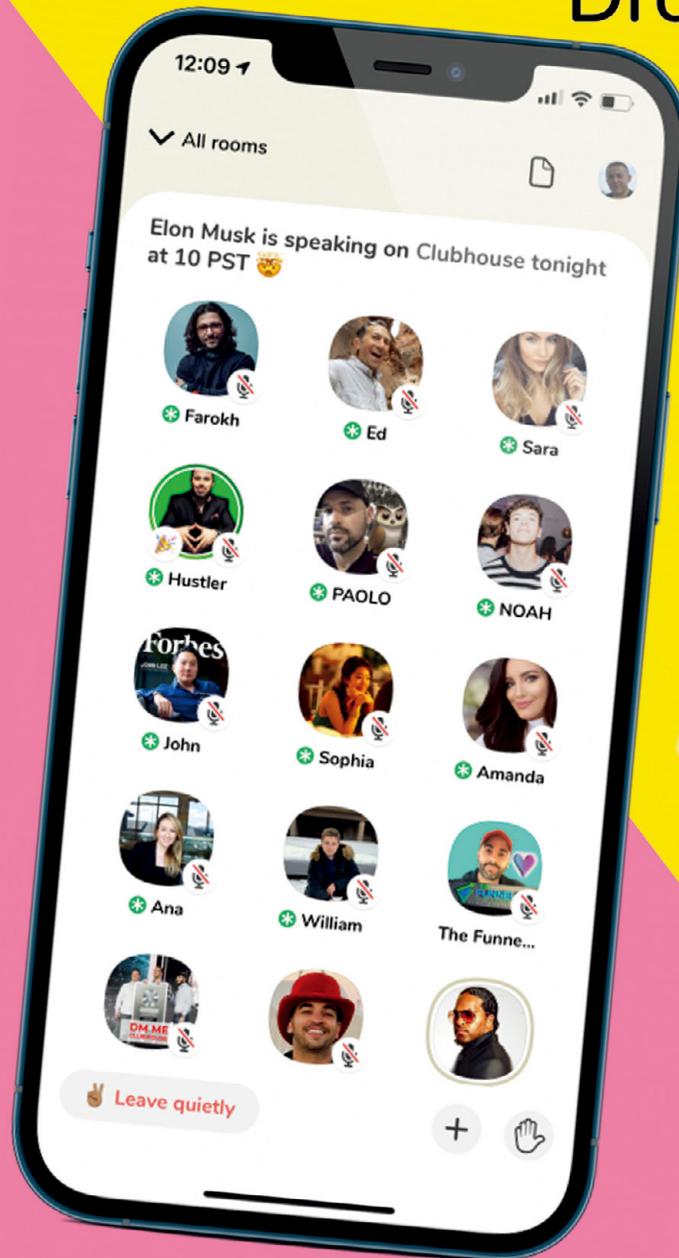
■ Imagina una app donde puedas hablar directamente «como iguales» con Elon Musk, Juan Luis Guerra, Messi y JBalvin al mismo tiempo; sin poses, ni fotos, ni apariencias, simplemente con tu voz, siendo tú mismo. Además de tener la posibilidad de visitar o crear salas de interés llenos de profesionales en áreas de marketing, negocios, emprendimiento, bienestar y tecnología, entre otras tantas. ¡Ya existe!, se llama ClubHouse; una red social que ha comenzado a sonar con fuerza las últimas semanas y ha causado furor entre profesionales de diferentes áreas por su posibilidad de networking, conectando a miles de personas que tienen algo que dar al mundo.

De momento, como lo explica Carlo Riente, CEO Marketech Solutions, es una plataforma exclusiva que solo se accede por invitación de otro usuario.





Clubhouse Drop-in Audio

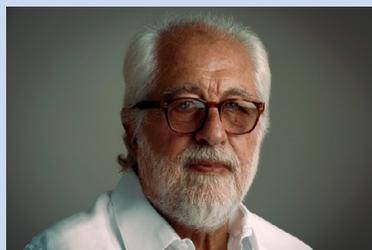


- 1- MODERADORES
- 2- SPEAKERS
- 3- OYENTES





INVERSIÓN



Rolando González Bunster - Presidente de InterEnergy Group

El Fondo Cerrado de Desarrollo de Sociedades Popular, administrado por AFI Popular, filial del Grupo Popular e InterEnergy Group adquirieron el parque eólico Matafongo, ubicado en el municipio de Bani, provincia Peravia, con una inversión de más de US\$50 millones.

InterEnergy Group ha asumido el 75% de la inversión y el Fondo de Desarrollo de Sociedades Popular el 25%. En tanto,

la Superintendencia de Electricidad y el Consejo Nacional de Energía aprobaron la operación bajo las ordenanzas CNE-AD-0036-2020 y SIE-085-2020-TC, respectivamente.

Como parte de la transacción, ambas entidades, pasan a ser propietarios de varios activos para su eventual desarrollo, como un proyecto solar fotovoltaico, de alrededor de 40 megavatios, y dos proyectos eólicos adicionales de 50 megavatios en el norte del país.



José Manuel Cuervo - Vicepresidente de InterEnergy Group



La adquisición del parque eólico Matafongo supone una apuesta clara y decidida por el impulso de las energías limpias en el mercado eléctrico, contribuyendo así a la consecución de un país más sostenible.



Julia Luscher

TETRA PACK

■ Cuando los productos tienen una gran demanda

Si bien el aumento del interés por los productos es algo bueno, puede abrumar a una empresa en términos de suministro, mano de obra, fabricación y entrega, la directora de marketing de Tetra Pack en América, Julia Luscher, explica que en tiempos de cambios rápidos, es importante estar alerta a los desafíos que enfrenta la industria de envasado y procesamiento de alimentos, y considerar la importancia de la continuidad del negocio cuando los productos tienen una gran demanda.

Luscher recomienda que los consumidores se sientan seguros de sus suministros alimentarios, fundamental para la continuidad del negocio. Además que las marcas de alimentos y bebidas deben concentrarse en mantener sus suministros identificando riesgos, fomentando la capacitación, educación y asegurando el uso de equipos de protección y un manejo seguro.

En cuanto a la demanda de productos, la directora de marketing de Tetra Pack en América, sostiene que seguirá evolucionando, aumentando de forma esperada e inesperada.



ADIPLAST

Los desafíos del 2021 para la industria de plásticos en RD

La Asociación Dominicana de la Industria de Plástico (ADIPLAST) advierte que la industria de plástico dominicana, responsable de generar el 6% del PBI de la manufactura nacional, está enfrentando grandes desafíos en el entrante 2021.

Dentro de estos desafíos, ADIPLAST menciona el reciente aumento de precios y la escasez de las materias

primas, por tanto, pone en crisis de abastecimiento a las fábricas de productos plásticos nacionales y a nivel regional, provocando así un incremento de los precios de los diferentes productos plásticos.

El secretario general pro t mpore de la Federación de la Industria Centroamericana del Plástico (Ficaplast), Tomás Cerna, dijo que esta crisis se está viviendo a nivel regional y de América Latina.



La campaña anima a la sociedad a enfrentar la realidad con optimismo.

EL LADO POSITIVO

Banco Popular lanza campaña de superación con un mensaje de resiliencia colectiva

El Banco Popular Dominicano presentó la campaña institucional "El Lado Positivo", que anima a la sociedad a enfrentar la realidad con optimismo, descubriendo el potencial de todos para superar las adversidades y aunar esfuerzos colectivos para contribuir con la reactivación económica y social del país.



A través de piezas audiovisuales, impresas, radiales y para el ecosistema digital, la iniciativa motiva a la reflexión para superar las dificultades.



A través de distintas piezas y formatos, el Banco Popular busca contribuir a reafirmar el talante positivo, entusiasta y resiliente de los dominicanos.

Con esta campaña, la institución invita a ver las cosas desde un ángulo que representa la esencia de los dominicanos y refuerza el mensaje de que para enfrentar con éxito los retos de la vida resultan fundamentales la cooperación y la solidaridad, el propósito de superación y la actitud optimista de toda la población.

Desde esta perspectiva, la entidad bancaria, reafirma su compromiso de seguir trabajando al lado de la sociedad y el planeta, contribuyendo al desarrollo sostenible de la nación.



La narrativa del comercial recorre las calles de diversas ciudades dominicanas, mostrando cómo la población sale adelante en el día a día.

INNOVACIÓN

■ Lanza plataforma de datos del sector zona franca creada por el MICM

Pablo Wiechers, jefe de Mercado de Empresarios e industriales destacaron la importancia del lanzamiento de la nueva plataforma interactiva de estadísticas sobre el sector zonas francas dominicano, herramienta que les permitirá obtener datos actualizados para la toma de decisiones.

A través del portal zonasfrancasdatos.micm.gob.do se consolidan informaciones



que provienen de bases de datos de la Oficina Nacional de Estadísticas (ONE), el Ministerio de Educación Superior, Ciencia y Tecnología (MESCYT) y del Banco Central de la República Dominicana.

Durante el encuentro virtual, el viceministro Flaquer señaló que “para el MICM es un motivo de orgullo tener esta plataforma que responde a la necesidad de información de los sectores privado y público para ayudarnos a tomar mejores decisiones de políticas públicas”.



RECONOCIMIENTOS

■ FORD F-150 y Mustang MACH-E galardonados como camioneta y vehículo del año en Norteamérica

Ford comienza 2021 con dos reconocimientos, ya que el nuevo Mustang Mach-E totalmente eléctrico y la nueva Ford F-150 fueron nombradas North American Utility and Truck of the Year, respectivamente.

Es la primera vez desde 2014 que la misma marca gana varios de estos premios en el mismo año.

El Mustang Mach-E también fue nombrado Mejor auto para comprar en

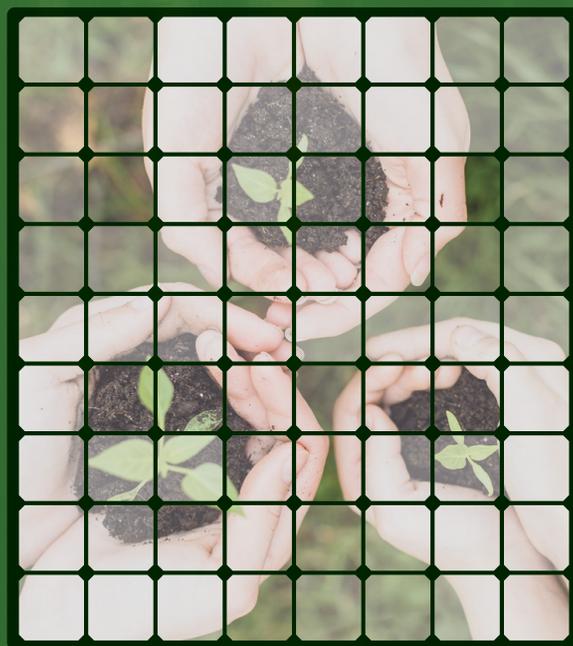
2021 por The Car Connection y Green Car Reports a principios de enero.

La totalmente nueva F-150 está especialmente diseñada para ser la más resistente y productiva de la historia.

Estos vehículos son puntos de referencia en sus segmentos basados en factores que incluyen innovación, diseño, seguridad, manejo, satisfacción del conductor y valor por el precio.



**Soluciones energéticas innovadoras
para desarrollos sostenibles,**



**respetando el medio ambiente
y la humanidad...**

Tel: +1 (809) 563 7252  +1 (829) 760 1385

 ReFeel  refeel Italy  refeel

WWW. REFEEL-RD.COM

Italia - Suiza - Panamá - República Dominicana - Brazil - Colombia - Costa Rica

Entribuna

en alianza con  adecc

Una vez más, distinguimos la creatividad de las agencias publicitarias en la República Dominicana, en esta ocasión por sus producciones enmarcadas en realzar los principios y valores fundamentales de la ciudadanía, destacando la honestidad, la gratitud, el respeto, la humildad y sobre todo la prudencia en estos tiempos; donde tres empresas del sector privado nacional siguieron el norte de estos principios y enviaron un mensaje esperanzador a toda la población a través de sus respectivas campañas.

Es así como la distinción **Factor de Éxito Oro** es para la campaña publicitaria de **Lexus Dominicana** creada por la agencia **Linkpartners**; la distinción **Factor de Éxito Plata** es para la campaña de **Grupo SID**, elaborada por la agencia **MullenLowe Interamérica** y la distinción **Factor de Éxito Bronce** es para la campaña de **Grupo Bocel**, creada por la **Publicitaria Contacto**.

Jurado Evaluador de esta edición



Lissette Guzmán
Directora Creativa de
Contenidos en Pagés BBDO



Carlo Riente
Ingeniería, Marketing y Locución



ROSA H. PEÑA JEREZ
Profesional del área de Marketing
Especializada en Trade Marketing y Branding

Es Directora Creativa de Contenidos en Pagés BBDO. Previamente estuvo en Publicis Dominicana, ejerciendo la dirección creativa durante cuatro años, luego de un periodo de ocho años de redacción creativa en Pagés BBDO. En sus inicios fue diseñadora gráfica y copywriter en otras agencias de publicidad. Ha manejado marcas locales e internacionales como Presidente, La Sirena, Gatorade y Jeep. Su trabajo ha sido reconocido en festivales de publicidad como Cannes Lions, Clio, The New York Festival, El Sol, El Ojo de Iberoamérica entre otros. Es egresada de Brother, la escuela más premiada de Latinoamérica, con más de 17 años de experiencia en la industria. Miembro cofundadora de CREDO Creativos Dominicanos.

Ingeniería, Marketing y Locución, entre otras cualidades. Lidera a Marketech Solutions, una innovadora startup basada en República Dominicana, que brinda soluciones tecnológicas ayudando tanto a Marcas como a las Agencias de Marketing y Publicidad a incursionar en innovadoras formas de realizar campañas, activations y ejecuciones utilizando la tecnología como aliado estratégico, siendo el traductor y asesor tecnológico entre publicistas, empresas y desarrolladores. En la actualidad, es co-host del Podcast en español "Audios que iluminan mentes" dentro de la reconocida comunidad @Omshivaom junto con la escritora y creadora del espacio An Medina, donde motivan a las personas a encontrar su luz interior.

Profesional del área de Marketing, con más de 15 años de experiencia en el mercado de consumo masivo. Con responsabilidad de desarrollo de marcas relevantes en su industria. Especializada en Trade Marketing y Branding. Vasta experiencia en Negociación, Gestión de Marketing, Conocimiento del cliente, Planificación Comercial y Loyalty Marketing. Cuenta con Master en Dirección de Marketing Estratégico y Master en Gerencia de Comunicación Corporativa. Actualmente, es presidenta de la agencia de branding y publicidad Valenzuela Peña Marketing & Advertising, manejando marcas nacionales e internacionales. De igual manera, desempeña el cargo de Global Brand Manager para la marca Ron Barceló, llevando a su cargo el manejo de las estrategias globales de la marca de ron oscuro más exportado del mundo.



"Lexus"

Cliente Delta Comercial

Coordinadora de proyecto: **Leslie Guerrero**
Director Institucional: **Robert Asunción (Linkpartners)**
Alfredo Najri (Delta Comercial)
Campaña: **"Un viaje increíble"**
Agencia: **Linkpartners**
Dirección: **C/Marginal Nuñez de Cáceres No.336**
Director Creativo: **Nicoll Acosta**
Creativo de Arte: **Greidy Guzmán**
Diseñador Visual: **Diego Alfonso**
Digital Manager: **Marylaine Mercedes & Jeff Rijo**

Distinción Factor de Éxito Oro

“Con orgullo trabajamos por mi país”

Grupo SID

Cliente: **Grupo SID**
 Director Institucional: **Ligia Bonetti Dubrell / Presidente Ejecutiva Grupo**
Leyla Alfonso / Directora Corporativa de Comunicaciones
 Campaña Grupo SID: **Con Orgullo trabajamos por mi país versión Gracias 2020**
 Agencia: **Mullenlowe Interamérica**
 VP Operaciones: **Thelma Castán**
 Director Creativo: **Miguel Angel Grillo**
 Director de Producción: **Jesús Florencio**
 Director de Arte: **David Muñoz**
 Ejecutiva de cuentas: **Gabriela Valiente**
 Directora de Planner: **Dionni Vargas**
 Community Manager: **Thomas Campiz**



Distinción Factor de Éxito Plata



Distinción Factor de Éxito Bronce



“Yo amo lo hecho en RD”

Grupo Bocel

Cliente: **Grupo Bocel**
 Gerente Institucional: **Marlenys Lovera**
 Director Comercial: **Vinicio Ramirez**
 Agencia: **Publicitaria Contacto**
 Director Creativo: **Felito Rojas**
 Director de Marcas: **José Reyes**
 Ejecutiva de cuentas: **Patricia Moltalvo**



Lissette Guzman
 Directora creativa de contenidos en Pagés BBOO

Hacer publicidad en tiempos como estos, nunca antes vividos por nuestra generación, es sin

duda uno de los más grandes retos que se puedan enfrentar.

Momentos en los que dar un mensaje a las personas se hace crucial, pero tomando en cuenta demasiados detalles para no caer en un territorio incorrecto.

Pero como todo lo que hacemos, es importante siempre encontrar una idea y tratar de hacer el mejor esfuerzo para ser empático. En un momento donde todas las marcas lanzaron el mismo brief, qué interesante es encontrar esa idea que se destaque dentro de las demás.

En estas piezas se siente el deseo de llegar a las personas con un mensaje de aliento cuidando, también la esencia de cada marca.



Carlo Riente
 Ingeniería, Marketing y Locución

Hoy más que nunca, es de suma importancia que las marcas y las agencias publicitarias, sepamos el verdadero

significado de lo que es realmente importante en la vida, antes que velar por los intereses comerciales. Los valores, los principios y todo el significado que engloba ser seres humanos, debe ser considerado como estandarte, si realmente queremos lograr conectar con nuestros consumidores. Nunca está de más recordar el poder de un “Gracias”, la energía que brindan todos los momentos únicos que compartimos con nuestros seres queridos, la magia que ocurre cuando hacemos una pausa y nos detenemos a observar todo lo bueno que hay a nuestro alrededor, que nos hace sentir orgullosos de quienes somos y de todo lo que hemos logrado.



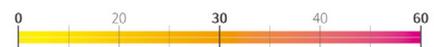
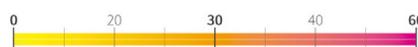
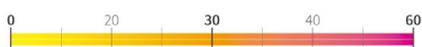
Rosa H. Peña
 Profesional del Marketing

Lexus Dominicana es muy emotivo... Es una producción racional que apela a lo emocional, por la categoría que es, llegarle al consumidor sin abundar del

producto es positivo para la marca y no incentiva a la compra del auto en estos momentos, sino más bien a cuidarse y crear consciencia.

En este comercial la empresa quiso abarcar muchos mensajes en uno solo... Aunque si se valora que realmente se utilizaron talentos en RD, lo cual va acorde al mensaje de Hecho en RD, de igual manera que la empresa se mantuvo trabajando para que el dominicano tuviera en su mesa los productos de Bocel.

La campaña de Grupo SID, transmite un emotivo mensaje de cierre de año, e involucra al activo más importante de una compañía, sus empleados. El guión para crear mensaje es muy bueno, pero la locución no fue la más atinada para el tipo de comercial.





Para el Ministro de Industria,
Comercio y MiPymes
Víctor Bisonó

La reactivación
económica está
en marcha

Con la **declaración de la industrialización** como prioridad nacional y la creación de la mesa de la industrialización, **el MICM lidera importantes esfuerzos para reactivar la economía del país.**

El actual Ministro de Industria, Comercio y MiPymes, Víctor Orlando Bisonó Haza respondió al equipo de redacción de la Revista Factor de Éxito, en este número especial sobre la Reactivación Económica de República Dominicana.

Desde el momento que fue nombrado por el presidente Luis Abinader, Víctor- Ito- Bisonó asumió un gran reto en el despacho del Ministerio de Industria, Comercio y MiPymes, convirtiéndose en la máxima autoridad y rector de las políticas públicas sectoriales.

El ministro Bisonó es graduado de administración de negocios y ciencias políticas. Es un destacado dirigente político, que ha sido cuatro veces Diputado por el Distrito Nacional. En esos periodos, ocupó la Presidencia de la Comisión de Economía, Planificación y Desarrollo, integrando además las de Industria y Comercio junto con la de Hacienda. Además, entre su trayectoria ha sido promotor de importantes legislaciones, que se encuentran vigentes. Ha recibido reconocimientos de la Asociación de Industrias de la República Dominicana (AIRD) y de la Cámara Americana de Comercio (AMCHAMDR) entre otras. Ha escrito cuatro libros, titulados “Las Bases de la Nación”,

“Visión de Nación”, “Reflexiones para una Transformación en la República Dominicana”

República Dominicana tiene la urgencia de restablecer y desarrollar los sectores productivos, impactados fuertemente por la coyuntura global ocasionada por la pandemia del COVID-19. La reactivación económica propuesta desde el gobierno se ha puesto en marcha y precisamente desde el ministerio de Industria, Comercio y Mipymes, se lideran importantes esfuerzos: la Mesa Presidencial de la Industrialización y bajo esta estrategia de reindustrializar el país, se pusieron en marcha el Plan de Relanzamiento de las Zonas Francas y el Plan de Relanzamiento de la Industria del Tabaco, con iniciativas y proyectos público-privado; así como el plan de reactivación de las mipymes.

Recientemente, el presidente Luis Abinader lanzó el Plan para Reactivación de las Mipymes, destinado a las micro y pequeñas empresas con ventas hasta RD\$58 millones. Este plan está integrado por tres programas que impulsan las Mipymes; apoyo a capital de trabajo, promoción de la asociatividad a través de las cooperativas y financiación con condiciones especiales a las pymes proveedoras del Estado.



En miras al fortalecimiento económico y comercial ¿Cómo tiene previsto el MICM la eliminación de barreras y lograr acceso a nuevos mercados? ¿Cuáles serían los mecanismos por implementar para lograr este objetivo?

Con el firme propósito de impulsar el desarrollo del país, el presidente Luis Abinader ha declarado prioridad nacional la industrialización mediante el decreto 588-20 y creó la “Mesa Presidencial de la Industrialización”, instrumento de acción público-privado que servirá de articulador de las políticas públicas tendentes a hacer más competitivas a las zonas francas e industrias locales.

Esta política pública, que desde el MICM coordinamos, tiene la visión de impulsar las zonas francas y la industria local en un sólo músculo que desde ya está contribuyendo a la reactivación económica y a la generación de empleos.

Las zonas francas se han convertido en el buque insignia, se han recuperado el 98% de los puestos de trabajo que habían sido suspendidos por la pandemia.

Con este ambicioso plan, donde la clave que está dando resultados ha sido el esfuerzo compartido entre el sector público y privado, estamos enfocados trabajando en cinco grandes ejes que son: permisología eficiente; la política de promoción internacional y mejorar la regulación tributaria; el fomento de los encadenamientos productivos;

una nueva estrategia de educación y formación técnica, así como el fortalecimiento de la infraestructura. Estamos siendo más competitivos en los mercados donde tenemos presencia, generando más empleos y asegurando el aterrizaje de nuestras industrias en nuevos mercados.

En la ruta hacia la Industrialización que persigue generar 600,000 empleos, el gobierno de Luis Abinader y que usted personalmente lidera, ¿Cómo están incentivando la producción y fomento de la creación de empleos? ¿Cuáles sectores y cuántos empleos por cada uno de ellos se estiman generarán, para sustentar esa proyección?

Seguimos trabajando para lograr el objetivo de los 600 mil empleos. Hemos desarrollado iniciativas y programas para que los dominicanos y dominicanas tengan nuevas oportunidades de empleo y sigan aportando a la economía dominicana, una de ellas es la Ruta Industrial.

Esta iniciativa de la actual gestión del MICM, pone de manifiesto el genuino interés y compromiso con el desarrollo de todos los sectores comerciales como dinamizadores de la economía del país y fuente directa en la generación de empleos. Ha generado confianza entre los pequeños, medianos y grandes empresarios por mostrar una mirada esperanzadora, con el oído puesto en los protagonistas de las políticas públicas para encontrar oportunidades

de colaboración que impulsen su desarrollo y por la responsabilidad mostrada con cada compromiso.

Estos compromisos han logrado concretar la expansión de muchas de estas empresas visitadas, las cuales, con el clima de confianza para la inversión creado por el gobierno del presidente Luis Abinader, han generado miles de empleos formales que nos acercan a la meta de los 600 mil empleos.

De los sectores que hemos contribuido a su reactivación, las zonas francas se han convertido en nuestro buque insignia, donde ya a inicio de este año 2021 el 98% han recuperado los puestos de trabajo, los cuales habían sido suspendidos a causa del COVID-19, además de que se ha aprobado la instalación más de 26 nuevas empresas para operar en el país con una inversión que sobrepasa los US\$54 millones y aumento récord en exportaciones por quinto mes consecutivo con USD\$545.1 millones de dólares, logrando el mejor enero para este sector.

¿Cómo está organizado el impulso de la recuperación de la economía para relanzar la industria y pueda darse la generación de empleos estimados?

Desde que nuestro presidente asumió las riendas del gobierno nos encargó la tarea de reactivar la industria nacional. Esa reactivación la pusimos en marcha y estamos trabajando con todos los

ENCUENTRO ANUAL ZONAS FRANCAS 2020



PLAN DE ACCIÓN



sectores, escuchándolos y buscando juntos nuevas oportunidades.

Nos hemos propuesto relanzar la industria del tabaco, una industria que genera más de 100,000 empleos directos y que en 2019 exportó US\$931.7 millones de dólares de ese producto estrella dominicano. La meta con este plan es que la industria del tabaco consolide el posicionamiento de República Dominicana como líder mundial en exportación, aprovechando nuevas oportunidades de crecimiento y llegada a nuevos mercados, apostando por la generación de empleos y la reactivación de la economía dominicana.

Este plan consta de nueve ejes de trabajo: financiamiento, infraestructura, capacitación, impuestos, cultura tabaquera, comercio internacional, encadenamiento productivo, regulaciones antitabaco y erradicación del comercio ilícito.

El Plan de Relanzamiento de las Zonas Francas, lo presentamos en el marco del encuentro anual de la Asociación Dominicana de Zonas Francas (ADOZONA) en octubre de 2020, su objetivo esencial es dinamizar el sector de zonas francas para convertir a República Dominicana en HUB Logístico e Industrial de clase mundial, apoyándose en cinco pilares, ha tomado en cuenta las necesidades particulares de cada subsector, siendo este un reflejo del compromiso asumido con cada uno y con todos.

¿Cuáles estrategias están diseñadas para lograr que los mercados internacionales conozcan,

el potencial que representa para sus economías, invertir en la República Dominicana? ¿Cómo es el desarrollo de la estrategia para crear un clima favorable para la inversión local y la extranjera?

Trabajamos en la política de promoción internacional y de mejoras a la regulación tributaria. Esto sumado con la creación de un clima de confianza fruto de una gestión cuyos pilares son la transparente y la ética, valores que son indicadores para que los inversionistas vean en la República Dominicana un destino seguro para sus capitales.

Además hemos apostado a la calidad, porque la calidad es el mejor pasaporte que pueden tener los productos y servicios dominicanos para viajar por el mundo. Luego de seis años sin sesionar, reactivamos el Consejo Dominicano por la Calidad (CODOCA), desde donde estamos articulando la política nacional de calidad para elevar los estándares y que sea éste un sello que abra mayores oportunidades en mercados internacionales.

La gestión dinamizadora que lleva a cabo su liderazgo pretende marcar una diferencia en el avance de la economía, ¿Cómo es posible hacerla, dentro de la transparencia, dedicación y esfuerzo que implica lograr número positivos?

La diferencia la hemos hecho trabajando para tener un ministerio transparente, ágil, y presente, que permita mejorar la vida de miles de dominicanos acompañándolos a emprender, producir y crecer. Esta es

nuestra visión porque entendemos que cada una de las políticas públicas y las acciones que le acompañan están destinadas a cambiar la vida de la gente. Sabemos que todo lo que hacemos en el MICM, aunque se puede pensar que se convierten en fríos números que representan comercios e industrias, en realidad, representan el rostro de millones de dominicanos, que, con la apertura o la expansión de una empresa, sin importar su tamaño, su futuro cambia y eso nos mueve a seguir trabajando.

¿Cuál es la visión estratégica e integral del MICM para con los pequeños y medianos empresarios?

Con propósito de amortiguar la carga de los costos operativos y mitigar el enorme impacto económico de la pandemia por COVID-19, el presidente de la República Luis Abinader, anunció a finales del mes de enero la puesta en marcha del Plan para Reactivación de las MiPymes, destinado a las micro y pequeñas empresas con ventas de hasta RD\$58 millones, que consiste en tres programas que impulsan las MiPymes con apoyo a capital de trabajo, así como la asociatividad a través de las cooperativas.

La visión del presidente Luis Abinader ha sido que ningún sector se quedará atrás en estos esfuerzos para recuperar la economía. A través del Plan de Reactivación de las MiPymes, dispuso el acceso a fondos inmediato con tasa preferencial, garantizándole a las micro, pequeñas y medianas empresas más oportunidades de negocios con el Estado.





El plan consta de tres programas principales de aplicación inmediata:

El primer programa está siendo ejecutado a través de PROMIPYME, que beneficia a micro y pequeñas empresas formales e informales, con un monto de RD\$2,500 millones para préstamos nuevos con tasas entre 6% y 10% anual fija y con 6 meses de gracia de capital (sólo pago de intereses).

El segundo programa es impulsado por el Banco Agrícola, el Instituto de Desarrollo y Crédito Cooperativo (IDECOOP) y Fundación Reservas del País, filial de la Familia Reservas, el cual incluye 650 cooperativas con programas de microcréditos, impactando a más de 85,000 miembros. El financiamiento de este segundo programa es ejecutado, de una parte, por Fundación Reservas del País, entidad de financiamiento de segundo piso que ha colocado RD\$1,000 millones con tasas preferenciales y ofrece

educación financiera especializada; y de la otra parte, el Banco Agrícola que implementará un programa especial de segundo piso, a través del IDECOOP, con tasas anuales fijas que oscilan entre el 1% y el 2% en beneficio de cooperativas del sector agropecuario.

El tercer programa es el Factoring Gubernamental Reservas de Fiduciaria Banreserva. Este programa está dirigido a la micro y pequeñas empresas proveedoras del Estado, mediante el cual estas pueden vender sus facturas pendientes a tasas de descuento competitivo, que les permite continuar la operatividad de sus negocios como proveedores del Estado. Bajo el esquema tradicional estas pymes no califican o no obtienen las condiciones favorables.

Este plan no sólo contribuirá con el rescate de las MiPymes, sino también con el bienestar de las familias de cada persona que trabaja para una micro, pequeña y mediana empresa. Por lo que es indispensable la formalización y certificación de las MiPymes para acceder a los beneficios que provee el gobierno a través de este plan.

¿Cómo se incentivan a los sectores dinamizadores de la economía, fuente directa de la generación de empleos, en términos de impuestos?

La relación tributaria entre el Estado y los sectores productivos es clave para incrementar la productividad, asegurar las plazas de empleos y crear nuevos.





Por último, ¿Cómo se garantiza el cumplimiento de producir con calidad para ser más competitivo?

Para garantizar el cumplimiento de producir con calidad y ser más competitivo, la República Dominicana por primera vez contará con una Política Nacional de Calidad. El MICM tiene adscrito el Consejo Dominicano de la Calidad (CODOCA), que inició un proceso para la construcción de una Política Nacional de Calidad (PNC) con el involucramiento de todos los actores del Sistema Dominicano de la Calidad (SIDOCAL). Esta política es un mandato que da la Ley 166-12 al CODOCA, a 8 años de su promulgación, no se había ejecutado.

Esta Política Nacional de Calidad, se realizó en el marco de un proceso participativo de las 23 instituciones públicas y privadas, miembros del CODOCA. Estas instituciones entendieron la necesidad de contar con una hoja de ruta que establezca los lineamientos de políticas, estrategias y líneas de acción de las organizaciones del Estado dominicano que forman parte del SIDOCAL. En el proceso de elaboración, se realizaron de talleres, reuniones y consultas. Así como un intenso trabajo técnico desde el CODOCA, que incluyó la elaboración de matrices comparativas, producto de los comentarios recibidos por parte de las instituciones que participaron.

Además, se elaboró tomando en cuenta a las mejores prácticas establecidas en la guía de Desarrollo de políticas de calidad, elaborada por la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), en el marco del Programa de Fortalecimiento de la Calidad para el Desarrollo de las MiPymes, cuyo componente es el fortalecimiento del Sistema Dominicano para la Calidad (SIDOCAL).

Esta política es un marco de fomento y estímulos para desarrollo de una cultura de la calidad y se constituye en la base articuladora de las acciones que permitirán lograr resultados que generen seguridad a los consumidores, eficacia en los procesos de producción de los bienes y servicios y la mejora de la coordinación interinstitucional en el sector público y privado. Con la finalidad de que podamos alcanzar los objetivos y metas que como país nos hemos propuesto en materia de calidad.

El objetivo de la política es desarrollar la cultura de la calidad para garantizar altos estándares en la producción, comercialización de bienes y prestación de servicios, generando con ello mayor fiabilidad y confianza en lo que como país producimos. Garantizando, además, la salud y el bienestar a la población, el avance hacia el desarrollo sostenible y una mejor inserción en los mercados a partir de estándares con mayor competitividad productiva.

Para lograr este objetivo, la PNC se desarrolló sobre la base de 6 ejes estratégicos de intervención, en los cuales se definieron y establecieron los aspectos relevantes que deben ser priorizados por las instituciones que forman parte del SIDOCAL. Estos ejes están orientados al:

- Fortalecimiento de la rectoría y mejorar de la articulación institucional;
- Fomento de la educación y la cultura de la calidad;
- Impulso de instrumentos de financiamiento e incentivos que contribuya en la implementación de procesos de gestión de la calidad;
- Desarrollo de capacidades institucionales y recurso humano;
- Gestión y acompañamiento de los procesos de la calidad en el sector productivo; y
- Vigilancia de mercados y educación a los consumidores.



Equipo que apoya al Ministro Víctor Bisonó

El MICM está conformado por cinco viceministerios, estos son: Comercio Exterior, Comercio Interno, Fomento a las MiPymes, Desarrollo Industrial, Zonas Francas y Regímenes Especiales. Los encargados de los despachos de los viceministerios son reconocidos profesionales con una amplia trayectoria. Los viceministros asumen la responsabilidad de articular e implementar las políticas públicas en los planes, estrategias y alianzas público-privadas necesarias para el desarrollo de la industria nacional y los actuales momentos la reactivación económica.



- La **Viceministerio de Comercio Exterior** está a cargo de Vilma Arbaje de Contreras. Abogada de la Universidad Nacional Pedro Henríquez Ureña, posee un postgrado en Relaciones Internacionales en la Escuela Diplomática de España y una Maestría en Marketing en BARNA Business School. Basta experiencia en el ejercicio de las áreas de Derecho del Comercio Internacional, en temas regulatorios (Política de Competencia, Telecomunicaciones y Defensa Comercial), así como en Relaciones y Cooperación Internacionales, bilateral y multilateral.
- El **Viceministerio de Comercio Interno** está dirigido Ramón Pérez Fermín. Licenciado en Derecho en la Universidad Católica Madre y Maestra. Posee también Magíster en Derecho de Mercados Financieros. Profesor de derecho bursátil y derecho de las garantías en la Pontificia Universidad Católica, Madre y Maestra. Se desempeñó como asesor jurídico de financiero en Geneva Asset Management.
- El **Viceministro de Desarrollo Industrial** está a cargo de Fantino Polanco. Graduado en Derecho, en la Universidad Católica Madre y Maestra. Posee varias maestrías; Derecho de los negocios internacionales de la Universidad Complutense de Madrid, en Derecho de los Negocios Corporativos de la PUCMM, en Relaciones Internacionales del I-GLOBAL y en Alta Gestión Pública en la Escuela Nacional de Administración Pública de Francia. Especialista en temas de regulación y la formulación de políticas públicas para las industrias de manufactura, las zonas francas, las MiPymes, el comercio exterior y la diplomacia comercial.
- El **Viceministro de Fomento a las Pymes** es Jorge Guillermo Morales Paulino, Doctor en Derecho en la Universidad Autónoma de Santo Domingo (UASD). Es socio fundador de la firma de abogados Morales & Castillo y la Cooperativa Empresarial, la cual ha sido soporte económico de MiPymes. Fundador de la Federación Nacional de MiPymes y primer presidente del Consejo Nacional del Comercio. Ha colaborado en la elaboración de importantes proyectos de leyes y ha sido asesor legal de diversas empresas nacionales y extranjeras.
- El **Viceministro de Zonas Francas y Regímenes Especiales** es Carlos Guillermo Flaquer, quien es graduado en Administración de empresas, en la Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra (PUCMM). Posee un MBA en Emprendedurismo y Desarrollo de Nuevos Negocios, en Nova Southeastern University, Florida. Tiene una Maestría en Gestión e Ingeniería de Cadenas de Suministro de la Universidad Politécnica de Valencia. Fue director de Parques y Logística de DP World Caucedo, desde donde colaboró en el desarrollo del primer Centro Logístico de un puerto en toda la región. Ha sido Coordinador General del Clúster Logístico de la República Dominicana, miembro Global Shaper del Foro Económico Mundial y director en el Centro de Análisis para Políticas Públicas.





La reindustrialización significa la posibilidad de fortalecer la recuperación económica y el desarrollo sostenible

“El sector industrial tiene la meta de generar más de 100 mil empleos directos en la industria (...) en los próximos 4 años”.

Celso Juan Marranzini

Presidente de la Asociación de Industrias de la República Dominicana

Entrevista a: **Celso Juan Marranzini**

Presidente de la Asociación de Industrias de la República Dominicana

En estos tiempos de incertidumbre, el sector industrial apuesta por la cooperación público-privada, donde la Asociación de Industrias de la República Dominicana (AIRD) tiene un rol estelar para articular iniciativas y proyectos considerados prioritarios para la reactivación económica del país junto a las instituciones públicas correspondientes. Delante de esta importante labor se encuentra su presidente Celso Juan Marranzini y el Comité Ejecutivo.

La Asociación de Industrias de la República Dominicana (AIRD) fue fundada en 1962, y es la agrupación industrial más importante de la República Dominicana. En esta asociación convergen importantes subsectores: Alimentos y Bebidas, Agroindustria, Textil, Calzado, Acero y Metales, Plásticos, Energía, Construcción, Farmacéutico, entre otros. Además de incorporar un gran número de asociaciones industriales regionales y sectoriales, otorgándole un rol protagónico en la representatividad del sector industrial.

Su presidente Celso Juan Marranzini, fue reelecto en el cargo el pasado mes de noviembre para el periodo 2021-22. También es vicepresidente de Multiquímica Dominicana S.A. Obtuvo su MBA en Arthur D. Little School of Management e Ingeniero graduado en la Universidad Nacional Pedro Henríquez Ureña. Posee una amplia experiencia en el sector industrial dominicano.

Dada las funciones de defensa, promoción, apoyo y soporte de la Asociación de Industrias de la República Dominicana (AIRD) hacia los diferentes sectores de la industria nacional ¿Cuáles son las iniciativas y proyectos más importantes en miras a la reactivación económica?

Hablamos de temas y proyectos tanto desde la AIRD como desde la cooperación público-privada. Para la reactivación económica son clave:

► Las exportaciones. Su incremento en valor agregado, el fortalecimiento de los mercados existentes y la incursión

exitosa en nuevos mercados siguiendo el Plan de Fomento de las Exportaciones 2021.

► Mantener en alto la defensa comercial y de la competencia, evitando la competencia desleal de las importaciones de determinados rubros que producimos en el país, así como el contrabando y el comercio ilícito.

► Aplicación del Decreto de priorización de compras gubernamentales a industrias nacionales.

► Un pacto eléctrico y fiscal que favorezca la reindustrialización y no signifiquen nuevas cargas a un sector llamado a ser ancla de desarrollo para RD.

► Que permisología y normas faciliten la inversión y faciliten el consumo de lo nuestro.

► El impulso de la economía circular, fortaleciendo las experiencias en curso en el área de plástico y de la construcción y aplicando la Ley de Residuos Sólidos.

► Aprobación de normativas que faciliten y fomenten el financiamiento de la industria a través del mercado de valores.

► Impulsar –en coordinación con el INFOTEP y las universidades- la formación del capital humano que necesitamos para la industria 4.0.

► El aprovechamiento de la Ley de Proindustria, cuyos incentivos fueron extendidos. Esta Ley ha de servir para fomentar la inversión en nuevas maquinarias y tecnología, aumentar la producción y productividad más y mejores productos HechoenRD, fomentar la generación de más empleos de calidad.

¿Cuáles sectores industriales deben ser los prioritarios en esta reactivación económica?

En términos de proyectos que lideramos o somos parte se encuentra el Programa de Economía Circular, el Programa de Encadenamiento Productivo enfocado en el desarrollo de proveedores, el Programa de Encadenamiento Productivo Digital que busca elevar a nuevos niveles a suplidores de las PYMES, el Proyecto Cadena de Valor Cosméticos en conjunto con la UE y el MICM, entre otros.

En su opinión ¿Cómo contribuye la reciente promulgación de la Ley de Proindustria a la reactivación económica del país?

A ser promulgada consideramos que fue el paso más positivo dado por el Gobierno a favor de la industrialización del país durante el año 2020. Esta aprobación nos permite acelerar la actualización tecnológica de nuestras industrias e incorporar nuevas tecnologías, impulsar la innovación y la capacitación, fortaleciendo el camino hacia la Cuarta Revolución Industrial. Además, impulsa la creación de más empleos y de cada vez mayor valor agregado. La ampliación por 15 años de incentivos fiscales para la industria constituye una gran noticia para nuestro sector. La primera etapa de esta Ley dejó sus frutos, esta nueva etapa los profundizará y ampliará.

Según la visión de la Asociación de Industrias (AIRD) ¿En qué consiste el proceso de reindustrialización de República Dominicana?

A inicios de su mandato, el presidente Luis Abinader hizo la declaratoria de la Industria como una prioridad nacional,

y designó la Mesa de la Industrialización de República Dominicana, marcando así claramente los primeros pasos hacia la reindustrialización del país. Esto significa que se aprecia y defiende el consumo de lo HechoenRD, que se fortalecen los vínculos de la industria con otros sectores productivos como las zonas francas, el turismo o la agropecuaria, que se impulsa un desarrollo industrial que abarque a todas las regiones del país.

El Ministro de Industria, Comercio y Mipymes, Víctor (Ito) Bisonó, ha impulsado el inicio de esta reindustrialización, liderando esta iniciativa y reconociendo que somos un sector resiliente, que nos mantenemos invirtiendo y aportando a pesar de las numerosas trabas existentes para producir. Las naciones que se han desarrollado han contado con una fuerte estrategia de industrialización. En ese sentido, la reindustrialización del país implica simplificar, significa facilitar la inversión, empujar la adopción y desarrollo de nuevas tecnologías, impulsar los encadenamientos productivos. Implica, sobre todo, que se incorporan al proceso las empresas industriales de todo tamaño: micro, pequeña, medianas, grandes... como un sistema industrial.

Estamos seguros de que reindustrialización significa la posibilidad de fortalecer la recuperación económica y el desarrollo sostenible al que todos aspiramos.

En opinión del presidente de AIRD, Celso Marranzini, la Cuarta Revolución Industrial es un proceso irreversible que ha acelerado su velocidad con la pandemia. Un proceso que incorpora el conocimiento, los avances tecnológicos, la innovación y desarrollo y el internet de las cosas a los procesos productivos. Constituye un gran reto y a la vez una enorme oportunidad, como país debemos abrazarlo e impulsar que seamos un país, una economía ganadora.

Nos encontramos en un trayecto en que estamos definiendo un marco para que los industriales, los gobiernos y, especialmente, las personas sean parte de esos cambios y conviertan las transformaciones que están ocurriendo y las que van a ocurrir en oportunidades.

En estos momentos, son factores fundamentales la tecnología (lo cual facilita la Ley de Proindustria recién renovada en sus incentivos); la capacitación de nuestro capital humano,

incluyendo políticas productivas que fomenten los encadenamientos (lo que a la vez impulsa la modernización tecnológica de unas empresas menos avanzadas para poder ser suplidoras de otras que ya van delante o que requieren especificaciones avanzadas en sus suministros y productos intermedios). El financiamiento, una permisología que facilite la inversión, y un marco jurídico que le de seguridad.

Creemos que es el mejor momento para avanzar. No podemos desperdiciarlo.

¿Cuáles iniciativas del sector industrial ayudaría a generar más puestos de trabajo dentro de los próximos años? ¿Cuántos nuevos empleos se podría alcanzar?

Más bien tenemos que hablar de iniciativas del sector industrial y de iniciativas del Gobierno y otros sectores con la industria. Las políticas productivas han de verse como un sistema, como un todo incluyendo.

Iniciativas clave para generar más puestos de trabajo en los próximos años son: el impulso de los encadenamientos productivos, el fomento o aplicación del Plan Nacional de Desarrollo de las Exportaciones, el aprovechamiento de los incentivos de la Ley de Proindustria para impulsar la modernización y competitividad de las empresas, el fortalecimiento de la economía circular (teniendo ya experiencias en marcha en el sector de plástico y de la construcción, clave para la economía dominicana), el resolver temas pendientes como el eléctrico, la facilitación de financiamiento o la reducción de la permisología.

Además, consideramos que contribuiría mucho la firma de los Pactos Eléctrico y Fiscal que sienten las condiciones necesarias de competitividad, atracción de inversiones y empleos a la vez que se retoma el crecimiento económico sostenido y sostenible. Promover el consumo de lo nuestro y las compras locales, y la aplicación de la Ley de Residuos, entre otras iniciativas a tomar.

El presidente de AIRD, Marranzini concluyó que el sector industrial tiene la meta de generar más de 100 mil empleos directos en la industria, y en otros sectores de la economía, a través de los encadenamientos productivos en los próximos 4 años.



Un aliado para fortalecer las exportaciones e impulsar el desarrollo económico del país

ADOEXPO está constantemente fortaleciendo su oferta de valor para diversificar sus productos y servicios, pero sobretodo para crear el espacio idóneo que permita al sector productivo dominicano tener las mejores herramientas para abrirse a nuevos mercados internacionales.

Elizabeth Mena | *Presidenta de ADOEXPO*

Entrevista a: Elizabeth Mena
presidenta de ADOEXPO

Honrando la misión con la que fue fundada en 1972, la Asociación de Exportadores (ADOEXPO) ratifica cada día su compromiso por defender al sector productivo nacional y promover las estrategias necesarias para fomentar las exportaciones dominicanas. Su perseverante labor la ha convertido en una de las instituciones más activas en la oferta de servicios a los sectores agropecuario, industrial, de zonas francas y empresas logísticas.

Desde su creación ha contribuido con la creación de políticas públicas. En este ámbito, recientemente terminaron de estructurar, en alianza con ProDominicana, todo lo relativo al Plan Nacional de Fomento las Exportaciones, el cual entra ahora en su fase de operativa. Este plan busca impulsar el desarrollo económico a través de las exportaciones con un horizonte de ejecución de 10 años, basándose en 5 pilares: Oferta Exportable ampliada, de calidad innovadora, competitiva, sostenible y estratégicamente diversificada; Facilitación del comercio y conectividad, logística y

transporte, eficientes y competitivos; Diversificación estratégica de mercados, ampliación y aprovechamiento del acceso e internacionalización de las empresas dominicanas; Entorno favorable a la inversión y movilización de recursos para fomentar el desarrollo exportador; y Desarrollo de cultura y de capacidades para una inserción competitiva en los mercados internacionales.

Desde ADOEXPO están confiados que la puesta en ejecución de este plan, contribuirá con la consolidación del liderazgo regional del país, a través de una oferta nacional de bienes y servicios con mayor valor agregado, que compita en los mercados internacionales y que aplique los lineamientos de una política nacional de calidad, integrando elementos determinantes como lo son la industria nacional, las empresas de zonas francas, las Mipymes y las empresas de servicios.

En adición, se encuentran trabajando con el Ministerio de Relaciones Exteriores (MIREX) en la transferencia

de conocimientos a los agregados comerciales que, desde los 30 destinos priorizados, servirán al país como principales promotores de los productos y servicios dominicanos.

A lo interno, ADOEXPO está fortaleciendo la institución y afianzando sus relaciones con los asociados, con la finalidad de trabajar de la mano con cada sector y subsector para dar respuesta a los principales retos que enfrentan en el día a día.

Asimismo, están elaborando, en alianza con ProDominicana, una guía de exportación a los fines de proveer información técnica sobre los requerimientos necesarios para acceder a los mercados internacionales.

Como forma de apoyar a la nueva generación de exportadores jóvenes, están enfocando sus esfuerzos en la creación de productos de formación para los jóvenes exportadores y las MIPYMES, así como reforzando el departamento de inteligencia comercial, lo que permitirá a sus asociados tener a mano el

comportamiento y evolución del comercio internacional, y las posibles oportunidades de crecimiento en mercados, tomando en cuenta rubros específicos.

De igual manera, se encuentran elaborando proyectos que integran los requisitos internacionales de sostenibilidad y cumplimientos de normativas para ofrecer a los exportadores una guía de cumplimiento que evitará retrasos en la exportación; paralelamente, trabajan en la desaduanización en los puertos internacionales. El objetivo es lograr una internacionalización de las empresas dominicanas a los fines de tener ventajas competitivas con respecto a los demás países de la región.

La coyuntura que está viviendo el mundo ha significado para ADOEXPO una oportunidad más para apoyar, innovar y buscar alternativas que permitan abrir nuevos mercados. Basándose en la comprobada trayectoria de cuatro décadas de la institución, Elizabeth Mena, su Presidenta, afirma que: “Con la pandemia del covid-19, tuvimos la oportunidad de apoyar con nuestra experiencia y conocimientos al país y los retos han sido enfrentados”.

¿Cuáles son las estrategias que está implementando ADOEXPO para aprovechar las oportunidades que brinda el mercado internacional en los nuevos tiempos?

Para aprovechar las nuevas oportunidades que están surgiendo en estos tiempos, hemos fortalecido nuestro departamento de Inteligencia de Mercados, con el objetivo de monitorear constantemente los mercados internacionales y asistir a los exportadores con las informaciones de oportunidades de crecimiento en los mismos.

Por otro lado, estamos sosteniendo reuniones con los distintos embajadores de los principales destinos de nuestra oferta exportable a los fines de levantar información técnica sobre los distintos rubros en esos mercados.

De igual forma, en alianza con el Centro de Comercio Internacional (ITC), por sus siglas en Inglés, estaremos ofreciendo entrenamientos

en herramientas ya disponibles, como: TradeMap, Market Acces y Map Export Potential, para que nuestros exportadores puedan monitorear y verificar el comportamiento comercial de los distintos rubros.

En adición a esto, nos mantenemos de manera permanente en sesiones de trabajo con los exportadores actuales y potenciales para poder explorar cuáles productos y servicios tenemos en el país que pueda tener la capacidad de exportarse para, de esa manera, abrir nuevos mercados y oportunidades comerciales.

¿Cuáles serían los mecanismos a implementar en las exportaciones para lograr una economía diversificada, impulsar la productividad y estimular la competitividad?

Estamos convencidos de que para lograr una mayor inserción en los mercados internacionales es de vital importancia poder contar con una estrategia que haga posible desarrollar, a nivel local, los sectores con alta productividad y competitividad en los mercados globales, incrementando así la oferta exportable y generando mayor agregado nacional con encadenamiento de la producción de bienes y servicios para exportar. Por esto, algunas de las medidas que estamos sugiriendo dentro Plan Nacional de Competitividad son:

- ▶ Mejorar el proceso de documentación de las exportaciones, eliminando duplicidad de documentación solicitada por las instituciones.
- ▶ Mantener la cadena de frío en la cadena de suministro. Hacer un proceso de inspecciones, basados en inteligencia y reducir las inspecciones en el puerto.
- ▶ Especificación del destino final de las exportaciones en el DUA de exportación, a los fines de poder tener una data mucho más clara.
- ▶ En caso de hacer inspecciones a cargas refrigeradas tener un procedimiento estándar acordado entre el puerto y la DNCD para evitar causar daños a la mercancía.
- ▶ Sistematizar el proceso de autorización de la carga a exportar.

¿Qué políticas está siguiendo ADOEXPO para fomentar la inclusión socioeconómica, que permita a pequeñas empresas y jóvenes emprendedores conectar con los mercados mundiales?

En ADOEXPO promovemos programas que contribuyen socialmente. Desde el 2019, dirigimos el “Grupo de Mujeres Líderes en Comercio y Exportación”, que tiene como objetivo fomentar el liderazgo femenino en las agroexportaciones dominicanas. Mediante actividades de formación y empoderamiento, buscamos el fortalecimiento de las capacidades de comercialización de las mujeres empresarias en los agronegocios.

Este grupo surgió con el programa Exporta Calidad del International Executive Service Corps (IESC) y, desde que tomamos su liderazgo, se ha logrado incrementar la cantidad de beneficiarias, aumentando de igual forma los beneficiarios indirectos. Todos los años realizamos dos actividades y las de este 2021 están pautadas para los meses de marzo y septiembre.

Por otro lado, mediante el Instituto de Desarrollo del Exportador (IDEX) que posee ADOEXPO, el cual tiene como misión “Capacitar para Crecer y Exportar”, hemos venido realizando formaciones gratuitas para que jóvenes y representantes de empresas exportadoras puedan reforzar sus competencias. Para este año tenemos previstas alrededor de 15 capacitaciones técnicas con expertos nacionales e internacionales del más alto nivel.

También, y como parte del aporte institucional, estamos elaborando guías para proveer información técnica y actualizada en materia de exportación, que contribuya a mejorar el comercio de bienes y servicios.

Elizabeth Mena ratifica que ADOEXPO siempre buscará la manera de ser un aliado de valor para quienes los necesitan y reafirma que se mantendrán evaluando cómo brindar herramientas a sus socios y mejores planes a las autoridades. “Eso es parte de nuestro ADN, porque en este proyecto país todos somos importantes. Exportar lo nuestro es mucho más que productos y servicios, es el esfuerzo de los dominicanos que trabajan en representarnos en los mercados internacionales”, concluye.

FACTOR DE ÉXITO

La clave está en la diferenciación!

EXPANSIÓN INTERNACIONAL

*Desde República Dominicana
conquistando nuevos escenarios*

Pronto

- CHILE
- ECUADOR
- COLOMBIA
- PANAMÁ
- MÉXICO

tendrán su propia
revista **FACTOR DE ÉXITO**
en versión digital

Con **Nosotros**
tu marca tendrá **mayor**
EXPOSICIÓN

www.revistafactordeexito.com



ProDominicana, acciones concretas para la promoción, internacionalización y desarrollo del país

Biviana Riveiro

Directora Ejecutiva

Entrevista a: **Biviana Riveiro**
Directora Ejecutiva

La promoción de la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas con vocación exportadora, así como la captación de inversionistas que contribuyan al desarrollo de la cadena de valor de las empresas son tan solo una parte del plan de acción de la institución.

El Centro de Inversión y Exportación de República Dominicana, ProDominicana, encargada de fomentar las exportaciones, atraer la inversión extranjera directa, así como trabajar conjuntamente con otras entidades en la implementación de la estrategia marca país de República Dominicana, está enfocada a consolidar un conjunto de acciones con miras a contribuir con la reactivación económica del país.

La institución está centrada en mejorar la percepción del país tanto a nivel nacional como internacional, fomentando un ambiente propicio para el desarrollo y cierre de los negocios. Su Directora Ejecutiva, Biviana Riveiro, habló con Factor de Éxito sobre las principales iniciativas que han venido desarrollando en ProDominicana.

¿En qué consiste la recientemente lanzada Guía de Inversión en RD? ¿Qué impacto busca tener este instrumento en la dinamización de la economía del país?

La Guía de Inversión de la República Dominicana, desarrollada por ProDominicana junto a la Asociación de Empresas de Inversión Extranjera (ASIEEX), es una herramienta completa para brindar información del país con el fin de estimular la inversión extranjera, que sirve de referencia para el inversionista y como un factor de decisión al momento de elegir a nuestro país para establecer sus negocios, frente a los distintos países que compiten como destino con la República Dominicana en cuanto a inversión.

Nuestra Guía de Inversión proporciona información valiosa y de referencia sobre las bondades que hacen de nuestro país el destino de inversión líder en la región del Caribe, iniciando con una visión general de la República Dominicana y sus cifras más relevantes, continuando con el desglose del comportamiento de la inversión extranjera directa, el marco regulatorio dominicano de

la IED, resaltando los incentivos que otorgan nuestras leyes y finalmente, los sectores más importantes de la industria dominicana, presentándole al inversionista no sólo las informaciones más relevantes de cada uno, sino también una herramienta innovadora como son los flujogramas de procesos de permisología.

La Guía de Inversión está disponible en cuatro idiomas: español, inglés, francés y alemán, además estará disponible en formato digital en árabe, italiano, mandarín, turco, ruso y polaco, para que los distintos inversionistas y representantes de empresas logren conocer las facilidades que ofrece nuestro país.

Esperamos que esta Guía de Inversión sea un instrumento decisivo para el inversionista, y que esto resulte en más inversiones extranjeras que favorezcan el desarrollo económico de nuestro país, incentiven la generación de empleo calificado, motiven la transferencia de tecnología y conocimiento, y que repercutan así, en la mejora del nivel de vida de todos los dominicanos.

¿Cuál es la meta en cuanto a la Inversión Extranjera Directa y qué otras iniciativas, además de la Guía de Inversión en RD, están implementando para alcanzarla?

La Inversión Extranjera Directa (IED) es un pilar fundamental en el camino del crecimiento económico y desarrollo social, entendiendo los aportes que genera en cuanto a la inyección de capitales, generación de empleos, así como oportunidades para la creación de bienes y servicios que engrosan la entrada de divisas como resultado de la inversión para las exportaciones.

Nos sentimos complacidos con los niveles de IED alcanzados en el 2020, que aún con los efectos de la pandemia COVID-19, el país registró un total US\$2,554.3 millones. Desde ProDominicana estamos conscientes de los retos que asumimos y de las líneas de acción que nos hemos trazado de forma que para el 2021 enrumbamos esfuerzos para alcanzar los US\$3,000 millones de IED. Contamos con la puesta en marcha del Plan Nacional de Fomento a las Exportaciones (PNFE), con énfasis en el pilar cuatro (4), entorno favorable a la inversión. Estamos promocionando la atracción de IED hacia áreas priorizadas vinculadas a capacidad productiva, y el accionar en sectores como energía, telecomunicaciones, sector inmobiliario, turismo, comercio e industria.

Exportar es uno de los ejes principales para la recuperación de la economía nacional, ¿qué acciones puntuales tiene previsto ProDominicana para promover las exportaciones?

Las exportaciones son un instrumento dinámico tanto en la generación de divisas, la reactivación económica y por ende en la reducción de males sociales contribuyendo a una mejor calidad de vida de la población. Por esto, en este proceso de recuperación ante los efectos de la crisis generada por el COVID-19, para el año 2021, el gobierno se enfoca en aquellos sectores productivos donde más se genera empleo y que son incluyentes por estar orientados a la internacionalización de las empresas y sus productos. En ese orden, la institución potencia las actividades de las PYMES con énfasis en brindarles las facilidades para sus exportaciones y el acceso de los productos a los mercados internacionales.

En ProDominicana mantenemos un seguimiento, entrenamiento y capacitación a los exportadores tanto agropecuarios, agroindustriales como industriales. Fomentamos el afianzamiento de confianza del sector exportador respecto a las políticas

de comercio exterior del gobierno y el apoyo brindado al sector productor y la promoción de las exportaciones. Así mismo, buscamos asegurar la diversificación de las exportaciones hacia nuevos mercados y expandir las actividades en destinos como la Unión Europea y Estados Unidos.

En resumen, seguimos las líneas estratégicas plasmadas en el Plan Nacional de Fomento a las Exportaciones (PNFE), incluyendo una gran campaña de cultura exportadora: conciencia, educación, registros, acompañado de seguimiento y buen manejo de las políticas y esquemas de promoción con fuerte motivación, bajo la hipótesis del aprovechamiento de los nuevos mercados y acompañamiento a los exportadores.

¿Qué planes tiene ProDominicana para impulsar el desarrollo de las Mipymes?

ProDominicana apoya el plan conjunto liderado por el Ministerio de Industria, Comercio, y Mipymes (MICM); así que, como parte de las iniciativas de la institución, el Banco Nacional de las Exportaciones (BANDEX) anunció la disponibilidad de un fondo con una primera partida de RD\$500 millones, para apoyar a las empresas lideradas por mujeres que se dedican a la exportación de sus productos, y no debemos olvidar que, una gran parte de estas empresas, forman parte de las Mipymes. Por otro lado, en ProDominicana estamos apoyando en lo relativo a la preparación y capacitación de nuestros exportadores, lo que implica tanto la identificación de nuevos destinos, compradores internacionales para sus productos y el cumplimiento de los permisos necesarios para exportar.

¿Qué alianzas han hecho, tanto con otras instituciones gubernamentales como con organizaciones y asociaciones empresariales para afianzar el clima de inversión en el país, fomentar las exportaciones y la competitividad?

La creación de mecanismos de coordinación, colaboración y consultas con el sector público y privado es una labor que constantemente realiza ProDominicana en cumplimiento con sus objetivos de impulsar conjuntamente con otros organismos, las políticas nacionales para la promoción de las exportaciones y las inversiones.

Históricamente hemos mantenido excelentes relaciones interinstitucionales con el Ministerio de Relaciones Exteriores (MIREX), institución con la cual tenemos un acuerdo de colaboración y con la que elaboramos un "Plan de Promoción

Comercial" para el año 2021.

Una experiencia reciente fue el lanzamiento del "Plan Nacional de Fomento a las Exportaciones de la República Dominicana 2020-2030", formulado de manera consensuada y coherente con las perspectivas y propuestas de instituciones, gremios y organizaciones nacionales e internacionales vinculadas al desarrollo productivo y exportador, así como de más de 180 empresas productoras y exportadoras.

Otros acuerdos firmados son:

- Acuerdo de Cooperación para la implementación del Proyecto de la Marca País de la República Dominicana.
- Acuerdo de Cooperación Interinstitucional con la Dirección General de Cine (DGCINE).
- Enmienda 5 del Acuerdo con el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).
- Acuerdo de Colaboración con la Fundación Francina, Inc.
- Acuerdo de Cooperación Interinstitucional con el Banco Nacional de las Exportaciones (BANDEX).
- Acuerdo de Cooperación Interinstitucional con la Dirección General de Migración (DGM).
- Acuerdo de Colaboración Interinstitucional con la Dirección General de Contrataciones Públicas (DGCP).

Riveiro enfatizó que la movilización de recursos y voluntades es clave para el aprovechamiento de nuevas oportunidades de crecimiento y concluyó que, como complemento, la institución se ha apoyado en herramientas tecnológicas ajustadas a los requerimientos de un mundo digital y las necesidades de los mercados internacionales: ProDominicana Connect, una plataforma para conectar compradores internacionales y vendedores locales para rondas de negocios, reuniones y ferias; ProDominicana Data Market, una herramienta que mantiene las estadísticas del sector actualizadas, a través de un sistema autogestionable; y ProDominicana Capacita, una plataforma de capacitación virtual.



ADOZONA

Zonas Francas: un Ejemplo de resiliencia convirtiéndose en sector clave para la recuperación económica del país



Luis José Bonilla Bojos

Presidente de ADOZONA

Entrevista a: **Luis José Bonilla Bojos**
Presidente de ADOZONA

La economía mundial ha sido impactada fuertemente como consecuencia de la crisis sanitaria provocada por el Coronavirus SARS-CoV-2. Miles de medianas y pequeñas empresas se han declarado en quiebra, familias se han quedado sin empleos y los precios de productos básicos han sufrido una inflación insostenible para algunos.

Dentro de las medidas para frenar la tasa de contagio por Covid-19, muchos gobiernos optaron por el aislamiento, disposición que detuvo la economía en muchas partes del mundo casi en su totalidad, afectando distintos sectores importantes del sistema financiero.

Nuestro país no se vio exento de esto, es por esta razón que en esta edición de la Revista Factor de Éxito, nos hemos acercado al Sr. Luis José Bonilla Bojos, Presidente de la Asociación Dominicana de Zonas Francas (ADOZONA), para conversar respecto al papel de este sector en la reactivación y recuperación económica de nuestro país.

El empresario Luis José Bonilla, fue elegido en diciembre del año pasado como presidente de la junta directiva del ADOZONA durante el período 2021-2022, asumiendo el reto de desempeñar esta gestión en medio de una crisis económica mundial.

Sr. Bonilla, en vista de que el Covid-19 ha afectado la economía de nuestro país de manera significativa, ¿Cuál es la importancia del sector de Zonas Francas en nuestro sistema financiero y qué papel representa este en el proceso actual de reactivación económica?

Las Zonas Francas es uno de los sectores económicos más importantes de la República Dominicana, compuesto por 709 empresas y 75 parques industriales que operan en 27 de las 32 provincias del país. Estas empresas generan actualmente 168 mil empleos directos formales y un valor exportado que supera los 6 mil millones de dólares anuales, lo que representa el 60% de las exportaciones del país cada año.

Las Zonas Francas han mostrado un nivel de resiliencia impresionante durante el período que hemos sido afectados por la pandemia del Covid-19. Los 168 mil empleos que actualmente están activos, representa una recuperación del más del 98%, en comparación con los 170 mil puestos de trabajo que reportaron las empresas del sector en febrero del pasado año.

El desempeño de las exportaciones de zonas francas también ha sido muy positivo. Las exportaciones del sector han presentado incrementos durante los últimos cinco meses de manera consecutiva, con valores récord, en comparación con años anteriores. Asimismo, nuevas empresas se están instalando y se están desarrollando importantes proyectos de expansión.

La rápida recuperación que han mostrado las zonas francas durante los últimos meses, nos lleva a considerar que en la actualidad no existe otro sector de la economía dominicana con el potencial de crear miles de nuevos

empleos formales a corto y mediano plazo, y de propiciar incrementos significativos en la generación de divisas a través de flujos adicionales de inversión y el crecimiento de las exportaciones.

¿Considera que las condiciones actuales de nuestro país son propicias para abrirnos a nuevos mercados, ampliando así el comercio y las industrias?

Sin lugar a dudas, República Dominicana y sus Zonas Francas presentan condiciones muy favorables para propiciar la llegada de nuevas inversiones.

Nuestra locación geográfica, acceso preferencial a mercados importantes a través de los acuerdos de libre comercio, infraestructura logística de clase mundial y la estabilidad económica y social, son factores muy positivos que contribuyen a potencializar las oportunidades en las Zonas Francas.

De hecho, varias expansiones se encuentran en proceso de desarrollo y se tiene certeza de importantes nuevos proyectos que representarán miles de nuevos empleos para el país.

En adición, los mercados globales, caracterizados por la relocalización de inversiones y reestructuración de las cadenas de valor, presentan una oportunidad única que contribuirá a que alcancemos crecimientos sostenidos de las Zonas Francas durante los próximos años.

¿Cuáles son sus propuestas frente a las políticas públicas y empresariales existentes que intervienen en el sector económico e industrial de nuestro país?

Nuestras propuestas y prioridades están contenidas en el "Plan de Relanzamiento de las Zonas Francas", el cual estamos promoviendo junto con el Ministerio de Industria y Comercio y el Consejo Nacional de Zonas Francas.

Este Plan fue hecho público por el Ministro de Industria y Comercio el 27 de octubre del pasado año, durante el "Encuentro Anual de Zonas Francas" organizado por ADOZONA, y desde esa fecha no hemos cesado de trabajar en coordinación con las autoridades

para lograr las metas que nos hemos propuesto.

¿En qué consiste el plan de relanzamiento que usted propone para consolidar y fortalecer el sector de Zonas Francas?

El Plan de Relanzamiento de las Zonas Francas está sustentado en cinco pilares fundamentales, que son: Promoción de Inversiones, Permisología y Eficiente, Encadenamientos Productivos, Formación de Capital Humano e Infraestructura e Innovación.

Cada una de esas áreas contempla numerosas acciones que estamos trabajando en coordinación con el Ministerio de Industria y Comercio y el Consejo Nacional de Zonas Francas.

Solamente a través del fortalecimiento de esta relación entre el sector público y privado, las Zonas Francas podrán lograr un crecimiento sostenido importante y generar miles de nuevos empleos y las divisas requeridas para compensar los recurrentes déficits en la balanza de pagos del país.

¿Cuáles son los principales retos que enfrenta hoy el sector de Zonas Francas en nuestro país?

Entre esos puntos siempre destacamos la necesidad de impulsar una fuerte iniciativa de promoción internacional de las Zonas Francas de República Dominicana. Como ya mencionamos, nuestro país tiene condiciones únicas que debemos potencializar para maximizar el aprovechamiento de las condiciones que caracterizan los mercados globales.

Otro de los principales retos sin lugar a dudas es el desarrollo del capital humano necesario para la atracción de nuevas inversiones y procesos de producción cada vez más sofisticados. Para esto, estamos desarrollando una intensa agenda de trabajo con el INFOTEP en la que identificamos las necesidades de cada subsector de Zonas Francas y trabajamos y promovemos

de manera coordinada, las diferentes acciones formativas que responden a cada necesidad.

Igualmente, trabajamos de manera activa con las instituciones de educación superior y ya se disponen de certificaciones y maestrías que forman parte de la oferta formativa regular de las principales universidades del país.

Otra área importante que presenta grandes oportunidades para el país son los encadenamientos productivos con la industria nacional. Durante las últimas décadas este siempre ha sido un tema relevante, con logros poco significativos; sin embargo, el Gobierno actual le está dando un peso de mucha relevancia a este tema y estamos confiados en que se obtendrán importantes resultados a corto plazo.





Construyendo un mejor futuro para los dominicanos

El Instituto Nacional de la Vivienda parte de la premisa de que la reactivación económica depende fundamentalmente de la creación de oportunidades para que los dominicanos en condición vulnerable puedan progresar, y el comienzo de ese camino de progreso es un techo seguro.

Ing. Carlos Bonilla Sánchez

Director del Instituto Nacional de la Vivienda (INVI)

Entrevista a: Ing. Carlos Bonilla Sánchez
Director del el Instituto Nacional de la Vivienda (INVI)

Desde su creación en 1962, el Instituto Nacional de la Vivienda (INVI) tiene la finalidad de contribuir a la solución del déficit habitacional existente en el país. Hoy, casi 6 décadas después, en medio de una pandemia como la que atraviesa el mundo, el rol del INVI se afianza para proveer a los dominicanos de un hogar digno.

La institución, dirigida por el Ingeniero Carlos Bonilla Sánchez, tiene como eje principal desarrollar infraestructuras que brinden calidad de vida a los dominicanos y dominicanas en situación de riesgo. “Si deseamos que las personas se “queden en casa” para evitar la propagación del covid-19, primero es necesario que tengan una y, es por eso que desde el INVI nos ponemos al servicio de su construcción y mejoramiento”, afirma Bonilla.

Aunque el foco, por excelencia, del INVI ha sido la construcción y reparación de viviendas, en los últimos meses, y siguiendo instrucciones del Presidente Luis Abinader, el

instituto está también a cargo de la recuperación, construcción, mejoramiento y equipamiento de infraestructuras que pertenecen al sector salud.

De esta manera, en tiempos de crisis y de pandemia, el Instituto Nacional de la Vivienda se encuentra levantando, a lo largo y ancho del territorio nacional, centros hospitalarios que permitan resguardar a los dominicanos y brindar servicios médicos de calidad.

Ya se realizaron las primeras entregas de centros de Diagnóstico y Atención Primaria en el sector Los Guandules y municipio Navarrete, en la provincia Santiago de los Caballeros; otros dos en Mao y en Bonao. Todas las estructuras hospitalarias son de primera y cuentan con equipamiento al servicio de la comunidad. También pusieron en funcionamiento nuevas áreas del Hospital José María Cabral y Báez de Santiago, la nueva área para tratamiento para el covid-19 en el Hospital Dr. Luis Eduardo Aybar y el hospital de Boca Chica. Actualmente,

trabajan de forma ardua y constante en la culminación de las obras: Hospital General y de Especialidades Dr. Nelson Astacio, en Santo Domingo; Hospital Pediátrico Dr. Arturo Grullón, en Santiago; así como el Centro de Aislamiento de Azua, las instalaciones del 911, los hospitales Jaime Oliver Pino y Alejo Martínez, en San Pedro de Macorís.

En una entrevista, Carlos Bonilla, Director del INVI, cuenta cuál es el papel de la institución en el desarrollo económico del país.

¿Qué planes están en ejecución y cuál será el impacto en el desarrollo económico de República Dominicana?

El año pasado comenzamos la primera etapa del plan “Dominicana se Reconstruye”, que está enfocado en la reconstrucción y mejoramiento de viviendas de alto riesgo de la población que se encuentra en el segmento de pobreza y pobreza extrema a nivel nacional. Gracias a una inversión

de más de \$1,900 millones de pesos, más de 30.000 familias en estado de vulnerabilidad se verán beneficiadas.

En enero comenzamos una nueva fase del plan, luego de un proceso de licitación inclusivo y riguroso, en el cual participaron 548 oferentes, proveedores del Estado. En el INVI hemos puesto gran empeño en "Dominicana se reconstruye". Aparte de mejorar el déficit cualitativo de viviendas, con esta iniciativa se busca reactivar la economía de las zonas, ya que la construcción demanda mucha mano de obra. Se contrata gente de las localidades y eso imprime dinamismo a la economía de una manera rápida. Estimamos generar alrededor de 6,800 empleos directos y más de \$600 millones de pesos en salario por mano de obra.

Este plan lo hemos emprendido sintiéndonos honrados de poder ayudar a nuestra gente, y lo estamos haciendo con mucha cercanía, manteniéndolos informados e implementando procesos donde impera total transparencia.

Adicional a esto, estamos construyendo instalaciones sanitarias y dotándolas de equipos de calidad para garantizar la salud de los dominicanos, mediante la culminación y entrega de hospitales y centros de salud, misión que nos ha sido encomendada por el Presidente de la República.

¿Qué cambios en la estrategia del INVI ha traído su trayectoria en el sector privado? ¿Cómo esa experiencia se traduce en el dinamismo de la institución y el alcance de los objetivos?

Todos los proyectos del INVI, así como los procesos internos de la institución, han sido revisados para lograr la eficiencia máxima en el uso de los recursos del Estado. El sector privado me ha dejado como aprendizaje el aprovechar al máximo cada uno de los recursos que nos han sido otorgados.

Para esto, y gracias a nuestra experiencia previa, también hemos decidido rodearnos de los mejores profesionales del área, ingenieros y técnicos jóvenes que han aportado mucho dinamismo y compromiso a la institución.

¿Qué proyectos están enmarcados en el esquema de las alianzas público-privadas?

Estamos llevando a cabo la implementación del Plan Mivivienda, el cual realizaremos a través de una alianza público-privada. Se trata de la construcción de unidades habitacionales en las ciudades con mayor dinamismo y demanda de este tipo de soluciones. Es un proyecto revolucionario e innovador con una atractiva modalidad de pago, ya que es un plan que contempla viviendas nuevas subsidiadas. Las personas que las quieran adquirir van a pagar un monto mínimo, el cual está aún en discusión, pero ronda los 7 mil pesos mensuales y van a tener sus viviendas con título. Esta iniciativa busca llegar a una parte del mercado al que el sector privado no puede llegar por sí solo, por eso el Estado busca subsidiar una parte para que gente que nunca antes pudo tener una vivienda, por el costo, ahora pueda hacerlo.

La inversión general destinada a la construcción de estas soluciones habitacionales es de aproximadamente RD\$5 mil millones, siendo el presupuesto de este año para el renglón edificaciones y viviendas alrededor de los RD\$12 mil millones. La meta es, a partir del 2022, construir unas 10 mil viviendas al año.

¿Han tenido la oportunidad de realizar proyectos en conjunto con otras instituciones del gobierno?

Sí, este ha sido un camino en el que hemos ido sumando aliados y grandes apoyos.

Por ejemplo, hemos trabajado en conjunto con la Primera Dama, Raquel Arbaje, en Barahona. Además, hemos emprendido acciones conjuntas con nuestra Vicepresidenta, Raquel Peña y el Servicio Nacional de Salud (SNS) en la habilitación de espacios para cuidar la salud de todos los dominicanos.

Adicionalmente, hemos sumado apoyos con el Plan Social Presidencial, encabezado por el Primer Mandatario y su equipo. Además de actividades conjuntas con Jompéame y el comedor social.

Este año estamos abiertos a muchas más alianzas y proyectos en conjunto, entendiendo que sumando esfuerzos podemos hacer mucho más.

Carlos Bonilla anuncia que, como resultados de la optimización de los procesos y reingeniería en la estructura organizacional, en los próximos meses la institución se convertirá en el Ministerio de la Vivienda y Edificaciones, el cual unifica al Instituto Nacional de la Vivienda (INVI), al Instituto Nacional de Auxilios y Vivienda (INAVI) y a la Oficina de Ingenieros Supervisores de Obras del Estado (OISOE). Esto permitirá la agilización de trámites administrativos, gestionar de manera más eficaz los recursos públicos y su inversión, así como evitar la duplicidad de funciones entre los distintos organismos del Estado. El nuevo ministerio estará al servicio de todos los dominicanos, contribuyendo con su labor a disminuir el déficit habitacional, mientras construye también hospitales y escuelas.

La reactivación de la economía depende, en gran medida, de crear oportunidades para que los dominicanos más vulnerables puedan progresar. Nuestra meta es que, en ese camino a la superación personal, todos los dominicanos tengan un hogar que sirva de punto de partida hacia un mejor futuro, concluyó Bonilla.





El Banco Popular, aliado de las pymes dominicanas

Banco Popular

El Banco Popular Dominicano nació como respuesta a una sociedad que tenía necesidad de acceder al crédito para seguir creciendo hace más de 57 años. Su carta fundacional habló entonces de la democratización de los servicios financieros en el país, como misión fundamental del trabajo a desarrollar.

Y desde entonces, esta ha sido su trayectoria. Ha ayudado a miles de pymes a sostenerse, a impulsarse y a crecer. Muchísimas de ellas se han convertido en grandes empresas que representan todo lo mejor que significa el potencial de los dominicanos.

Hoy, cuando la República Dominicana se encuentra en un contexto sanitario y económico que ha cambiado muchos paradigmas, la entidad bancaria renueva ese compromiso con las pymes del país.

Y lo ha hecho con la convicción de que apoyar el crecimiento de las pequeñas empresas nacionales es lo que permitirá a la nación ponerse en la ruta de la recuperación, ayudándoles a dinamizar más sus negocios para que generen mayores tasas de crecimiento y empleo en nuestra economía.

El Popular culminó el año pasado con 20,791 nuevas líneas de financiamiento para pymes dominicanas, evidenciando cómo el crédito se canaliza a sectores productivos.

Se estima que las micro, pequeñas y medianas empresas en la República Dominicana suman más de 1.5 millones y componen el 98% del tejido empresarial. Su presencia y fortaleza, por tanto, son elementos fundamentales para el futuro de todos.

Programas e iniciativas

De esta forma, desde el portafolio de productos y servicios financieros Impulsa Popular, y también con el acompañamiento y oportunidades de capacitación como la reciente Foro Empresarial Impulsa, el Popular apoya al tejido de los pequeños empresarios y emprendedores para reactivar el crecimiento económico cuanto antes.

A este fin, en el Foro Empresarial Impulsa de febrero miles de representantes de empresas pymes disfrutaron de charlas magistrales y participaciones de primera categoría, de donde pudieron obtener ideas de cómo incrementar sus ventas, apoyándose en la transformación digital.

Estos foros se realizan desde el año 2013 y, en total, han beneficiado a alrededor de 7,500 empresarios, incluyendo los celebrados de manera presencial y vía virtual.

En relación a estos esfuerzos de capacitación, el Popular cuenta también con el programa de Fortalecimiento Empresarial Pyme, el cual abarca todo el territorio nacional y cubre las necesidades de capacitación de los pequeños y medianos empresarios, a través del uso de módulos, talleres y diplomados que les ayudan a impulsar sus negocios a un nivel superior.

Durante el 2020 este programa impactó 1,061 pequeños y medianos empresarios y realizó 18 actividades formativas de manera virtual, logrando desde su lanzamiento capacitar a

13,325 empresarios de 6,457 pymes en un total de 372 eventos a nivel nacional.

En adición, ha puesto a disposición del público pyme el portal Impulsapopular.com, pionero en el mercado, el cual ofrece contenido gratuito para las pequeñas empresas y los emprendedores. Este sitio web incluye más de 2,000 artículos y videos de interés, así como herramientas prácticas para evolucionar los negocios.

Otra iniciativa desarrollada es el programa Franquicia Impulsa Popular, que desde su lanzamiento en abril de 2018 ha logrado convertir en franquicias a 31 modelos de negocio.

El impacto del programa en el modelo de negocios de franquicias del país ha sido mayoritariamente positivo. Al cierre de 2020 estaban en proceso de convertirse a franquicia 11 empresas.

De igual forma, hay emprendedores que han aprovechado la adquisición de 25 franquicias para establecer negocios a nivel nacional.



POPULAR

Potencie su imagen con nosotros y llegue a un público con poder de toma de decisiones

PLATAFORMA IMPRESA



PLATAFORMA DIGITAL

WWW.REVISTAFACTORRDEEXITO.COM



¡ANUNCIE CON NOSTROS!



REVISTA PARA EL LIDERAZGO EMPRESARIAL Y DE NEGOCIOS

MÁS INFORMACIÓN: 849 201 6686



Brian Paniagua

CEO de GCS

**Transformando paso a paso,
a través de la innovación
tecnológica, el sector financiero
dominicano con miras a construir
una mejor y más equitativa sociedad**

“Creo firmemente que mis experiencias me han servido para no temerle a los retos, para mí no hay metas inalcanzables cuando se tiene un plan y un paso a paso que te lleve al objetivo. Esta es la actitud que comparto con mi equipo, donde busco propiciar un clima donde se intercambien ideas de cómo podemos mejorar, fomentando un espíritu colaborativo, diverso y orientado a la innovación.”



gcs®

Ante la realidad de un mundo detenido, a raíz de la crisis sanitaria provocada por el COVID-19, es de esperarse que desde la economía más fuerte hasta la más débil haya sufrido cierto quebrantamiento, obligando así a los gobiernos y autoridades representativas a reinventarse para que cada nación pueda continuar su rumbo.

Es por esto que en nuestro país, República Dominicana, constantemente se impulsan nuevas estrategias, planes e iniciativas que buscan volver a cargar de combustible aquel motor de la economía que se propone conducirnos hacia un futuro próspero, seguro y estable.

Diversos sectores y empresas han tomado en sus manos esta misión, reconociendo que la reactivación de nuestra economía es un tema de todos. Justo aquí destaca la labor de aquellas que, sumado a este cometido, lo hacen desde una posición que pretende innovar y transformar por completo nuestra realidad; facilitando así soluciones tecnológicas al alcance de todos, como es el caso de GCS.

La marcada trayectoria del Sr. Brian Paniagua, CEO de esta entidad, reafirma que la fórmula para seguir y triunfar ante cualquier ataque, es enfocarse en las oportunidades para poder construir algo mejor. Por ello, en nuestra sección Gente de Éxito, buscamos conocerle un poco más, entender su visión y reconocer en sus pasos esos factores que lo convierten en un modelo de liderazgo y negocios.

Sr. Brian Paniagua, ¿Cuándo descubrió su pasión por las finanzas y cómo ha sido su trayectoria en este sector y los negocios?

Desde mi adolescencia las finanzas me apasionan. He tenido la dicha de ser parte del liderazgo bancario dominicano desde los años 90s, experiencia que me ha permitido forjar bases sólidas y un conocimiento amplio del mundo financiero y empresarial, desde diversas perspectivas, siempre con foco en el cliente.

Esta experiencia, de la cual guardo gratos recuerdos, generó aprendizajes que son mi carta de presentación hoy en día, como lo es el enfoque a los objetivos, la importancia de la excelencia y el peso de la palabra.

Una de mis mayores satisfacciones ha sido poder aportar desde mis diferentes roles al crecimiento social y económico de nuestro país, a través de iniciativas que permitan construir una sociedad más equitativa para todas las personas.

Todo esto me llevó a sentirme preparado para unirme al proyecto de GCS junto a Manuel Grullón Hernández, el cual tuvo la visión de crear una Fintech con un modelo único en el mercado, la cual viniera a crear una disrupción en el modelo de las finanzas a través de la tecnología, promoviendo la digitalización y el acceso a los productos financieros de una manera más cercana, fomentando la inclusión financiera de todos los dominicanos.

Partiendo de su destacada trayectoria profesional en diversas instituciones financieras nacionales e internacionales, ¿Cuáles considera, han sido los mayores aportes de estas entidades a su visión de negocio para ser el empresario que es hoy?

Mi trayectoria me ha permitido tener una visión global de los negocios y del panorama financiero internacional, me ha enseñado a anticipar tendencias para anteponernos a necesidades y generar facilidades al cliente en el marco de sus requerimientos financieros; esto es parte del éxito de GCS como FinTech y un factor diferenciador importante, trabajamos creando innovaciones ágiles que respondan a las necesidades del mercado con la mejor experiencia de usuario, reduciendo el time to market de los productos y los costos que esto conlleva.

Creo firmemente que mis experiencias me han servido para no temerle a los retos, para mí no hay metas inalcanzables cuando se tiene un plan y un paso a paso que te lleve al objetivo. Esta es la actitud que comparto con mi equipo, donde busco propiciar un clima donde se intercambien ideas de cómo podemos mejorar, fomentando un espíritu colaborativo, diverso y orientado a la innovación.

¿Por qué incluir en su agenda el objetivo de ayudar comunidades vulnerables y cómo ha logrado contribuir a las mismas desde su posición?

Siempre he tenido la convicción de que es responsabilidad de todos construir y trabajar por un mundo con mejores condiciones para todos. A través de la tecnología podemos aportar nuevas oportunidades que promuevan la educación y la democratización de los servicios financieros, llegando sobre todo a comunidades en condiciones de vulnerabilidad.

El norte de GCS ha sido siempre formar parte del desarrollo económico de las comunidades donde se encuentre, creando soluciones que fomentan el acceso de productos financieros de calidad para todos. Nuestra empresa está alineada con los Objetivos de Desarrollo

Sostenible de la Naciones Unidas que procuran la inclusión, la protección del planeta y la educación como caminos para la eliminación de la pobreza.

Nuestra preocupación social nos impulsó a habilitar en nuestra plataforma tPago donaciones a más de 30 fundaciones que abarcan temas de salud, protección al medioambiente y educación en poblaciones de riesgo. En adición, puedo resaltar que contamos con soluciones 100% digitales que contribuyen a la reducción de la huella de carbono y la protección del planeta.

¿Qué representa GCS para usted y cómo nace esta iniciativa?

GCS es mi mayor satisfacción profesional y una empresa en la cual creo profundamente. Soy una persona que le gustan los retos, de ahí que cuando Manuel Grullón Hernández me propone crear una empresa que no tenía precedentes en el 2009, acepto el desafío y nace GCS, como un proyecto pionero que busca la transformación digital de los servicios financieros tradicionales, haciéndolos accesibles a toda la población a través de un teléfono celular.

En ese momento, la importancia de la digitalización no estaba tan arraigada como lo está hoy en día, y tuvimos que tocar puertas, sentarnos en la mesa de negociación hasta lograr convencer del proyecto a todos los actores del sistema: entidades reguladoras, instituciones financieras, telcos y muchas de las empresas que forman hoy nuestro ecosistema, ellos son nuestra fortaleza y mayor voto de confianza.

Junto a los que compartieron nuestra visión, nos embarcamos en promover tPago, la primera plataforma móvil para el manejo de las finanzas personales y el procesamiento de pagos que consolida un ecosistema colaborativo que interactúa entre sí para proveer transacciones en tiempo real desde cualquier tipo de celular sin necesidad de consumo de internet o minutos.

¿Cómo GCS ha colaborado en la transformación del sector financiero y de negocios de nuestro país?

Somos una empresa comprometida con la innovación, que es parte de nuestro ADN, y el trabajo colaborativo. Nuestra empresa cuenta con más de 160 colaboradores, profesionales expertos en sus áreas (tecnología, proyectos, seguridad, mercadeo, ventas, finanzas, otros), con una gran cultura de trabajo en equipo, apostamos por la diversidad, la equidad y la inclusión. Estamos orgullosos de ser consideradas una de Las Mejores Empresas para Trabajar de RD y El Caribe.



Briana, Rosalía de Paniagua, Adriana y Mariana Paniagua Guerra

Durante estos 11 años de operación, hemos desarrollado soluciones disruptivas y confiables que han marcado el sendero del sector FinTech, promoviendo la transformación de los servicios financieros de República Dominicana. Nuestras soluciones complementan los canales tradicionales de nuestro socios comerciales a través de una experiencia de servicio costo-eficiente y segura, agregando valor en favor del usuario.

Esto lo hemos podido realizar a través de soluciones propias como lo es nuestra plataforma móvil tPago que cuenta con más de 1 millón de usuarios, el desarrollo de marcas blancas y billeteras móviles para terceros. Nuestro foco en la innovación nos permite ofrecer soluciones de procesamiento de pago customizadas y funcionalidades intuitivas y ágiles, como es el caso de transacciones con Códigos QR y NFC, funcionalidades las cuales hemos puesto a disposición de todos los sectores desde la banca, retail, consumo masivo, salud, entre otros.

Otra de nuestras líneas de negocios es la administración de Mi Punto, la red que engloba a los subagentes bancarios más importantes del país, con la que también aportamos a la democratización de los servicios financieros, brindando al usuario el acceso a múltiples bancos y facturadores en un mismo sitio de una manera segura, cercana y confiable. Los subagentes bancarios ofrecen servicios financieros en nombre de los bancos en zonas rurales en donde las instituciones bancarias tenían baja penetración, ahorrando los costos de apertura de nuevas sucursales.

Considerando que la tecnología ha revolucionado el sector financiero

y las estrategias de los negocios, ¿Cuáles cree usted son los principales retos que enfrenta la disrupción digital en nuestro país?

Nos enfrentamos a un ambiente mucho más competitivo, con un usuario que requiere soluciones más ágiles, seguras y sin fricciones; es importante seguir fomentando la innovación y al mismo tiempo, la educación y adopción de los canales digitales.

Con el surgimiento de nuevos jugadores en la industria, bancos totalmente digitales, grandes tecnologías con servicios financieros a gran escala, deberán surgir nuevas regulaciones que garanticen una mejor competencia y la mejor introducción de productos al sector FinTech. La colaboración entre Bancos tradicionales y FinTech es importante para avanzar juntos y ofertar más y mejores productos financieros.

El acceso de estos servicios financieros a toda la población, en favor de la inclusión financiera, seguirá siendo el mayor reto en nuestro país y el norte de GCS.

Ante la realidad de que existe una marcada brecha digital entre diferentes sectores de nuestro país y el panorama actual que vivimos condicionado por los efectos de la pandemia, ¿Considera que estamos listos para una marcada expansión internacional que favorezca la reactivación de nuestra economía?

La pandemia obligó a que, en cuestión de semanas, todos los sectores transformaran su modelo de negocios y por ende, la necesidad de dar un paso hacia la digitalización se vio acelerada en

todo el mundo.

En GCS ya habíamos tenido la visión de expandir nuestros servicios hacia toda la región de Latinoamérica, actualmente tenemos operaciones en Guatemala con un plan sólido de crecimiento con foco en la región de Centroamérica y el Caribe Inglés, estableciendo alianzas y exportando tecnología con los más altos estándares de innovación y seguridad, incursionando en nuevos segmentos de mercado que impulsen la reactivación económica.

Alcanzar a las pequeñas y medianas empresas (MiPymes) acompañándolos en su camino hacia la digitalización, facilitándoles sus transacciones con sus clientes directos, es de gran importancia para GCS en todos los mercados en donde nos encontremos, apoyando este paso importante de transformación que han experimentado estas empresas.

¿Cómo ha logrado mantener el equilibrio entre su liderazgo y éxito profesional y la relación con su familia? ¿Diría que su experiencia profesional ha sido factor de motivación y bienestar para su familia?

Mi familia es mi norte, junto a mi esposa Rosalía tengo 3 hijas que son mi todo y por quienes luchó diariamente por crear un legado que las motive a creer en sus sueños. Las motivo a crear balance en sus vidas con el ejemplo, creo en prioridades claras y que el momento de familia es el recuerdo del mañana y es insustituible.

Mi mayor anhelo es verlas realizadas, con sueños trabajados con sus puños y letras, pero sobre todo, que sean felices con sus logros y el camino de vida que elijan.



Las mejores recetas siempre
vienen acompañadas del mejor
ingrediente.



 @pollocibao
 Pollo Cibao
www.pollocibao.com

Dirección: Av. Charles de Gualle, Maraón, Santo Domingo Norte
Tel: (809) 590-7076


Más fresco imposible!

El comercio marítimo y su contribución a la reactivación económica

República Dominicana posee una posición privilegiada en el Caribe, no solo para el desarrollo de sus ventajas geográficas en favor de industrias como el turismo, sino también para el desarrollo del comercio internacional y de la industrialización del país a través de asegurar el acceso eficiente y seguro a materias primas y productos que provienen de todas partes del mundo. El reforzamiento del sistema de puertos del país, como parte de su infraestructura esencial, representa una oportunidad para posicionar al país como el HUB logístico del Caribe, y por eso hemos querido destacarlo hoy en nuestra sección, ¡RD lo tiene todo!

Jean Luis Rodríguez, director ejecutivo de Autoridad Portuaria Dominicana (APORDOM), entiende que la actividad que regula y administra la institución que dirige, juega un rol relevante en el restablecimiento de un clima de productividad, adaptado a las nuevas reglas generadas por la situación actual de pandemia, y considera, que a través del desarrollo



de nuevos puertos se generarán más empleos, desplegarán nuevas operaciones, y se incrementarán los ingresos por las actividades comerciales que se realizan a través de los muelles del país.

Asegura que la visión de esta gestión, iniciada en agosto de 2020, es establecer todos los mecanismos necesarios para eficientizar y transparentar los procesos, haciendo los mismos más competitivos a nivel nacional e internacional.

El plan estratégico de la Autoridad Portuaria Dominicana tiene como objetivos: el mejoramiento y desarrollo de puertos y muelles, la potencialización de la sinergia de alianzas público-privadas, el desarrollo tecnológico, y el fortalecimiento de la seguridad en las instalaciones.

Estos focos están desplegados en 5 ejes de trabajo:

1. Estabilización administrativa y financiera de la Autoridad Portuaria

APORDOM apunta a estabilizar la situación financiera deficitaria con el fin de poder cumplir con los compromisos de la institución a tiempo y en cumplimiento de las leyes y normativas. Con esto pretende llevar a punto de equilibrio el flujo de caja e implementar los debidos procesos de control y transparencia para garantizar el uso eficiente de los recursos de la institución y la calidad del gasto.

2. Adecuación tecnológica

La actualización tecnológica y de sistemas de APORDOM es una prioridad relevante, por ello, la entidad desarrolla un proyecto de adecuación que incluye la primera etapa de una Oficina Virtual de la Autoridad Portuaria, que posibilita la consulta en línea para validar la identidad de los servidores públicos en los puertos, y llevar el Registro Nacional de Pilotos (practicantes) como herramienta del departamento de operaciones. Todo esto a la vez que se le da mantenimiento general al Data Center, y adicionalmente se corrigen algunas deficiencias en el sistema de respaldo de energía y servidores.

3. Modernización operativa y técnica de los puertos

Otra prioridad de APORDOM es la actualización de las áreas de servicios, seguridad, infraestructura física y operaciones de los puertos con miras a eficientizar los procesos, minimizar los



Jeran Luis Rodríguez

Director ejecutivo de Autoridad Portuaria Dominicana (APORDOM)



costos y gastos, así como incrementar los ingresos generados.

4. Perspectiva operativa – indicadores de gestión

Se pretende adoptar medidas correctivas para mejorar los indicadores de gestión con los cuales se miden las instituciones del Estado, y definir indicadores clave de desempeño en cada una de las áreas, tanto operativas como de apoyo transversal en la institución.

5. Cooperación Interinstitucional

Por último, entre los ejes de trabajo prioritarios, APORDOM ha firmado acuerdos de colaboración con otras Instituciones públicas y privadas para fortalecer de la actividad portuaria del país.

Modernización del sistema portuario nacional con miras a ser el HUB del Caribe

APORDOM participa activamente en una mesa de trabajo junto a la Cámara Americana de Comercio y la Dirección General de Aduanas, con el fin de crear todos los incentivos y establecer las condiciones que permitan convertir al país en el hub logístico del Caribe.

Jean Luis Rodríguez asegura que, aunque la mesa es de formación reciente, se han logrado realizar pasos importantes avances para presentar propuestas para tal fin.

En relación con el desarrollo de puertos, el director ejecutivo de APORDOM afirma que el compromiso con este objetivo se extiende por toda la geografía nacional. “En el sur tenemos a Pedernales como prioridad. Las nuevas operaciones que se van a desarrollar allí están contempladas para abril o mayo de este año. Estamos visualizando a Azua como un puerto potencial a desarrollar. En el Este estamos enfocados en devolver el turismo de crucero al puerto de La Romana, y para San Pedro de Macorís queremos realizar un relanzamiento tecnológico y de reconstrucción de los muelles 3 y 4.

Igualmente, APORDOM contempla acciones para Boca Chica, Caucedo, Sans Souci y Haina, con este último están evaluando la ampliación para aumentar la capacidad de las operaciones. Por su parte y en la región Norte, se prevé la readecuación de la terminal de Manzanillo con una inversión

cercana a los 100 millones de dólares. También se están creando las condiciones para el desarrollo de Arroyo Barril y Samaná, que son dos puertos con vocación turística”.

Una gestión que apuesta por la transparencia y la transformación tecnológica

Rodríguez asegura que APORDOM está comprometida con la transparencia y el establecimiento de una visión gerencial que utilice de manera correcta y eficiente los fondos públicos.

A nivel de facturación asegura que para agosto de 2020 las recaudaciones arrojaban ingresos cercanos a los 60 millones de pesos. Durante los meses subsiguientes alcanzaron 80 millones y para febrero del año en curso, están proyectando acercarse a los 100 millones.

“Esto tiene que ver obviamente con una mejoría en los procesos de gestión de facturación y cobro. Hemos establecido muchos controles en las áreas de facturación de los puertos y eso nos ha permitido prácticamente aumentar en alrededor de un 30 a un 40 % las recaudaciones de la institución. Nuestro propósito es ser una de las instituciones más transparentes del gobierno dominicano”, señala el director ejecutivo de APORDOM.

Por primera vez, desde 2014, agrega, la Autoridad Portuaria Dominicana solo por cruceros, logró cerrar el año en positivo, con una cifra de 107, 737, 434 millones.

Esta visión de eficiencia en el gasto ha permitido que la actual gestión pudiese honrar sus compromisos sin tomar prestado. Desde el año 2009 la Autoridad Portuaria venía realizando préstamos para pagar, por ejemplo, el salario de Navidad de los colaboradores.

Estas mejoras han permitido que la institución pueda incrementar la calificación que la institución obtenía en el Portal de Transparencia de la Dirección General de Ética e Integridad Gubernamental, anteriormente oscilaba entre 50 y 60% y en la actualidad está en 95%.

El Consejo de Administración

La Autoridad Portuaria Dominicana tiene un Consejo de Administración integrado por 6 miembros, tres del sector privado y tres del público, sus integrantes tienen bajo su tutela el análisis y la toma de decisiones sobre los temas que comprometen los fondos de la entidad: proyectos como concesiones, arrendamientos, decisiones financieras importantes, entre otros. Recientemente se han integrado nuevos miembros al Consejo por vía de decreto presidencial, los más recientes, Fernando Vileya Valencia, mediante decreto 474-20, y Miguel Lajara Peña, mediante decreto 392-20, quien asumió la posición de forma ad honorem.

Este órgano está integrado por:

- ◆ **Francisco Alejandro Campos Álvarez**
Presidente del Consejo de Administración de Autoridad Portuaria y de la Comisión Presidencial para la Modernización y Seguridad Portuaria.
- ◆ **Gustavo Tavares**
Presidente de Marítima Dominicana. Miembro del Consejo Directivo de la Autoridad Portuaria Dominicana en representación de la Asociación de Navieros de la República Dominicana.
- ◆ **Circe Almánzar Melgen**
Vicepresidenta Ejecutiva de la Asociación de Industrias de la República Dominicana (AIRD).
- ◆ **Anyarlene Berges**
Miembro representante de la Cámara de Comercio y Producción de Santo Domingo.
- ◆ **Fernando Viyella Valencia**
Miembro del Consejo de Administración de Autoridad Portuaria Dominicana.
- ◆ **Miguel Ángel Lajara Peña**
Miembro del Consejo de Administración de Autoridad Portuaria Dominicana.

Jean Luis Rodríguez

Director Ejecutivo Autoridad Portuaria Dominicana Egresado de la Universidad Iberoamericana (Unibe), donde obtuvo el título de Licenciado en Administración de Empresas. Con Maestría en Ciencias Políticas y Economía, y Maestría en Negocios y Relaciones Económicas Internacionales, de la Universidad Autónoma de Santo Domingo (UASD)

Efectos de la pandemia en el comercio marítimo

A raíz de la crisis económica generada por el COVID-19, el transporte marítimo global ha sufrido. “Nos hemos visto afectados por la pandemia, sin embargo hemos logrado mantenernos a flote y aun en un año difícil como el 2020, logramos un crecimiento en la importación de 0.40%. Otro efecto también ha sido la reducción de las exportaciones en un 4% y la carga de tránsito internacional se redujo en un 7.3%”.



Francisco Alejandro Campos

Presidente del Consejo de Administración de Autoridad Portuaria y de la Comisión Presidencial para la Modernización y Seguridad Portuaria



COLECCIÓN INICIA

Una Colección para la conservación de documentos editoriales de alto valor cultural, social, histórico e investigativo de la dominicanidad.

Colección INICIA es una biblioteca virtual que conserva el conocimiento científico e investigativo de los profesionales y apasionados de las raíces y orígenes de la cultura dominicana. Un aporte invaluable que la firma INICIA realiza para preservar información de carácter patrimonial, apoyando así la construcción de memoria cultural.

Los libros recogidos en la Colección INICIA, trascienden el tiempo y el espacio, están ahora disponibles para el mundo a través de un portal Web (www.coleccioninicia.com) y redes sociales, además podrán ser descargados completamente gratis desde iBook de Apple y Kindle de Amazon.

Mes tras mes y durante todo el año, INICIA lanza de manera virtual en su biblioteca un libro de su Colección. Los primeros libros lanzados en Colección INICIA son 'Joyas del arte taíno' e 'Identidad y magia'.

Joyas del arte taíno es una celebración de las destrezas artesanales y la capacidad creativa del pueblo aborigen. Ahí, gracias a instituciones como la Fundación García Arévalo, el Museo del Hombre Dominicano y el Centro Latino Smithsonian, los lectores podrán comprobar la belleza y delicadeza de los objetos en madera, hueso y cerámica que fueron dejados como herencia.

En Identidad y Magia el folklorista Dagoberto Tejeda se va a las raíces de los distintos ritmos, compartiendo sus investigaciones sobre el origen de los instrumentos que se utilizan para tocarlos y de los personajes que son inseparables de las celebraciones musicales.



A FAVOR de la Ley

La Ley 28-01 que crea la Zona Especial de Desarrollo Fronterizo, fue promulgada en 2001, como una política de incentivo a la inversión en la zona de frontera de la República Dominicana, a los fines de atender la situación de atraso relativo que presenta este territorio respecto al resto del país.

La iniciativa constituye un instrumento de movilización de recursos locales a través de incentivos tributarios especiales a la inversión privada, y operaciones públicas de administración de estos y seguimiento a los resultados. De esta manera, se persigue impactar el objetivo de cohesión social y territorial que plantea la Estrategia Nacional de Desarrollo.



¿Es factible

para los sectores económicos limítrofes la aprobación de Ley 28-01 que amplía el período de exenciones fiscales en la zona fronteriza?

La pieza legislativa extiende el período de exenciones fiscales otorgado a las empresas clasificadas por la Ley No. 28-01, del primero de febrero del 2001, que crea una Zona Especial de Desarrollo Fronterizo, que abarca las provincias Pedernales, Independencia, Elías Piña, Dajabón, Monte Cristi, Santiago Rodríguez y Bahoruco, modificada por la Ley No. 263-05 de fecha 5 de abril 2005.

Eduardo Estrella
Presidente de la Cámara Alta de diputados



“Como defensor de la frontera dominicana es sumamente importante y vital en una situación como la que vive el país aprobar esta ley. No se podía dejar desprovista de esta ley la frontera del país... El Senado de la República y la Cámara de Diputados, en un Gobierno de Luis Abinader, no podía dejar que esta ley primiera...”

<https://cdn.com.do/nacionales/senado-aprueba-ley-que-amplia-periodo-de-exenciones-fiscales-en-zona-fronteriza/>

Rubén Maldonado
Diputado de la Fuerza del Pueblo

“Aquí evidentemente hay un conflicto de intereses y eso ha impedido que podamos tener una verdadera ley de desarrollo fronterizo, tenemos que seguir trabajando para que miles de dominicanos sigan teniendo la posibilidad de sobrevivir en las poblaciones ubicadas en la frontera y para era la Ley 28-01 de Desarrollo Fronterizo... la Fuerza del Pueblo respalda que se mantengan las exenciones a las empresas instaladas en la zona fronteriza.”

<https://elnacional.com.do/piden-consensuar-ley-incentivos-28-01/>



Erodis Díaz
Director del Consejo de Coordinación de la Zona Especial de Desarrollo Fronterizo



“Con solamente extenderse la ley y modificarse el aspecto del consejo que existen algunas situaciones que deben revisarse porque incluso son violatorias a la Constitución, con esos dos elementos pienso que tenemos una Ley importante que seguirá aportando al desarrollo de la zona fronteriza.”

<https://cdn.com.do/destacados/erodis-diaz-sobre-ley-28-01-definitivamente-beneficia-a-la-frontera/>

Miguel Ceara Hatton
Ministro de Economía, Planificación y Desarrollo

“Hay que evaluar periódicamente si el incentivo está provocando el resultado esperado, que es la creación de empleos, que mejore el ingreso de las personas y la disminución de la pobreza. Si una ley de incentivos tiene el propósito de mejorar el empleo hay que revisarla periódicamente para garantizar los resultados o corregir desviaciones”, insistió.

https://acento.com.do/actualidad/ministro-de-economia-reitera-apoyo-irrestricto-del-gobierno-a-ley-28-01-8908690.html?utm_source=dlvr.it&utm_medium=linkedin



El proyecto señala, que se fija para las empresas instaladas y a instalarse en las provincias señaladas una reducción del 50 % de cualquier otro impuesto, tasa o contribución vigente a la fecha o que se establezcan en el futuro, mientras estén vigentes los 30 años de las exenciones contempladas en esta Ley.

Esta Ley contempla además que las empresas industriales, agroindustriales, agropecuarias, metalmecánicas, de zonas francas, turísticas, metalúrgicas y energéticas, y de todo tipo de empresas permitidas por las leyes dominicanas establecida y que se establezcan en el futuro y que operen dentro de los límites de las siete provincias, disfrutarán de una exención de un cien por ciento del pago de impuestos internos, de aranceles aduaneros sobre materia primas, equipos y maquinarias.

Ley que crea la Zona Especial de Desarrollo Fronterizo 28-01 se mantendrá vigente, junto a las facilidades que ofrece, hasta agotar el periodo de veinte años de su clasificación.

Dilmarys Cuello
Dirigente política del partido Dominicanos por el Cambio

"No se entiende que legisladores fronterizos se hayan prestado para mutilar la ley en detrimento de su propio pueblo. Por ejemplo en los artículos cuatro se limita el espacio de venta y operatividad de las empresas, en donde reza que el disfrute de las exenciones de los impuestos sobre operaciones o actividades que realicen exclusivamente en las provincias previstas en el artículo tres de la presente ley. Que en su numeral cinco 50% del itebis para la adquisición de insumos y materia prima utilizadas en la producción de bienes no exentos."

<https://hoy.com.do/organizaciones-protestan-frente-al-palacio-nacional/>



Iván Lorenzo
Vocero del Partido de la Liberación Dominicana (PLD)

"Mi planteamiento es que los diputados del PRM están boicoteando el proyecto y que el presidente Abinader no ha sido lo suficientemente responsable con la Franja Fronteriza."

<https://www.espaciodeprensa.com/2021/02/01/mas-responsabilidad-con-la-modificacion-a-la-ley-28-01/>



Sandy Filpo
Presidente de la Asociación de Comerciantes e industriales de Santiago (ACIS)

"No sabemos qué suerte van a correr las empresas afectadas si no se le dan los beneficios, además de todo el que pueda desinstalarse de la zona fronteriza lo va a hacer porque no tiene sentido ni razón estar en una zona donde es mucho más difícil producir, más difícil la mano de obra porque hoy que darle entrenamiento, porque es más caro estar en esa área si puede estar en una ciudad más desarrolladas que la frontera y con menos inconvenientes.."

<https://deahora.com.do/2021/02/04/choque-de-intereses-dificulta-ratificar-ley-desarrollo-fronterizo/>



Dismary Calderón
Representante de la Asociación de Empresas Fronterizas (Adefro)

"Estamos hablando de más de 16,000 empleos directos solamente en esas 7 provincias fronterizas y que impactan a más de 7,000 familias y esos es lo que se está jugando en el día de hoy sin esa ley."

<https://www.diariolibre.com/actualidad/ciudad/atribuyen-a-presion-de-empresas-de-la-capital-bloqueo-a-la-ley-28-01-en-la-camara-de-diputados-DF24122760>



EN CONTRA de la Ley

Fuerzas vivas, comerciales, empresariales e instituciones públicas manifiestan el reclamo de la aprobación de la modificación a la Ley de Incentivo al Desarrollo Fronterizo que contempla una nueva extensión al régimen de exenciones fiscales y tributarias para las empresas ubicadas en las siete provincias fronterizas que le dieron origen a la pieza.

Estos sectores persiguen que se mantenga vigente la norma que tuvo origen en el interés de mitigar patrones estructurales de pobreza extrema que por décadas han sacudido a los pueblos fronterizos.

Argumentan que el Senado aprobó la ley sin las modificaciones que le hizo la Cámara de Diputados y que de acuerdo a los organizadores del movimiento afectan los intereses de las empresas amparadas por esta legislación.

Consideran que de ser promulgada así, lesionaría de manera severa a las empresas que operan bajo ese amparo.

Sector financiero y Fintech

firman acuerdo para mejorar la inclusión financiera en la República Dominicana

Cuatro organizaciones estarán realizando un ambicioso estudio conjunto sobre inclusión financiera en el país, en el marco de esta colaboración.

En un hito sin precedentes para el país, el sector financiero y Fintech firmaron un importante acuerdo de colaboración con el objetivo de contribuir con los esfuerzos realizados por las autoridades monetarias del país para mejorar la inclusión financiera y promover el desarrollo socioeconómico de la República Dominicana.

En el acto estuvieron representadas la Asociación de Bancos Múltiples de la República Dominicana (ABA) en la persona de su presidente ejecutiva, Rosanna Ruiz; la Asociación de Bancos de Ahorro y Crédito y Corporaciones de Crédito (ABANCORD) representada por su Presidente Ejecutiva, Cristina V. De Castro y la Liga Dominicana de Asociaciones de Ahorros y Préstamos (LIDAAPI) por su presidente ejecutivo, Francisco Melo; quienes firmaron este acuerdo de colaboración con la Asociación Dominicana de Empresas de Fintech (AdoFinTech), representada por Manuel Grullón Hernández, en su calidad de presidente.

Los líderes de estas cuatro entidades destacaron la importancia que tiene esta alianza para el país. A nivel internacional, la colaboración entre fintechs y el sector financiero ha demostrado ser un esquema ganar-ganar-ganar, donde resultan beneficiados las entidades de intermediación financiera, las fintechs y los usuarios, quienes se colocan en el centro de la innovación.



tecnofil

tecnología y filtración industrial

CONTACTO



info@tecnofil.com.do



809-931-8478/829-544-6230



www.tecnofil.com.do

SOLUCIONES INDUSTRIALES



SULLAIR

AIRE COMPRIMIDO

FESTO

AUTOMATIZACIÓN



PALL

FILTRACIÓN

ENTRE OTRAS..



En la República Dominicana, la integración tecnológica entre fintechs y las entidades de intermediación financiera promete ser un catalizador de la innovación, las nuevas tecnologías y las colaboraciones en el sistema financiero, para fomentar el crecimiento económico inclusivo y sostenible.

“Desde la ABA estamos convencidos de que esta importante sinergia estratégica de las entidades de intermediación financiera y AdoFinTech permitirá impulsar significativamente el acceso acelerado de más de un 40% de la población dominicana a los servicios financieros, desde la óptica de mejorar su calidad de vida y bienestar económico”, afirmó Rosanna Ruiz, presidenta ejecutiva de la ABA.

Las organizaciones firmantes reafirmaron su compromiso de contribuir al cumplimiento de los

Objetivos de Desarrollo Sostenible, específicamente el primero, que persigue garantizar que los hombres y mujeres, en particular aquellos que tienen acceso limitado a recursos monetarios y financieros, así como los más vulnerables al sistema, tengan los mismos derechos a los recursos económicos y acceso a los servicios financieros, incluyendo la micro-financiación.

“El contexto de pandemia en el que aún nos encontramos demanda del trabajo y del esfuerzo conjunto de todos los actores del ecosistema financiero dominicano por esa misión común que nos mueve: acelerar la recuperación económica de nuestro país y superar este reto, emergiendo más fortalecidos, sin dejar a nadie atrás”, señaló Grullón Hernández, presidente de AdoFinTech, quien aprovechó su intervención para destacar la visión y el liderazgo de sus contrapartes.

Durante la crisis del coronavirus, las fintechs dominicanas han tenido un papel fundamental en la facilitación de las transacciones comerciales, para que micro, pequeñas y medianas empresas pudieran continuar con sus operaciones.

Por su parte, Cristina De Castro, Presidente Ejecutiva de ABANCORD, señaló que “las iniciativas desarrolladas por las entidades que componen nuestro gremio contribuyen a aumentar de manera significativa la inclusión financiera de sectores que la mayoría de las veces realizan sus primeras operaciones financieras formales a través de uno de nuestros afiliados, incorporándolos de esta manera al sistema financiero como participantes formales, por lo que nuestras entidades se constituyen en importantes canalizadores de inclusión financiera en el país”.



Rosanna Ruiz
Presidente Ejecutiva
Asociación de Bancos Múltiples
de la República Dominicana (ABA)

Cristina V. De Castro
Presidente Ejecutiva
Asociación de Bancos de Ahorro y Crédito y
Corporaciones de Crédito (ABANCORD)

Al tiempo, Francisco Melo, presidente ejecutivo de LIDAAPI, aprovechó la ocasión para destacar como este acuerdo con Adofintech consolida el esfuerzo conjunto que ha venido realizando el sector financiero dominicano para adoptar nuevas tecnologías que permitan llegar a todos los sectores de la población. “El sistema de ahorros y préstamos nació con el propósito de democratizar a la banca. Siempre nos hemos esforzado por ampliar la inclusión financiera hacia los sectores menos favorecidos. Hoy celebramos este acuerdo que va a motorizar a todo el sector financiero, especialmente a quienes estamos más cerca de esa población que más necesita ser incluida”, puntualizó el ejecutivo.

Estudio sobre inclusión financiera en el país

Las cuatro organizaciones anunciaron que estarán realizando, en el marco de este acuerdo de colaboración, un ambicioso estudio conjunto sobre inclusión financiera en la República Dominicana con el propósito de desarrollar mejores productos con los cuales las fintech, en alianza con el sector financiero, contribuyan a la reducción progresiva de la pobreza a través del incremento de la inclusión financiera y la promoción de la igualdad en las dominicanas y los dominicanos.



Francisco Melo
Presidente Ejecutivo

Liga Dominicana de Asociaciones de Ahorros y Préstamos (LIDAAPI)

Manuel Grullón Hernández
ex Presidente

Asociación Dominicana de Empresas de Fintech (AdoFinTech)

FINTECH
DOMINICANA

La estrategia también es comunicar

Por: **Thony DaSilva**
Socio Director PIZZOLANTE
Estrategia + Comunicación



En días recientes fui invitado a una de esas reuniones que resultan en una especie de “deja vú” recurrente, pues en este importante encuentro con altos directivos de una relevante empresa regional se comentaba, con cierto aire de frustración, la falta de conocimiento y la poca valoración que sus grupos de interés tenían por el “responsable y eficiente” accionar de la corporación. La reunión tuvo algo de catarsis que incluyó, una larga exposición de todas las “buenas noticias”, acciones de impacto social, ambiental y económico que la empresa genera, y con ello, una declaración abierta de incompreensión sobre cómo algunos actores se refieren a ella con inexactitudes o ciertas reservas, “sin conocer todo lo que hace la empresa”.

En este punto, estoy seguro de que usted, que está leyendo esto, llega a la misma conclusión que puede llegar cualquier observador de una reunión como esta, y haría seguramente las mismas preguntas básicas: ¿la empresa ha comunicado y compartido lo que hace, cómo lo hace, y porque lo hace?, ¿la comunicación ha sido parte de los procesos de gestión natural de esas estrategias, tácticas, acciones u ocurrencias?, ¿sabe a quién decirle qué?, ¿está definido quien le dice que a quién?, ¿tiene medios y canales propios disponibles?, ¿es importante para otros lo que usted

tiene que decir?, ¿les interesa?, en fin, un sinnúmero de preguntas simples, pero cuyas respuestas no son siempre tan sencillas.

Es frecuente encontrarse con empresas u organizaciones que tienen buenas historias que contar, pero no las salen a contar, y muchas quedan curiosamente encerradas en un espiral de cuestionamiento e inacción que solo agrava el problema. Ahora bien, parte de ese problema tiene en ocasiones profundas raíces en la cultura, estructura y/o prioridades de la propia organización, donde la comunicación no tiene espacio relevante en la estructura directiva y queda generalmente relegada a posiciones de reporte a un tercer o cuarto nivel de jerarquía, dejándola así fuera de la agenda de la alta dirección, a excepción de esa comunicación directa que desde allí se pueda hacer con ciertos grupos de interés muy específicos pero de alcance limitado.

Para entender las implicaciones de no afrontar estructural y estratégicamente la función de las comunicaciones en una organización, habría que tan solo dar un paseo por las cifras de estudios como el Trustbarometer de Edelman (recientemente publicada su edición 2021) en relación a confianza, o “The State of Corporate Reputation” de Weber Shandwick relacionado con reputación y, siempre es útil y conveniente, conocer las tendencias que con claridad presenta anualmente el estudio “Approaching The Future” de Corporate Excellence sobre gestión de intangibles.

Cada uno de estos estudios dan buena cuenta del rol que tiene la comunicación en la gestión de ese valioso intangible que resulta la confianza, moneda de cambio, y la

reputación, como esa aura protectora que cubre a nuestra empresa.

Ahora bien, iniciar un proceso de formalización de las comunicaciones desde una perspectiva realmente estratégica, implica que usted deberá hacer, muy probablemente, cambios en su estructura, modelo de gestión, posición y perfil de quien tiene la responsabilidad de tal función, presupuesto, definición de alcance y planificación, esa que se debe realizar con la misma rigurosidad con la que se realiza la planeación de negocios, porque, de hecho, forma parte intrínseca de ella. La comunicación debe estar allí para darle soporte al negocio y contribuir a viabilizar el logro de sus metas a corto, mediano y largo plazo.

La comunicación resulta una función transversal, cuyos focos son diversos en apoyo a la gestión empresarial, y en consecuencia, sus estrategias abarcan espacios de apoyo a ámbitos tan diversos como: gestión de riesgos, continuidad de negocios, manejo de crisis, relacionamiento, esfuerzos comerciales en combinación con publicidad y mercadeo, relaciones públicas, sostenibilidad, RSE y cultura organizacional, por tan solo nombrar algunos.

Hoy, en un mundo digitalizado, sobrepuesto y saturado de información, un mundo que exige cada vez más transparencia y acceso a la información, en tiempos donde si usted no cuenta su historia alguien la contará por usted, es bueno repensar como nos conectamos con el mundo que está fuera de las paredes de nuestra organización, porque hoy, más que nunca, una parte importante de cualquier estrategia de negocios es comunicar.

El magisterio de Larry King

Por: Ismael Cala

El magisterio legado por Larry King no puede resumirse en unas pocas líneas.

Su partida a los 87 años, víctima del Covid-19, ha dejado huérfanos a todos los que admiramos su obra.

A Larry lo entrevisté dos veces. Una, en el show de CNN en Español, y otra en su residencia de Beverly Hills (California), para mi primer libro, *El poder de escuchar*. Hablar con el maestro de las entrevistas fue un sueño largamente esperado. Recuerdo que me recibió con la amabilidad propia de un gigante. “Usted ha sido una inspiración para mí”, le dije al presentarme en su casa. Él contestó: “¡Oh, feliz de serlo, gracias!”.

En tiempos tan egocéntricos, Larry siempre iba a contracorriente: “Mi opinión no es importante en absoluto. Las opiniones que cuentan son las del invitado.

Tenemos que amar lo que hacemos, ser curiosos, cada día hay que aprender más”, me dijo.

Su modelo era muy simple: “Nunca aprendí nada cuando estaba hablando”. Aquella frase me iluminó, porque resumía todo lo que debemos aprender los comunicadores con vocación de servicio.

Fue un gran defensor de la curiosidad, de que los niños preguntaran directamente sus dudas a los protagonistas. Le disgustaba abusar de los gadgets y la tecnología, porque en su opinión estaban desvaneciendo la conversación cara a cara. Hoy recuerdo su clara aversión por los mensajes de texto: “No me gustan. Yo hablo y escucho, pero no me gustan los SMS”. Y entonces me vienen a la memoria los niños, a los que permitimos conectarse a juegos de internet durante interminables horas del día,



mientras se pierden buena parte del mundo real.

“Esa es la parte triste de todo esto”, me decía sobre abusar del desarrollo tecnológico. “Ahora hay mucha información a través de las máquinas. Los niños son muy rápidos con las máquinas, pero todas esas cosas son impersonales. Hay falta de escucha, de contacto”.

Como entrevistador y ser humano, solo tengo buenos recuerdos de Larry King. Su entrevista más sorprendente, según me confesó, fue con Nelson Mandela, porque el líder sudafricano le enseñó “el amor sobre el odio”. Ahora que ambos han trascendido a otro plano, allí donde estén (en el cielo para los religiosos y en la memoria del universo, para el resto), seguramente ríen y conversan muy entretenidamente. Para la eternidad.

<https://calaspeakingacademy.ismaelcala.com>

Twitter: @cala

Instagram: ismaelcala

Facebook: Ismael Cala





Peter Bäckman

Director de Seguridad Corporativa de INICIA Assistant Regional
Vice President for Region 7B de ASIS

Un acercamiento comunitario hacia el manejo de riesgo y la recuperación económica

El Programa de Resiliencia Comunitaria Corporativa proporciona un marco para que las organizaciones con la alianza de instituciones públicas y privadas, apoyen a sus comunidades para aumentar la resiliencia de la organización.

Por: Peter Bäckman

El 2020 fue un año de gran aprendizaje para los líderes del sector público y privado sobre la importancia de la conciencia del riesgo en todas las partes de la comunidad corporativa. Como ha sido evidente, la crisis que afecta a las empresas de igual forma afecta a sus empleados y mientras mejor preparados estén estos para enfrentar la próxima crisis, más rápida y eficiente será la recuperación.

Una cosa que se ha pasado por alto en la mayoría de los programas de seguridad implementados, es la parte en la que el empleado no está en el entorno de trabajo. Bajo el viejo paradigma, un CEO o Director de Seguridad diría: “no es mi responsabilidad protegerlos en su tiempo libre”, y tendría razón, no es tu “responsabilidad”, pero debería ser de su interés.

Es importante recordar, son las personas las que recuperan empresas, no las máquinas, y si el empleado no viene a trabajar después de una crisis, no será parte de la recuperación de la empresa. Ahora multiplique esto con 50 empleados y comenzará a ver el impacto que podría tener en la empresa.

Si la empresa no ha incorporado un plan sobre cómo gestionar la crisis “personal” del empleado, y aquí refiero fuera el entorno de su trabajo, en casa,

en su plan de gestión de emergencia de la empresa, el empleado gestionará la crisis en la empresa y, al mismo tiempo, tratará de gestionar la crisis en casa. La productividad y el desempeño del empleado en esta sensible fase de recuperación para la empresa pronto disminuirán a medida que sus problemas e incertidumbres en el hogar continúen creciendo que significará que el tiempo de la recuperación de la empresa se prolongará y eso tendrá un impacto financiero para la empresa. Esto se llama “la segunda ola” de la crisis. El que no ve venir porque está muy ocupado manejando la crisis inicial.

Es por esto que diseñamos el Programa de Resiliencia de la Comunidad Corporativa (CCRP por sus siglas en inglés) que es el primero de su tipo en la región. El CCRP es una colaboración entre el sector público y sector privado con su enfoque principal en los recursos más valiosos de la empresa: su gente, sus empleados. Además, es la plataforma para cualquier programa de continuidad de negocio y planes de recuperación, ya que son las personas las que recuperan empresas, no máquinas.

El Programa de Resiliencia Comunitaria Corporativa proporciona un marco para que las organizaciones con la alianza de instituciones públicas

y privadas, incluyendo el COE, Cuerpo de Bomberos, Defensa Civil, SGN, ONAMET, PNUD, entre otras, apoyen a sus comunidades para aumentar la resiliencia de la organización. Con una mejor preparación para mitigar, proteger, responder y recuperarse de los peligros antropogénicos y naturales, la disminución de las incertidumbres puede garantizar una respuesta rápida, la continuidad y la recuperación de un desastre.

Este cambio de paradigma hacia un acercamiento preventivo a la resiliencia corporativa enfocada en su comunidad será la clave para la recuperación de la economía a un nivel micro y macro, y permitirá a las empresas cumplir con su responsabilidad social en estos tiempos tan retantes y de la misma manera, garantizar su recuperación y continuidad de negocios.

Sin un enfoque en la preparación y el bienestar de la comunidad, la recuperación de la economía puede agudizar las realidades sociales y políticas aún más; haciendo que la solución sea peor que el problema. Una comunidad bien preparada para mitigar las crisis actuales y futuras es la clave para un estado de bienestar para todos los dominicanos.

¡AHORA SIMPLIFICAMOS TUS DÍAS DE FORMA SOSTENIBLE!



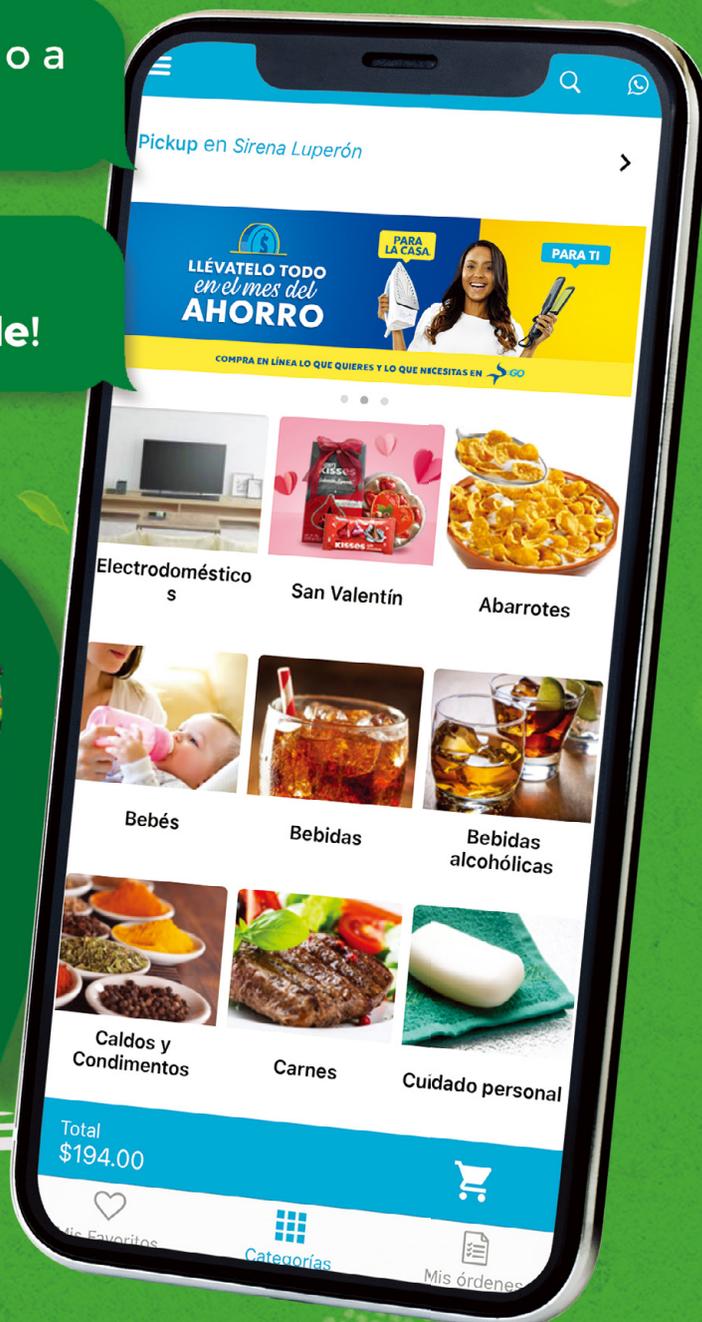
1. Regístrate ahora en **sirena.do**, o a través de la aplicación **SIRENA**.

2. Ordena tus compras online.
3. ¡Recíbelas de forma 100% verde!



Encuétranos en:

- Sirena **Luperón**
- Sirena **Lope de Vega**
- Sirena **San Isidro**
- Sirena **El Embrujo, Santiago**





Miguel Cohn

Economista, Diplomático de carrera y Jefe del Departamento de Planificación del Ministerio de Relaciones Exteriores de República Dominicana.

Plan Nacional de Fomento a las Exportaciones: Carta de ruta de la reactivación económica

El elemento más determinante en la consecución de objetivos es contar con una clara definición de propósito. Es justo a partir de ese momento que inicia la estructuración de un plan de acción capaz de reflejar e incluir las aristas necesarias para el diseño, que en el caso que nos ocupa es la reactivación económica.

Por: Miguel Cohn

Luego de un exhaustivo, profesional y minucioso proceso de diagnóstico, se ha concebido por primera vez la carta de ruta del desarrollo nacional: el Plan Nacional de Fomento a las Exportaciones PNFE-RD 2020-2030 (PNFE).

Este esfuerzo mancomunado incorpora reflexiones y propuestas formuladas desde las perspectivas de las instituciones gubernamentales, los gremios empresariales, la academia, los productores y los exportadores, conjugándose así una visión holística, inclusiva, escalable y sostenible.

El PNFE integra 5 pilares; 11 objetivos estratégicos; 26 líneas de acción y más de 329 medidas o actividades puntuales.

PILAR 1. Oferta exportable ampliada, de calidad, innovadora, competitiva, sostenible y estratégicamente diversificada.

De esta forma generamos un mayor valor agregado, creando nuevos encadenamientos productivos de bienes y servicios, resultando una oferta exportable con mayor productividad.

El resultado sería la construcción de un tejido empresarial ampliado y fortalecido, con procesos

productivos innovadores para productos terminados de mayor calidad, identificando a través de la investigación, elementos que generen alto grado de diferenciación.

PILAR 2. Facilitación del comercio y conectividad, logística y transporte, eficientes y competitivos. La inminente desburocratización hará que los procesos logren ser más simples, ágiles y efectivos, promoviendo, con servicios de conectividad y logística eficientes, la potenciación y el aprovechamiento de las ventajas de localización geográfica de República Dominicana.

El abordaje holístico obliga al desarrollo minucioso de instrumentos, mecanismos y procesos que permitan la facilitación del comercio, basándonos en la estandarización de procesos y aprovechando las plataformas tecnológicas. Aportando agilidad y transparencia y estableciendo el escenario para la creación de nuevas en redes institucionales colaborativas.

PILAR 3. Diversificación estratégica de mercados, ampliación y aprovechamiento del acceso e internacionalización de las empresas dominicanas. Como punto de partida, debemos

consolidar nuestra presencia en mercados vigentes y expandirnos estratégicamente hacia nuevos destinos, promocionando la diversificación de la oferta exportable del país.

PILAR 4. Entorno favorable a la inversión y movilización de recursos para fomentar el desarrollo exportador.

El incremento de la capacidad productiva y exportadora sucede sobre un terreno fértil de estabilidad macroeconómica y un clima de negocios favorable. Mantener la estabilidad y la competitividad, es piedra angular para la movilización de recursos.

Lograr desarrollar un aparato normativo integral que promueva la agilización doméstica de recursos mediante un mejor acceso al financiamiento e innovación de los esquemas de incentivos así como productos financieros específicos para el sector exportador.

PILAR 5. Desarrollar de cultura y de capacidades para una inserción competitiva en mercados internacionales. Para convertir a República Dominicana en un socio confiable, es necesario adoptar un compromiso con la excelencia. Este

pacto abarca el desarrollo de una vocación exportadora de calidad, innovadora y de confianza.

Lograr esto implica formar el capital humano con las aptitudes requeridas para la inserción internacional competitiva y sostenible, complementada en fortalecer las instituciones vinculadas al fomento de las exportaciones y la atracción de inversiones.

Grandes retos deben ser afrontados y abismales las brechas a ser cerradas.

Los exportadores consultados entienden que dentro acciones más efectivas que impactarían de manera positiva en las exportaciones se encuentran:

1. Reducir los costos de transporte, logística y otros precios de promoción
2. Promover programas para la renovación de las plantas productivas

3. Adopción de nuevas tecnologías

4. Fortalecer programas de acceso al crédito para la transformación productiva.

5. Agregar eficiencia al encadenamiento productivo

6. Asistir a los exportadores en la identificación de mercados

Es determinante la introducción de nuevas prácticas y enfoques gerenciales y administrativos que contribuyan a un desarrollo rural más productivo, competitivo y sostenible.

Una herramienta que contribuiría enormemente, sería la creación de un Instituto de Desarrollo Rural Integral, cuyo eje principal sea el de promover la agricultura y la ganadería, articulando, de esta manera, los elementos del PNFE.

Dentro de las políticas que este

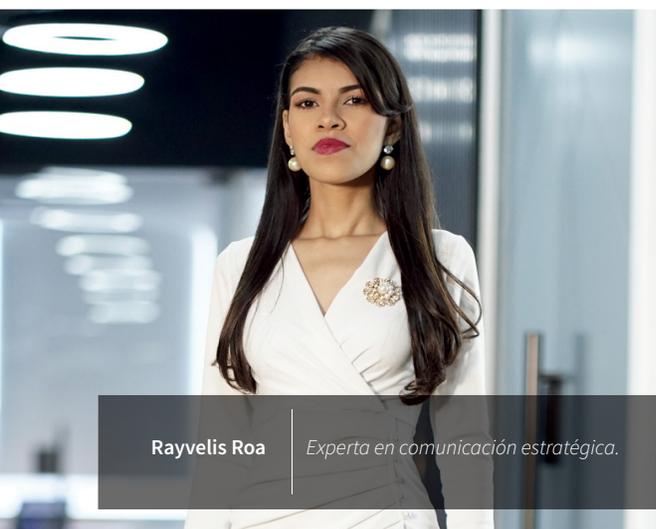
Instituto desarrollaría pueden citarse las relativas a la formación y disponibilidad de capital humano; la adopción de tecnología de vanguardia; la integración de empresas cooperativas agrícolas; de agua potable; de crédito, así como centros de acopio, asociaciones de regantes, manejo post cosechas, mercados de productos, plantas de procesos y otros factores para sumar valor a la producción.

El PNFE contribuirá al desarrollo integral de República Dominicana pues constituye un mapa del tesoro para la identificación de oportunidades en la generación y redistribución de riqueza que permitan erradicar la pobreza (ODS#1) y los demás compromisos de la Agenda Nacional de Desarrollo; la Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible. #AGENDADIPLOMATICA

Marco conceptual de las políticas de fomento a las exportaciones



Fuente: Elaborado por Prodominicana. Cooperación público - privada y rendición de cuentas



Rayvelis Roa

Experta en comunicación estratégica.

La recuperación económica solo será posible tomando en cuenta los ESG

Reimaginemos nuestra economía bajo el esfuerzo conjunto del sector privado y el Gobierno dominicano.

Por: Rayvelis Roa

El 2021 ha llegado con importantes cambios, tanto en la geopolítica como en el entorno empresarial, que a su vez, establecerá un nuevo orden mundial que pretende replantear el diseño del actual sistema económico afectado por una pandemia que ha dejado a la humanidad en altos niveles de vulnerabilidad, y que en consecuencia, deja la necesidad de reconstruir sobre un modelo más inclusivo, justo y sostenible.

Sabemos que el planeta ha pasado por grandes crisis económicas en tiempos recientes, como la “crisis financiera global de 2008”. No obstante, en el 2020 el mundo sufrió un triple impacto: sanitario, económico y social, este último nos dejará con mayores secuelas fruto de la incertidumbre, el desempleo, el dolor por las pérdidas y el despertar de lo inesperado, el simple hecho de no poder controlar nada.

Este escenario post-COVID conduce a una urgente “recuperación económica”, y cuya viabilidad no será posible sin tomar en cuenta los factores medioambientales, sociales y de gobernanza (Environmental, social, and governance ESG) para reparar el daño social, reiniciar con mayor resiliencia y estar mejor preparados ante el impacto de futuras crisis.

Es por esto que 61 líderes empresariales asumieron a finales

de enero 2021 el compromiso de fomentar la transparencia en la publicación de métricas del capitalismo de las partes interesadas (“stakeholders capitalism”) que miden los factores ESG y que fue firmado en septiembre de 2020 bajo un conjunto de 21 declaraciones universales que las empresas están llamadas a cumplir, teniendo como centro las sociedades, el planeta y los principios de gobernanza.

La República Dominicana no escapa de estos cambios. Siendo un país altamente dependiente de uno de los sectores más impactados por la pandemia, como lo es el turismo, la situación actual genera la necesidad de reimaginar nuestra economía bajo el esfuerzo conjunto del sector privado y el Gobierno dominicano. El empresariado nacional juega un rol determinante en el desarrollo, y más que nunca, en la recuperación económica del país.

No puede existir una reconstrucción post pandémica del modelo económico dominicano sin tomar en cuenta los ESG. Un cambio en la llamada Responsabilidad Social Empresarial (RSE) hacia una nueva política de transformación más integral y profunda en todos los aspectos del negocio. A nivel mundial vemos que factores como derechos humanos, justicia social, equidad, igualdad, cierre de brecha digital, inclusión

financiera y política medioambiental de cero emisiones neta carbono son parte de las soluciones que las grandes empresas están empleando como aporte al gran reinicio global post-pandémico.

El futuro de la recuperación está también en el impulso a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Recientemente, el ministro de Industria, Comercio y Mipymes, Ito Bisonó, anunció la puesta en marcha del Plan para la Reactivación de las Mipymes, un sector que como bien ha dicho, “representa el corazón de los empleos en República Dominicana”. Es importante que las políticas de apoyo al sector se realicen bajo esquemas de inversión que favorezcan la sostenibilidad y el impacto en nuestras sociedades.

Lo mismo para el sector financiero del país. Que los fondos disponibles para la financiación de pequeñas y medianas empresas, incluyan el apoyo a impulsar proyectos con criterios ESG. Solo así, podremos continuar avanzando hacia un verdadero desarrollo sostenible de cara al cumplimiento de los ODS de la Agenda 2030.

www.rayvelisroa.com

@rayvelisroa



**LA MAYOR ALIANZA PRIVADA
QUE CREA UNA CULTURA DE
REDUCCIÓN, RECICLAJE
Y VALORIZACIÓN DE RESIDUOS.**

BUSCA TU PUNTO NUVI



VACIA



APLASTA



TAPA

**CONOCE MÁS
WWW.NUVI.DO**



Leandro Corral

Especialista en Derecho empresarial y corporativo (M & A, inversión extranjera, zonas francas, arbitraje)

El crecimiento de la inversión extranjera en la República Dominicana

La inversión en zonas francas

Está claro que la situación actual en la que vivimos por efectos del Coronavirus, sobre todo por ciertas restricciones para el desarrollo de los negocios y el comercio, ha modificado todas las proyecciones económicas mundiales que había para el 2020 y en cierta forma para este 2021, sobre todo afectando miles de empresas, puestos de trabajo, ingresos, países y la lista sigue.

Por: Leandro Corral

Luego de haber pasado más de 1 año desde los primeros casos a nivel mundial, y que ocasionaron el cierre mundial de fronteras, mercados, negocios, y comercio; muchos inversionistas han estado buscando y analizando las diferentes opciones para recuperar pérdidas o como muchos decimos, encontrar el nuevo camino. Y esto por el cambio en los paradigmas de producción a nivel mundial y la búsqueda de nuevos horizontes post Covid-19 para generar la oferta y demanda de productos y servicios, ya que aquellos que han sabido modificar sus estructuras o ubicarse en diferentes países para su producción, han logrado la subsistencia o aumentado sus beneficios. De hecho existen empresas que han transformado su producción, modificando los productos que fabricaban, logrando beneficios con números considerables, llegando en algunos casos a duplicar o triplicar los beneficios en comparación al año 2019.

La producción de bienes y la oferta de servicios, son categorías importantes en el desarrollo mundial y es así como hay muchas empresas reunidas constantemente para encontrar las opciones que permitan retomar las operaciones y la producción, y sobre todo maximizar los beneficios luego de la inversión.

En el año 2020 ha quedado demostrado

como la República Dominicana ofrece uno de los programas más interesantes para la producción a gran escala con vocación de venta a nivel mundial, así como una estructura de producción y logística que aún en tiempos de pandemia, es exitosa y a la vez la envidia de muchos países.

La producción bajo el régimen de zonas francas en la República Dominicana ofrece una pronta recuperación de las empresas sobre todo en la producción a gran escala de bienes y servicios (siempre bajo las categorías permitidas) bajo una estructura con beneficios y exenciones para la producción, y que trae consigo una maximización de beneficios si pensamos en el costo de la inversión versus los ingresos que se pueden generar.

El régimen de zonas francas está regulado por la ley 8-90 sobre el Fomento de Zonas Francas y bajo el control del [HYPERLINK](#) Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación (CNZFE). Dicha ley promueve la instalación de empresas que fabrican productos u ofrecen servicios hacia el mercado externo, facilitando dicho procesos con la concesión de diversos incentivos.

¿Cuáles son los incentivos que ofrece la regulación a las zonas francas?

Los incentivos están establecidos en el artículo 24, de la Ley 8-90. Las operadoras

de zonas francas y las empresas establecidas dentro de ellas, están protegidas bajo el régimen aduanero y fiscal y en consecuencia reciben el 100% de exención sobre los siguientes pagos:

Del pago del impuesto sobre la renta establecido por la Ley No.5911, del 22 de mayo del 1962 y sus modificaciones, referentes a las Compañías por Acciones.

Del pago de impuestos sobre la construcción, los contratos de préstamos y sobre el registro y traspaso de bienes inmuebles a partir de la constitución de la operadora de zona franca correspondiente.

Del pago de impuestos sobre la constitución de sociedades comerciales o de aumento del capital de las mismas.

Del pago de impuestos municipales creados que puedan afectar estas actividades.

De todos los impuestos de importación, arancel, derechos aduanales y demás gravámenes conexos, que afecten las materias primas, equipos, materiales de construcción, partes de edificaciones, equipos de oficina, etc., todos ellos destinados a: Construir, habilitar u operar en las zonas francas.

De todos los impuestos de exportación o reexportación existentes, excepto los que

se establecen en los Acápites f) y g) del Artículo 17 de la Ley.

De impuestos de patentes, sobre activos o patrimonio, así como el impuesto de transferencia de bienes industrializados y servicios (ITBIS).

De los derechos consulares para toda importación destinada a los operadores o empresas de zonas francas.

Del pago de impuestos de importación, relativos a equipos y utensilios necesarios para la instalación y operación de comedores económicos, servicios de salud, asistencia médica, guardería infantil, de entretenimiento, o, amenidades y cualquier otro equipo que propenda al bienestar de la clase trabajadora.

Del pago de impuestos de importación de los equipos de transporte que sean vehículos de carga, colectores de basura, microbuses, minibuses para el transporte de empleados y trabajadores hacia y desde los centros de trabajo previa aprobación, en cada caso del Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación. Estos vehículos no serán transferibles por lo menos durante cinco (5) años.

Salvo excepciones, las operaciones de empresas de zonas francas deben realizarse dentro de Parques de Zonas Francas autorizados. Existen tres tipos de parques industriales: públicos, privados y mixtos:

(a) los parques públicos son manejados por una institución gubernamental, el Centro de Desarrollo y Competitividad Industrial (ProIndustria), (b) los parques privados son manejados por compañías o grupos privados y (c) los mixtos son manejados por organizaciones sin fines de lucro.

La República Dominicana permite el acceso de crédito y financiamiento local, tanto para individuos como empresas extranjeras para operaciones a compañías de zonas francas, sujeto a regulaciones de la junta monetaria.

Es pertinente señalar que las empresas establecidas bajo el Régimen de Zonas Francas no están sujetas a restricciones de cambio de moneda extranjera. Excepto por el reporte mensual de gastos de operación, las empresas de zonas francas no tienen ninguna obligación de remitir o dar cuentas de las ganancias de la compañía.

La operación de empresas de zonas francas puede ser a través de sociedades locales o mediante el registro de sociedades

extranjeras. Dentro de las posibilidades legales en cuanto a estructuras societarias, están permitidos los procesos corporativos como las fusiones y escisiones, los aumentos y reducciones del capital suscrito y pagado de las entidades y la disolución y liquidación de las sociedades comerciales.

Los rubros en cuanto a la producción de zonas francas en la República Dominicana es muy diversificada destacando las empresas que se dedican a la manufactura de productos y dispositivos médicos y farmacéuticos, y que han encontrado en estos momentos una necesidad de operación a gran escala para la exportación mundial y el abastecimiento en el mercado local, de igual forma la manufactura de textiles y prendas de vestir, productos y componentes eléctricos y electrónicos, cigarrillos y productos de tabaco, calzados y joyería. También se destacan las empresas que se dedican al procesamiento de data, diseño de software y servicios que se ofrecen a través de centros de llamadas o "call centers" o zonas francas de servicios.

La realidad sobre los beneficios de invertir en zonas francas y las oportunidades de operación de esta categoría quedan respaldadas por los indicadores respecto de la inversión. En la actualidad la República Dominicana cuenta con alrededor de 74 parques de zonas francas y más de 600 empresas en operación, más de 170,000 puestos de trabajo, entre otros. De estos números más del 70% representa inversión extranjera en el país, denotando la confianza en la estructura de negocios que presenta el país para la producción de bienes y oferta de servicios a nivel mundial.

República Dominicana ha cuidado la estructura de zonas francas, sobre todo gracias al trabajo del Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación (CNZFE), el Ministerio de Industria y Comercio y MiPymes (MICM), la Dirección General de Impuestos Internos (DGII) y el Ministerio de Hacienda. En tal sentido, hemos podido ver como en el 2020 y en la actualidad, la operación de zonas francas en la República Dominicana no ha parado (en muchos casos) y en otros está retomando las operaciones, siempre bajo la supervisión del Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación (CNZFE) especialmente en la revisión de los protocolos de operación, seguridad y salud para prevención de COVID-19.

Es tanto el valor y la importancia de esta forma de inversión, que en el año 2020 se aprobaron 42 empresas nuevas para instalarse como zonas francas, con proyección de empleos por más de 4,000 empleos directos, así como la aprobación

en el último año de 8 nuevos parques, así como la expansión de muchos existentes. De estos números, es preciso señalar que el 70% representa inversión extranjera directa y dentro del 30% restante, existe un 65% de inversión extranjera indirecta. Esto demuestra la confianza de la inversión extranjera en las estructuras de zonas francas, por los beneficios para la producción, pero también por la seguridad jurídica que la República Dominicana presenta.

Y esto queda apoyado por las intenciones del gobierno dominicano. Tanto así que el presidente Luis Abinader y su equipo tienen la intención de recuperar los parques de zonas francas administrados por el Estado que no estaban operando o se encontraban abandonados.

Distinto a otros países, la República Dominicana permite la producción a escala bajo estándares de calidad y seguridad acorde a los lineamientos de la Organización Mundial de la Salud y las buenas prácticas sanitarias. De igual forma, la República Dominicana cuenta con mano de obra especializada en diferentes rubros de producción u oferta de servicios lo cual permite a los inversionistas iniciar sus operaciones con una estructura que recibirá exoneraciones y de igual forma la posibilidad de contar con una mano de obra especializada dentro del mismo país, lo que aporta un beneficio extra a dichas inversiones.

A nivel mundial podemos ver como existen muchas empresas que han visto limitada la posibilidad de reiniciar operaciones en sus países de operación por diversas índoles, por lo que pensar en la República Dominicana como opción para retomar la producción, es encontrar la oportunidad de recuperar tanto la producción a un costo menor, como aumentar las posibilidades de beneficios, esto debido a las exenciones de impuestos que recibe dicha inversión así como la posibilidad de ofrecer los productos en todo el mundo, dada su ubicación geográfica y la excelente estructura logística que existe en la República Dominicana, que la sitúa dentro de las más desarrolladas en Latinoamérica y por qué no del mundo.

La transformación digital nuestra empleabilidad y nuestro futuro

Por: Karil Taveras



Karil Taveras

Chief Executive Leader
de ideox

Hace unos meses comparaba el impacto del COVID19 con el cuento de aquel pastorcillo que mentía al avisar que venía el lobo y que cuando el animal apareció nadie le ayudó y bueno, es de sobra conocido el final de la historia. Casi un año después en muchas organizaciones aún no se es consciente de la urgencia de la transformación digital y, por extensión empresarial, en República Dominicana y en otros países de la región. Pero más allá del enfoque de las organizaciones, es importante centrar la atención en la necesidad de formar a los profesionales en qué es y qué implica la transformación digital.

En este punto, las empresas e instituciones tienen un papel importante en impulsar esta formación. Pero los profesionales también hemos de ser responsables con un papel activo en orientar el futuro, de la vida laboral propia y de toda la organización.

En este sentido, muchos directivos son sensibles a este contenido y otros tantos comparten el sentido de urgencia de esta realidad.

Pero también muchos otros aún son escépticos, con una sonrisa educada, leo en sus caras: “esos son cuentos de muchachos”, (haciendo alusión a los millennials y sus redes sociales)... y sigo leyendo su cara... “ya hemos invertido demasiados recursos en herramientas que en nada han ayudado a cambiar o mejorar el negocio”.

La explicación es que muchos piensan que transformarse es solamente sinónimo de tener y utilizar herramientas digitales. Otros tantos creen que eso no es para ellos, sino para los jóvenes. Lo siento, pero no es así. Va más allá, mucho más allá. Para que la transformación digital sea de éxito hay que desarrollar un proceso que comience con la transformación de la mente de directivos y de los profesionales con conocimientos de impacto y que impliquen el desarrollo de competencias clave. Además, si restringimos la transformación digital a las generaciones jóvenes corremos el riesgo de autoexcluirnos como profesionales de valor.

Para que la vida profesional siga siendo exitosa en un entorno tan cambiante, hemos de asumir nuestra responsabilidad

de actualización constante, tenemos que invertir tiempo y esfuerzos en capacitarnos. Desde las organizaciones en las que laboramos pueden apoyarnos para habilitarnos como expertos digitales, pero el paso adelante ha de ser nuestro, porque si no lo hacemos, dejaremos de ser competitivos, atractivos como profesionales y, además, perderemos una gran oportunidad de entender todo lo que está sucediendo. Permítanme finalizar con varias preguntas para reflexionar, que sirvan de guía en los próximos pasos a dar como profesionales:

*** ¿Estamos habilitados con las competencias blandas que apuntan a abrazar la digitalización?**

*** ¿Cuándo fue la última vez que nos actualizamos en conocimientos de alto nivel?**

*** ¿Entendemos lo que está sucediendo y somos capaces de navegar con éxito en el nuevo entorno?**



Antonio Ramos

Vicepresidente ejecutivo
de la Cámara Santo Domingo

Camino hacia una economía distinta en este 2021

Se estima que la economía crecería en torno al 6.0%, tasa superior a su ritmo potencial, según el informe “retos y perspectivas para 2021: la economía dominicana y el escenario internacional”.

Por: Antonio Ramos

El recién concluido 2020, fue año de grandes desafíos no solo para economías pequeñas sino también para países con economías más robustas, que en gran medida han sentido de igual modo, los embates de la llegada del Covid-19, a principios del año pasado.

Realidad que trajo como resultado la suspensión de gran parte de las actividades comerciales para ambas esferas que se han visto en la necesidad de demostrar su capacidad de resiliencia frente a estos retos.

Para América Latina, no fue nada distinto la caída de las exportaciones, el desplome del turismo, el desempleo y el cierre de establecimientos dedicados a dinamizar la economía.

El sistema sanitario, fue el talón de Aquiles de los gobernantes, quienes vieron obligados a la implementación de acciones urgentes para mitigar la situación.

Los ajustes fiscales fueron otras de las medidas que se debieron de adoptar a fin de hacer frente al impacto negativo de una pandemia que algunos relacionan en cierta medida con la Gripe Española de 1918.

Como paliativos los gobiernos se vieron en la necesidad de solicitar a organismos crediticios recursos financieros no contemplados en sus presupuestos a fin de suplir las

demandas de carácter social y de sanitaria. La creación de programas sociales fue otra labor necesaria para ayudar en gran medida a ese segmento de la población carente de recursos para subsistir.

La República Dominicana no escapó a este panorama socio-económico, esto lo llevó con carácter de urgencia implantar una serie de programas sociales como: “Quédate en Casa”, el Fondo de Asistencia Solidaria al Empleado (FASE) y “Pa’ ti”, que de alguna manera dieron un respiro a la población.

Pese a este panorama, nos encaminamos hacia una economía distinta este año 2021, si partimos de las proyecciones Banco Central de la República Dominicana, donde se estima que la economía crecería en torno al 6.0%, tasa superior a su ritmo potencial, según su informe “Retos y perspectivas para 2021: la economía dominicana y el escenario internacional”.

En lo relativo a la inversión extranjera directa (IED) alcanzaría unos US\$2,554.3 millones, con lo cual, según cifras preliminares, sería la más alta en comparación con otros países latinoamericanos con economías similares a la de República Dominicana.

Otro dato interesante es hecho del proyecto de expansión del parque de

Zona Franca Las Américas que cuenta con una inversión de más 40 millones, y donde se estima la generación de más 5 mil nuevos empleos en las áreas de servicios, materiales de empaque, productos de plástico y en la manufactura de dispositivos médicos y esterilización de esos productos.

En el caso particular de la Cámara de Santo Domingo, institución propulsora del desarrollo y formalización del comercio en el país, fortaleció su plataforma de Servicios en línea permitiendo de esta manera procesar las transacciones de forma inmediata, sin la necesidad de que los usuarios tuviesen que trasladarse a nuestras oficinas. Gracias a ello, durante el año fueron procesadas un total de 99,038 transacciones, 20,550 de manera virtual.

Esto nos ha permitido brindarle la oportunidad al empresario dominicano de continuar con sus operaciones y a su vez, contribuir a la reactivación de la economía dominicana. Sabemos que aún falta un trecho por recorrer pero trabajando unidos desde el sector público-privado muchas cosas se pueden lograr.

Sin bien es cierto que este atípico año 2020, ha traído grandes retos, pero también se ha demostrado históricamente que luego de grandes crisis, aumentan las oportunidades y el crecimiento económico de las naciones.



EL CONEP

presenta y juramenta nueva
Junta de Directores **2021-2023**

Ratifica el compromiso del sector privado en la recuperación socioeconómica gradual de la República Dominicana ante el Covid-19



El Consejo Nacional de la Empresa Privada (CONEP), presentó y juramentó a su nueva Junta de Directores para el período 2021-2023, la cual seguirá encabezada por Pedro Brache; como resultado del proceso eleccionario de la Asamblea General Ordinaria de la entidad, celebrada en noviembre, con la participación de asociaciones y empresas miembros.

En la primera sesión ordinaria el presidente del CONEP, Pedro Brache, reafirmó el compromiso de la nueva directiva en la representación del sector privado para afrontar los retos y oportunidades actuales, asimismo, continuar con los esfuerzos junto al Gobierno y sectores claves para acelerar la recuperación del país en términos socioeconómicos, ante los efectos colaterales generados por el Covid-19.

Durante la intervención el vicepresidente ejecutivo, Cesar Dargam, resaltó la visión optimista y renovada de la nueva directiva electa, que prioriza la articulación de acciones del empresariado, a través

de la representatividad de sus 55 asociaciones y 55 empresas. Resaltó la incorporación de nueve nuevos miembros a la directiva, con un 30% de participación femenina y un 60% de su matrícula con menos de 50 años de edad.

La Junta de Directores para los próximos dos años quedó integrada por Celso Marranzini, primer vicepresidente; Lina García, segunda vicepresidente, Roberto Herrera, tercer vicepresidente, Carlos Guillermo León, secretario, Juan Ventura, vicesecretario, Christopher Paniagua, tesorero, José Luis Magadán, vicetesorero.

Además, en calidad de directores estarán Julio Llibre, Federico Domínguez, Máximo Vidal, Manuel Luna, Amelia Vicini, Paola Rainieri, Juana Barceló, Rogelio Viesca, Rafael E. Izquierdo, Luciano Carrillo, Eduardo Cruz, Ana Figueiredo, Susana Martínez Nadal, Jorge Montalvo y Lucile Houellemont.

**FLEXIBILIZA
TU EMPRESA
NOSOTROS
TE AYUDAMOS**

**ADQUIERE MEMBRESÍAS CORPORATIVAS
PARA DARLE UNA BASE DE OPERACIONES
A TU EQUIPO**



**MEMBRESÍA
DESDE 3 PERSONAS**

 @SPATIUMWORLD
 WWW.SPATIUM.WORK
 849-282-5765
 VENTAS@SPATIUMGROUP.COM



FEGO

Conectar para comunicar !

¡ RED SOCIAL PROFESIONAL PARA COMPARTIR Y ENCONTRAR PUBLICACIONES DIGITALES !



Convierte presentaciones, textos, catálogos, libros, revistas, álbumes y mucho más, en **publicaciones digitales** con experiencias inmersivas que **podrás publicar y compartir** en **FEGO**, e incrementa la audiencia de tus contenidos presentados de forma profesional.

Ingresa hoy a **WWW.FEGO.DIGITAL** y forma parte de una comunidad de contenidos con gran variedad de tópicos de acuerdo a tus intereses

En este aniversario **valoramos tus historias**

*Que muestran a un ser humano que se adapta,
que entiende que su mayor capital es su fe,
su bienestar y las personas que lo acompañan.*



58
Años

*Creemos en ti y continuaremos brindándote
soluciones que apoyen el éxito de tus proyectos.
Aunque el mundo cambie, siempre te cuidaremos.*

www.acap.com.do



Cuidamos cada paso de tu vida.