

FACTOR DE ÉXITO

¡La clave está en la diferenciación!

REPÚBLICA DOMINICANA 
ISSN 2520 - 0100



Laboratorio de Mentores
lleva el emprendimiento
a otro nivel

Jenniffer Arias

CEO de Laboratorio de Mentores

Emprendimiento, Innovación y Tecnología:
Las claves para un futuro prometedor

■ Irene Torres

Pdta. de Entrepreneurs'
Organization en República
Dominicana

Una red de emprendedores
para apoyar a otros
emprendedores

■ Gastón Gabin

CEO de CEMDOE

CEMDOE, un modelo
de servicio al paciente
digital e innovador

■ Ricky Michel Presbot

Cofundador y CEO de Ualett

Ualett, más que avance
de efectivo

GENTE DE ÉXITO

■ Omar García (Angurria)

Publicista, director de arte
y muralista

Mi enfoque se centra
en el arduo trabajo diario
para seguir creciendo

NANOPORE PEN

SISTEMA PROFESIONAL DE MICROPUNCIÓN



.....
AHORA 8V
+POTENTE
.....

BENEFICIOS

- ✓ Reduce las arrugas
- ✓ Suaviza el tamaño de los poros
- ✓ Disminuye cicatrices y estrías
- ✓ Unifica el tono de la piel
- ✓ Mejora la firmeza cutánea
- ✓ Frena la caída del cabello

EL NANOPORE MÁS VERSÁTIL. INALÁMBRICO, LIGERO Y PORTÁTIL

SI ERES Mipymes Mujer



CERTIFÍCATE
y recibe **más beneficios** >>

- **Acceso al 20% del presupuesto de las instituciones** destinado a compras y contrataciones públicas
- **Adelanto del 20% del monto total contratado** para ser utilizado como avance al capital de trabajo
- **Reducción de la garantía** de fiel cumplimiento del contrato de 4% a 1%
- **Acompañamiento y asistencia técnica de consultoría gratuita** a través de los centros MIPYMES a nivel nacional
- **Tasas preferenciales para las Mipymes** a través de Banca Solidaria, Banreservas y los bancos múltiples de capital privado

Para más información:

✓ mipymesmujer@micm.gob.do
✓ 809-685-5171 Exts: 1212-1313

iCertificarte es totalmente gratis!

ventanillavirtual@micm.gob.do

La tecnología, potenciadora del emprendimiento y la innovación

La tecnología ha impulsado la innovación en los negocios, creando además todo un ecosistema de emprendimientos donde es la columna vertebral. A su vez, la innovación, es la piedra angular del desarrollo tecnológico; este círculo virtuoso ha generado nuevas estrategias de negocio, nuevas necesidades en las personas, y nuevos productos y servicios.

En este sentido, al innovar en los modelos de negocio la importancia está en poner el foco en las necesidades de los usuarios que habitan en un mundo moderno y globalizado, necesidades que, por cierto, parecieran no terminar o no tener límites. Entonces, quizá podríamos decir que la innovación tecnológica es la respuesta proactiva que impulsa el desarrollo de nuevos productos o servicios para atender un mercado dinámico y cambiante, contribuir a la productividad y la competitividad de la economía, así como a una mejora sustancial de la calidad de vida de las personas.

Por eso para ser innovador, un emprendedor debe estar cerca del cliente y entender cómo su producto o servicio podría hacer su vida más fácil, también es clave estar abierto a la retroalimentación para mejorar y hacer los ajustes que sean necesarios. Todo este proceso, indiscutiblemente va de la mano de las herramientas tecnológicas y digitales.

De allí que innovación, tecnología y emprendimiento parecen, en esta era, conceptos que coexisten entrelazados, y van de la mano adaptándose a los cambios y disrupciones de la dinámica mundial, lo que permite brindar un mayor valor agregado. No en vano estos términos son considerados hoy como motores de desarrollo económico y social.

Compartimos en esta edición, la penúltima del año, esta visión y nuestros entrevistados así lo confirman, porque definitivamente la innovación, el desarrollo tecnológico y el emprendimiento son cada vez más importantes para una sociedad.



Isabel Cristina
Directora Ejecutiva

10-11-12
OCTUBRE 2024

HOTEL SANCTUARY
CAP CANA
República Dominicana

EXPO

FACTOR DE ÉXITO

LIDERAZGO EMPRESARIAL Y DE NEGOCIOS

pág. 12 portada



Laboratorio de Mentores lleva el emprendimiento a otro nivel

Jenniffer Arias
CEO de Laboratorio de Mentores

pág. 20 INTERVIEW



Ualett, más que avance de efectivo

Ricky Michel Presbot
Cofundador y CEO de Ualett

pág. 24 INTERVIEW



Una red de emprendedores para apoyar a otros emprendedores

Irene Torres
Presidenta de Entrepreneurs Organization en República Dominicana

pág. 32 INTERVIEW



El emprendedor necesita amigarse cada cierto tiempo con su visión

Pablo Zuter
Director general de Brandstore

pág. 36 INTERVIEW



CEMDOE, un modelo de servicio al paciente digital innovador

Gastón Gabin
CEO de CEMDOE

pág. 40 INTERVIEW



La meta: consolidar al país como un referente en innovación tecnológica

Bartolomé Pujals
Director general de OGTIC

pág. 46 GENTE DE ÉXITO



Mi enfoque se centra en el arduo trabajo diario para seguir creciendo

Omar García (Angurria)
Publicista, director de arte y muralista

pág. 54 EMPRESARIALES VIP



Una edición especial para exaltar la Calidad

Revista Factor de Éxito República Dominicana
Número 53, Año 7

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

CEO-Directora Editorial:
Isabel Figueroa de Rolo

Director de Arte:
Héctor Rolo Pinto

Directora de Mercadeo:
Arianna Rolo

Directora de Comunicaciones:
Siddhartha Mata

Coordinadora de Comunicaciones:
Eidrix Polanco

Asesora comercial:
Rosely Matos

Secretaria Administrativa:
Eimy Pimentel

Digital Content Manager:
Gabriela Alfonso
Tina Pérez
Lina Bsaris

Web Master :
Juan Rebolledo

Digital Marketing Manager
Jacqueline Leon

Diseño y Diagramación:
Luis Gota
Daniel E. Gota

Portada:
Jenniffer Arias
CEO de Laboratorio de Mentores

Articlistas de esta Edición:
Ismael Cala
George J. Pou
Wanda Montero
Diego Páramo Atalaya

- 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
LinkedIn: Revista Factor de Éxito
www.revistafactordeexito.com

Learning for Life

Diageo, líder mundial en la comercialización de reconocidas bebidas espirituosas como Johnnie Walker, Tanqueray, Don Julio, Grand Old Parr, Baileys y Smirnoff, se enorgullece de contribuir en el proceso de ingreso laboral de miles de jóvenes dominicanos que buscan oportunidades para desarrollar su talento, a través del programa Learning for Life. Esta iniciativa tiene 15 años en el país transformando vidas mediante de la educación, al contribuir a la profesionalización de la fuerza laboral del sector de hospitalidad, uno de los de mayor crecimiento y demanda de profesionales en el país en los últimos años.

Desde la llegada del programa a República Dominicana en 2009, Learning for Life ha formado a más de ocho mil jóvenes a quienes les han ofrecido la oportunidad de titularse a nivel técnico y desarrollar habilidades prácticas en áreas como la hostelería, mixología y camarería, identificados como los perfiles profesionales más



demandados por la industria turística. Motivo por el cual, el programa logra un 99 % de colocación en pasantías luego de la formación técnica de cuatro meses.

En ese sentido, gracias al rendimiento de los egresados, más del 80 % se ha incorporado al mercado laboral por contratación fija tras haber finalizado el programa de formación y la culminación de su proceso de pasantía, mientras que el resto ha desarrollado habilidades que les ha permitido emprender negocios propios y ofrecer sus servicios al sector.

En el 2023, Diageo busca sumar alrededor de 700 nuevos estudiantes al programa para la edición de septiembre, y de esta manera, continuar cultivando en la República Dominicana una cultura de buenas prácticas, valores y relaciones humanas, que es parte integral de la programación académica.

Tecnología de vanguardia

Cubitt se posiciona como un compañero incansable en la búsqueda de metas personales, destacando por su compromiso en ofrecer tecnología de vanguardia a precios accesibles. Su extensa gama de productos, que abarca desde relojes inteligentes hasta balanzas para control de peso y accesorios diversos, promete contribuir a un estilo de vida saludable y activo.

La empresa reconoce la importancia de la medición del progreso para el logro de objetivos ambiciosos. En ese sentido, Cubitt se erige como un aliado sólido, proporcionando las mejores herramientas y tecnología a sus clientes. La meta de la compañía es clara: ser cómplices en la promoción de un estilo de vida activo y saludable, y fomentar el desarrollo de la mejor versión de cada individuo.

La filosofía de Cubitt se resume en una premisa simple pero poderosa: "Si puedes medirlo, puedes lograrlo". Esta visión motiva a sus usuarios a medir su progreso y, a través de la tecnología de la empresa, a alcanzar sus metas personales de manera efectiva y sostenible. Cubitt se convierte así en un aliado indispensable en la búsqueda de un estilo de vida más saludable y activo.



Cubitt

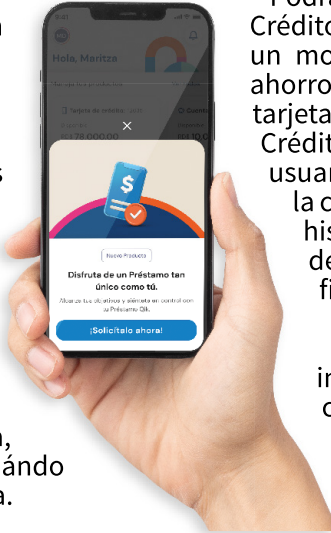
cubitt.com.do [Cubitt_dominicana](https://www.instagram.com/Cubitt_dominicana) [Kiosko nivel 2, Ágora Mall](#)

Lanzamiento

Qik Banco Digital Dominicano, S.A. - Banco Múltiple, filial del Grupo Popular y primer neobanco del país, lanzó sus Préstamos Qik, un préstamo personal único en el mercado con aprobación inmediata y solicitud totalmente digital, desde la aplicación del banco.

Los clientes de Qik Banco Digital pueden adquirir un Préstamo Qik personal con plazo de hasta 48 meses para pagar y no tendrán penalidad en caso de saldo adelantado o si realizan abonos al capital. Otro beneficio del Préstamo Qik es el débito automático de las cuotas del préstamo de la Cuenta Qik, lo cual contribuye a que los clientes tengan una mejor experiencia.

Además, los Préstamos Qik brindan a los clientes una solución de financiamiento ajustada a la realidad de cada uno de ellos, de forma transparente y personalizada, permitiéndoles decidir cuánto, cómo y cuándo desean pagar, de una manera simple e intuitiva.



Asimismo, Qik Banco Digital introduce al mercado el programa Crea Crédito, un programa de inclusión financiera para aquellos que nunca han tenido historial de crédito o necesitan reconstruirlo.

Podrán hacerlo a través de su Tarjeta de Crédito Qik y su Cuenta Qik, depositando un monto en garantía en su cuenta de ahorro que se convierte en el límite de su tarjeta de crédito. De este modo, con Crea Crédito, la garantía genera ganancias al usuario, gracias al 4% de interés anual de la cuenta, mientras va construyendo su historial crediticio con los consumos de su tarjeta y recibe consejos financieros.

El objetivo del neobanco es impulsar la democratización del crédito y una mejor calidad de vida, gracias al uso inteligente de los diversos productos financieros ofertados.

Emprendimiento transformador

La motivación inicial de Arianny Mora y Leidy Kreh, fundadoras de Riva Hair Extension Center, para emprender en el negocio de extensiones de pelo y pelucas no fue la búsqueda de una demanda en el mercado, sino el deseo de satisfacer a personas que, como ellos, usaban estos productos por elección personal o necesidad. Su verdadera realización ocurrió cuando comprendieron que sus productos podían transformar el aspecto de las personas sin recurrir a químicos o procedimientos dañinos para el cabello. Este cambio en la percepción de las extensiones y pelucas, de algo estigmatizado a un accesorio de moda popular, se vio respaldado por su adopción por parte de celebridades.

La experiencia de trabajar con figuras conocidas ha sido descrita como única y enriquecedora, ya que les permitió contribuir a transformaciones radicales para eventos o producciones cinematográficas.

En cuanto a la calidad de sus productos, el enfoque de Riva Hair Extension Center es ofrecer la mejor calidad sin restricciones y mantener la satisfacción del público. Reconocen la competencia en el mercado y se esfuerzan por adaptarse y aprovechar sus 11 años de experiencia en el campo.

Mirando hacia el futuro, estas emprendedoras planean expandir la marca en Estados Unidos y



Europa, con sucursales en Miami, Nueva York y España en los próximos años. También se centran en mejorar la experiencia del cliente y en ser una empresa socialmente responsable, promoviendo la formación de profesionales en la industria de la belleza y reduciendo su huella ambiental al colaborar con proveedores para reciclar y reutilizar envases. Su visión abarca no solo el crecimiento empresarial, sino también un impacto positivo en la sociedad y el medio ambiente.

📍 [rivahaircenterplazasambil](https://www.instagram.com/rivahaircenterplazasambil)
 🌐 [www.rivahairextensioncenter](http://www.rivahairextensioncenter.com)

Literatura contemporánea



Siddhartha Mata, periodista venezolana, presenta su primera novela: *Un país que huye: migrantes*, una obra a tres voces que narra la historia del viaje de la familia Ramírez desde Caracas a Lima, todos los retos que esto conlleva y los diferentes personajes que encuentran en el camino que los marcarán para siempre.

La narración, tan realista como humana, plantea bajo el prisma de la esperanza el proceso de desarraigo y duelo que viven los personajes, cuando, sin importar las situaciones que se presenten durante el camino ni la incertidumbre por el futuro, volver atrás no es una opción. “El recorrido de Caracas hasta Lima de la familia Ramírez, protagonista de esta historia, está lleno de humanidad, de personas que migran, de unas que se quedan y de otras que reciben, porque el tema migratorio nos afecta a todos”, afirma la autora.

La diáspora venezolana y cualquier migrante alrededor del mundo encontrará en la familia Ramírez un espejo de sus propias dudas y desafíos, de su dolor, pero también verá el reflejo de su resiliencia, de las manos amigas que se tienden durante el proceso migratorio, el contraste entre la propia experiencia y la del otro, quizá con menos condiciones favorables, pero con la misma determinación: buscar una vida mejor. Un país que huye: migrantes es la historia de muchos.



La novela sale al mercado bajo el sello editorial independiente DiEditores y está disponible a través de la cuenta de Instagram de la autora @siddharthamata, de la página web dieditores.com, en la Librería Mamey de Santo Domingo, República Dominicana, y en Amazon para el resto del mundo.



SMARTOFFICE
OFICINAS INMEDIATAS A SU MEDIDA

Oficinas físicas y
virtuales a la medida
de tus necesidades

**En el mejor centro
corporativo del país**

 809.542.2462

  @smartofficenter

Innovando en la publicidad



El reconocido realizador audiovisual Nicolás Lamadrid se pronuncia sobre la importancia de la adaptación a las tendencias en la producción audiovisual actual. Lamadrid destaca la necesidad de entretener y crear experiencias en lugar de enfocarse

en vender productos, en una era donde la publicidad tradicional ha perdido relevancia.

Para Lamadrid, el desafío reside en seguir de cerca las tendencias, que evolucionan constantemente debido a factores como la tecnología, los cambios socioculturales y la evolución de la sociedad. Además, destaca la efectividad de las experiencias inmersivas, como la realidad virtual y aumentada, en la publicidad televisiva.

El fundador de Basecamp Studio aboga por la publicidad interactiva, incorporando elementos como códigos QR y llamadas a la acción en línea para involucrar a los espectadores más allá de las pantallas, lo que permite una mejor medición del impacto y una mayor participación del público.

En una industria que ha experimentado una evolución significativa en las últimas décadas, Lamadrid resalta la necesidad de crear contenido valioso y atractivo, compartiendo consejos, tutoriales y relatos que hagan la vida del espectador más emocionante y fácil. Basecamp Studios, con su amplia experiencia, ha trabajado con marcas destacadas como Grupo SID, Claro, Yoka, Cerveza Presidente y Banco BHD, mostrando su capacidad para enfrentar los desafíos actuales del mercado.

Solución ideal

Addvisory Group Caribe, socio de SAP en República Dominicana y el Caribe, destaca como colaborador con 15 años de experiencia en implementación de SAP Business One en LATAM. Especializados en ofrecer soluciones personalizadas adaptadas a empresas de todos los tamaños, ya sea que estén dando sus primeros pasos, experimentando un crecimiento significativo o tengan una larga trayectoria. Addvisory Group Caribe tiene respuestas a medida que se ajustan a su presupuesto y requisitos tecnológicos.



En este contexto, Addvisory Group se compromete a proporcionar a sus clientes la mejor oportunidad de crecimiento, respaldándose en una herramienta líder en el mercado con las mejores prácticas globales. Su enfoque en desarrollo de add-ons da lugar a soluciones personalizadas para diversos sectores, incluyendo medicina, industria, construcción, nómina y banca.

SAP Business One se consolida como la solución integral por excelencia para medianas empresas, brindando una gestión efectiva en áreas clave como Ventas, Finanzas, Producción, Recursos Humanos, Cadena de Suministro y CRM. La capacidad de realizar análisis e informes en tiempo real proporciona la agilidad necesaria para la toma de decisiones rápidas y precisas.

El hecho de que Addvisory haya sido el primer socio de la región calificado por SAP como "Intelligent Enterprise" destaca su capacidad para ejecutar proyectos de transformación digital y ofrecer soluciones personalizadas e innovadoras a sus clientes, incluso optimizando sus necesidades más complejas manteniendo relaciones duraderas y de confianza con sus clientes al proporcionar un valor agregado sostenible y al adherirse fielmente a sus valores.



Soluciones integrales de identificación, etiquetado y productos de empaque



- Etiquetas flexográficas y digitales
- Opciones de embalaje
- Soluciones de empaque como flejes, grapas, stretch film y esquineros
- Representantes de impresoras térmicas Zebra y Sato

¡Consulta por el modelo que necesitas, con gusto te atenderemos!

CONTACTO
849 472 57 24
hrolo@etiplast.com



Laboratorio de Mentores lleva el emprendimiento a otro nivel

La plataforma reúne a mentores referentes, grandes marcas aliadas e inversionistas para apoyar de manera real al ecosistema emprendedor dominicano.

Jenniffer Arias
CEO de Laboratorio de Mentores

Laboratorio de Mentores está dirigido a emprendedores apasionados y comprometidos con lanzar o relanzar sus proyectos con miras al éxito. El evento aborda temas de transformación, liderazgo, negocios, ventas, inteligencia artificial, marketing digital, tecnología, plataformas digitales, lanzamientos, para “trabajar con ellos desde adentro, conectándolos con su propósito, para que con sus dones puedan servir y generar grandes emprendimientos que cambien el mundo”, señala Jenniffer Arias, CEO de Laboratorio de Mentores.

Por segundo año consecutivo, la iniciativa logró reunir a mentores referentes, grandes marcas aliadas e inversionistas para apoyar de manera real al ecosistema emprendedor dominicano.

“En la primera edición impactamos a 280 emprendedores a moverlos a vivir de sus pasiones. A la segunda edición, en este año, llegaron más de 1,200 emprendedores durante los dos días de evento. El mayor impacto es conectar a nuestros emprendedores dominicanos con mentores de talla mundial ofreciendo un evento en RD único en su clase. Que ellos conozcan mentores referentes, aliados e inversionistas para hacer realidad sus sueños para nosotros no tiene precio”, afirma Arias.

¿Cómo surge esta idea de reunir a mentores de las aceleradoras de negocios del mundo en un evento en RD? ¿Qué oportunidad vio?

Un día conversando con Andrés Barreto director general de Techstar Miami, y con quien tenemos una gran relación, me dice: "Jenniffer si diseñas una edición que vaya enfocada a start up o emprendimiento innovador y tecnología pues cuentas conmigo, porque en la región hay pocos eventos de alto impacto para apoyar al ecosistema emprendedor de América Latina, y República Dominicana tiene todo para convertirse en un HUB de emprendimiento innovador y tecnología". Andrés ya había estado en grandes escenarios como Ted Talk, eventos de BID Lab, entre otros.

Yo que en ese momento aún no conocía el alcance del mundo de las start up en RD, visualicé una gran oportunidad para el país al traer por primera vez mentores de las aceleradoras de emprendimiento más grandes del mundo. Saber que de estas aceleradoras salieron empresas como Uber, Rappi, Airbnb, Dropbox, entre otras, fue algo que literal me voló la cabeza y me inspiró a soñar en grande para apoyar a mis emprendedores dominicanos.

¿Cuáles son los criterios para escoger a los mentores que vienen? ¿Cuál es el aporte a los asistentes al evento?

Los criterios para seleccionar a los mentores, en primer lugar, van a partir del concepto de cada año, porque el expertise del mentor debe ir acorde al diseño y conceptualización del evento. En segundo lugar,



Estilismo: Melissa Gonell | Fotógrafo: Melvin Javier

buscamos mentores que tengan coherencia entre lo que dicen y hacen, para esto investigamos sus background y nos apoyamos en una red poderosa de contactos que tenemos. Y por último, que sus conferencias logren una transformación en quienes los escuchan, porque para nosotros un emprendimiento es como un gran laboratorio y queremos que los invitados aprenda de las historias de éxito y fracaso de cada speaker, para que sigan probando fórmulas y sigan adelante con sus proyectos.

¿Cuáles fueron las bases para elegir a los emprendimientos ganadores de este año?

Los criterios estuvieron basados en un formulario de referencia de Y Combinator, la aceleradora de emprendimiento más grande del mundo, que media si estaba validado el mvp (producto mínimo viable), si ya tenía tracción y ventas, si era un negocio cuyo modelo pudiera expandirse a otros países, entre otros criterios. Este prefiltro lo hicieron nuestros amigos de Boost (Aceleradora de emprendimiento dominicana con vasta experiencia) Además, fueron evaluados por



jurados de talla mundial como Alexander Torrenegra, Shark Tank Colombia, empresario e inversionista, Edrizio de la Cruz mentor de Y Combinator, Andrés Barreto director de Techstar Miami, el primer fondo presemilla del mundo, Melissa Hernández gerente del programa Cree Banreservas y Alexis Hernández gerente general de Sambil.

¿Quiénes fueron los ganadores y cuáles son sus proyectos? ¿Qué beneficios recibieron?

Los tres proyectos ganadores fueron Sales Assit, Tundra y Wedding Seasons. Los tres proyectos ganaron un espacio sin costo de mantenimiento ni alquiler por un año en sambil, US\$5,000 en crédito en Amazon Web Services, presencia en reportaje en Revista Factor de Éxito para apoyarles en la visibilidad de su marca,



además de mentorías en las áreas de oportunidad para mejorar su negocio. Y generaron networking poderoso con posibles aliados e inversionistas. Max de

Sales Assist entró a la aceleradora de Edrizio de la Cruz, The Founder School, gracias a presentarse en nuestro evento.

Dos años consecutivos llevando a cabo el Laboratorio de Mentores, ¿cuáles son las perspectivas para el próximo año?

El próximo año venimos con una edición especial enfocado en ventas y negociación para apoyar a nuestros emprendedores a aumentar su facturación, que conozcan las técnicas de grandes referentes en el mercado y, además, las tendencias para estar preparados para los próximos años. Un negocio sin ventas, muere. Por eso, para nuestra tercera edición en Marzo 2024, traemos a la experta y referente del mercado hispano hablante Vilma Núñez. Y por primera vez en tarima estaré en mi primera conferencia masiva.

Usted también es una emprendedora, ¿qué otros proyectos tienes próximamente?

Sí, y amo emprender, definitivamente está en mi ADN. Además de los eventos bajo la sombrilla de Laboratorio de Mentores, en unos meses lanzamos nuestra plataforma Laboratorio de Mentores Academy para ofrecer a los emprendedores herramientas poderosas, formaciones, networking, mentorías y más para elevar sus emprendimientos al siguiente nivel. Lanzaremos también la primera temporada del podcast Laboratorio de Mentores. Además, lanzo mi plataforma Código Stage, que es de mi otra unidad de negocios, donde ofreceré a mis clientes los mejores aliados para sus eventos. Entre otras cosas interesantes que, sin dudas, serán los primeros en conocer.

Factor de Éxito fue media partner de Laboratorio de Mentores, ¿cómo fue la experiencia? ¿Cómo se sintió con el apoyo de la revista a los emprendedores?

La revista representada en doña Isabel, sus hijas, y un maravilloso equipo, son los aliados ideales para que un proyecto como éste en sólo dos años esté posicionado como referente. No solo nos apoya a expandir el mensaje, sino que son ese espaldarazo que necesita todo emprendedor que está comenzando. Doña Isabel es la mentora de nuestro proyecto, por su apoyo desde el día uno, por creer en esta visión y en este sueño, y es lo que tantos emprendedores necesitan, que alguien crea en ellos y les impulse a desarrollar sus ideas.

Para cerrar nos encantaría dejarles con esta frase que es nuestro sello: "La fórmula perfecta, es creer en ti y en tu proyecto, no te rindas."

A través de la innovación continuamos potencializando el desarrollo del Mercado de Valores



BVRD

Durante este 2023 hemos dispuesto 5 nuevas herramientas para apoyar el **crecimiento profesional de nuestros participantes.**



Conoce más





Estilismo: Melissa Gonell | Fotógrafo: Melvin Javier

Primer lugar de Laboratorio de Mentores

Máximo Castro

SalesAssist

SalesAssist es una nueva herramienta que busca simplificar el proceso de recopilación de información durante ventas importantes, como la adquisición de un vehículo, una propiedad o una inversión. En estos casos, el papeleo suele ser extenso y a menudo causa fricciones entre vendedores y compradores, lo que puede estancar o dilatar el proceso de la venta, muchas veces causando una mala experiencia o, peor aún, costando la venta.

SalesAssist ofrece a los clientes una experiencia de compra más fluida y digitalizada, reduciendo la necesidad de una interacción extensa con el vendedor. Al mismo tiempo, permite a los vendedores conocer en todo momento la situación de sus clientes y gestionar de manera eficiente, segura y remota múltiples transacciones al mismo tiempo.

“Actualmente, nos encontramos en una etapa de crecimiento, centrándonos en los concesionarios de varias franquicias (i.e. Ford, Chrysler, etc.) en el mercado de Estados Unidos. Contamos con un producto finalizado y estable, el cual cuenta con clientes que ya realizan pagos, y

estamos enfocados en expandir nuestra cartera de clientes de manera rápida”, expresa.

¿Cuáles han sido los grandes desafíos que como emprendedor ha enfrentado? ¿Cómo los ha superado?

He enfrentado numerosos desafíos como emprendedor, pero algunos de los más destacados incluyen:

Tener un profundo conocimiento del problema que intento resolver: *es esencial comprender a fondo el problema que estoy abordando, ya que habrá momentos de altos y bajos, y este conocimiento será clave para encontrar soluciones efectivas.*

La falta de apoyo inicial: *hasta que demuestres el valor de tu emprendimiento, es natural que no todos confíen en lo que estás haciendo. Este proceso puede ser solitario en ocasiones, por lo que es crucial contar, al menos, con un cofundador que complemente tus habilidades.*

Evitar comparaciones perjudiciales: *compararse constantemente con otros emprendedores puede ser desmotivador. Es importante recordar que cada proceso emprendedor es único, lleno de altibajos. Las comparaciones con otros emprendedores en redes sociales suelen ser una distracción.*

Apoyo y respaldo de un grupo de personas: *En momentos de bajón, es esencial contar con un grupo de apoyo, que suele ser la familia. La familia puede desempeñar un papel clave en momentos difíciles.*

Emprender es un desafío, pero también una oportunidad. No todos desean emprender, pero aquellos que lo hacen deben estar dispuestos a dedicar tiempo y esfuerzo durante los próximos 5 a 10 años para desarrollar su idea, incluso en el caso de enfrentar obstáculos. Si, después de una cuidadosa reflexión, decides que estás dispuesto a asumir ese compromiso, entonces no mires atrás.

Según su experiencia, considera que todo el mundo puede emprender. Coméntenos cómo toma la decisión.

No creo que todo el mundo pueda emprender. Algunas personas desean crear algo completamente nuevo, mientras que otras buscan complementar o mejorar algo que ya existe. Ambos enfoques tienen sus ventajas y desventajas, como mencioné en la pregunta anterior.

Lo más importante es conocerse a uno mismo y entender si estás dispuesto a dedicar los próximos 5 a 10 años de tu vida al desarrollo de tu idea, incluso si eso significa enfrentar la posibilidad de perderlo todo en el proceso. Si, después de una profunda reflexión, decides que estás dispuesto a asumir ese compromiso, entonces sigue adelante sin mirar atrás.

¿Cuál ha sido el gran aprendizaje alcanzado en Laboratorio de Mentores?

Comprender la importancia del networking en el crecimiento profesional de un emprendedor. Durante mi participación tuve la suerte de no solo presentar mi proyecto, sino también de establecer conexiones con emprendedores de toda América Latina. Estas conexiones me brindaron oportunidades nuevas para acelerar el crecimiento de nuestra startup.



Estilismo: Melissa Gonell | Fotógrafo: Melvin Javier

Segundo lugar de Laboratorio de Mentores

Axel Oviedo

Tundra

Tundra es una Startup de alto potencial de crecimiento enfocada en tecnología y software altamente escalable internacionalmente, la cual ofrece alternativas a las tarjetas de presentación tradicionales con dispositivos inteligentes integrados con antenas NFC y códigos QR, vinculados a sus propias plataformas digitales, que brindan a los usuarios funcionalidades únicas.

Tundra, creada por Axel Oviedo, Misael Mireles, Randy González, Francisco Roa y Jonathan Valle, se diferencia del resto debido a su plataforma 'Tundra for Teams', la primera y única plataforma de tarjetas de presentación digital para equipos y empresas en toda Latinoamérica. Esta plataforma está siendo adoptada en todos los sectores, debido a que permite una gestión efectiva de la cartera de clientes de las empresas, incrementa la eficiencia de los equipos de venta, y es, a su vez, más económica que cualquier otra alternativa tradicional.

“De manera general, en Tundra buscamos revolucionar la manera en la que las personas se dan a conocer, esto

con conexiones instantáneas, eficientes y amigables con el medio ambiente”, señala Axel Oviedo.

Tundra tuvo una inversión inicial de 50 mil dólares y, actualmente, se encuentra en etapa de crecimiento y expansión, buscando penetrar en más países en el mercado Latinoamericano en los próximos 6 meses.

¿Cuáles han sido los grandes desafíos que como emprendedor ha enfrentado? ¿Cómo los ha superado?

Uno de los desafíos clave ha sido encontrar el equilibrio entre nuestra visión amplia de lo que "Tundra" podría ser y la necesidad de lanzar un producto concreto. Para superar esto, hemos aplicado enfoque y priorización. Hemos definido un conjunto inicial de características esenciales para crear un producto mínimo viable (MVP) que aborde las necesidades más críticas de nuestros usuarios.

Al ser los pioneros en desarrollar una plataforma de tarjetas digitales en América Latina, enfrentamos la tarea de cambiar la percepción arraigada de las tarjetas de presentación en papel. Para superar esto, hemos centrado nuestros esfuerzos en educar a las empresas e individuos sobre las ventajas de las tarjetas digitales: sostenibilidad, versatilidad y facilidad de uso.

Estamos conscientes de que estamos trazando un camino nuevo en el mercado de tarjetas de presentación digitales en América Latina, por ello debemos mantenernos ágiles y adaptables. Escuchamos a los usuarios y estamos dispuestos a realizar ajustes y mejoras, según las necesidades cambiantes del mercado.

A medida que avanzamos en el desarrollo de "Tundra", hemos abrazado el desafío de abordar tanto el mercado B2B (empresas) como el mercado B2C (usuarios individuales). Esto ha requerido un esfuerzo adicional en la creación de productos y software adaptados a las necesidades específicas de cada grupo.

Según su experiencia, considera que todo el mundo puede emprender. Coméntenos cómo toma la decisión.

Opino que emprender es una oportunidad que está al alcance de cualquiera que tenga la pasión, la disciplina y la determinación para seguir su visión. No importa la edad; lo que importa es tu compromiso y tu disposición para aprender y crecer a medida que avanzas en tu trayecto. Pienso, además, que el miedo al fracaso frena a muchos de materializar sus ideas, pero luego de sobrepasar tal barrera mental y ver cómo crece tu emprendimiento, el seguir trabajando en este te llena de significado. "Comienza con lo que tienes, donde estás, y crece a partir de ahí. Cada gran empresa comenzó pequeña."

¿Cuál ha sido el gran aprendizaje alcanzado en Laboratorio de Mentores?

Laboratorio de Mentores fue una experiencia reveladora que me permitió perfeccionar mis habilidades de presentación, acceder a una red internacional de inversionistas, validar nuestra startup y fortalecer nuestra relación con el público. Estos aprendizajes son invaluable y nos han impulsado aún más en nuestra búsqueda de éxito en el mercado latinoamericano con Tundra.



Estilismo Melissa González | Fotógrafo: Melvin Javier

Tercer lugar de Laboratorio de Mentores

Yeraldin Rivas

Wedding Seasons

Wedding Seasons es una plataforma que provee una herramienta de planificación y autogestión para parejas que desean planificar su boda, utilizando herramientas digitales, combinando sus gustos y preferencias, realizando su moodboard y conectando con proveedores a través de solicitudes directas mediante un directorio digital, comparando presupuesto y ajustándolo a sus necesidades.

La inversión inicial de este proyecto fue de \$5,000 dólares, aproximadamente. Principalmente en la conceptualización de la idea, aspecto creativo y branding, en el desarrollo de la plataforma web, creación del contenido audiovisual y funcionalidades de la herramienta.

“Actualmente, nos encontramos en la etapa de re-conceptualización del modelo de negocios, dándole un refresh al branding, implementando nuevas herramientas de planificación y en la creación de todo un perfil personalizado con información relevante, funcional y de interés para las parejas”, afirma Yeraldin Rivas.

Este es un proyecto que va dirigido a las parejas en general, desde las que se encuentran en el proceso de planificación de su boda hasta las casadas. El contenido es totalmente variado, proporcionando información de valor sobre bodas, temas de interés con especialistas de diversas ramas, proveedores de bodas, mentores y parejas que comparten sus historias matrimoniales, y un directorio de locaciones turísticas que le sirven de inspiración, tanto para la sesión preboda como para unas relajadas y aventureras luna de miel.

¿Cuáles han sido los grandes desafíos que como emprendedor ha enfrentado? ¿Cómo los ha superado?

Emprender de por sí es un desafío constante, pero hasta el momento el más grande es la escalabilidad del negocio. Cuando se empieza un emprendimiento la dinámica diaria muchas veces no te garantiza que el negocio vaya a crecer y cómo va a llegar al siguiente nivel, simplemente nos convertimos en unos solucionadores de problemas en el día a día. Lo más importante es no perder el enfoque y recordar siempre por qué empezamos y que nos ha traído hacia este escalón.

Lo más importante es hacer pausas para analizar el mercado, capacitarse, conocer las necesidades e intereses de nuestro público objetivo, hacer proyecciones financieras e ir canalizando alianzas y acercamientos con personas que nos pueden apoyar, sumar y crear valor en cada etapa del proyecto.

Según su experiencia, considera que todo el mundo puede emprender.

Emprender va a depender de muchas vertientes y cualidades que tenga el emprendedor. Es una decisión de valentía, compromiso, paciencia y mucha perseverancia. Creer en nuestro proyecto es el principal escalón para trazar el camino que queremos ir construyendo.

Por otro lado, contar con mi co-founder, Alvin King, hace que el negocio no pierda el enfoque, se complementen las ideas del negocio, capacidades y roles. Nuestra mayor fortaleza es la combinación de destrezas y habilidades que desempeñan cada uno, la comunicación y el compromiso de hacer un trabajo de calidad en cada entrega.

¿Cuál ha sido el gran aprendizaje alcanzado en Laboratorio de Mentores?

Laboratorio de Mentores ha sido una experiencia maravillosa, poder tener un evento de alto nivel en República Dominicana que apoya el ecosistema emprendedor es totalmente enriquecedor. Contar con una organización que nos brinde el privilegio de poder tener visibilidad, presencia de grandes mentores y speakers, y un jurado internacional es una experiencia inefable.

Lo más gratificante es el apoyo y la retroalimentación que tienes en el transcurso de todo el proceso, con el objetivo de que puedas tener un gran performance, crear networking, generar grandes alianzas y poder darle un giro de alto impacto al proyecto. Para nosotros es un evento totalmente 360 que cubre todas las aristas del negocio y donde le garantiza a los emprendedores tener un crecimiento, aprovechar grandes oportunidades y explorar nuevos mercados, acompañados de profesionales e inversionistas de grandes empresas a nivel mundial.

MARKE THINK

¡A WAY OF THINKING!

29 NOV

THE EVOLVING LEGACY

30 NOV

THE BREAKTHROUGH

01 DIC

THE MARKET SHIFT



@mercadexpo



UNIBE

ESCUELA DE
MERCADERO



CONGRESO INTERNACIONAL
MERCAD-20
EXPO-23

¡UN ESPACIO PARA LA INNOVACIÓN!

Ricky Michel Presbot

Cofundador y CEO de Ualett

Ualett,
más que avance
de efectivo

La aplicación móvil brinda a los trabajadores independientes, conductores de viajes compartidos y micro negocios acceso a un porcentaje de sus cuentas por cobrar futuras cuando necesitan efectivo rápidamente.



Ualett, la primera aplicación móvil dirigida a proveer avances de efectivo a conductores independientes como Ubers, Lyft, Amazon Flex, camioneros, contratistas independientes y micro negocios, es el resultado de un trabajo constante de tres años antes de su lanzamiento en julio de 2018.

Uno de sus fundadores es Ricky Michel Presbot, dominicano, cuya formación profesional se inicia con la licenciatura de Administración de Empresas, en la Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra (PUCMM), en Santo Domingo, y en la Universidad Iberoamericana de México.

La aplicación comenzó con promotores caminando por las calles, hablando y compartiendo con conductores de independientes este modelo y así empezaron a correr la voz. Comenta Michel que “surge como una mezcla de la divinidad de Nuestro Señor Jesucristo y la experiencia del grupo de fundadores de esta plataforma en los sectores que impacta Ualett”.

Por los momentos, la aplicación está desarrollada para los Estados Unidos y se basa en las cuentas por cobrar futuras de los ciudadanos, cuya fuente de ingreso es el trabajo independiente o GIG Workers, conducción y micro negocios. “Esto nos ha merecido

el reconocimiento en el blog The Rideshare Guy como el App número 1 en el segmento de avances de efectivo para rideshare y GIG workers”, señala Michel, quien además posee una especialización MBA en Barna Management School de Santo Domingo, en la que obtuvo junto a otros compañeros el Premio a la Excelencia “Proyecto del año”, en 2006.

En Ualett el proceso de solicitud del efectivo es simple. Los conductores de viajes, repartidores, trabajadores autónomos y micro negocios descargan la aplicación, crean un perfil y el sistema de Inteligencia Artificial hace el resto. El proceso de aprobación se realiza rápidamente, lo que permite a los usuarios saber qué porcentaje de sus cuentas por cobrar futuras pueden obtener con un adelanto en efectivo en la aplicación.

Ualett ofrece una sólida atención al cliente con muchas opciones, incluido teléfono, correo electrónico y chat en vivo. No se requiere extracción de crédito ni número de Seguro Social. Los usuarios pueden unirse mediante invitación.

Estos adelantos de efectivo rápidos y fáciles para GIG Workers, conductores y micro negocios buscan impulsarlos y respaldarlos para que así puedan mantener el flujo de dinero mientras realizan sus

tareas, lo que les permite cubrir gastos inesperados para su negocio, ya sean pagos de seguros, mantenimiento del vehículo, llantas nuevas, tarifas del concesionario, costos por accidentes, gastos de combustible, multas, brechas en el flujo de efectivo o cualquier otra necesidad comercial que surja.

Desde la génesis de Ualett, ¿cómo ha sido el proceso de desarrollo y actualización de la aplicación?

Desde su versión 1.0 hasta la actual 6.0, Ualett ha transformado su aplicación móvil mediante la gamificación, mejoras en la integración con terceros y la generación de avance de efectivo en tiempo real (RTP). Destacada ofreciendo por su servicio de Avance de Efectivo, ofreciendo una experiencia de usuario enriquecida y un constante acompañamiento en su promesa principal como marca que es: Ser más que un avance de efectivo.

Al día de hoy, ¿cuántos usuarios tiene Ualett en los Estados Unidos? ¿Cuál ha sido la inversión?

Hoy contamos con mas de 150 mil usuarios a lo largo del territorio norteamericano, donde hemos colocado una suma superior a los 150 millones de dólares en avances de efectivo.

En el modelo de negocio, ¿cómo gana y crece Ualett?

El modelo de Ualett se basa en un fee transaccional que apuesta a más que un modelo de margen en un modelo de rotación un volumen de transacciones. Ualett crece sobre la base de la referencia de nuestros usuarios quienes se encargan de ser multiplicadores de esa gran experiencia de usuarios que les proveemos.

“En Ualett te respaldamos para que puedas centrarte en tu negocio”

¿Cuál es el elemento diferenciador de Ualett en comparación con otras aplicaciones que ofrecen el mismo servicio?

El proceso de acreditación que es menos de 3min, nuestro modelo RTP, el servicio a nuestros usuarios basado en un acompañamiento tecnológico con AI (Inteligencia Artificial) y el modelo tradicional en voz de seres humanos. Nuestro equipo caracterizado por ser un talento humano multitask lleno de excelentes habilidades, es la fórmula especial que hace de Ualett un modelo robusto que escala constantemente.



¿Cuáles han sido los desafíos para la implementación de Ualett en los Estados Unidos?

La consistencia, el cumplimiento con los modelos de contractuales y regulación federal, así como Estatal, la evolución constante del mercado y la necesidad de constantemente entregar un modelo innovador de fácil uso.

¿Cuáles son las bases de la estrategia de mercadeo para impulsar a Ualett?

Publicidad no Pagada, el modelo de referidos es nuestro pan con mantequilla. Somos un modelo basado en referidos.

¿Qué oportunidad ve para implementarla en República Dominicana?

República Dominicana necesitaría un modelo de open banking más claro y estructurado, por eso no vemos aún la oportunidad para desarrollarlo en esta Gran Nación.

¿Cuáles son sus planes a futuro con esta aplicación u otros proyectos?

Expandir nuestra cartera de servicios dentro de la plataforma, mirar a la región de LATAM siempre que existan oportunidades de un modelo open banking.



Lo que sus clientes reciben
a tiempo con nuestros
Eco Mensajeros:

FELICIDAD

Lo que podemos lograr
al permitirnos ser su aliado
de logística sostenible
de última milla:

**UN MUNDO MEJOR
EN CADA ENTREGA**



www.ecomensajeria.com.do

809-363-8732

@ecomensajeriard

Irene Torres

**Presidenta de Entrepreneurs'
Organization en República Dominicana**

Una red de
emprendedores
para apoyar a otros
emprendedores

EO busca impulsar el emprendimiento en el país a través de la transmisión de conocimientos y la construcción de conexiones sólidas que ayuden a los más jóvenes a escalar sus negocios y alcanzar su máximo potencial. Además de ayudar a otros, la organización impulsa a sus miembros a ser mejores personas, a desarrollar la resiliencia y fortalecer sus familias, negocios y comunidades.

La Organización de Emprendedores (EO) es una red global de igual a igual de más de 18.000 propietarios de empresas influyentes con 220 capítulos en más de 75 países. Fundada en 1987, EO es un catalizador que permite a emprendedores y empresarios líderes aprender y crecer, lo que los lleva a un mayor éxito en los negocios.

Han pasado 25 años desde que un grupo de emprendedores con visión de futuro creó esta organización a nivel global. Por su parte, el capítulo en la República Dominicana se remonta al año 2005, cuando fue traído al país por personas visionarias que identificaron el valor y como podía impactar de manera positiva a los emprendedores dominicanos.

“Desde entonces EO en nuestro país ha crecido continuamente tanto en el número de emprendedores que se suman cada año, así como en el enriquecimiento de las experiencias que ofrecemos para toda nuestra membresía, su familia y sus relacionados, local e internacionalmente”, señala Irene Torres, presidenta de Entrepreneurs' Organization en República Dominicana

Actualmente, EO en la República Dominicana cuenta con 96 miembros, emprendedores de diferentes sectores empresariales líderes en su categoría.

¿Por qué traer EO al país?

EO es una influyente red que trabaja sobre la base peer to peer (entre pares comparten conocimientos) y su fin principal es que entre todos, con sus conocimientos y experiencias, se impulsen apoyándose mutuamente, para lograr dentro del ámbito empresarial y personal impactar a sus peers, a sus comunidades y al mundo.

Esta transformación se logra a través de una serie de beneficios, tales como: experiencias de capacitación con conferencistas de categoría mundial, experiencias sociales que promueven la integración de nuestros miembros, su familia y aquellas relacionadas para generar networking.

Además, de los beneficios antes mencionados, Entrepreneurs' Organization tiene un beneficio diferenciador de alta apreciación para nuestros miembros a nivel general, estas son las reuniones mensuales de foro.

Estas se componen en grupos de 8 a 10 miembros que se reúnen para compartir experiencias sobre la base del peer to peer (entre pares) para sostener conversaciones profundas, con temas como: nuevos emprendimientos, manejo de crisis, relaciones con sus socios, su pareja, hijos. Este grupo de personas se vuelve su red de apoyo para impulsar su potencial al máximo, a nivel personal, profesional, familiar y líder de negocios.

¿Qué impacto ha tenido la organización de emprendedores más grande del mundo en la República Dominicana desde su fundación?

Entrepreneurs' Organization (EO) ha impactado a la República Dominicana, primero sirviendo como catalizador para el crecimiento de sus miembros, añadiendo valor a sus vidas, impulsándolos a ser resilientes con los retos que enfrentan día a día, compartiendo experiencias y facilitando espacios para que creen conexiones profundas.

Los miembros del EO son grandes generadores de empleos y son líderes que impactan a la comunidad con soluciones innovadoras para los segmentos a los que se dirigen.

Igualmente, EO en el país impulsa a los emprendedores universitarios jóvenes, que mientras estudian tienen un emprendimiento; esto a través de nuestra competencia “Global Student Entrepreneur Award (GSEA)” y más recientemente con nuestro Young Entrepreneurs Day (YED).

¿Qué tipo de actividades ha organizado en apoyo al emprendimiento en el país?

Hemos realizado nueve ediciones de EO GSEA: Premio Global al Estudiante Emprendedor y dos ediciones de Young Entrepreneurs' Day (YED), una jornada de día completo donde se realiza GSEA y Trendsetters' Summit, esto último es la parte de la jornada YED donde emprendedores jóvenes, líderes en su categoría o sector participan como panelistas y comparten los retos y aprendizajes de su trayectoria empresarial con todo el ecosistema emprendedor.

¿En qué consiste el EO GSEA: Premio Global al Estudiante Emprendedor? ¿Qué condiciones se deben cumplir para participar? ¿Cuál es el apoyo que se da a los estudiantes ganadores?

EO GSEA es la competencia enfocada a emprendedores universitarios jóvenes, quienes mientras estudian su carrera de grado o postgrado o maestría asumen el reto de tener su negocio.

Para poder aplicar los emprendedores deben ser estudiantes universitarios (de grado, postgrado o maestría), tener un negocio mínimo con seis meses de operaciones al momento de aplicar, ser fundador, cofundador o accionista en control de las operaciones de dicho negocio y haber facturado US\$500.00 en ventas o US\$1,000.00 en inversiones.

Los estudiantes que pasan la ronda de evaluaciones y alcanzan el primer lugar en la competencia GSEA realizada a nivel local reciben beneficios, tales como: premios en metálico, mentorías, capacitaciones en línea, exponer su negocio ante emprendedores expertos, la posibilidad de participar en la competencia regional y global cubierto por la organización, entre otros beneficios.



¿Cuáles considera que son los mayores desafíos y oportunidades que tienen los emprendedores en República Dominicana?

Los desafíos más grandes que enfrentan los emprendedores son la carga fiscal y la competencia frente al sector no regularizado, mientras que las oportunidades son los tratados de libre comercio, que promueven las exportaciones, y el crecimiento y expansión a otros mercados, el apoyo al crecimiento de las zonas francas. Así como el impulso de las nuevas tecnologías, la inteligencia artificial y las oportunidades para crecer en el área de servicios para diferentes segmentos.

¿Cómo está colaborando EO con otras organizaciones, instituciones educativas y entidades gubernamentales para fortalecer el ecosistema emprendedor en el país?

Impulsamos el emprendimiento a través de las instituciones universitarias con nuestra competencia GSEA y, cada día más, fortalecemos las alianzas con estas. En relación con las entidades gubernamentales a nivel global nuestra organización no se vincula con líneas políticas.

¿Puede compartir ejemplos concretos de emprendimientos que han sido impactados de manera positiva gracias al apoyo y la orientación proporcionados por Entrepreneurs' Organization en República Dominicana?

Agro 360, fundada por Eddy Alvarado, es un ejemplo concreto del apoyo que damos como organización a los

emprendedores jóvenes. El recorrido de Eddy Alvarado y su negocio Agro360 inició con su participación en GSEA edición 2019, donde se alzó como ganador del primer lugar a nivel local, seguido participó en GSEA a nivel global el mismo año, donde fue seleccionado entre los siete finalistas y recibió mentorías, premios en metálico a nivel local y global, y finalmente, realizó una alianza estratégica con uno de los miembros de nuestra organización llevando su emprendimiento a un nivel de mayor alcance.

En su opinión, ¿cómo evalúa el panorama emprendedor en términos de innovación, tecnología, crecimiento y diversidad en el país?

En la actualidad observamos un crecimiento de las diferentes industrias, aumento de la producción local con la incorporación de nuevas tecnologías y un clima favorable para las inversiones tanto internacionales como locales.

Igualmente, desde el 2020 a la fecha notamos una transformación en la modalidad de trabajo que obliga a las empresas a invertir en el capital humano, en nuevas tecnologías de comunicación, capacitación e implementación de nuevos procesos. Además, junto con esto los cambios retan a los emprendedores a mantenerse actualizados, apoyándose de los programas de educación para alta gerencia de manera que puedan mantenerse al ritmo de los cambios e innovar para mantener su liderazgo.

¿Cuál es la visión a largo plazo de EO para el emprendimiento en la República Dominicana? ¿Cuáles son los objetivos por alcanzar en los próximos años?

Nuestra visión es continuar creciendo, fortaleciendo a nuestra membresía, sus familias, relacionados a la organización (colaboradores, proveedores, patrocinadores), implementar programas que impulsen a los emprendedores más jóvenes a escalar sus negocios y alcanzar su máximo potencial.

Finalmente, y desde su experiencia, ¿qué consejos daría a los emprendedores que están comenzando?

Que busquen apoyo de emprendedores de mayor experiencia, que se nutran de compartir sus vivencias y escuchar de las de estos emprendedores de larga data, que se sumen a programas que les transmitan y suplan de una metodología probada y efectiva para escalar sus negocios.

Que se acerquen a competencias como las nuestras para que absorban conocimiento. Vivir la experiencia les suma, independientemente del resultado, y, sobre todo que es uno de nuestros valores en EO, que tengan sed de aprendizaje, sean audaces, sin dejar de lado investigar el mercado en el que quieren participar, sus características, factibilidad y viabilidad de sus ideas de negocio.



Asociación Cibao avanza en la digitalización de sus servicios al incorporarse a Google Pay™

La tecnología se ha convertido en una herramienta esencial para que las instituciones de intermediación financiera puedan avanzar hacia la digitalización y, por consiguiente, abrir una ventana de servicios y productos innovadores para sus clientes.

Tal es el caso de la Asociación Cibao de Ahorros y Préstamos (ACAP), que ha comprendido la necesidad de adoptar la digitalización y la ha priorizado como un proceso fundamental para satisfacer las demandas cambiantes de los clientes.

Recientemente, la institución anunció su incorporación a la Billetera de Google™ (Google Wallet™), desarrollada por Google Pay™, siendo parte de las empresas pioneras en el país en ofrecer este servicio a los tarjetahabientes.

Mediante esta aplicación, los titulares de tarjetas podrán aprovechar la posibilidad de realizar pagos sin contacto, simples y seguros, desde sus dispositivos Android y WearOS con NFC, sumándole las protecciones que ya brindan las tarjetas de Asociación Cibao.

Con la integración con la Billetera de Google™, la institución financiera refuerza su compromiso con la seguridad y la comodidad de sus clientes, brindando soluciones innovadoras para sus necesidades financieras.

Canales, productos y servicios digitales

ACAP cuenta con diversos canales y productos digitales que facilitan la interacción y experiencia del cliente. Entre ellos se encuentran las plataformas de Internet Banking, Móvil Banking y el sitio web corporativo, medios por los cuales los usuarios pueden acceder a sus cuentas, realizar transacciones, pagos, avances en efectivo, gestionar solicitudes, entre otros.

La entidad posee módulos de Banca Express para la autogestión de servicios, combinados con una red

de 58 cajeros automáticos ubicados estratégicamente a nivel nacional, un centro de llamadas y chatbot. En otras palabras, los servicios financieros digitales que ofrece la Asociación Cibao permiten a sus clientes acceder a sus cuentas y realizar transacciones en cualquier momento y lugar, eliminando la necesidad de visitar sucursales físicas.

Seguridad cibernética para mejores servicios

Para la Asociación Cibao, la seguridad cibernética no es un juego. Por eso, ha invertido en una plataforma que permite hacer frente a posibles interrupciones de servicios, contando con un plan robusto de recuperación que garantice la funcionalidad de los canales digitales para sus clientes.

Esta infraestructura está implementada con tecnología avanzada, con sistemas de recopilación y análisis de logs centralizados bajo la responsabilidad de un centro de operaciones de seguridad y soporte técnico.

En conclusión, la Asociación Cibao ha comprendido las demandas de los usuarios en un mundo moderno y tecnológico, traducándose en la generación de productos y servicios de actualidad. Con la implementación de medidas y buenas prácticas relacionadas con la ciberseguridad, la entidad muestra su compromiso a seguir evolucionando e innovando en entornos digitales seguros y adaptados a las necesidades actuales, con miras a lograr una experiencia memorable.

Google Pay y Billetera de Google son marcas registradas de Google LLC.

¿SE TE QUEDÓ LA TARJETA?

TRANQUILO, PÁGALO FÁCIL
con Google Pay™ puedes pagar con tus tarjetas de débito y crédito ACAP desde tu celular descargando la Billetera de Google™

Disponible en Google Play

ASOCIACION CIBAO DE AHORROS Y PRESTAMOS | G Pay

Google Pay y Billetera de Google son marcas registradas de Google LLC.

A portrait of José Luis Luque, CEO of Advisoft. He is a man with dark hair and a light beard, wearing a blue button-down shirt. He is standing with his arms crossed, looking directly at the camera.

José Luis Luque

CEO de Advisoft

A portrait of Bruno Aliaga Vallejo, Director of Advisoft. He is a man with dark hair, a full beard, and a mustache, wearing a white button-down shirt. He is standing with his arms crossed, looking slightly to the side.

Bruno Aliaga Vallejo

Director de Advisoft

Un emprendimiento para ayudar a las empresas a simplificar su trabajo

En un mundo donde la tecnología avanza a pasos agigantados, Advisoft nace como el puente que conecta las necesidades empresariales con soluciones innovadoras.

Advisoft es una plataforma tecnológica que redefine la eficiencia empresarial en República Dominicana, conectando, automatizando, y simplificando todas las áreas vitales del negocio con softwares inteligentes, sencillos y asequibles, como Roket, para la gestión y contabilidad, o Astro, para recursos humanos y nóminas, garantizando de esta manera una visión global y cohesiva.

La idea de crear Advisoft surgió cuando José Luis Luque hacía su pasantía en KPMG, donde pudo observar la necesidad que tenían muchas empresas de modernizar sus programas, ya que las soluciones que ya había en el mercado eran antiguas y difíciles de utilizar.

“La motivación detrás de Advisoft fue simplificar y automatizar tareas molestas de una forma simple y económica para que las empresas puedan reducir el tiempo que dedican a tareas manuales. Además queríamos que la mejor tecnología estuviese al alcance de cualquier persona, sin importar su nivel de conocimientos, el tamaño de su empresa o su situación financiera”, afirma Luque, quien se desempeña como CEO de la empresa, participando en el análisis y desarrollo de los programas, diseño de productos, entre otras tareas. Además, desde mediados de 2023 participa en la implantación en República Dominicana de una empresa familiar española con casi 30 años de trayectoria, dedicada a la digitalización y custodia de archivos.

Por su parte, Bruno Aliaga Vallejo entró a formar parte de la sociedad y dirección del proyecto Advisoft (Roket y Astro) a partir del 2022, asumiendo las responsabilidades de ayudar a escalar las operaciones del proyecto además de ejecutar los distintos procesos administrativos y financieros de la compañía.

Aliaga es egresado de la PUCMM de la carrera de Gestión Financiera y Auditoría, con más de 7 años de experiencia laboral en el área de Gerencia Financiera y Administrativa en los diferentes ámbitos profesionales.

Luque y Aliaga buscan utilizar la tecnología para crear herramientas geniales y simples que permitan automatizar tareas molestas de las empresas, para que así puedan dedicarle más tiempo a lo que realmente importa.

“Queremos que la mejor tecnología pueda usarla cualquier persona para hacer crecer su negocio, sin importar su nivel de conocimientos o su situación financiera. Estamos comprometidos con la evolución del sector software y la simplificación del trabajo mediante la automatización de tareas”, señala Luque.

“Somos firmes defensores de que la tecnología puede ayudar a crear soluciones que simplifiquen el trabajo y así ahorrar tiempo y dinero, claves



fundamentales para alcanzar el éxito. Además, seguimos trabajando para llevar este avance tecnológico a más áreas de las empresas, donde todavía se utilizan herramientas rudimentarias que ralentizan y entorpecen las tareas cotidianas”, agrega Aliaga.

¿Cuál fue la oportunidad y nicho que vieron en el mercado?

Vimos una oportunidad en el mercado dominicano donde empresas de todos los tamaños, desde emprendedores hasta grandes corporaciones, luchan con procesos manuales o con softwares viejos y complejos de utilizar. Observamos la necesidad de soluciones tecnológicas modernas, accesibles y fáciles de usar que automatizaran tareas tediosas y mejoraran la eficiencia.

¿Cuál es la propuesta de valor y el elemento diferenciador de Advisoft?

Nuestra propuesta de valor radica en la máxima automatización, la innovación continua, la facilidad de uso y la integración total de nuestras soluciones entre sí, creando una plataforma tecnológica que reduce la necesidad de contratar diversos proveedores y facilita el flujo interno de información.

Lo que nos diferencia es nuestra dedicación a la evolución de las empresas, la innovación constante y

la creación de herramientas versátiles que se adaptan a una amplia gama de industrias.

También nos diferenciamos por nuestro compromiso con la facilidad de uso, lo que hace que nuestras herramientas sean accesibles para cualquier persona o empresa, sin importar su nivel de conocimientos o tamaño.

¿Cuáles han sido las dificultades que como emprendedor ha enfrentado para iniciar y desarrollar Advisoft?

El camino del emprendimiento no ha estado exento de desafíos. Uno de los desafíos principales está siendo la concienciación del mercado sobre la importancia de la tecnología en la gestión empresarial.

También hemos tenido que superar obstáculos financieros y de recursos para desarrollar nuestras soluciones. Sin embargo, la pasión por lo que hacemos y la determinación de ayudar a las empresas a simplificar su trabajo nos han impulsado a superar estas dificultades.

¿En qué consiste Astro? ¿Cuáles son sus beneficios?

Astro es nuestra solución integral de gestión de nóminas y recursos humanos. Sus beneficios incluyen la automatización de la gestión de nóminas o de la documentación, la comunicación optimizada con los empleados, el cumplimiento regulatorio garantizado y un mayor control y transparencia en la gestión de recursos humanos, entre otros muchos, ahorrando tiempo y reduciendo errores.

Coméntenos sobre Roket. ¿Cuáles son sus ventajas?

Roket es nuestro software inteligente de gestión y contabilidad. Sus ventajas clave incluyen la eficiencia operacional al minimizar el trabajo manual. También facilita la gestión financiera y contable con funciones como la contabilidad automática, la conciliación bancaria inteligente o la generación automática de formularios de impuestos.

Roket mejora la gestión de operaciones, proporciona análisis y reportes detallados y se adapta a una amplia variedad de sectores.

¿Qué otros productos/soluciones tienen en carpeta para desarrollar en el corto y mediano plazo?

Estamos enfocados en la constante mejora y desarrollo de nuestras soluciones actuales. Además, tenemos planes de lanzar nuevas herramientas que aborden las necesidades y demandas de



nuestros clientes. Estamos trabajando en soluciones adicionales que simplificarán aún más la gestión de empresas en áreas como la administración de activos, entre varios otros proyectos.

¿Cuál es tu visión a largo plazo para el negocio? ¿Tienes planes de expansión o diversificación?

Nuestra visión a largo plazo es ser líder en el sector tecnológico y de software empresarial en República Dominicana y expandir nuestra presencia en otros mercados internacionales. La expansión regional es parte de nuestra estrategia a medida que avanzamos.

De cara al futuro y a los constantes avances en la tecnología, ¿cuál es la estrategia para mantener los productos siempre actualizados y a la vanguardia?

Nuestra estrategia para mantener nuestros productos actualizados y a la vanguardia es la innovación continua. Estamos comprometidos con la mejora constante de nuestras soluciones a medida que evolucionan las tecnologías y las necesidades del mercado. Mantenemos una estrecha colaboración con nuestros clientes para comprender sus desafíos y necesidades, y aplicamos las últimas tecnologías y mejores prácticas en el desarrollo de software. Esto nos permite ofrecer soluciones que sigan siendo relevantes y eficaces en un entorno empresarial en constante evolución.

Adm | **iERP**
C L O U D

Sin importar dónde estés,
con Adm Cloud i-ERP
tienes el control total
de tu negocio, siempre.

- Inteligencia de Negocios (BI)
- KPIs Personalizables
- Modelos Predictivos de Ventas y Compras con AI
- 100% Web y en la Nube
- Facturación Electrónica Nativa

Escanea el código



Simple, Completo, Flexible.

www.admcloud.net | [@admcloudlatam](https://twitter.com/admcloudlatam)

Pablo Zuter

Director general de Brandstore

El emprendedor
necesita amigarse
cada cierto tiempo
con su visión

El experto en branding ha desarrollado el "Pre-Branding", una metodología en cinco pasos, con la cual cualquier marca tiene la oportunidad de generar pensamiento estratégico creativo para redefinir el porqué y para qué de su negocio.

Brandstore, una agencia de publicidad y branding que nació en Argentina, y hoy cuenta con operación en la República Dominicana y otros países del continente, reúne la experiencia de dos creativos: Pablo Zuter y Diego Reviglio, que con innovación, tecnología y adaptación a las nuevas demandas del mercado han creado una exitosa comunidad creativa colaborativa.

“Mi visión es que la industria de la publicidad va hacia un modelo más flexible donde hay un core team con mucho seniority y mucha gente trabajando desde cualquier lugar del mundo en diferentes proyectos, simplemente porque creen que pueden aportar lo mejor a ese proyecto. Eso lo hemos probado hoy y sabemos que con procesos claros, no solo funciona, sino que el resultado es significativamente mejor.”, afirma Pablo Zuter, director general de Brandstore y un emprendedor por excelencia.

Otro aspecto importante a destacar dentro de Brandstore es la implementación de la tecnología. “Resaltamos la inclusión de la Inteligencia Artificial como dupla de todos nuestros recursos creativos. Por ejemplo, a un redactor o a un creativo, incluso a la gente de administración, le estamos pidiendo que empiece a trabajar ya en dupla con la IA.

Además, actualmente, estamos desarrollando una plataforma que va a contener todas estas relaciones en una comunidad de creativos. Y esta es la visión a futuro de nuestro modelo de negocios”.

Este año, el evento Laboratorio de Mentores contó con la participación de Zuter como uno de los conferencistas con su charla “Pre-Branding: Frenar para Acelerar”, una metodología de branding en cinco pasos para emprendedores, que estaremos ampliando más adelante en la entrevista.

El pensamiento estratégico de los negocios se ha transformado de manera acelerada en los últimos años. En su área, ¿cómo ha cambiado?

En mi área ha cambiado muchísimo, principalmente debido a la tecnología y su impacto en la sociedad. Antes estábamos acostumbrados a una publicidad más unilateral, ahora todo tiene un feedback mucho más rápido y hay transparencia, lo que ha transformado a la industria publicitaria. Estos elementos se empezaron a trasladar a toda la vida de la marca, afectando profundamente el pensamiento estratégico que debe tener una empresa de cara al futuro.

Sin embargo, en este impacto exponencial de la tecnología se están enfrentando otros problemas. Por ejemplo, ante la Inteligencia Artificial es necesario establecer cómo reaccionaría la marca en un mundo donde se hacen “fake news” que puedan atentar contra ella. Eso tiene que estar pensado dentro de la estrategia también.

Brandstore, su empresa, viene con este nuevo pensamiento estratégico, ¿cómo cambiar el mindset para adaptarse?

Al poco tiempo que empecé mi carrera aparecieron las primeras conexiones de internet y los primeros websites, por lo que estuve muy pocos años vinculado a la industria tradicional. De hecho, mi segundo emprendimiento fue una agencia que vendía servicios de hosting en Canadá porque



habíamos alquilado un servidor allá y empezamos a hacer las primeras websites en Argentina. Era algo totalmente nuevo y ahí comenzó mi relación con lo digital, hace unos 25 años.

Esto me permitió ver que se estaba desarrollando otro camino que no era el de la publicidad tradicional y entendí que el negocio tenía que evolucionar por otro lado. Con esto quiero decir que, de cierta forma, mi adaptación de mindset siempre ha surgido de manera natural y eso es lo que le transmito de forma constante a todo mi equipo de trabajo.

Sin embargo, no es lo mismo el pensamiento y experiencia digital que podamos traer nosotros en comparación con las nuevas generaciones. Estoy seguro que en unos años habrán cosas que no vamos a poder entender sobre las características de consumo de medios.

Creo que la amenaza más grande en este momento es el uso de la Inteligencia Artificial para generar información que no existe y esa es la parte mala que hay que ver cómo se maneja. Pero, al mismo tiempo, por supuesto, hay un montón de beneficios que nos trae, como sacarnos de encima el trabajo rutinario y poco creativo.

Los emprendedores no siempre tienen dentro de sus capacidades invertir en branding, ¿Cómo pueden sobrevivir en el mercado de hoy?

El emprendedor tiene que hacer tiempo para temas de marca y branding, y no es mucho lo que hace falta. Nosotros hemos atendido muchas empresas de diferentes tamaños, startups e incluso pequeños emprendedores y empresas unipersonales, y en todos los casos ha surgido un punto coincidente: “no poder parar”. El emprendedor tiene en su mente “salir, ir rápido, diseñar el producto, sacar el producto... y así”. Para ese ritmo hay miles de estrategias en el mercado.

Pero, a veces, el emprendedor entra en una inercia de la cual no puede salir. Lo que recomiendo es casi un ejercicio de autocontrol y decir “hoy me voy a dedicar a pensar en la marca de manera estratégica”. Una marca que no es solo un logo, sino muchísimo más que eso, por lo que pensar de manera creativa y estratégica puede representar una gran oportunidad para el negocio.

Lo que traigo a Laboratorio de Mentores se llama “Pre-Brading” y es una metodología que consta de cinco pasos, la cual cualquier emprendedor puede aplicar rápidamente,



para tratar de ver y encontrar una oportunidad más allá de lo que está haciendo de su día a día.

Frenar tiene que ver con encontrar un momento para repensar lo que se está haciendo, pero desde la perspectiva de la persona a quien te diriges. Hay una frase de Simon Sinek que dice: “El negocio de todos son las personas”. Entonces no tiene que ver con el producto o servicio que ofreces, sino con la persona que tienes al frente. Esa persona tiene una psique donde tenemos que tratar de entrar; y, una vez dentro, encontrar el atajo, ahí es cuando viene la parte de acelerar, porque no hace falta ir más rápido para acelerar, sino conseguir ese atajo.

En este proceso de cinco pasos se habla de la definición del negocio; el diseño del producto, desde el punto de vista del diferencial que tiene; también del posicionamiento, qué hacer una vez que encontramos ese atributo para poder posicionarlo; luego, algo fundamental que tiene que ver con el concepto de “fricción” y es, qué expectativas voy a setear en la persona a la cual le estoy ofreciendo mi producto o servicio. Y, finalmente, el quinto paso es cómo voy a hacer para cumplir esas expectativas.

Este combo que permite pensar antes de llegar al desarrollo de una identidad o de una idea de negocios es sumamente interesante y se constituye en un gran impulso para los emprendimientos. Es una metodología simple y rápida para poder crear una marca pensada con visión de futuro.

¿Cuáles son los errores comunes que los emprendedores cometen en términos de branding y cómo pueden evitarlos?

La diaria es el más común de los errores de los emprendedores, y lo entiendo porque yo también soy un emprendedor y tengo que manejar una empresa. Es caer en la inercia de tener que facturar, pagar impuestos, empleados, lo cual genera una tensión importante. Lidiar con todo es complicado.

El emprendedor necesita amigarse cada cierto tiempo con su visión, lo que lo hizo empezar su negocio, también debe sentarse para replantear y repreguntar: ¿por qué estamos haciendo esto y para qué?

¿Prefieres trabajar con marcas bien posicionadas o trabajar con un emprendimiento que recién comienza?

Me gusta construir marcas y todos los desafíos son interesantes. He trabajado en muchos proyectos, algunos con marcas que estaban erosionadas en términos de posicionamiento y hemos tenido que reconstruirlas, sin embargo también hemos trabajado marcas nuevas, desde cero y profundizando hemos armado cosas muy interesantes.

En general, me gustan los desafíos, más que una marca en particular.

¿Tiene hoy día más peso e importancia la marca que antes?

Sí, definitivamente y tiene que ver con lo que hemos estado hablando antes. La marca es un atajo, es la manera para que la gente pueda procesar rápido la información sobre algo en particular, que le gusta o disgusta.

Existe el concepto de “fricción”, que es la diferencia o gap que existe entre la expectativa que la marca genera en el consumidor y lo que realmente es capaz de dar en términos reales. Es sumamente importante tratar constantemente de achicar ese gap, de poder entender que a medida que nosotros le quitamos fricción a esa relación es cuando la marca comienza a crecer y a generar, en vez de consumidores, fans de la marca.

¿Cuánto vale una marca en un negocio o emprendimiento?

La marca vale en potencialidad y por eso nos dedicamos a construirla. Si se logra desarrollar una marca poderosa en el tiempo, se aseguran las ventas de los productos o servicios por los próximos 10 o 20 años y ese es precisamente el valor extra que tiene la construcción de marcas. Creo que Apple no vale por los iPhones que vende hoy, sino por los que va a vender en los próximos 20 años.

Por eso es clave que un emprendedor dedique tiempo a pensar de forma estratégica y creativa en su marca.

PowerXL™

**10-EN-1 FREIDORA DE AIRE
VORTEX PRO**

CAPACIDAD DE 7.5 LITROS + 6 PORCIONES

**TECNOLOGÍA INTELIGENTE
COMPATIBLE CON WIFI Y BLUETOOTH**

**CESTA CON VENTANA PARA
VER LA COCCIÓN**



**FREÍR CON AIRE | ASAR | HORNEAR | HERVIR CON AIRE
ROSTIZAR | DESHIDRATAR | DESCONGELAR | RECALENTAR
VEGETAL | PESCADO**

Gastón Gabin

CEO de CEMDOE

CEMDOE, un
modelo de servicio
al paciente digital
e innovador

El sistema ayuda en el registro de los expedientes médicos, facilitando así la toma de decisiones y la reducción de los errores.

El centro médico ambulatorio, CEMDOE, está diseñado en base a una estructura digitalizada e innovadora que eleva los niveles de atención, incorporando sistemas de información con una serie de aplicaciones hechas a la medida. “La adopción de dichas herramientas y sistemas electrónicos nos ayudan a mejorar la atención al paciente y optimizar la eficiencia operativa”, afirma Gastón Gabin, CEO del centro.

CEMDOE cuenta con la plataforma de Arium Salud Digital, una empresa que pertenece al ecosistema de salud INTEGRAL, la cual provee al centro médico de un sistema clínico y administrativo electrónico que garantizan el acceso oportuno a la información.

A través de este sistema integrado, se realizan las autorizaciones y facturaciones de forma digital. Un punto importante a resaltar en la digitalización de CEMDOE es su sistema de Récord Médico Electrónico, que permite acceder a la información del paciente de manera rápida y segura, lo que mejora la precisión en el diagnóstico y la toma de decisiones clínicas. Esto, por supuesto, garantizando la confidencialidad de la información.

“Tener un récord electrónico único nos permite ver al paciente de forma integral, recibir alertas por condiciones, dar seguimiento a su visita médica; y facilita la comunicación con sus cuidadores. Estos son algunos de los puntos en los que la tecnología potencializa la calidad del servicio y la experiencia del paciente”, señala Gabin.

¿Cómo ha sido la adaptación de los pacientes al servicio digitalizado de CEMDOE, sobre todo las personas mayores que no suelen tener manejo de la tecnología?

En CEMDOE hemos comprendido la necesidad de implementar los cambios como un proceso en acompañamiento a nuestros pacientes. Además, parte de nuestra cultura de educación al paciente y su familia es capacitar a los mismos para la accesibilidad de estos servicios de modo que sea más fácil y cómodo para ellos.

¿Cuáles son los últimos avances tecnológicos médicos que ha incorporado CEMDOE en sus servicios?

La misión de CEMDOE establece que nuestra meta es garantizar en todo momento la calidad y la seguridad de nuestro servicio, no solo para nuestros pacientes sino además para su familia extendida. Por tal razón, hemos decidido invertir en una plataforma robusta que nos acompañe en el alcance de esto. Por ejemplo, es conocido que somos un centro totalmente digitalizado y protocolizado, sin embargo, no es tan conocido que además somos un centro 100 % en la nube.



Esto nos permite garantizar la operación, movilidad de nuestros profesionales e integración con nuestros aliados y continuidad de nuestro negocio.

¿Cuánto ha sido la inversión en tecnología en el centro? ¿Cuáles han sido las áreas prioritarias de inversión?

Para CEMDOE la atención centrada en el paciente de manera integral y segura es una prioridad, la tecnología es una herramienta vital para lograr cumplir esto. Por esto le dedicamos el 6.5 % de nuestro presupuesto total a inversiones en tecnología.

De igual forma, la certificación JCI ve la tecnología como un componente transversal de apoyo en las diferentes áreas de servicios del centro. Esta le dedica todo un capítulo completo, denominado MOI.2 que nos provee lineamientos de los requerimientos que básicamente se convierten en nuestra prioridad. Estos son la privacidad, seguridad e integridad de la información de nuestros pacientes. La prioridad de inversión está en los distintos componentes para lograr esto

¿Cuáles son los próximos planes para seguir ampliando sus servicios? ¿Qué inversión tiene contemplada para ello?

Con miras a continuar ampliando nuestros servicios y alimentando una oferta integral de calidad para nuestros pacientes y de aporte al sistema de salud del país estaremos realizando una inversión de aproximadamente US\$ 20MM que permitirá expandir nuestro portafolio a través de la construcción de cuatro quirófanos, dos salas de endoscopia, emergencias y centro de fertilidad.

TURISMO DE SALUD Y BIENESTAR

| Interview |



¿Cómo asegura CEMDOE la privacidad y seguridad de los datos de los pacientes?

La privacidad y seguridad de los datos de nuestros pacientes son fundamentales en la atención médica digitalizada. CEMDOE está comprometido en garantizar la confidencialidad y la protección de la información a través de una serie de medidas y políticas claras de protección de la información suministrada.

Solo el personal médico autorizado tiene acceso a la información médica y personal de los pacientes. Se utilizan sistemas de autenticación segura y medidas de control de acceso para garantizar que solo las personas autorizadas puedan acceder a los datos.

¿Cómo CEMDOE utiliza la inteligencia artificial?

Dentro del sector salud existen herramientas y modelos categorizados DSS (Decision support system) que básicamente ayudan al personal de atención de salud a tomar decisiones seguras ya sea, por ejemplo, en una funcionalidad de identificación automática de artefactos al ejecutarse una imagen, que resalta áreas y dimensiones que el doctor debe tomar en cuenta o sistemas que alertan al doctor de cualquier contraindicación posible a un medicamento.

Será interesante ver cómo estos sistemas son exponencialmente mejorados con las nuevas tecnologías de IA y, seguramente, se convertirán en una herramienta poderosa para todo el personal de salud, para de manera probada garantizar una atención de calidad y segura para nuestros pacientes.

¿Cuál es el elemento diferenciador de CEMDOE?

El elemento diferenciador de CEMDOE radica en su enfoque integral, centrado en el paciente, protocolizado y estandarizado bajo la certificación de calidad y seguridad del paciente más rigurosa del mundo, la Joint Commission International. Nos esforzamos en ofrecer una atención personalizada, accesible y de alta calidad que se adapte a las necesidades individuales de cada uno de nuestros pacientes.

Coméntenos sobre la obtención de la certificación Joint Commission International (JCI), enfocada en la calidad de la atención médica y la seguridad del paciente.

La obtención de la certificación de la Joint Commission International (JCI) ha sido un logro significativo que refleja el compromiso de CEMDOE con la calidad de la atención médica y la seguridad del paciente.

Es un proceso riguroso que puede llevar tiempo y esfuerzo, pero es un reconocimiento importante de que CEMDOE cumple con estándares de calidad y seguridad de clase mundial en la atención médica. Esto brinda a los pacientes la confianza de que están recibiendo atención de alta calidad y que se están tomando medidas para garantizar su seguridad en cada etapa de su atención médica.

La JCI exige estrictas normas de calidad y seguridad. Entre las características más importantes se encuentran la evaluación integral de la estructura edilicia, la cual tiene que garantizar un ambiente seguro para los pacientes, y la revisión de múltiples indicadores que reflejan los resultados de la atención prestada en todas las áreas médicas.

Hayco inaugura la segunda etapa de su planta de fabricación de dispositivos e ingeniería plástica

Su compromiso con la innovación le ha llevado a seguir expandiendo su planta de fabricación en más de 19,791 metros cuadrados para aumentar la capacidad de producción y atender un mayor número de clientes.

La multinacional fabricante de bienes de consumo Hayco inauguró la segunda etapa de su planta de fabricación de dispositivos e ingeniería plástica, con un evento realizado en sus instalaciones en el Parque Industrial Zona Franca Las Américas.

La actividad fue encabezada por el viceministro de Zonas Francas y Regímenes Especiales del Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes, Johannes Kelner; Christopher Hay, CEO de Hayco; Amii Tam, manager director de Hayco; Keith Harrison, presidente de la junta directiva de Hayco, y Luis Pellerano, director comercial en Zona Franca Las Américas.

“Para seguir generando un impacto positivo en la población de la República Dominicana, con esta expansión buscamos crear 1,000 nuevos empleos adicionales a los 2,500 actuales, de los cuales más del 95 % serán ocupados por talento local y un poco más del 50 % serán ocupados por mujeres”, comentó Christopher Hay.



Esta nueva edificación, de 19,791 metros cuadrados, ha sido diseñada de acuerdo con los últimos estándares de certificación LEED versión 4.1, una categoría que busca elevar el estándar en las normas de construcción para abordar la eficiencia energética, la conservación del agua, la selección del sitio, la elección de materiales, la iluminación natural y la reducción de residuos.

“Nuestra visión en sostenibilidad es un pilar fundamental de las operaciones de Hayco. Con esta segunda etapa de la planta continuamos implementando políticas ambientales como ISO 14001 y Ecovadis, además de cumplir con la normativa dominicana y contar con un plan integral de gestión ambiental para asegurar operaciones amigables con el medio ambiente”, explicó Hay.

Johannes Kelner, viceministro de Zonas Francas y Regímenes Especiales del Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes, resaltó que conoce la trayectoria de Hayco desde que empezó en una oficina hasta el día de hoy, y agradeció al señor Christopher Hay por confiar en República Dominicana.

El funcionario también expresó: "Que los proyectos de expansión nos motivan aún más, además de ser una muestra de que nuestro país está creciendo, de que tenemos oportunidades y estabilidad".

Hayco es una empresa multinacional enfocada en la fabricación de productos de limpieza, filtración de agua, hidratación de agua, así como de cuidado personal y oral con seis años de presencia en la República Dominicana, comprometida con ser un aliado para el desarrollo. Cuenta con más de seis mil empleados a nivel global y otras plantas importantes en China, Portugal y Lisboa.

Bartolomé Pujals

Director general de OGTIC

La meta:
consolidar al país
como un referente
en innovación

Para lograrlo, República Dominicana centra su estrategia en la innovación, soberanía tecnológica y colaboración regional para posicionarse como líder en inteligencia artificial y tecnológica en la región.

Conscientes de la revolución que implica la Inteligencia Artificial, los gobiernos, mediante la adopción de esta tecnología, pueden dirigir sus esfuerzos hacia la satisfacción de las necesidades sociales más urgentes y abordar desafíos de sostenibilidad. Al mismo tiempo, la IA puede contribuir a mejorar la productividad económica, fortalecer la competitividad industrial, además puede aplicarse en los sistemas de salud, en la implementación de tecnologías educativas para facilitar el aprendizaje a distancia, así como la optimización de recursos mediante sensores y tecnologías IoT. “Es esencial garantizar la transparencia y abordar las preocupaciones éticas y de privacidad para asegurar un impacto positivo y equitativo en la sociedad”, señala Bartolomé Pujals, director general de la Oficina Gubernamental de Tecnologías de la Información y Comunicación (OGTIC).

En este sentido, República Dominicana ha desarrollado la Estrategia Nacional de Inteligencia Artificial (ENIA), la cual, explica Pujals, se fundamenta en tres objetivos claves y cuatro ejes.

“Entre los objetivos claves, se destaca el desarrollo de la Industria 4.0. En segundo lugar, se prioriza la soberanía tecnológica y de datos del país, reduciendo la dependencia tecnológica y garantizando el aprovechamiento completo de los beneficios tecnológicos para el desarrollo socioeconómico. Finalmente, se enfoca en posicionar a República Dominicana como un HUB regional en IA, promoviendo asociaciones estratégicas en la región”.

“Seguido, los 4 pilares arman lo que vendría correspondiendo a las acciones para hacer realidad estos objetivos. En primer lugar está el pilar de Gobierno Inteligente, que aborda políticas relacionadas con la gobernanza de la IA, con la IA y por la IA. Seguido está el pilar de HUB de Talento Humano e Innovación. En este pilar, se busca desarrollar las capacidades necesarias en los ciudadanos para poder utilizarla. Luego tenemos el pilar de HUB de datos, que busca crear un espacio estratégico con infraestructura tecnológica avanzada para el procesamiento, almacenamiento y análisis de datos en el país. Finalmente, está el pilar de Escala Regional, que es transversal a los tres pilares anteriores y lleva como objetivo el impulsar activamente un ecosistema regional de IA en Centroamérica, el Caribe y Latinoamérica, mediante la creación de asociaciones estratégicas con el sector privado, la academia y la sociedad civil en la región”, señala Pujals.

¿En qué área del país considera que tendría mayor impacto la implementación de la tecnología? ¿Cuáles son las prioridades del Estado en este sentido?

La implementación de tecnologías, especialmente en el marco de la Estrategia Nacional de Inteligencia Artificial (ENIA), tendría un impacto significativo en múltiples áreas del país. Una de las áreas clave sería el sector industrial, donde el impulso de la Industria 4.0 podría mejorar la competitividad, la eficiencia en la producción, la reducción de costos operativos y la generación de empleo especializado en tecnología e ingeniería. Además, la fortaleza de la soberanía tecnológica y de datos beneficiaría a diversos sectores, asegurando un desarrollo socioeconómico más sostenible y el pleno aprovechamiento de los beneficios tecnológicos.

Las prioridades del Estado, en este sentido, abarcarían la promoción de alianzas público-privadas para facilitar la adopción de tecnologías avanzadas, el establecimiento de centros de investigación especializados y la formación de talento en inteligencia artificial. Asimismo, se destacaría la colaboración a nivel internacional para posicionar a República Dominicana como un HUB regional en inteligencia artificial, atrayendo inversiones y generando empleos especializados. Estas acciones, alineadas con los objetivos de la ENIA, contribuirían a consolidar al país como un referente en innovación tecnológica y a impulsar su desarrollo económico y social.



En su opinión y en cuanto al talento humano capacitado en esas áreas, ¿cómo evalúa a la República Dominicana?

La República Dominicana demuestra un enfoque prometedor y proactivo en el desarrollo del talento humano en el ámbito de la inteligencia artificial. La creación del HUB de talento humano e innovación #YoSoyFuturoRD, que reúne a una amplia coalición multisectorial de empresas, instituciones académicas, gobierno y organizaciones de la sociedad civil, es un indicador positivo. La sinergia entre el talento humano, la academia y la industria, junto con la ambición de escalar regionalmente y promover la exportación de la Industria 4.0 en Latinoamérica a través de alianzas regionales, refleja un compromiso integral para impulsar la investigación, el desarrollo y la innovación en inteligencia artificial. La participación de diversos actores, como investigadores, desarrolladores, académicos, empresas tecnológicas y sectores industriales, indica una colaboración sólida que fortalece el ecosistema de innovación en el país.

Una preocupación generalizada es la seguridad de los datos, ¿Cuáles son las medidas que se están tomando para evitar hackeos informáticos como el que ocurrió recientemente en la Dirección General de Migración?

Entre las medidas planteadas está la evaluación sobre la actualización de la ley 172-13, tal cual se plantea en



la ENIA, y la creación de una ley de ciberseguridad para establecer esa normativa base que regirá la seguridad digital y la protección de los datos. Dentro de los esfuerzos ya realizados cabe destacar la creación del Equipo de Respuesta a Incidentes Cibernéticos (CSIRT-RD) que tiene como objeto de asistir en la respuesta a incidentes cibernéticos de la infraestructura crítica nacional y de TI del Estado dominicano, así como asesorar y difundir información de valor para incrementar los niveles de seguridad cibernética, incluyendo metodologías de ataques y amenazas emergentes y alertas de amenazas comunes. A través del Centro de Operaciones de Seguridad (SOC), ofrece una perspectiva más amplia y continua sobre la seguridad y las operaciones en tiempo real de las instituciones públicas. Juntos, estos dos componentes tienen a disposición una gama de servicios esenciales para proteger los activos digitales de las organizaciones.

¿Cómo ha evolucionado la normativa NORTIC? ¿Qué elementos se han tenido que ir incorporando en las diferentes áreas?

Los avances en las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) experimentan un crecimiento exponencial, y en sintonía con esta evolución, los lineamientos establecidos en las NORTIC deben adaptarse para impulsar y modernizar el Estado. La mejora continua se ha convertido en un elemento fundamental dentro de este marco normativo y de estandarización. Aprovechar las oportunidades de mejora identificadas y actuar sobre ellas constituye un factor determinante para obtener resultados positivos.

Actualmente, nos encontramos inmersos en un proceso de mejora integral de todos los elementos que conforman el Marco Normativo de uso de TIC y Gobierno Digital. Estas mejoras incluyen modificaciones e inclusiones de nuevos procesos para la elaboración, acompañamiento y auditorías de cumplimiento, la formación de un comité

como órgano consultivo en la cocreación de las NORTIC, así como una reestructuración de las normas y la incorporación de nuevos temas a estandarizar.

En paralelo, la Oficina Gubernamental de Tecnologías de la Información y Comunicación (OGTIC) ha desarrollado herramientas que permiten medir los avances en la Administración Pública en relación con el uso de las TIC. Estas herramientas buscan impulsar la implementación de las NORTIC, siendo un ejemplo destacado el Índice de Uso de TIC e Implementación de Gobierno Electrónico en el Estado Dominicano (iTICge). Este índice tiene como objetivo evaluar sistemáticamente los esfuerzos realizados en la implementación de soluciones de TIC y e-Gobierno, centrándose especialmente en los servicios ciudadanos, la eficiencia interna y la transparencia en las instituciones públicas de la República Dominicana.

Apoiados en la unidad del Estado, un elemento clave que se ha venido incorporando a partir del año 2013, ha sido la cooperación interinstitucional para la creación, implementación y desarrollo de procesos de evaluación.

¿Cuál es la visión a largo plazo de la OGTIC?

En el mediano plazo nos establecemos como una institución de Innovación y Desarrollo Digital en la que nos posicionamos como el referente e impulsor de la innovación y excelencia en el ámbito tecnológico y digital en la República Dominicana. Buscamos liderar iniciativas que impulsen el uso eficiente de las tecnologías para el beneficio de la sociedad y el desarrollo sostenible. Entre los objetivos a largo plazo se encuentran:

- ▶ **Capacitación y Desarrollo del Talento:** A través de nuestra Política Nacional de Innovación 2030 y la Estrategia de Inteligencia Artificial, promover programas de formación y capacitación en tecnologías de la información y comunicación, asegurando que el talento humano esté debidamente preparado para los desafíos tecnológicos presentes y futuros.

- ▶ **Innovación en Políticas Públicas:** Formular e implementar políticas públicas innovadoras que fomenten la adopción responsable de la tecnología, la ciberseguridad y la protección de datos.

- ▶ **Gobernanza Digital Ejemplar:** Establecer estándares éticos y de gobernanza digital que aseguren la transparencia, la participación ciudadana y la protección de la privacidad en todos los proyectos y procesos digitales en el gobierno.

- ▶ **Alianzas Estratégicas:** Establecer alianzas sólidas con entidades gubernamentales, sector privado, academia y organismos internacionales para impulsar proyectos conjuntos que aceleren la transformación digital a nivel nacional.

- ▶ **Contribución Regional e Internacional:** Ser un actor destacado en la escena regional e internacional, compartiendo experiencias exitosas y contribuyendo al desarrollo global en materia de tecnología y digitalización.



SOCIACIÓN NACIONAL DE
JÓVENES EMPRESARIOS

ASAMBLA GENERAL
ORDINARIA 2023

José Nelton González

Presidente de ANJE

Emprendimiento,
la fuerza transformadora
de la economía

Fomentar una cultura emprendedora a través de la innovación contribuye a la diversificación de la economía y a la creación de nuevos y mejores empleos.



José Nelton González Rodríguez recientemente se juramentó como presidente de la Asociación Nacional de Jóvenes Empresarios (ANJE) para el periodo octubre 2023 a diciembre 2024. En los últimos años, su enfoque se ha centrado en el desarrollo de negocios y nuevos emprendimientos, experiencia que le permite afirmar: “Los jóvenes empresarios y emprendedores dominicanos tenemos un papel protagónico en el desarrollo económico y social de nuestro país. Específicamente, en facilitar la innovación, el uso de la tecnología para generar mayor eficiencia y modernización, y en el desarrollo de una visión arraigada a la sostenibilidad y a la responsabilidad social empresarial”.

Expresa que el joven empresario se caracteriza por el impulso a la innovación, proponiendo soluciones a los retos que enfrenta la sociedad con mayor eficiencia y eficacia. “Muchas de esas innovaciones resultan en nuevos emprendimientos que contribuyen a la dinamización de la economía y la generación de empleos de calidad”, señala.

Asimismo, reconoce que el joven empresario muestra mayor apertura al uso de la tecnología, permitiendo modernizar los procesos, aumentar la competitividad y desarrollar las competencias de la fuerza laboral para enfrentar los retos del futuro con mayor resiliencia. Finalmente, agrega el presidente de ANJE, “el impacto positivo que podemos hacer viene desde nuestra visión de crear empresas sostenibles y socialmente responsables”.

¿Cuáles son las oportunidades que brinda la República Dominicana para que los jóvenes puedan emprender?

Tanto el sector público, como el sector privado en los últimos años han invertido esfuerzo en fomentar la cultura emprendedora en los jóvenes dominicanos. A través del desarrollo de iniciativas que faciliten el desarrollo de nuevas ideas y propuestas de negocios. Dentro de las iniciativas de apoyo al emprendimiento que han implementado, podemos mencionar:

► **RD Emprende.** La Red Nacional de Emprendimiento, que actualmente preside ANJE. Está conformada por diversas instituciones gubernamentales, no

gubernamentales, académicas, organizaciones sin fines de lucro, o empresas que se consideren necesarias con un elemento común “vocación de apoyo a la generación de empleo y riqueza vía el emprendimiento”.

A través de RD Emprende y de las mesas temáticas de Mentalidad y Cultura, Incubación de Empresa, financiación y Acceso al Crédito, Simplificación de Trámites y gobernanza trabajamos en impulsar políticas públicas e iniciativas que potencien el crecimiento del ecosistema emprendedor de la República Dominicana.

► **Fondo Confíe.** Este es un fondo de **Contrapartida Financiera para el Desarrollo del Emprendimiento (CONFIE)**, que se desarrolla bajo una estrategia de alianza público-privada destinada a que las micro, pequeñas y medianas empresas emprendedoras del país puedan acceder a préstamos ante Entidades de Intermediación Financiera, con tasas y facilidades favorables. Este fondo se desarrolla en virtud de lo que establece la Ley Núm. 688-16 de Emprendimiento.

Anunció que su gestión estará enfocada en cuatro ejes. Hablemos del primero: fomento del emprendimiento, ¿qué planes e iniciativas está contemplando al respecto?

Creo firmemente que debemos ver el emprendimiento como un medio para impulsar la economía, en el país impera la necesidad de promover una cultura emprendedora, con la perspectiva de que, a través de la innovación, surjan nuevos enfoques empresariales que contribuyan a diversificar la economía y, crear nuevas y mejores fuentes de empleo.

En este sentido desde ANJE lideramos la Red Nacional de Emprendimiento y formamos parte del Fondo CONFIE para el cual este año pretendemos sentar las bases para su institucionalización. Además, continuaremos con nuestro programa de mentorías y formación de nuestros socios a través del desarrollo de actividades que oriente a los emprendedores; todo esto junto a nuestra Comisión de Emprendimiento, Innovación y Mipymes.

Del segundo eje, ¿Qué aspectos específicos considera que deben ser modernizados del Código de Trabajo? ¿Por qué?

Algunos aspectos puntuales que debemos ponderar en una eventual reforma al Código Laboral deben ser:

► *Flexibilización de la jornada laboral. La pandemia nos dio una lección de que el trabajo para funcionar y ser eficiente no necesita estrictamente jornadas laborales de 8 horas dentro de una oficina, sino que existen otros esquemas de trabajo que también funcionan.*

► *Parte del crecimiento y la garantía del éxito, en un mundo tan cambiante y competitivo es saber adaptarnos. En ese sentido, consideramos importante la incorporación y regulación de la figura del teletrabajo en el Código Laboral dominicano y el uso de la tecnología en los puestos de trabajo.*

► *Nuevas modalidades de contrataciones laborales. En línea con lo anterior, algunas empresas han establecido modalidades de contratación híbrida o virtual. Es muy importante que sobre esas modalidades se establezcan reglas claras, que faciliten la relación empleado-empendedor.*

► *Revisión de los aspectos procesales en materia laboral, orientada a la mejora de la tutela judicial y la eficientización del manejo de los casos por los tribunales especializados en materia laboral, así como lo es la no ejecutoriedad de disputas hasta las sentencias de apelación y la modificación de la forma de pago por desempleo.*

¿Por qué convirtió la educación de calidad en un eje de trabajo?

Desde ANJE históricamente hemos abogado por la mejora continua de la calidad educativa, siendo portavoces de la necesidad de reformar nuestro sistema educativo. Constantemente participamos en el estudio de iniciativas, políticas públicas y proyectos, con la visión de que la formación deje de ser un tema de enfoque nacional, tanto para el sector público como para el privado. Como presidente para el periodo 2023-2024, mi deber es dar continuidad a este compromiso que los jóvenes empresarios hemos asumido.

Además, considero que es imperativo elevar los estándares de calidad en todos los niveles educativos, para garantizar que nuestros jóvenes reciban una formación sólida y completa, que les permita insertarse a la fuerza laboral con facilidad y con las capacidades necesarias para contribuir a una mayor productividad y competitividad.

La cultura de debate, el último eje, es clave para impulsar ideas, innovaciones y emprendimientos, ¿qué planes tiene en este sentido?

Los jóvenes empresarios somos promotores del voto informado, sobre esta base con la celebración en 1998 de nuestro primer debate electoral televisado, la Asociación Nacional de Jóvenes Empresarios (ANJE) se convirtió en la entidad pionera en la organización de debates electorales. Otro momento histórico para nuestra asociación fue en el 2016, cuando realizamos por primera vez en la historia dominicana debates entre candidatos a la presidencia, donde participaron siete de los ocho candidatos que se postulaban, y en nuestra más reciente edición para las elecciones del 2020, logramos celebrar los debates senatoriales y municipales con los candidatos del Distrito Nacional.

Para este 2024, conscientes de que los debates acercan a los candidatos a la ciudadanía y generar confianza en las instituciones, y tomando en consideración lo que refleja nuestro reciente estudio “El votante joven y su impacto en la consolidación de la democracia”, donde el 71.2 % de los encuestados, consideró de alta relevancia que se realicen debates electorales. Aspiramos a realizar debates electorales en todos los niveles de elección y en las principales demarcaciones del país.

¿Cómo evalúa desde su posición la implementación de la tecnología en las empresas miembros de ANJE?

Nuestros socios son nuestro orgullo y están capitalizando bastante las nuevas tecnologías en sus empresas y emprendimientos. Nuestra intención es aportar a través de nuestras comisiones de trabajo a que este aprovechamiento sea cada vez más crucial en la optimización de los productos y servicios que ofrecen.

Las nuevas tecnologías son una gran oportunidad para vencer barreras y abrir nuevos modelos de negocios basados en la innovación y cómo jóvenes empresarios estamos llamados a ser catalizadores de esta cultura de cara a las próximas generaciones.

¿Cuáles considera que son los desafíos para los jóvenes emprendedores dominicanos? ¿Cómo puede ANJE apoyarlos?

Emprender es una decisión importante que requiere compromiso, perseverancia y determinación. No es un camino fácil, como toda decisión que puede impactar de manera positiva nuestra vida y carrera profesional, porque una vez asumimos el reto de emprender una idea de negocio, depende completamente de nosotros el nivel de éxito que podamos alcanzar.

Como mencionamos anteriormente, en los últimos años tanto el emprendimiento como el desarrollo de iniciativas de apoyo a los emprendedores han logrado posicionarse en la agenda la agenda nacional, por lo que existen espacios como RD Emprende y CONFIE, que aportan a los dos desafíos centrales que tiene cualquier emprendedor. Estos desafíos son el correcto desarrollo de su plan de negocio, la identificación de las herramientas que necesita y el capital financiero para iniciar y mantener su emprendimiento.

Desde ANJE, además de las acciones que ejecutamos desde RD-Emprende, ofrecemos otros espacios de apoyo como nuestros programas de mentoría en colaboración con el MICM, eventos anuales como Legal Trends, donde orientamos sobre las últimas tendencias legales que impactan a los negocios, y para nuestra membresía constantemente Máster Class, Taller y Charlas sobre temas de actualidad.

¿Cómo ve de cara al futuro el emprendimiento en el país en el contexto de las tendencias tecnológicas emergentes? ¿Cuál es la apuesta de ANJE para el mañana?

Es sumamente prometedor, República Dominicana cada vez da pasos más firmes hacia la implementación y regularización de las nuevas tecnologías y su aporte al emprendimiento. Desde ANJE tenemos la visión de que además de liderar los retos de su idea o modelo de negocio, un emprendedor también debe considerar cómo la tecnología puede ayudarle a impulsar su proyecto.

Además, abogamos porque el sector público habilite las condiciones necesarias para la correcta implementación de las nuevas tendencias, por ejemplo, facilitando a nivel impositivo su acceso.

Omar García (Angurria)

Publicista, director de arte y muralista

**Mi enfoque se centra
en el arduo trabajo diario
para seguir creciendo**

El artista, con pasos firmes, se ha convertido en referente del arte nacional y uno de los abanderados llevando la dominicanidad a otras latitudes a través de su obra.

Omar García, mejor conocido como Angurria, es un ilustrador, director de arte y muralista gráfico dominicano. Tiene una carrera con más de 25 años de experiencia como diseñador, director de arte e ilustrador, dentro de los cuales ha trabajado para múltiples marcas locales e internacionales, las cuales han elegido su talento para sus campañas, entre ellas: Altice, Café Santo Domingo, MLB, Adidas, Warner Brothers, HBO MAX, McDonald's International, Shiner Beer, Fireball, Chivas Regal, entre otras.

Como muralista, tiene una vasta trayectoria de casi 10 años, en la cual incursiona en el escenario del arte urbano con su conocida serie de “Doña Patria”, con la que ha participado en la mayoría de actividades locales de muralismo y arte urbano, posicionándose así entre los mejores artistas del país.

“Defino este recorrido como un constante compromiso con la disciplina, construido día a día. Creo firmemente que las grandes cosas no pasan solas, no son resultado de la casualidad, sino de la persistencia y la dedicación que aplicamos a nuestras metas de manera constante. Si bien reconozco que mi trabajo ha marcado hitos importantes en la escena de la gráfica y el arte urbano dominicano, nunca dejo de admirar a colegas y amigos que poseen un talento y habilidades que superan los míos en muchas ocasiones. Mi enfoque se centra en el arduo trabajo diario para seguir creciendo”, afirma Angurria.

Su talento ha trascendido fronteras, convirtiéndolo en un referente del arte dominicano en el exterior. Gracias a la versatilidad en su estilo, desarrolló el primer mural dominicano comisionado en Los Ángeles, California para la Directora de Cine Ava Duverney y ha podido participar en múltiples festivales de murales tanto en Latinoamérica como en Norteamérica, de las cuales se resalta Pow Wow (Worcester, MA.), Beyond Wall (Lynn MA.), Extra Muros (San Juan, P.R.), Santurce es Ley (San Juan, P.R.), Fiesta de Colores (Ecuador), Museo de Arte Urbano (Lima, Perú), Aerosol Fest (Cartagena, Colombia), Design for the Kids, Wallride, Rayaera, Artesano Proyect, Provocadores del Caribe, Transitando Art, Hoy Santa Barbara, Hoy Villa Francisca y los 6 eventos de Muralizando RD en diferentes provincias del país.

Angurria y su “Doña Patria”, la mujer en rolos, han llegado hasta Hollywood. El artista no solo hizo varias ilustraciones que se plasmaron en murales durante la producción del film “In the Heights”, basada en el musical de Lin-Manuel Miranda, que realza la esencia de los dominicanos y todos los latinos de Nueva York, sino que trabajó en el logo de la compañía Warner Bros diseñado para la película, y ha colaborado en dejar inmortalizados a las leyendas Johnny Pacheco y Luis Días en dos paredes de la capital dominicana.

¿Qué se siente cuando ve su trabajo en un film de Hollywood?

Ver mi trabajo en una película de Hollywood es una experiencia profundamente gratificante. Reconocer que mi trabajo ha sido seleccionado en el epicentro de la industria cinematográfica a nivel mundial es un logro que me llena de orgullo y satisfacción. Sin embargo, también entiendo que este logro es el resultado de una serie de procesos, de crecimiento y evolución, y no necesariamente la punta del iceberg de mi carrera.

Para mí, el logro más significativo radica en el hecho de que estas personas (Hollywood o la industria del entretenimiento en USA) reconozcan que existen artistas dominicanos capaces de trabajar a un nivel internacional. Este reconocimiento no solo valida mi talento, sino también el de otros artistas dominicanos que están buscando destacar en la escena global. Abrir la puerta a la posibilidad de poner a la República Dominicana en el mapa con nuestra propuesta gráfica es un paso importante hacia la internacionalización de la creatividad dominicana y el fortalecimiento de nuestra presencia en el mundo del arte y el diseño.



¿Cuál cree que ha sido la clave de su éxito no solo en RD sino en Estados Unidos?

Yo diría que hablar de lo que conozco es fundamental para mí, y la clave de mi éxito radica en dos aspectos esenciales. En primer lugar, destaca el universo de significados que aborda el trabajar temas que tienen

que ver con mis vivencias, las mujeres con rolos vienen de ahí, del salón de mi mamá, del barrio; esto aplicado a un país como el nuestro, que está en el centro del Caribe, con todo lo que está sucediendo a nivel global, hace que se expanda fuera de mí; y también mi paleta de colores distintiva, la cual ha llegado a ser una firma de mi trabajo, generando una personalidad visual memorable y reconocible.

En segundo lugar, la exploración de temas de identidad ha sido crucial. Las personas buscan constantemente comprender su propio sentido de pertenencia y cómo su contexto influye en quiénes son en un mundo en constante cambio. Abordar estos temas ha permitido que mi arte conecte emocionalmente con la gente, trascendiendo barreras geográficas y culturales.

¿Cuál considera que ha sido su mayor logro profesional hasta el momento?

Creo que mi mayor logro profesional ha sido la creación de un grupo de empresas junto a mi socia y equipo de trabajo, todas ellas alineadas con mis intereses y mi vida. Estas empresas incluyen la primera tienda de street art, una ejecutora de proyectos creativos y culturales, y la oportunidad de colaborar con destacadas marcas internacionales. Este logro no solo ha nutrido mi propio talento, sino que también ha brindado oportunidades y apoyo a otros talentos en el ámbito creativo y cultural.

¿Cómo los avances tecnológicos han impactado en su arte? ¿Qué ha cambiado en la manera de abordar una ilustración o un mural?

Los avances tecnológicos han tenido un impacto significativo en mi arte, alterando y beneficiando en muchas ocasiones la forma en que abordo la ilustración y la creación de murales. Dos herramientas en particular han revolucionado mi proceso creativo. En primer lugar, el uso del iPad como plataforma de ilustración era impensable en el pasado. Esto me ha brindado la capacidad de trabajar de manera más eficiente y versátil, sin importar mi ubicación, y de cambiar fácilmente entre diferentes formatos. En esencia, hace que pueda llevar mi taller en la palma de mi mano.

En segundo lugar, las redes sociales han tenido un impacto transformador en mi trabajo. Han proporcionado una plataforma para que mi arte sea reconocido y apreciado a nivel global, algo que habría sido inimaginable hace 15 años. Esto ha permitido a toda una generación de artistas dominicanos participar en festivales y plataformas internacionales, y exportar su talento a diferentes lugares del mundo.

¿Por qué decide emprender con los productos de belleza Doña Patria?

La decisión de emprender con los productos de belleza Doña Patria surgió como una oportunidad brindada por Ricardo Esteban de HK Cosmetics, y la tomé con el firme propósito de rendir homenaje y dejar un legado a mi madre, quien es una experimentada salonera con más de 30 años en el oficio. Vi en esta sociedad una manera especial de honrar su dedicación a la belleza y el bienestar de las personas a lo largo de los años. Además, la propuesta de desarrollar la marca de productos de belleza capilar Doña Patria, me brindó la posibilidad de combinar mi trabajo gráfico con mi profundo respeto por la tradición y la herencia cultural dominicana.

¿Qué ha sido lo más retador de emprender esta línea de productos? ¿Cómo ha calado en el público?

Lo más retador ha sido adentrarme en un segmento altamente competitivo y que estaba fuera de mi área de conocimiento previo. El mundo de la belleza y la cosmética es un campo en constante evolución y lleno de innovación, lo que significa que es importantísimo mantenerse actualizado y estar al tanto de las tendencias y las necesidades cambiantes de los consumidores, este producto está dirigido a las dominicanas, a la gente, es bien llano y de fácil adquisición pero con una calidad superior, ¡los invito a probarla!

Un sueño por cumplir...

Que República Dominicana sea una marca mundial y poder contribuir a eso.

¿Qué consejos le daría a esos jóvenes que quieren seguir tus pasos?

Que entiendan que en un mundo donde la inmediatez es la norma, las cosas que toman tiempo suelen ser las más valiosas. Sean pacientes y prepárense, ya que la oportunidad se cruza con la preparación. El éxito no es fortuito ni un golpe de suerte; es el resultado de decisiones conscientes y esfuerzo constante que se alimenta de las decisiones que tomamos todos los días.







ASOCIACION POPULAR
DE AHORROS Y PRESTAMOS



Serguey Forcade

Vicepresidente ejecutivo de Productos,
Digital y Experiencia Clientes de APAP

Nuevos productos y
servicios acordes a las
necesidades de los clientes

La propuesta de la entidad está centrada en satisfacer las necesidades del cliente actual, que exige tener el control y la flexibilidad de tiempo para gestionar sus finanzas, desde donde quiera que esté.

Tras seis décadas de liderazgo, la Asociación Popular de Ahorros y Préstamos, APAP, continúa renovándose. En esta oportunidad el foco está en la transformación y evolución de sus canales digitales, introduciendo productos novedosos que facilitan a los dominicanos realizar transacciones de manera rápida y simple.

La vasta experiencia, combinada con una alta facilidad de adaptación, ha permitido que la entidad pueda anticiparse a los cambios y asumir nuevos retos, robusteciendo sus capacidades para ser más ágiles y eficientes, con propuestas de valor distintivas y personalizadas por segmento, a la vez que desarrolla y mejora su experiencia en un entorno cada vez más digital.

“Nuestra estrategia está basada en colocar al cliente como el centro y posicionarnos como su asociación digital, por eso hemos fortalecido nuestra oferta digital, para ofrecer a nuestros socios ahorrantes y clientes facilidades para que puedan desarrollar sus transacciones de manera ágil”, asegura Serguey Forcade, vicepresidente ejecutivo de Productos, Digital y Experiencia Clientes de APAP.

Forcade posee 20 años de trayectoria en el sector financiero, con una amplia experiencia en

plataformas tecnológicas, modelos sofisticados para detección de fraudes, medios de pagos, redes de adquirencia, canales de atención a clientes de servicios financieros y procesos de transformación digital a nivel organizacional.

Entre sus experiencias en el sector se encuentran impulsar alianzas estratégicas entre múltiples entidades de intermediación financiera para eficientizar el acceso al efectivo, fomentar el desarrollo de canales transaccionales no convencionales para facilitar la inclusión financiera, entre otros. Cuenta con acreditaciones en gestión, estrategia e innovación del MIT Sloan School of Management y en desarrollo de alto desempeño colectivo del Harvard Business School.

¿Cómo la tecnología ha transformado la experiencia del cliente en la entidad?

La tecnología nos ha permitido mantenernos conectados con nuestros clientes, a través de la digitalización de los procesos, con una evolución hacia una experiencia con APAP memorable, pues desde el diseño de cada funcionalidad nos enfocamos en trabajar en la simplicidad y beneficiarlos con una respuesta ágil a sus necesidades.

Coméntenos acerca de la campaña APAP realizada con Inteligencia Artificial.

En el marco de toda la transformación en la que nos encontramos en APAP, lanzamos una campaña de comunicación que refleja toda la innovación que tenemos a su disposición en los canales digitales APAP; y qué mejor forma para hacerlo que utilizando la tecnología de Inteligencia Artificial combinado con la creatividad humana, siendo pioneros en el sistema financiero dominicano en su uso.

¿Cuáles son los más recientes productos financieros digitales que APAP ha puesto al servicio de sus clientes?

Como parte de nuestro proceso de transformación, en APAP promovemos la innovación digital en nuestros productos. Debido a esta visión, hemos obtenido un destacado reconocimiento, al ser galardonados con el premio oro en la categoría de experiencia del cliente (CX) e innovación, en los prestigiosos Premios País a los Innovadores Financieros en las Américas, auspiciados por Fintech Américas. Este reconocimiento fue otorgado por nuestra revolucionaria solución “Préstamo Hipotecario Digital”. Asimismo, debido a este producto, fuimos la entidad financiera más premiada en los Effie Awards 2023.

Este servicio de vanguardia coloca a APAP en una posición de liderazgo en el sector financiero dominicano, siendo la primera y única entidad en ofrecer una hipoteca digital, respaldada por una robusta plataforma digital. El Préstamo Hipotecario Digital es un eslabón más en la cadena de innovaciones que hemos ido implementando, y representa un profundo proceso de transformación tecnológica y operativa en el que vivimos actualmente.

APAP ha fortalecido significativamente su oferta digital a través de productos que contribuyen a la inclusión de personas no vinculadas al sistema financiero, como es el caso del sistema de retiro mediante un código QR, facilitando los pagos a terceros y a clientes de otras entidades financieras. Además, los usuarios pueden integrarse como clientes de la Asociación Popular a través de Móvil APAP; al descargar la aplicación, obtendrán automáticamente acceso a su cuenta de ahorro digital y tendrán la opción de explorar una variedad de servicios financieros.

¿Cómo ha recibido el cliente de APAP el nuevo portafolio de productos digitales?

El 81 % de nuestros clientes utiliza los canales digitales APAP, permitiéndoles disfrutar de todas las

funcionalidades y productos digitales que hemos puesto a su disposición. Definitivamente un reflejo de nuestra transformación que ha recibido aceptación y uso de nuestros clientes, lo cual nos motiva a continuar innovando con nuevos productos y servicios acorde a las necesidades de nuestros socios ahorrantes y clientes.

¿Cuál es el elemento que, en términos de innovación financiera, diferencia a APAP?

La simplicidad de cada producto y funcionalidad son elementos que distinguen nuestros canales digitales, permitiendo con ello, que nuestros socios ahorrantes y clientes tengan una experiencia única y memorable con nosotros.

¿Innovación e inclusión financiera son conceptos que van de la mano en APAP?

La transformación ha implicado desarrollar una mentalidad organizacional que ha permitido la creación de un espacio de riesgo controlado donde se puede emprender, ser digital y alcanzar el máximo potencial impactando los resultados financieros.

Este proceso de transformación organizacional se ha convertido en el principal impulsor del negocio con un impacto extraordinario en sus principales indicadores financieros, en línea con las tendencias del mercado. El componente digital es un aspecto transversal a la transformación del negocio, que ha llevado a la entidad a ser reconocida por la experiencia e innovación en la manera de llegar al cliente.

¿Cómo se prepara APAP de cara al futuro para ofrecer propuestas más personalizadas y tecnológicas a sus clientes?

Constantemente escuchando la voz de nuestros clientes, evaluando los resultados de satisfacción en el uso de nuestros productos y canales, así como también identificando mejores prácticas del mercado internacional de la mano de las entidades regulatorias dominicanas.

La simplicidad de cada producto y funcionalidad son elementos que distinguen nuestros canales digitales.

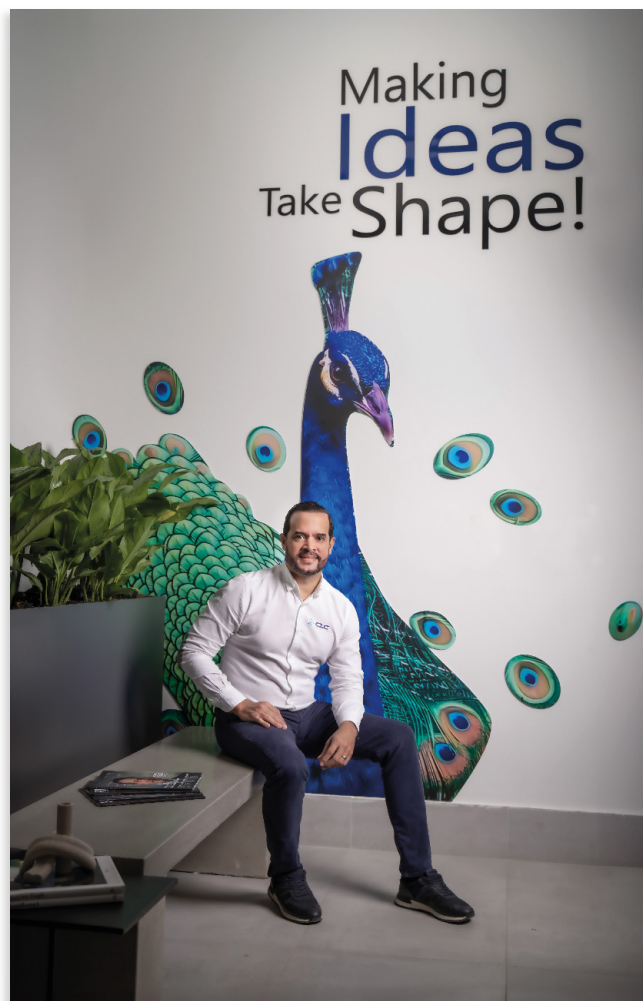


La nueva era de la impresión

El futuro de la impresión de etiquetas y empaques llegó a República Dominicana, para contar historias únicas que no sólo se adhieren a los productos, sino también a la memoria de los consumidores.

Hace más de tres décadas, en 1986, nació Caribbean Label Crafts (CLC), una firma que desde sus inicios se propuso redefinir las normas de la impresión de etiquetas, apostando por la calidad, la excelencia y la maestría en el diseño. A lo largo de los años, ha construido relaciones sólidas con clientes en el Caribe y América Latina, consolidándose como líder en soluciones de empaques de primer nivel.

Sin embargo, la visión de CLC siempre ha ido más allá. Reconociendo la creciente demanda en la República Dominicana y la necesidad de elevar los estándares de empaque en la región, dio un paso audaz. Abrió sus puertas en Santo Domingo, dando vida a CLC Dominicana.



Esta innovadora instalación, dotada de tecnología de última generación, no solo marca un hito significativo en su evolución como empresa, sino que también simboliza un renovado compromiso con el mercado dominicano. Su tecnología híbrida, que fusiona la impresión flexográfica y digital en un solo paso, representa una primicia para República Dominicana, introduciendo una nueva y única tecnología que amplía las posibilidades de manera infinita. Este avance no sólo refleja su dedicación a la vanguardia tecnológica, sino también su firme compromiso con ofrecer soluciones de calidad sin precedentes en la región.

CLC se sumergió en la comunidad, detectando las necesidades específicas de las empresas locales en bebidas, alimentos, productos farmacéuticos, cuidado personal y más.

La visión de CLC Dominicana va más allá de ser una extensión geográfica de la empresa matriz. Se esfuerzan por ser un socio estratégico para las empresas dominicanas, ofreciendo soluciones de empaque que no solo cumplen, sino que superan las expectativas. Desde etiquetas sensibles a la presión hasta diseños de pegamento húmedo resistentes, desde etiquetas promocionales hasta etiquetas con datos variables, su gama de productos y servicios está diseñada para abrazar la diversidad del mercado local.

En el corazón de su misión está el compromiso con la excelencia. En CLC Dominicana, no solo imprimen etiquetas, crean experiencias visuales que resaltan la identidad y el valor de cada marca. Su dedicación trasciende a los productos físicos, están aquí para construir relaciones a largo plazo.

En un mundo donde la impresión de etiquetas se convierte en un arte, CLC Dominicana se posiciona como el maestro artesano. La impresión digital de alta calidad es su herramienta, la innovación constante es su lenguaje, y el diseño y desarrollo de marca son sus pinceles.

Al elegir CLC Dominicana, elige más que un proveedor de servicios de empaque; elige un socio estratégico que entienda las particularidades del mercado dominicano. Están aquí para ser parte de la historia de las marcas locales, para elevar su presencia a través de etiquetas que no sólo se adhieren a los productos, sino que también se adhieren a la memoria de los consumidores.

En CLC Dominicana, están listos para escribir el próximo capítulo junto a usted. Bienvenidos a una nueva era de empaque, donde la calidad se encuentra con la innovación y la artesanía se fusiona con la excelencia.





Una edición especial para exaltar la Calidad

La plataforma editorial, Factor de Éxito, en su compromiso de llevar contenido de valor a su audiencia, y en alianza con el Ministerio de Industria Comercio y Mipymes, lanza una edición especial de su revista sobre Calidad y el SIDOCAL.

En ocasión de la celebración del Mes de la Calidad en noviembre, Factor de Éxito presentó su edición especial, titulada “Revolucionando, el Impacto Transformador del Sistema Dominicano de Calidad”, una edición que resalta la importancia de este tema para el crecimiento y desarrollo de la economía de la República Dominicana.

La actividad, que se realizó en la sede del MICM, contó con la participación del ministro Ito Bisonó, quien proclamó que la calidad es una oportunidad para construir el porvenir que todos los dominicanos anhelan y señaló que el Sistema Dominicano para la Calidad (SIDOCAL) es una pieza fundamental para la implementación de una cultura de calidad que facilite y garantice el cumplimiento de los requisitos de seguridad y calidad exigidos en los mercados nacionales e internacionales.

Isabel Figueroa de Rolo, CEO y directora editorial de Factor de Éxito, expresó: “como plataforma editorial, estamos comprometidos con llevar contenido de valor a nuestra audiencia, por esta razón nos resultó imperativo dedicar una edición a este importante tema que impulsa la competitividad y el crecimiento de la República Dominicana”.

Por su parte, Isabel Cristina Rolo, directora ejecutiva de Factor de Éxito afirmó en sus palabras de bienvenida: “hemos visto acciones por parte del sector público y privado que son una muestra de la toma de consciencia acerca la trascendencia de la calidad y la implementación de una cultura de calidad para el país y sus ciudadanos”.

La actividad contó con la presencia de viceministros, directores de los organismos e instituciones involucrados en el Sistema Dominicano para la Calidad, así como importantes actores del sector público y privado que comparten la visión de implementar una cultura de calidad en el país.





En la revista

En esta edición, Factor de Éxito publica diversas entrevistas realizadas, entre ellas al ministro Bisonó, quien preside el Consejo Directivo del Consejo Dominicano para la Calidad (CODOCA), y a otros directivos de entidades que componen el referido consejo.

Todos abordaron las acciones que se ejecutan desde las instituciones que dirigen para alcanzar un alto nivel conciencia acerca la importancia de la implementación de la cultura de la calidad en el país.

Igualmente, en las páginas de la revista se resaltan casos de empresas donde la implementación de un sistema de calidad ha sido clave en el éxito de la estrategia de negocio"



Víctor Bisonó
Ministro de Industria,
Comercio y Mipymes

"Uno de los temas más importantes que se promueven desde el CODOCA es el fomento de la cultura de la calidad, que la gente entienda y asimile la calidad como un estilo de vida, por lo cual desde el CODOCA se tienen en funcionamiento muchos programas de capacitación, como talleres, cursos y diplomados en donde entidades claves del SIDOCAL, como lo son el Instituto Nacional de Protección de los Derechos del Consumidor (PROCONSUMIDOR), el INDOCAL y el ODAC, transfieren sus conocimientos a los ciudadanos dominicanos en las 32 provincias".



Fantino Polanco

Viceministro de Desarrollo Industrial del Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes (MICM)

Secretario General Interino del Consejo Dominicano para la Calidad (CODOCA)

“La calidad es parte de la vida de todos los dominicanos (...) La reforma y actualización de la Ley 166-12 que crea el SIDOCAL es uno de los pasos más positivos y prácticos que la República Dominicana puede dar para el mantenimiento de una economía próspera como base de la salud y el bienestar de todos”.



Lorenzo Ramírez

Director general del Instituto Dominicano para la Calidad

"La certificación es un elemento clave en este proceso, ya que genera confianza a los consumidores, al tiempo que permite reducir riesgos y costos. Al ser un reconocimiento internacional, contribuye a que seamos más competitivos en el mercado interno y en el extranjero, mejorando además la imagen de la industria dominicana en general y el posicionamiento de nuestra Marca País”.

Ángel David Taveras Difo
 Director ejecutivo del
 Organismo Dominicano de
 Acreditación

"Sin duda alguna, la República Dominicana ha dado pasos agigantados en los últimos años. Con la obtención de los Acuerdo de Reconocimiento Mutuo (MRA, por sus siglas en inglés) de la Cooperación Internacional de Acreditación de Laboratorios (ILAC) y Acuerdo de Reconocimiento Multilateral (MLA, por sus siglas en inglés) de la Cooperación Interamericana de Acreditación (IAAC) en el año 2020, así como el trabajo arduo por el Organismo Dominicano de Acreditación, la República Dominicana se posiciona a la par con los demás países de la región, por su competencia técnica comprobada".



Eddy Alcántara
 Director ejecutivo de
 Pro Consumidor

"Reiteramos nuestro firme compromiso de continuar protegiendo los intereses de los consumidores, de velar porque en el país se comercialicen productos que no afecten su salud ni su seguridad; de seguir fortaleciendo la educación en derechos; de garantizar certidumbre jurídica en nuestras actuaciones, así como de promover un consumo sostenible que no afecte a las actuales ni futuras generaciones".

La transformación empresarial a través de la Inteligencia Artificial Generativa (GenAI)

Cuando se habla de transformación empresarial se piensa en transformación digital. Durante los últimos 20 años han sido sinónimos. Sin embargo, la realidad de los últimos 5 años es que se ha aplicado un FFWD >>.

Una de las causas detrás de esta aceleración anunciada del desarrollo empresarial es que los gerentes y directivos son nativos digitales. No hay que transformar su mentalidad para que se adapten a la tecnología: la esperan. La asumen como un hecho incuestionable.

Como consecuencia la transformación empresarial cambia de la simple digitalización de procesos a la reinención de estos en un mundo paperless que, a su vez, exige la integración de algoritmos de inteligencia artificial para hacer “potable” el consumo de la data generada por la gran cantidad herramientas y apps que registran, monitorean y generar información y que además debe ser convertida en inteligencia de negocios accesible, siempre.

El reto de los desarrolladores de software: Construir en vez de sistemas “obedientes” softwares inteligentes. Tal es el caso de los iERPs (sistemas de gestión empresarial que integran inteligencia artificial nativa).

Esta automatización estratégica de procesos basada en estas tecnologías eficientiza las operaciones, reduciendo errores humanos, aumentando la productividad, impactando en la generación de la inteligencia de negocios (BI) accionable para la toma de decisiones que suceden a velocidades vertiginosas, permitiendo el enfoque de negocios en actividades de mayor valor que redunden en la calidad del servicio a los clientes.

En este contexto de gran celeridad y de la necesidad de hacer de la IA una herramienta de consumo masivo, hace su entrada triunfal la Inteligencia Artificial Generativa, conocida como Inteligencia Artificial Conversacional o GenAI, por sus siglas en inglés, la cual se ha convertido en un catalizador fundamental en el panorama empresarial actual. Este tipo de IA viene a democratizar el uso de los LLM o Modelos Grandes de Lenguaje que, en términos simplistas,



permiten la interacción de máquinas y humanos, sin que sea necesario saber programar.

GenAI permite que las interfaces e interacción de las aplicaciones sean más fáciles de usar por personas no técnicas y que se acelere la curva de generación de resultados extraordinarios con menos conocimiento técnico por parte del usuario final.

El caso más conocido de la aplicación de los LLM son los ChatBots y los Co Bots: Aplicaciones que acompañan a los agentes de servicio humano en su gestión de mesas de ayuda, por ejemplo. Estos son solo algunos de los casos de uso práctico que están redefiniendo la interacción de los humanos con la información y el procesamiento de datos; a una fracción de costos de operadores humanos y con una tasa de precisión y efectividad incrementada grandemente.

Toda nueva tecnología implica desafíos relacionados a la aplicación ética de su uso, buscando el balance entre la libertad de su aplicación y la restricción necesaria para proteger al usuario. Hecho intrínseco a la evolución empresarial apoyada en nuevas tecnologías. Nuestro reto: entender, aplicar y usar inteligentemente potenciando el desarrollo del ser humano en los negocios.





Apuesta por los deportes acuáticos

El grupo, con sus diferentes unidades de negocio, busca impulsar el deporte, especialmente los acuáticos, con la finalidad de posicionar a la República Dominicana en un referente en la región.

En el año 2019, con tan solo 24 años y con una inversión inicial de 150 mil pesos, Eduardo Briceño funda Making Waves Academy y MW Group, un conglomerado dominicano de empresas deportivas que impulsan, a través de nuevas tendencias, una variedad de productos y servicios en distintos ámbitos económicos.

Briceño, quien es estudiante de Administración de Empresas, también es Embajador Juvenil de Special Olympic, lo que reafirma su compromiso con el deporte.

Hoy, cuatro años después, MW Group genera una facturación anual de 50 millones de pesos y engloba las siguientes unidades de negocio:

► **Making Waves Academy** es una división que se diversifica en academia, eventos y club de alto rendimiento. MakingWavesAcademy cuenta con cinco sedes en Santo Domingo y se dedica a la inducción de bebés, niños, jóvenes y adultos, llegando a trabajar con más de 2,000 estudiantes al año, convirtiéndose en la academia de deportes acuáticos más grande de la capital.

► **Aquasport** es la primera y única plataforma informativa de todos los deportes acuáticos en Latinoamérica, donde se da a conocer y se promueven las práctica deportiva en sus distintas ramas, cubriendo e informando a la región de las actividades y sucesos dentro de distintas disciplinas como: natación carrera, natación artística, polo acuático, aguas abiertas y clavado de altura y triatlón. Aquasport es reconocida por distintos organismos internacionales como Panam Sport, INDES, Comités Olímpicos, Panamaquatics, entre otros.

► **Eventos deportivos:** El Triatlón de Punta Cana, es el evento líder de la región y en el 2024, en su tercera edición y clasificatorio para Los Juegos Olímpicos 2024, recibirá a 300 triatletas locales y 400 internacionales de todas partes del mundo,



aportando herramientas de bienestar colectivo y sano entretenimiento. Además, el evento contribuye a posicionar a la República Dominicana como referente del compromiso y desarrollo del deporte, afianzando la marca país y el turismo ante la región y el mundo deportivo.

Por su parte, el campeonato del mundo en aguas abiertas Oceanman llega este 2024 por primera vez a la historia de República Dominicana, afianzando más la marca país e inyectando nuevas iniciativas que diversifiquen no solo al sector turístico nacional, sino a la región con eventos de proyección internacional.





transformando el comercio dominicano hacia el futuro digital

Desde su llegada a República Dominicana en el 2019, BEES ha desafiado los límites del comercio tradicional, marcando un hito en el sector de provisiones del país como símbolo de disrupción, innovación y transformación digital. Hoy en día, a parte de ser una compañía especializada en el comercio electrónico, ha logrado incursionar de manera exitosa en el mundo de las Fintech y en el desarrollo de nuevos productos digitales.

BEES es una empresa de comercio electrónico y de Software as a Service (SaaS), creada por ABInBev. A través de su plataforma B2B, tiene disponibles los productos de consumo masivo más relevantes del mercado para que pequeños y medianos comerciantes puedan abastecer sus negocios. Actualmente, tiene más de 60,000 usuarios en el país, recibe más de 220,000 órdenes al mes y cuenta con más de 22 empresas aliadas tales como MercaSID, Cervecería Nacional Dominicana, Philip Morris International, Barceló, Corripio y Manuel González Cuesta.

Su plataforma de comercio electrónico ha logrado transformar la forma en la que los comerciantes detallistas hacen negocios, brindándoles la facilidad de poder comprar sus productos cuando quieran, desde cualquier lugar y a cualquier hora, sin depender de un vendedor. A parte de esto, sus usuarios cuentan con un programa de lealtad creado para acelerar el crecimiento de sus negocios.

Ecosistema Fintech y VENDO

En abril de este año, junto a Banco Vimenca, Visa, Portal y Unit, lanzan el primer producto de su ecosistema Fintech: la tarjeta de crédito BEES Pay. Con esta nueva herramienta, los comerciantes tienen la facilidad de pagar por los productos que compran a través de la plataforma con un plazo extendido de hasta 45 días. Además, pueden utilizarla para pagar cualquier otro servicio que incida de manera directa en su negocio como la electricidad, el agua, plataformas de streaming, servicios del ayuntamiento y de telecomunicaciones. Esta herramienta financiera reduce el uso de efectivo y les da la posibilidad a pequeños comerciantes de tener acceso a una línea de crédito.

Su producto digital más reciente, VENDO, busca diversificar aún más la cartera de productos que



ofrecen. Con VENDO, los comerciantes tienen la facilidad de comprar y vender recargas móviles desde la aplicación de BEES, logrando que sus usuarios puedan responder ante cualquier necesidad de los consumidores que se dirijan a sus tiendas.

BEES promete seguir construyendo soluciones centradas en las necesidades de sus clientes y aliados, acelerando la transformación digital en el sector de provisiones a través de la innovación y el desarrollo tecnológico.

BEES a nivel global

En tan solo 3 años, ha logrado expandirse a más de 25 países y cuenta con más de 3.4 millones de usuarios activos por mes en su plataforma de comercio electrónico.





EMPRENDER: UN VIAJE DE TRANSFORMACIÓN PERSONAL Y COLECTIVA

Ismael Cala

Periodista, escritor, motivador y conferencista inspiracional y empresarial

🌐 www.IsmaelCala.com 🐦 @cala 📷 ismaelcala 📺 Ismael Cala

En el marco de la Semana Global del Emprendimiento, nos encontramos en un momento propicio para reflexionar sobre la naturaleza transformadora del emprender. El emprendimiento va más allá de la mera creación de empresas; es una odisea de crecimiento personal y colectivo, un camino que nos desafía a ser mejores en cada paso que damos.

Cada idea, cada sueño tiene el potencial de cristalizarse en un proyecto que no sólo cambie nuestras vidas, sino que también inspire y transforme a las comunidades. Emprender es, en su esencia, un acto de valentía, una declaración de fe en nuestras propias capacidades y en el poder de nuestras visiones.

Sin embargo, es vital reconocer que el camino del emprendedor está lleno de desafíos. No se trata únicamente de un viaje hacia el éxito económico, sino también hacia el autoconocimiento y la autotransformación. Cada obstáculo, cada fracaso nos brinda una invaluable oportunidad de aprendizaje y fortalecimiento de nuestro carácter.

Esta semana es un recordatorio potente de que cada uno de nosotros posee el poder de ser un agente de cambio significativo.

La magnitud de nuestra idea o proyecto es secundaria; lo que realmente importa es la pasión, el compromiso y la perseverancia que invertimos en ellos. Es una manera de imprimir nuestra huella en el mundo.

Esta celebración nos invita a percibir el emprendimiento no sólo como una meta económica, sino como un estilo de vida. Es una oportunidad para crecer, para conectarnos con otros y para aportar al desarrollo de un futuro prometedor. Durante esta semana, celebremos no sólo los negocios y proyectos que creamos, sino también a las personas en quienes nos convertimos en el proceso.

El emprendimiento es también un viaje de descubrimiento cultural y social.

Nos sumergimos en diversas culturas y entornos, aprendiendo a ser más empáticos y comprensivos con las realidades ajenas. Esta apertura es fundamental para crear soluciones y empresas que no sólo sean rentables, sino también sostenibles y responsables con el entorno y la sociedad.

Se trata de una oportunidad de oro para desarrollarnos integralmente, para conectarnos con nuestra comunidad y para contribuir a la creación de un mundo lleno de oportunidades y esperanzas.

Juntos, como emprendedores, como soñadores, como agentes de cambio, podemos hacer del mundo un lugar de infinitas posibilidades y un futuro brillante para todos.



TENDENCIAS EN EL SECTOR DE EMPRENDIMIENTO, INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA

George J. Pou

Gerente Comercial GoShop

Gestión del cambio: un catalizador para el éxito en la implementación de nuevas tecnologías

Sin embargo, el viaje hacia la innovación no está exento de desafíos. La resistencia al cambio por parte de los colaboradores puede presentar obstáculos significativos y aquí es donde entra en juego la gestión del cambio. La comunicación clara y transparente desde la alta gerencia, programas de capacitación efectivos y la participación activa de los empleados son elementos clave para superar la resistencia y asegurar una transición suave.

Es fundamental demostrar rápidamente los beneficios tangibles de las nuevas tecnologías, desde mejoras en la eficiencia hasta oportunidades de desarrollo profesional, estos beneficios no solo afectan positivamente a la empresa, sino que también crean un ambiente propicio para la aceptación y la colaboración.

En la República Dominicana, la adopción de tecnologías de vanguardia no es solo una elección, sino una necesidad para mantenerse competitivo y relevante. Al abrazar las tendencias actuales y aprovechar las herramientas tecnológicas, las empresas no sólo aseguran su supervivencia, sino que también cultivan un terreno fértil para el crecimiento sostenible.

La gestión del cambio se debe establecer como el pilar que sostiene este proceso. Enfrentando la resistencia con empatía y proporcionando una visión clara del futuro, las empresas no solo modernizan sus operaciones, sino que también cultivan una cultura organizacional que valora la adaptabilidad y la innovación.

En este emocionante viaje hacia la transformación, la República Dominicana está escribiendo un nuevo capítulo, donde la tecnología, la innovación y la gestión del cambio convergen para crear un mañana empresarial más vibrante y exitoso.

En el corazón de estas nuevas tendencias de transformaciones digitales, se encuentra el crecimiento explosivo de las fintech, que están redefiniendo la manera en que experimentamos las transacciones financieras. Ciudades como São Paulo, Ciudad de México y Santo Domingo, se han convertido en caldos de cultivo para startups que buscan cambiar la forma en que interactuamos con el dinero. Pero más allá de las fronteras de la innovación financiera, otras tendencias como la Inteligencia Artificial (IA), la sostenibilidad y la conectividad están esculpiendo un nuevo paradigma empresarial.

El impacto de la Inteligencia Artificial en emprendedores y corporaciones

Para los emprendedores, la IA es una aliada invaluable. Herramientas como chatbots y análisis predictivo están allanando el camino hacia la eficiencia operativa y la toma de decisiones estratégicas. La personalización del cliente y la optimización de precios están llevando la experiencia del usuario a nuevos niveles, construyendo relaciones más sólidas y duraderas.

En el ámbito corporativo, la inteligencia artificial está desbloqueando puertas previamente inimaginables. Desde la automatización de procesos hasta la seguridad cibernética avanzada, estas herramientas no solo mejoran la productividad, sino que también fortalecen la resiliencia de las empresas frente a las crecientes amenazas digitales.



LA INNOVACIÓN Y SU IMPACTO EN LA TECNOLOGÍA

Wanda Montero

Country President Ipsos RD
@wandamonterop @ipsoscca

tecnología deberían invertir más en innovación más cercana para mantener sus productos o servicios actualizados y mejorar la experiencia del usuario.

2. Resolver problemas globales: las empresas que crean productos o servicios que abordan problemas globales importantes se consideran innovadoras. Las empresas de tecnología deberían intensificar sus esfuerzos para abordar los desafíos globales, incluso si cambia su inversión en innovación.

3. Comprender las necesidades de los usuarios: las empresas innovadoras son aquellas que desarrollan productos o servicios que satisfacen las necesidades cambiantes de los usuarios. Por lo tanto, las empresas de tecnología deben actualizar periódicamente sus conocimientos sobre las necesidades de los usuarios para diseñar nuevas funciones o encontrar casos de uso para desarrollar tecnologías que resuelvan las tensiones de los usuarios.

4. Facilitar la vida cotidiana: las empresas innovadoras desarrollan productos o servicios que simplifican la vida cotidiana de los usuarios. Por tanto, las empresas de tecnología deberían centrarse en crear soluciones que faciliten la vida de los consumidores.

En conclusión, las empresas de tecnología necesitan mantener su reputación innovadora centrándose en la mejora continua de sus productos, comprendiendo y satisfaciendo las necesidades de los usuarios y creando soluciones que aborden problemas globales y simplifiquen la vida cotidiana. A pesar de la crisis económica, estas estrategias ayudarán a las empresas tecnológicas a mantenerse a la vanguardia y garantizar su crecimiento continuo.

La industria tecnológica ha sido percibida como el sector más innovador, como lo confirma una encuesta de Ipsos. Sin embargo, debido a la desaceleración económica global influenciada por factores como la inflación, la guerra de Ucrania y las interrupciones en la cadena de suministro, la industria tecnológica se enfrenta a una desaceleración en el crecimiento que lleva a recortes de empleos en empresas como Meta, Amazon, Google, Twitter, Uber y Salesforce.

La encuesta de Ipsos reveló que los consumidores consideran que las industrias tecnológicas son las más innovadoras. Además, el desarrollo tecnológico o su aplicación es un atributo clave que los consumidores vinculan con las empresas innovadoras. La percepción de los consumidores sobre la innovación está asociada a que las empresas mejoran constantemente sus productos o servicios. Por lo tanto, es esencial que las empresas de tecnología alineen sus ofertas con las necesidades de los clientes para garantizar el crecimiento empresarial, especialmente en economías en crisis.

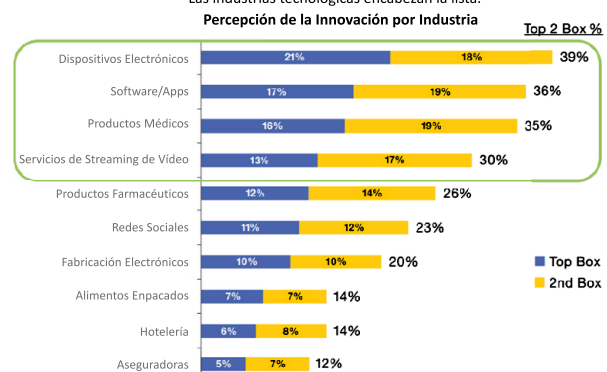
Cuando se les preguntó acerca de las empresas innovadoras, los consumidores identificaron a gigantes tecnológicos como Apple, Amazon, Google, Microsoft y Samsung como líderes en innovación. Los consumidores asocian la innovación con la capacidad de una empresa para aprovechar creativamente la tecnología para mejorar la calidad de vida.

Implicaciones y recomendaciones comerciales clave a partir de esta investigación:

1. Mejora continua del producto: los consumidores perciben a las empresas que mejoran continuamente sus productos o servicios como innovadoras. Por lo tanto, las empresas de

Las Industrias Tecnológicas se perciben como las más innovadoras

¿Qué industrias consideran los consumidores más innovadoras?
Las industrias tecnológicas encabezan la lista.



Q. Califique los siguientes sectores según el grado de innovación que percibe en cada uno de ellos en la actualidad, donde 1 significa que es un sector extremadamente innovador y 7 que no lo es en absoluto.
(Source: Ipsos Coronavirus Consumer Tracker survey conducted December 1-2, 2022 among 1,118 U.S. adults.)



EL PROFUNDO IMPACTO DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN LA INNOVACIÓN, EL EMPRENDIMIENTO Y LA TECNOLOGÍA

Diego Páramo Atalaya

Experto en Inteligencia Artificial y director de programa de Inteligencia Artificial en ADEN Business School

En la intersección de la innovación, el emprendimiento y la tecnología, la Inteligencia Artificial (IA) ha surgido como un motor disruptivo y una fuerza impulsora. Este artículo explorará en profundidad cómo la IA está transformando estos campos y redefiniendo nuestro enfoque en la creación y aplicación de soluciones avanzadas.

Innovación acelerada

La IA ha catalizado un cambio fundamental en el proceso de innovación. Las capacidades del machine learning y procesamiento de datos a gran escala han dado lugar a avances que habrían sido inimaginables hace unas décadas. Los sistemas de IA pueden analizar conjuntos de datos masivos con una velocidad y precisión impresionantes, lo que permite a las organizaciones identificar patrones, tendencias y oportunidades ocultas.

Por ejemplo, en la atención médica, la IA está revolucionando el diagnóstico y el tratamiento. Los algoritmos de IA pueden analizar imágenes médicas gracias a tecnologías como “computer vision” o visión por computador con una precisión sorprendente, lo que permite la detección temprana de enfermedades y la personalización de tratamientos. Esto no solo mejora la atención al paciente, sino que también reduce los costos médicos.

En el campo industrial como las plantas de producción, la IA optimiza la producción al predecir mantenimientos preventivos y ajustar los procesos en tiempo real. Esta capacidad ha aumentado la eficiencia operativa y reducido los costos de producción.

Emprendimiento y la IA

Para los emprendedores, la IA ha nivelado el campo de juego. Las plataformas de nube ofrecen

servicios de IA accesibles que permiten a las nuevas empresas integrar rápidamente capacidades del Machine Learning en sus productos y servicios. Ya no es necesario contar con un equipo de científicos de datos altamente especializados para aprovechar el poder de la IA, al menos en algunas aplicaciones menos profundas que generan valor y son de rápida ejecución.

La personalización impulsada por IA también ha transformado las estrategias de mercado. Las nuevas empresas pueden comprender profundamente a sus clientes y entregar experiencias altamente adaptadas. Esto ha llevado a un aumento en la retención de clientes y una mayor fidelidad a la marca.

Tecnología redefinida

En el ámbito tecnológico, la IA ha redefinido la forma en que interactuamos con la información y los dispositivos. Los asistentes virtuales impulsados por IA, como Siri, Alexa y Google Assistant, han cambiado nuestra forma de buscar información, realizar tareas y controlar dispositivos. Estos asistentes están evolucionando hacia la comprensión contextual, lo que mejora su capacidad para comprender y responder a las necesidades del usuario.

Además, la IA está desempeñando un papel central en la automatización de procesos empresariales. Desde la cadena de suministro hasta la gestión de recursos humanos, los sistemas de IA están mejorando la eficiencia y reduciendo los costos operativos. En la ciberseguridad, la IA está fortaleciendo la detección de amenazas y la respuesta a ataques cibernéticos.

El futuro de la innovación

El impacto de la IA en la innovación, el emprendimiento y la tecnología solo está en sus primeras etapas. A medida que la IA continúa desarrollándose, surgirán avances aún más profundos y disruptivos. Sin embargo, es esencial abordar desafíos éticos, como la privacidad y la equidad, y desarrollar un marco regulatorio sólido.

En resumen, la IA es una tecnología que está en la intersección de la innovación, el emprendimiento y la tecnología. Su capacidad para acelerar la innovación, empoderar a los emprendedores y redefinir la tecnología la convierte en una fuerza impulsora inigualable en el siglo XXI. Los líderes empresariales y tecnológicos que abrazan esta revolución están mejor posicionados para dar forma al futuro y aprovechar sus posibilidades sin límites.



ADEN Corporate
Solutions

*Capacitación y consultoría
para tu empresa*

**Más de 5000 Empresas
avalan nuestro trabajo**

- *Capacitaciones, talleres
y programas ejecutivos*
- *Diagnóstico y evaluación
del talento*
- *Simuladores de Negocios,
Bootcamps y más*

*La inversión estratégica
que impacta en los
resultados de tu empresa*



ESCANEA
Y DESCUBRE
MÁS



REPÚBLICA DOMINICANA

El destino ideal en
cualquier temporada del año



SKYhigh

Dominicana



Visita nuestra página web para conocer
los destinos y comprar tus boletos
www.skyhighdo.com