



AMCHAMDR

REVISTA DE LA CÁMARA AMERICANA DE COMERCIO DE LA REPÚBLICA DOMINICANA

NEARSHORE Y ALIANZAS PÚBLICO-PRIVADAS

GARANTÍAS DEL CLIMA DE NEGOCIOS,
MÁS INVERSIÓN Y CAPITAL.

WWW.AMCHAM.ORG.DO



EDICIÓN 61

AÑO 2019

95 AÑOS
AMCHAMDR

Comprometidos con Capacitarte

capacitateparaempleo.org 🔍

+900,000

inscripciones a cursos

de los dominicanos que no esperaron por el futuro,
salieron a buscarlo.

+275,000 dominicanos inscritos

+220 cursos gratuitos

20 áreas de estudio

Administración y Finanzas

Agropecuario

Alimentos

Comercio

Construcción

Energía

Formación

Industria

Minería

Moda y belleza

Servicio al Cliente

Social

Transportes

Tecnología

Salud

Sustentabilidad

Turismo

Sociedad global

Mi PyME

Profesionalización

Capacitación gratuita



Capacítate
para el empleo

FUNDACIÓN
Carlos Slim

Rica



TAN ÚNICO COMO NOSOTROS

1ero de Junio Día Mundial de la Leche

En el mes de Junio celebramos el **Día Mundial de la Leche** y conmemoramos nuestro aporte fundamental al crecimiento de generaciones.

Nos llena de orgullo ser una pieza clave en la nutrición de millones de dominicanos al proveer productos de la más alta calidad por más de 53 años.

Hoy reafirmamos nuestro deber de trabajar arduamente día tras día para hacer de la vida de nuestra familia dominicana, una vida más Rica.



Producción de energía limpia y sostenible

República Dominicana cuenta con una alta dependencia de combustibles fósiles para la producción de energía eléctrica. Inversionistas nacionales e internacionales han destinado recursos para crear nuevas fuentes de energía que diversifican la oferta y hacen más sostenible este importante sector de nuestra economía.

Ese es el caso de la producción energética basada en biomasa de madera, una innovadora forma de generación eléctrica con la cual el Sistema Energético Nacional Interconectado está recibiendo energía limpia y sostenible, sin dañar el medio ambiente. Esa energía la producen Biomasa Agroindustrial y

San Pedro Bioenergy con un procedimiento de economía circular y protección ambiental.

Biomasa Agroindustrial es una empresa que establece de manera científica fincas energéticas de alta productividad para producir astillas de madera que mejoran la eficiencia en la producción de energía eléctrica en base a vapor. La constante disponibilidad de esta materia permite producir energía eléctrica con un costo menor al que se haría usando combustibles de origen fósil.

En sus primeros cinco años de existencia, Biomasa ha sembrado más de 30 millones de árboles de Eucalipto, Leucaena y Acacia en unas 4,000 hectáreas, representando unas 3 plantas por cada



SAN PEDRO  BIOENERGY

BIOMASA
AGROINDUSTRIAL



habitante del país. Esta cantidad de árboles permite recoger más de 60 mil toneladas de dióxido de carbono, que en vez de dañar la atmosfera, es absorbido por las plantas.

La conexión con San Pedro Bioenergy, la primera planta de cogeneración eléctrica de República Dominicana, hace posible este modelo de negocios sostenible de energía limpia, sin contaminantes y renovable, pues produce electricidad con astillas de madera y bagazo de caña proveniente del Ingenio Cristóbal Colón.

La electricidad que genera San Pedro Bioenergy es producida a partir de las astillas de madera que recibe de Biomasa Agroindustrial, las cuales son quemadas para producir vapor, el cual es convertido en energía eléctrica. La empresa produce 30 megavatios de energía.

La generadora sigue los lineamientos del Global Compact de las Naciones Unidas, por lo que la quema de las astillas no genera contaminación,

ya que las cenizas son capturadas por un moderno precipitador electrostático. Estos residuos son usados posteriormente en el abono de los bosques energéticos de Biomasa Agroindustrial, empresa que con su vivero produce más de 500 mil plantas al mes para volver a sembrar los campos cosechados.

La biomasa de astillas de madera es un combustible de bajo impacto ambiental, de bajas emisiones y de gran valor para producir energía limpia y sustentable, como lo hacen San Pedro Bioenergy y Biomasa Agroindustrial.



CONTENIDO

EDICIÓN 61

10 FROM DESK
UN NUEVO CICLO PARA CONSOLIDAR
NUESTRAS METAS

16 ENTREVISTA
RAMÓN ORTEGA, PRESIDENTE
CONSEJO DIRECTORES AMCHAMDR

19 NUEVO CONSEJO DIRECTIVO
AMCHAMDR 2019

36 FROM WORK TO BUSINESS
AVANCES EN LAS OPERACIONES
LOGÍSTICAS: EL CAMINO A SER EL
HUB REGIONAL
GABRIEL COLLA.
MIRANDO AL FUTURO: DE LA
INTELIGENCIA ARTIFICIAL A LA
INTELIGENCIA EMOCIONAL

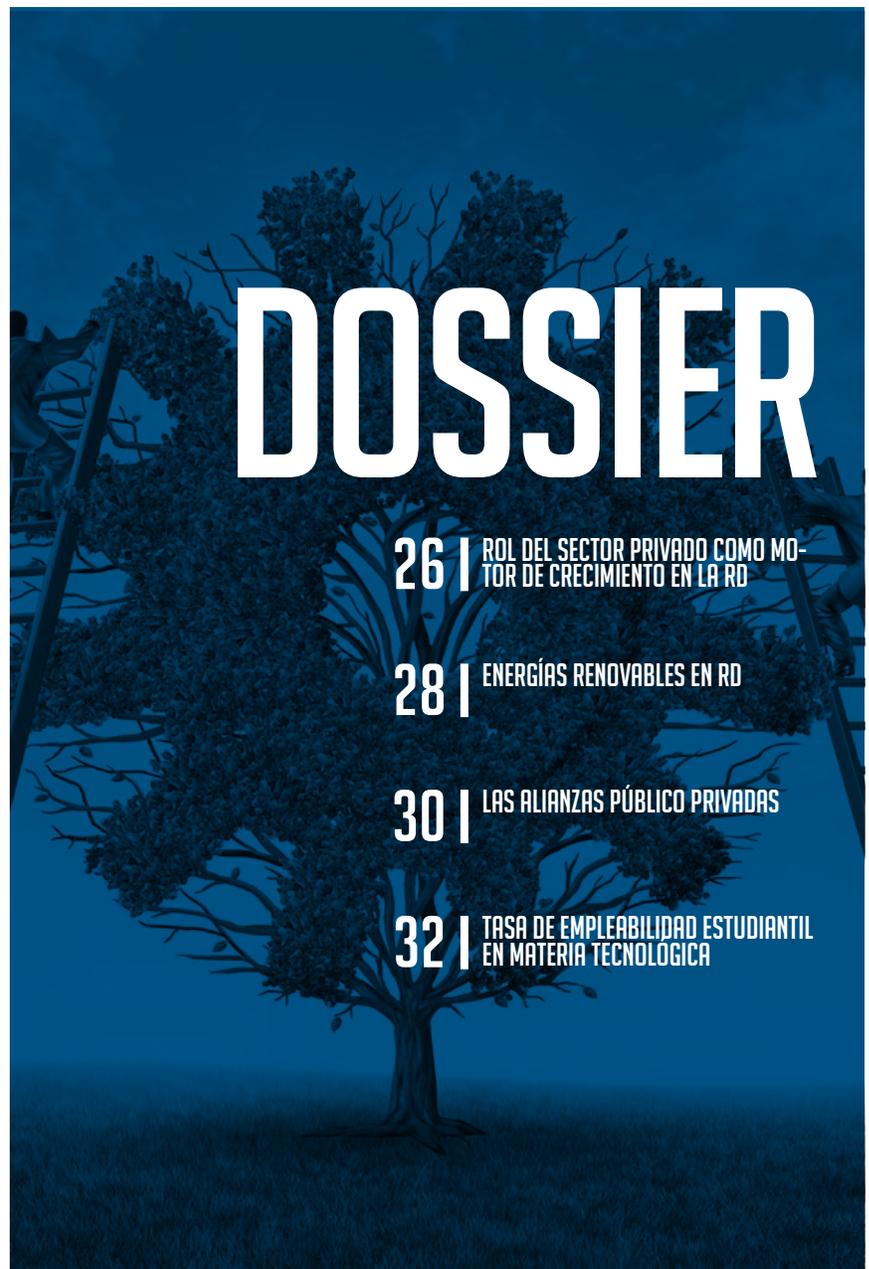
42 IN THE LOOP
LA PRUEBA EN LA LEY DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA DOMINICANA

48 APRE(HEN)DER
IMPORTANCIA DE LA
DOCUMENTACIÓN DE PROCESOS
Y PROCEDIMIENTOS EN LAS
ORGANIZACIONES

50 MÁS CERCA CON LOS ORADORES
- DAVID LEWIS
- ROBERTO ÁLVAREZ
- CÉSAR CERNUDA

60 IN HOUSE

68 NOTISOCIOS





56 | MISIÓN TRADE USA CULMINA CON CASI US\$2 MILLONES EN CONTRATOS



58 | MISIÓN LOGÍSTICA Y CARGA 2019: CONECTANDO CON EL ECOSISTEMA LOGÍSTICO INTERNACIONAL

COLABORADORES



**CÉSAR DARGAM
ESPAILLAT**
VICEPRESIDENTE
EJECUTIVO CONEP



**JUAN ARIEL
JIMÉNEZ**
VICEMINISTRO DE LA
PRESIDENCIA



**MIRNA J. AMIAMA
NIELSEN**
VP COMITÉ LEGAL Y
MIEMBRO DEL COMITÉ DE
ENERGÍA DE AMCHAMDR



**JOSÉ
MALDONADO**
ABOGADOS DE RUSSIN
VECCHI & HEREDIA
BONETTI.



**LEIPZIG GUZMÁN
MENÁ**
DIRECTORA ESCUELA
DE INGENIERIA EN
TECNOLOGÍAS DE LA
INFORMACIÓN



EDWIN CRESPO
CEO DE ZEBRA HILL
CONSULTING



VÍCTOR GARRIDO
ABOGADOS DE RUSSIN
VECCHI & HEREDIA
BONETTI.



RAÚL NIRA
DIRECCIÓN GENERAL DE
ADUANAS



**RALDY
SANTOS**
COORDINADOR DE
CAPACITACIONES

EDITORIAL

Dirección Ejecutiva

William M. Malamud

Dirección Editorial

Giselle Contín

Coordinación General

Xochitl Cordero

Dirección de Arte

Víctor Escarramán

Redacción y Corrección de Estilo

Ailyn Hilario

Ventas de Publicidad

Rosalina Villavizar

Diseño y Diagramación

Medios RD 360

Fotografías

Piedad Méndez / Jorge Méndez

123rf.com / iStock.com

COMITÉ EJECUTIVO

Presidente

Ramón Ortega

Vicepresidentes

Roberto Herrera / Ricardo

Pérez

Tesorero

Edwin De los Santos

Secretaría

Francesca Rainieri

Pasado presidente

David Fernández

DIRECTORES

José A. Álvarez

María Waleska Álvarez

Juana Barceló

Ligia Bonetti

Marco Cabral

Eduardo Cruz

Lucile Houellemont

Carlos José Martí

Steven Puig

Alexander Schad

Juan Velázquez

Fernando Villanueva

PASADOS PRESIDENTES

Marcelino San Miguel II

Jaak E. Rannik

Frank R. Rainieri

José Vitiens

Pedro Pablo Cabral

Carlos Ros

Christopher Paniagua

Alejandro Peña Prieto

Julio V. Brache

Máximo Vidal

Gustavo Tavárez

UN NUEVO CICLO PARA CONSOLIDAR NUESTRAS METAS

Con la elección de los nuevos miembros que integran al Consejo de Directores de la Cámara Americana de Comercio de la República Dominicana (AMCHAMDR), que hoy me honro en presidir, abrimos un nuevo ciclo enfocado en consolidar el liderazgo y prestigio que durante 95 años ha mantenido nuestra institución y la han posicionado como referente en la promoción del comercio y la inversión entre la República Dominicana y los Estados Unidos.

Con humildad, agradezco la confianza depositada en mí para dirigir los destinos de AMCHAMDR durante el período 2019-2020. Haber iniciado como miembro en la Cámara y asumir las posiciones de tesorero y vicepresidente de la Cámara Americana me ha permitido comprenderla más a fondo y utilizar ese conocimiento como base para implementar un plan de trabajo que potencialice sus fortalezas en temas fundamentales como la seguridad jurídica, facilitación de comercio e incentivo a la inversión extranjera directa, especialmente norteamericana.

En esta edición, nuestra revista tiene un enfoque más institucional. Encontrarán en sus páginas un espacio dedicado a conocer a los profesionales que me acompañan a integrar el Consejo de Directores de AMCHAMDR. Además, hemos querido compartir las experiencias que nos permiten conectar a nuestros socios con nuevas oportunidades de negocio, como lo han sido las Misiones Trade USA y de Logística y Carga, ambas realizadas en la ciudad de Miami.

En la primera, representantes de siete empresas locales no sólo aprendieron a manejar las exportaciones e importaciones de su empresa y otros trámites aduanales, sino que también firmaron contratos de compras estimados en casi 2 millones de dólares durante sus citas de negocios. Mientras que la Misión de Logística y Carga se enfocó en aprender buenas prácticas del ecosistema logístico de comercio internacional que nos permitirán caminar hacia la meta de posicionar a nuestro país como Hub Logístico Regional.

Nos enorgullece ver cómo estas oportunidades inciden en el crecimiento de los negocios de nuestros miembros y al mismo tiempo nos impulsa para no detener nuestra ardua agenda de actividades. Para final de año, estamos trabajando en organizar nuestra Misión a Silicon Valley, cuyo objetivo es adentrarnos en la meca de la innovación tecnológica. Así que espero puedan acompañarnos en esta interesante experiencia.

El sector privado contribuye con el 86% del Producto Interno Bruto (PIB) del país y sólo en el 2018 la economía creció un 7%, según lo estableció un informe del Fondo Monetario Internacional (FMI). Definitivamente, el empresario dominicano debe continuar su rol y mantenerse como el motor de crecimiento de la economía en el país para que podamos alcanzar un desarrollo sostenible y equitativo.

Cuando se garantiza el clima de negocios, se pueden atraer más inversión y capitales, por ejemplo a través de modalidades como las alianzas público-privadas, que han sido claves para satisfacer la demanda social de infraestructura y servicios sociales y enfrentar las desigualdades que aún persisten.

Que la República Dominicana se convierta en un país más competitivo es la meta que nos une a todos. Para lograrla, precisamos de tener profesionales que cumplan con las competencias que demandan los nuevos tiempos, contar con un marco legal que sienta las bases necesarias para atraer la inversión extranjera e implementar proyectos que supongan una transformación de 360 grados. Una de esas iniciativas es que nos podamos convertir en un destino ideal para las operaciones de nearshore, que es justo el tema central de esta edición.

¡Que la disfruten!



RAMÓN ORTEGA

PRESIDENTE AMCHAMDR

THE WORLD'S
CITI. IT'S
WHEREVER
YOU ARE.

Todos los días, en ciudades alrededor del mundo, hay gente haciendo cosas increíbles. Ellos están creando, innovando, adaptando, progresando, imaginando. ¿Y un banco? ¿No deberíamos ser igualmente ingeniosos? ¿Esforzarnos por coincidir con la visión, pasión e innovación de nuestros clientes?

En Citi creemos que la banca debe resolver problemas, impulsar empresas, desarrollar comunidades, cambiar vidas.

Durante más de 200 años la misión de Citi ha sido creer en las personas y ayudarlas a hacer sus ideas realidad. Con una combinación integrada de soluciones financieras y una red internacional inigualable que nos da la experiencia local y capacidades globales. Desde 1962 estamos en República Dominicana formando parte de la historia del país, liderando el sector bancario con estrategias efectivas e innovadoras que generan valor a nuestros clientes.



Citibank, NA Sucursal República Dominicana
citi.com/progress



**JUNTOS
SABE
MEJOR**

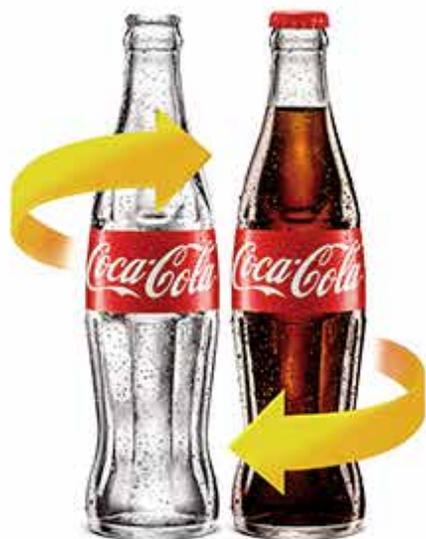


SIENTE EL SABOR™



EN VIDRIO, FRÍA Y DELICIOSA.

COCA-COLA SIN AZÚCAR 6.5 OZ



SIENTE EL SABOR™

Mi Auto

Toma el camino seguro.

A través de los seguros Mi Auto protejo todo lo que es importante para ti, cuidando lo tuyo como lo haces tú.

Premier | Full | Flex | Básico | Moto Básico



Humano
Seguros



ENTREVISTA A

RAMÓN ORTEGA

PRESIDENTE DEL CONSEJO DE DIRECTORES AMCHAMDR

RAMÓN ORTEGA dirige los destinos de la Cámara Americana de Comercio de la República Dominicana (AMCHAMDR). Con humildad, agradece la distinción que le hizo en abril de este año la membrecía al otorgarle la máxima dirección de la entidad, luego de haber escalado de miembro a las posiciones de tesorero y vicepresidente del Consejo de Directores.

Sus metas son claras cuando se le pregunta qué pretende lograr durante su año de gestión: “Apoyado en los hombros y el legado de los pasados presidentes, nos proponemos continuar con su valioso trabajo, impulsar a AMCHAMDR a conectar con la agenda estratégica de la Cámara y los objetivos de desarrollo del país, considerando el ambiente tecnológico y disruptivo que vivimos y mantener el prestigio que la ha

caracterizado en sus 95 años de fundación. Queremos continuar siendo referente en la promoción del comercio y la inversión entre República Dominicana y los Estados Unidos”.

“Mi plan de trabajo se enfoca en los temas neurálgicos de la Cámara en las áreas de seguridad jurídica, facilitación de comercio e incremento de la inversión extranjera directa; especialmente norteamericana y en un adecuado clima de negocios. Nos apoyaremos en la tecnología, nuevas tendencias y mejores prácticas para que, junto al capital humano que compone a esta prestigiosa institución, lograr nuestros objetivos”, expresó Ortega, quien se encuentra inmerso trabajando en un plan estratégico a 90 días para potencializar las fortalezas e implementar oportunidades de mejoras



en la institución con resultados tangibles.

Las finanzas han guiado su carrera profesional, ya que cuenta con 34 años de experiencia en auditoría financiera e impuestos en la Big 4 PricewaterhouseCoopers República Dominicana (PwC). Esta trayectoria lo formó en el área de auditoría del sector financiero, desde donde hizo la fusión/cruce al área fiscal, con especialidad en transacciones, específicamente fusiones y adquisiciones (M&A). Ortega ha participado en las principales transacciones de M&A en el país, liderando la parte fiscal, dentro las cuales se pueden citar: E. León Jiménes/

Philip Morris, Cervecería Nacional Dominicana/AmBev, Verizon/Claro, Orange/Altice, BHD/León y Brugal/Edrington. Actualmente se desempeña como Socio Administrador y Socio Líder de Impuestos y Legal en la República Dominicana, tras haber fungido por más de 10 años como socio líder de impuestos y legal a nivel regional (Centroamérica, Panamá y República Dominicana) y miembro del Consejo de Directores de la matriz regional.

Su formación profesional es en contabilidad, con especialidad en auditoría e impuestos en universidades de España y en los Estados Unidos, lo que le ha permitido

analizar los efectos que tienen las decisiones económicas y fiscales en países desarrollados y emergentes, para así tener una visión integral y estructurada sobre cómo aprovechar sus principales ventajas. Todo esto se suma a una larga trayectoria de participación y liderazgo en importantes gremios empresariales y académicos donde ha dejado una huella positiva y de avance.

Justamente esta la perspectiva que ha trasladado a la AMCHAMDR, conjuntamente con los miembros del Consejo de Directores elegidos en la Asamblea General Ordinaria de 2019: "Queremos incidir en el fortalecimiento de las instituciones que sustentan la economía de mercado para propiciar el desarrollo económico sostenible del país".

En tal sentido, iniciativas tales como convertir a República Dominicana en un hub logístico regional o ser un destino ideal para las inversiones de nearshore, han encontrado apoyo en la AMCHAMDR por representar una oportunidad para mejorar la competitividad del país, aprovechando la cercanía con los Estados Unidos.

Esta ambiciosa tarea se apoya en la estructura de comités de trabajo de AMCHAMDR, que garantiza que la entidad pueda impulsar el desarrollo de iniciativas en políticas públicas, facilitación de comercio, energía, sostenibilidad, tecnología de la información y economía.

Usted cuenta con una amplia experiencia de casi 35 años como especialista en fusiones y adquisiciones de empresas en la región, ¿cómo evalúa el proceso para que la República Dominicana se convierta en un destino ideal de nearshore?

Las transacciones generalmente se basan en impulsores subyacentes que permiten agregar valor y justificar el precio

acordado. Si trasladamos esa experiencia al país, podemos decir que el principal impulsor que tiene la República Dominicana y que la dota de alto valor agregado, es su posición geográfica para atraer mayor inversión extranjera. De conformidad con un estudio realizado en enero de 2019 por MacKinsey Global Institute, los Estados Unidos importan más que los 4 mercados comerciales principales combinados; y los países emergentes, con posición geográfica próxima a los mercados grandes de consumo y que cuentan con una infraestructura logística bien desarrollada, se beneficiarán. Esto permite que los grandes mercados

reduzcan el costo del transporte, logística e inventario.

Siguiendo los lineamientos del estudio, República Dominicana tendría la oportunidad de tener la mayor parte del pastel en los negocios nearshore al estar situada donde se conectan los hemisferios norte y sur de América y estar colocada estratégicamente en las rutas marítimas principales del Norte-Sur y Este-Oeste; además de estar adscritos a los tratados de comercio con Estados Unidos, Centro América y la Unión Europea.

Aprovechar nuestra posición geográfica nos puede ayudar a transformarnos en un hub logístico regional, planteamiento que incluso ya viene avalado desde organismos internacionales. De hecho, el Banco Interamericano de Desarrollo hizo un estudio en 2013, que analizaba las principales rutas de comercio con diferentes regiones del mundo, y concluyó que República Dominicana es uno de los países con las condiciones para ser uno de los principales operadores de carga marítima de la región.

En su reporte Doing Business 2018, el Banco Mundial especificó que somos el tercer país mejor valorado en América Latina y El Caribe en Comercio Transfronterizo, debido a la efectividad lograda en procesos logísticos para la importación y exportación de mercancías.

Cuando a esto se le incluye la promulgación de la ley 1-12 sobre Estrategia Nacional de Desarrollo 2030, el desarrollo económico y estructural del país, nos coloca en una posición de ventaja respecto a otros países, que también gozan de cercanía con los Estados Unidos, con los que podríamos estar compitiendo por la instalación de empresas de nearshore o para convertirnos en centros logísticos de distribución regional. De hecho, ya existe un decreto sobre

los Centros Logísticos, y vemos esto como una oportunidad de apertura a las nearshore.

Somos el referente global y regional de turismo, también lo podemos ser en nearshore.

¿Qué factores de decisión cree usted deben ser considerados para tomar a República Dominicana como destino de inversión extranjera, dada su accesibilidad y conectividad con otros mercados?

Los factores que hacen de la República Dominicana un entorno altamente receptivo a los inversores internacionales son: igualdad de trato a los nacionales y extranjeros (un concepto internacionalmente aceptado e incluido en el Modelo de Convenio para evitar la Doble Imposición de la OCDE), el marco legal establecido en la Ley 16-95 sobre Inversión Extranjera, incentivos a los sectores de zona franca, turismo, energía renovable, industria del cine y la competitividad industrial e innovación. En adición a los esfuerzos, para reducir al mínimo los trámites burocráticos. En el plano humano - su gente.

Debemos también considerar que desde 1966, República Dominicana ha tenido gobiernos democráticos de manera ininterrumpida y es considerado el país de mayor tasa de crecimiento en toda Latinoamérica y El Caribe. En adición, tenemos un sector financiero que se mantiene robusto y sectores como turismo, exportación, zona franca y servicios que nos posicionan como una economía líder en la región; además de una inflación estable de menos de 5% en los últimos años.

Avalado por estos factores e indicadores como el riesgo país, de inversión y crediticio, su infraestructura, seguridad jurídica, paz social y su gente; República Dominicana es un país idóneo para los inversionistas extranjeros.

“



MI PLAN DE TRABAJO SE ENFOCA EN LOS TEMAS NEURÁLGICOS DE LA CÁMARA EN LAS ÁREAS DE SEGURIDAD JURÍDICA, FACILITACIÓN DE COMERCIO E INCREMENTO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA; ESPECIALMENTE NORTEAMERICANA Y EN UN ADECUADO CLIMA DE NEGOCIOS. NOS APOYAREMOS EN LA TECNOLOGÍA, NUEVAS TENDENCIAS Y MEJORES PRÁCTICAS PARA QUE, JUNTO AL CAPITAL HUMANO QUE COMPONE A ESTA PRESTIGIOSA INSTITUCIÓN, LOGRAR NUESTROS OBJETIVOS

”

Sin lugar a dudas, República Dominicana debe aprovechar sus ventajas competitivas, el crecimiento económico que ha experimentado en los últimos años, así como también los costos reducidos de operación y la posibilidad de tener una mayor conectividad con otros países para convertirse no solo en el principal operador de cargas de la región y encaminarse hacia la meta de ser el centro de distribución por excelencia de América, sino también en el destino ideal para los inversionistas.

¿Cómo pueden eficientizarse los procesos a fin de facilitar las operaciones comerciales de las empresas que pretenden invertir en el país?

Mi percepción es que el gobierno tiene la misma visión que el empresariado dominicano de eficientizar los procesos para facilitar las operaciones comerciales de los inversionistas extranjeros, pero le invitamos a ser más activo, especialmente en lo concerniente a las regulaciones que deben actualizarse, simplificar y agilizar los procesos para hacer negocios en el país, así como incentivar la transparencia fiscal de las empresas y los mercados en el marco legal.

¿Cuál es el legado que quiere dejar al finalizar su presidencia en AMCHAMDR?

Desde que mis inicios en la membresía de AMCHAMDR, fue un privilegio participar en una entidad democrática, abierta e inclusiva que concentra una gran influencia en los sectores público y privado del país. Haber hecho una carrera dentro de la Cámara, con un trabajo tesonero, compromiso y objetivos firmes, ha afianzado la visión que queremos construir dentro de la

institución, impulsando sus fortalezas y capitalizando las oportunidades de mejora.

Como parte de nuestro legado, queremos mantener esa estrecha relación que tenemos desde hace décadas con la Embajada de los Estados Unidos. En lo particular, he tenido el placer de trabajar con la embajadora Robin Bernstein y puedo decir que ambas entidades – AmChamDR /Embajada de USA- mantienen el enfoque de trabajar en conjunto para la consecución de objetivos de fortalecer el clima de negocios en el país y fomentar las inversiones norteamericanas. La embajadora Bernstein ha sido un apoyo constante para el logro de estos objetivos y espero que esa relación se mantenga entre ambas instituciones. Como bien dice la embajadora Bernstein: “Estamos Unidos”.

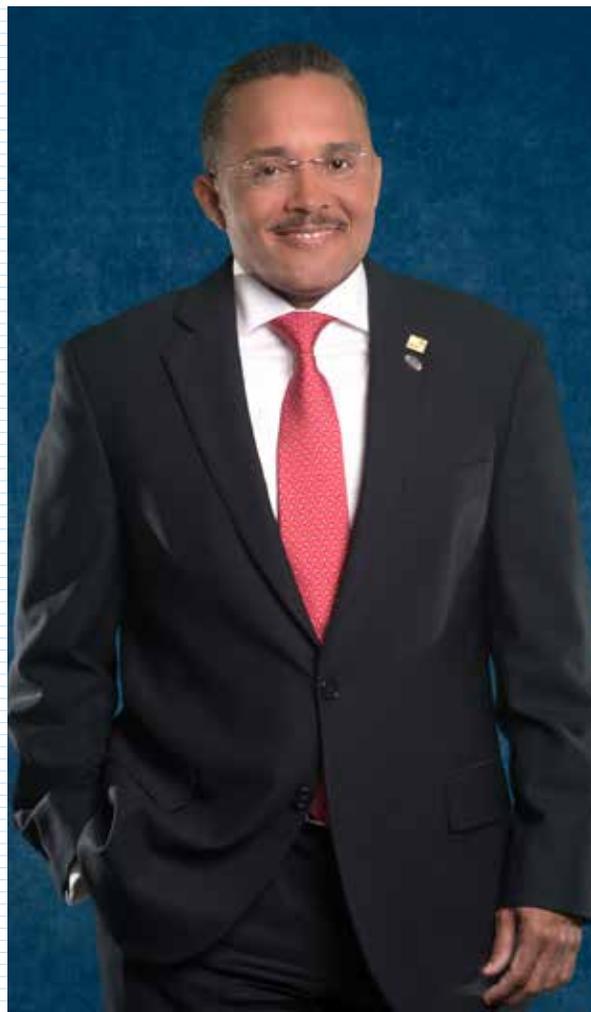
“

EL GOBIERNO TIENE LA MISMA VISIÓN QUE EL EMPRESARIADO DOMINICANO DE EFICIENTIZAR LOS PROCESOS PARA FACILITAR LAS OPERACIONES COMERCIALES DE LOS INVERSIONISTAS EXTRANJEROS

”

Pretendemos enfocarnos en los temas de importancia para la relación bilateral y que propulsen el desarrollo del país manteniendo el prestigio que ha caracterizado AMCHAMDR durante estos 95 años. Al culminar mi mandato es mi deseo que los colaboradores, miembros y directivos me recuerden como una persona emprendedora y retadora para lograr cambios positivos, pero sobre todo humilde y cercano.

CONSEJO DIRECTIVO AMCHAMDR 2019



Ramón Ortega
Presidente

Ramón Ortega es el socio líder de impuestos y legal de PricewaterhouseCoopers República Dominicana y un orador de renombre sobre fiscalidad internacional y contabilidad. Cuenta con una experiencia de 34 años en fusiones, reestructuración de capital y consultoría de impuestos para corporaciones locales, sucursales y subsidiarias de corporaciones multinacionales.

Tiene una Licenciatura en Contabilidad y un Postgrado en Gestión Tributaria de la Universidad Castilla - La Mancha en España, además de estudios especializados en el Financial Industry Practice, Tax Simposiums de PwC, y el Harvard Kennedy School.



Roberto Herrera
Vicepresidente

Roberto Herrera es el Gerente País de Interenergy Holdings para la República Dominicana y miembro de su Consejo Directivo. Además funge como Gerente General de La Compañía de Electricidad de San Pedro de Macorís (CESPM) y de su operadora de BasicRD y se desempeña como Vice-Presidente del Consejo de Directores y Director Ejecutivo del Consorcio Energético Punta Cana-Macao (CEPM).

Se graduó como Licenciado en Economía de la PUCMM en Santo Domingo y tiene maestrías en Administración de Empresas, Magna Cum Laude del programa de la Universidad de Carolina del Norte con la PUCMM, y Ciencias de los Negocios Económicos en la Universidad de Strathclyde en Glasgow, Escocia.

En AMCHAMDR además de sus funciones como vicepresidente, encabeza el Comité Organizador de la Semana Dominicana en los Estados Unidos.



Ricardo Pérez
Vicepresidente

Cuenta con una amplia experiencia en las áreas de manufactura, ingeniería, mercadeo, administración de empresas, finanzas y gestión de personal. Actualmente se desempeña como vicepresidente de operaciones para República Dominicana, Puerto Rico y Haití de HanesBrands International, empresa en la que ha laborado en los últimos 17 años.

Es ingeniero industrial egresado del Instituto Tecnológico de Santo Domingo (INTEC) y obtuvo una maestría en Sistemas Gerenciales en la Universidad de Puerto Rico en Mayagüez. Además, es miembro fundador del Comité de Estudiantes de Ingeniería Industrial de INTEC.

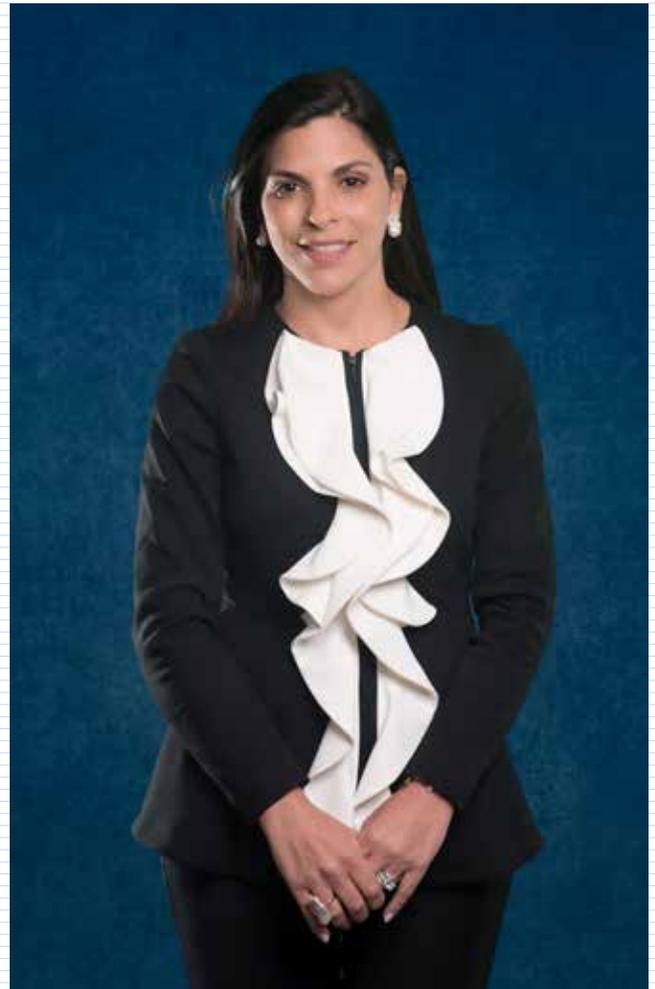
CONSEJO DIRECTIVO AMCHAMDR 2019



Edwin De los Santos
Tesorero

Es el actual Presidente del grupo AES Dominicana y la Fundación AES Dominicana. Ha participado en negociaciones sobre los tratados comerciales como el DR-CAFTA, CARICOM, Centroamérica y Panamá. Así mismo, ha postulado ante la Organización Mundial del Comercio en Ginebra, Suiza, y ante el Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias.

Tiene una licenciatura en Derecho de la Universidad Nacional Pedro Henríquez Ureña (UNPHU). Ha realizado Maestrías en Negocios, Estudios Jurídicos y en Comercio Internacional y durante su ejercicio profesional practicó el derecho en las áreas de inversión extranjera, energía y combustibles, y litigios.



Francesca Rainieri
Secretaría

Es una reconocida empresaria de la industria turística en la República Dominicana. Junto a su familia, ha sido promotora del principal destino turístico del país: Punta Cana.

Se integró en el año 2001 al Grupo Puntacana como Gerente de Planificación Estratégica y luego pasó a ser Directora de Hospitalidad en el 2004. Actualmente ocupa el cargo de Vicepresidente Senior Administrativa. Ha contribuido a la organización de las diferentes unidades de negocio de Grupo Puntacana y el proyecto de implementación de SAP en los procesos administrativos de información empresarial.

Obtuvo su Licenciatura en Ciencias con doble titulación en Finanzas y Emprendimiento y con una especialidad en Economía de Babson College, Estados Unidos.

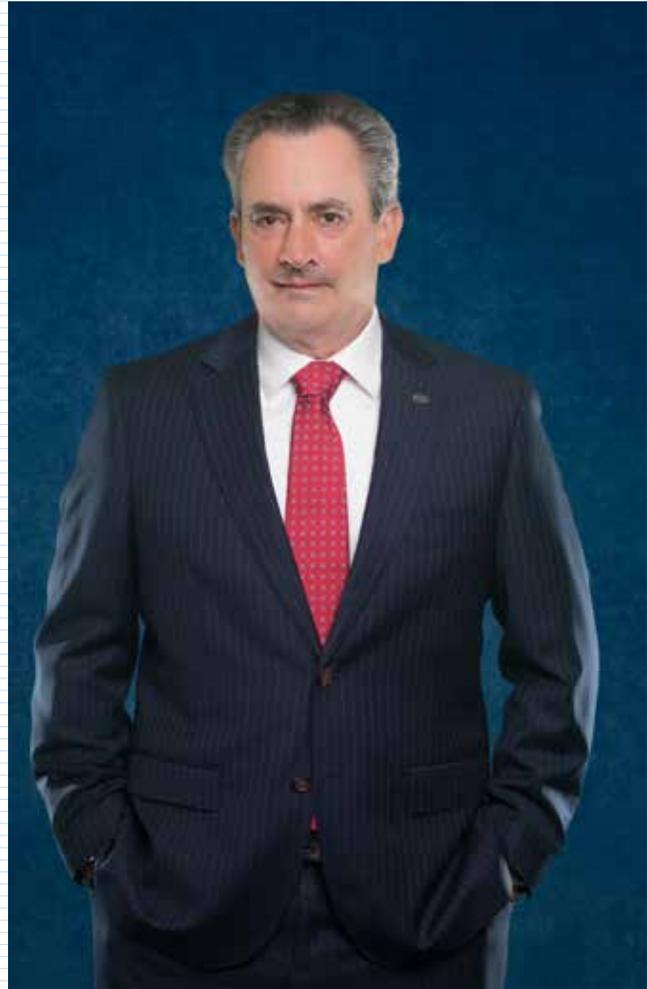


David Fernández

Pasado Presidente AMCHAMDR

Cuenta con más de 25 años de experiencia en el área de consultoría financiera, soluciones gerenciales y asesoría fiscal. Es el Socio Director de la firma CXO Consulting y ha trabajado en más de 250 proyectos de consultoría en estrategia de negocios, asesoría financiera, reingeniería de procesos, consultoría de riesgos, capital humano, implementaciones de sistemas de información, gobierno corporativo, entre otros.

Tiene una doble licenciatura en Finanzas y Contabilidad con la Universidad de Loyola, Nueva Orleans; obtuvo el título CPA de Contador Público Autorizado en los Estados Unidos y realizó un Postgrado en Administración de Negocios en la Universidad Northwestern en Chicago.



William M. Malamud

Vicepresidente ejecutivo de AMCHAMDR

Se unió a la Cámara Americana de Comercio de la República Dominicana en 1998. Como vicepresidente ejecutivo de AMCHAMDR es responsable de las operaciones diarias de una de las más grandes organizaciones de negocios en la República Dominicana, que representa a más de 1,600 empresas. Bajo su liderazgo, AMCHAMDR se ha enfocado en conectar a sus miembros con oportunidades de negocios y la promoción de políticas públicas para fomentar el comercio y las inversiones entre República Dominicana y los Estados Unidos.

Se graduó de Ciencias Políticas y Estudios Internacionales en la Universidad de Dickinson en Pennsylvania, además obtuvo un máster en Administración de Negocios, con concentración en Gerencia Internacional de la Universidad de Thunderbird de Phoenix, Arizona.

CONSEJO DIRECTIVO AMCHAMDR 2019



José A. Álvarez
Gerente General
Álvarez y Sánchez S.A.



María Waleska Álvarez
Presidente
NAP Del Caribe



Juana Barceló
Presidente y Directora Ejecutiva
Pueblo Viejo Dom. Corp.



Lucile Houellemont
Presidente
DWN S.A.



Carlos José Martí
Presidente
Tropigas Dominicana S.R.L.



Steven Puig
Vicepresidente Ejecutivo
Banco BHD León



Ligia Bonetti
Presidente
Grupo SID



Marco Cabral
Gerente General
Impresora del Yaque S.A.



Eduardo Cruz
Presidente Ejecutivo
Humano Seguros S.A.



Alexander Schad
Presidente Ejecutivo
Frederick Schad, S.A.S.



Juan Velázquez
Vicepresidente y Administrador
Central Romana Corporation, LTD



Fernando Villanueva
Presidente
Viamar S.A.

CONSEJO DIRECTIVO AMCHAMDR 2019



Los nuevos miembros del Consejo de Directores de la Cámara Americana de Comercio fueron elegidos durante la Asamblea General Ordinaria celebrada el pasado 9 de abril. El comité ejecutivo quedó integrado por el presidente Ramón Ortega, (PricewaterhouseCoopers Interamerica S.A.); para vicepresidentes: Roberto Herrera, (InterEnergy Group), y Ricardo Pérez, (Hanes Caribe Inc.); tesorero, Edwin De los Santos, (AES Andrés DR S.A.), y secretaria, Francesca Rainieri, (Corporación Aeroportuaria del Este S.A.S).

Como miembros asociados y ordenados alfabéticamente por empresa, resultaron electos José Antonio Álvarez Alonso, Álvarez & Sánchez S.A.; Steven Puig, Banco BHD León; Lucile Houellemont,

Dominican Watchman National S.A.; Alexander R. Schad O., Frederick Schad S.A.S.; Ligia Bonetti, Grupo SID; Eduardo A. Cruz, Humano Seguros S.A.; Marco Cabral, Impresora del Yaque S.A.; y María Waleska Álvarez, NAP del Caribe.

Como miembros enlace o US-Linked y ordenados alfabéticamente por empresa, resultaron electos Juan O. Velázquez, Central Romana Corporation LTD; Juana Barceló, Pueblo Viejo Dom. Corp. (Barrick); Carlos José Martí, Tropigas Dominicana S.R.L.; y Fernando Eugenio Villanueva, Viamar S.A.

De acuerdo a los estatutos de AMCHAMDR, el Consejo de Directores constituye el órgano de decisión, control y vigilancia

de la administración de la institución. A éste corresponde la fijación de las políticas y reglas internas de funcionamiento administrativo y es el responsable de que las acciones de la entidad estén dirigidas a cumplir con los propósitos y fines de su Estatuto General y al correcto manejo del patrimonio de la Cámara.

El Consejo de Directores tiene bajo su responsabilidad el diseño y ejecución de las políticas y prácticas de gobierno corporativo, de la representación de los intereses de los miembros y de la ejecución y fomento de sanas prácticas y valores de administración, asegurando altos niveles de transparencia, equidad, objetividad y profesionalidad.

Committed to the Dominican Republic Connected to the World

A top 20 global law firm, we are uniquely able to combine legal, business and public policy insights to resolve your business challenges wherever you operate in the world.

Directly from the Dominican Republic, we can connect you to more than 1,500 lawyers in 47 offices across 20 countries, providing unrivalled access to the expertise and invaluable connections you need to succeed.

We are regularly top ranked by clients in independent satisfaction surveys.

To find out why, visit squirepattonboggs.com.

Local Connections. Global Influence.

47 Offices in 20 Countries
squirepattonboggs.com

DOSSIER

EDICIÓN 61

NEARSHORE Y ALIANZAS PÚBLICO-PRIVADAS

“CUANDO SE GARANTIZA EL CLIMA DE NEGOCIOS, SE PUEDEN ATRAER MÁS INVERSIÓN Y CAPITALS, POR EJEMPLO A TRAVÉS DE MODALIDADES COMO LAS ALIANZAS PÚBLICO-PRIVADAS, QUE HAN SIDO CLAVES PARA SATISFACER LA DEMANDA SOCIAL DE INFRAESTRUCTURA Y SERVICIOS SOCIALES Y ENFRENTAR LAS DESIGUALDADES QUE AÚN PERSISTEN”.

—RAMÓN ORTEGA

DESTACADO TOMADO DE LA ENTREVISTA A RAMÓN ORTEGA P. 10



TU NEGOCIO, NUESTRO COMPROMISO.



www.hit.com.do
HitPuerto

ROL DEL SECTOR PRIVADO COMO MOTOR DE CRECIMIENTO EN LA RD

HEMOS CONSTATADO QUE AL 2018, EL SECTOR PRIVADO APORTA EL 86% DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LA REPÚBLICA DOMINICANA

LAS CRECIENTES tensiones comerciales ponen en riesgo los flujos mundiales de inversión. Esta afirmación podría haber parecido apocalíptica hace unos años, sin embargo la misma queda evidenciada si analizamos el comportamiento de dichos flujos en el pasado reciente. La incertidumbre en los mercados globales ha tenido sus efectos.

Alejándose de la tendencia global, el flujo de inversión en Latinoamérica y el Caribe ha aumentado tímidamente. Alejándose aún más, la República Dominicana ocupa un lugar preferencial muy por encima de la media.

Al momento de ponderar el destino de una inversión, muchos factores inciden en la decisión.

Entre estos, la estabilidad económica y política, y un marco legal como garante de seguridad jurídica, se combinan con el factor confianza para una buena valoración.

El informe sobre República Dominicana del Directorio Ejecutivo del Fondo Monetario Internacional (FMI) publicado en Junio de 2019, señala que “El crecimiento de la economía repuntó a un máximo

EL CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA REPUNTÓ A UN MÁXIMO SIN PRECEDENTES DE 7% EN 2018, CON UN IMPULSO POSITIVO QUE SE MANTIENEN EN LA PRIMERA PARTE DE 2019”.



sin precedentes de 7% en 2018, con un impulso positivo que se mantienen en la primera parte de 2019”. El propio FMI ha dicho que el crecimiento fue “una sólida respuesta de la inversión y consumo privado”.

En este admirable comportamiento macroeconómico, hay que resaltar el aporte de la iniciativa privada. Para estos fines, el Consejo Nacional de la Empresa Privada (CONEP), con el apoyo de la firma consultora ANALYTICA, titulado “Sector Privado como motor de crecimiento en la República Dominicana”.

A través del mismo, se pretende aportar al debate público información relevante. Este estudio ha seguido con rigurosidad una metodología científica, y se ha fundamentado en cifras de publicaciones oficiales.

Pero también, hemos identificado retos de nuestro modelo que

deben ser tomados en cuenta:

- *Altos niveles de informalidad, tanto en la actividad económica como en la generación de empleos.*
- *Un tejido empresarial de PYMES, donde más del 85% de las empresas tienen menos de 15 empleados.*
- *Cómo el tamaño de la empresa también genera diferentes condiciones.*
- *Y más allá del ingreso, las diferencias existentes entre hombres y mujeres en el mercado laboral.*

Un hallazgo de especial importancia, es como los periodos de mayor crecimiento y diversificación de nuestra economía, han sido aquellos en los que se han introducido reformas estructurales que se han convertido en catalizadoras de cambios. Es por esto que no podemos descansar en



UN HALLAZGO DE ESPECIAL IMPORTANCIA, ES COMO LOS PERIODOS DE MAYOR CRECIMIENTO Y DIVERSIFICACIÓN DE NUESTRA ECONOMÍA, HAN SIDO AQUELLOS EN LOS QUE SE HAN INTRODUCIDO REFORMAS ESTRUCTURALES QUE SE HAN CONVERTIDO EN CATALIZADORAS DE CAMBIOS.

promover las reformas necesarias para lograr la sostenibilidad de nuestro desarrollo.

Estas son solo algunas pinceladas para introducirlos a los interesantes hallazgos que podrán conocer al revisar este interesante documento, que estaremos socializando y analizando en diferentes espacios y foros de discusión pública, los cuales estaremos anunciando a través de las diferentes plataformas de comunicación del Conep.

Definitivamente, más que conformarnos en las cifras acumuladas, debemos pensar en el futuro. Para esto es fundamental valorar el aporte del sector privado, fortalecer nuestra economía y hacerla resiliente a los cambios globales, y abogar constantemente por instituciones sólidas.

Desde el Consejo Nacional de la Empresa Privada nuestra apuesta es para que movidos por esta

visión trabajemos unidos, todos los sectores, para encausar a la República Dominicana por rumbos de mayor crecimiento, progreso y prosperidad.

HEMOS CONSTATADO QUE AL 2018, EL SECTOR PRIVADO

01

Aporta el 86% del Producto Interno Bruto de la República Dominicana

02

Genera sobre el 86% de los empleos formales en nuestro país

03

Realiza sobre el 85% de las inversiones, y el 100% de los mas de US\$10,000MM de exportaciones

04

Paga el 100% de los impuestos



POR **JOSÉ MALDONADO STARK**

VÍCTOR GARRIDO REYES

ABOGADOS DE RUSSIN VECCHI & HEREDIA BONETTI.

ENERGÍAS RENOVABLES EN RD

AVANCES Y RETOS HACIA UNA TRANSICIÓN ENERGÉTICA PARA ATRAER INVERSIÓN



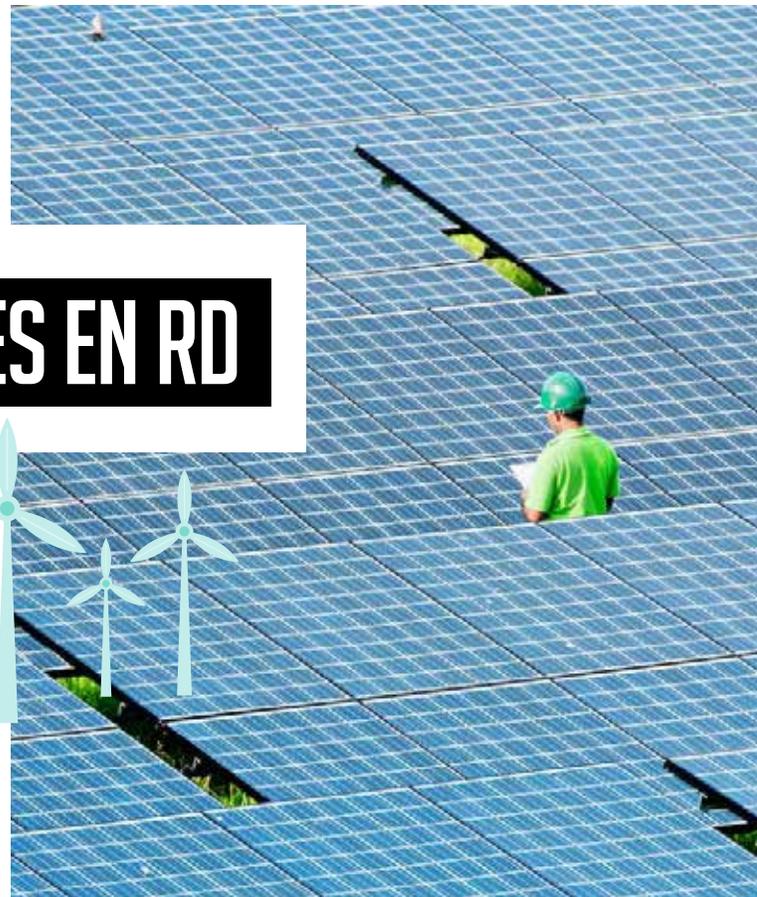
A NIVEL GLOBAL, la tendencia es que la capacidad instalada de energías renovables supere los récords establecidos cada año respecto al anterior. El fuerte crecimiento de la capacidad instalada de energía renovable durante una década continuó en 2018 con adiciones globales de 171 gigavatios (GW), según la Agencia Internacional de Energías Renovables (IRENA). A la fecha, este aumento implica que un tercio de la capacidad de potencia mundial se basa en energía renovable, exhibiendo un cambio continuo hacia el uso de fuentes renovables como el motor de la transformación energética global.

Esta tendencia mundial no es por casualidad. Un análisis realizado por la compañía de investigación BloombergNEF (BNEF), muestra que los costos de construir y operar una planta generadora de electricidad utilizando estas fuentes ha disminuido un 35% desde la primera mitad de 2018. Desde 2010, el precio de referencia para la energía solar ha caído un 84%, la energía eólica marina en más de la mitad y la energía eólica terrestre un 49%. En adición, el precio del almacena-

miento se ha reducido en más de tres cuartos desde 2012, es decir, el elemento esencial para garantizar la continuidad del suministro de fuentes.

Así las cosas, es una realidad que estos avances han cambiado la forma de pensar de los responsables políticos, los operadores de redes, los reguladores mundiales, los gestores de activos y los desarrolladores, en términos de cómo los sistemas de energía pueden ser equilibrados, pero también, ha cambiado la visión de las empresas que tradicionalmente apostaban a los combustibles fósiles, las cuales se han sumado a esta transición energética transformando su modelo de negocio tradicional. Países que eran escépticos a cambios en su matriz energética, hoy impulsan el uso de renovables para la generación de energía. La República de China es un caso donde la participación del carbón en la generación eléctrica cayó por debajo del 60% en 2018, a medida que las energías limpias ganaron terreno.

La República Dominicana no es ajena a esta realidad y avanza hacia esta transición. Con la entrada en vigor de la Ley No. 57-07, sobre



Incentivo al Desarrollo de Fuentes de Energía Renovables de Energía y sus Regímenes Especiales, se estableció el marco normativo que sirve de impulso para los proyectos de generación de energía no convencionales. Por igual, la Constitución Dominicana del 2010 eleva a derecho fundamental la protección del medio ambiente al tiempo que ordena al Estado promover el uso de energías alternativas no contaminantes.

A partir del 2011 en la República Dominicana se han venido desarrollando una serie de proyectos que han contribuido a la diversificación de la matriz energética. Hoy existen doce proyectos inyectando energía al sistema o en fase final de construcción. Estos proyectos utilizan diversas fuentes renovables para la generación de energía, como la eólica y solar y, a menor escala, la biomasa y residuos sólidos. Según

el Organismo Coordinador del sistema eléctrico (OC), aproximadamente el 9% de la generación total de energía en el país es a partir de fuentes renovables en estos momentos.

Es preciso indicar, que el otorgamiento de concesiones definitivas estaba suspendido hasta tanto se regularizaran ciertas distorsiones dentro del sector, lo que ralentizó el desarrollo de nuevos proyectos. Sin embargo, dicha suspensión cesó y, como resultado, ha exacerbado las expectativas de los inversionistas. Queda pendiente, no obstante, la definición sobre la política del Estado y la Corporación De Empresas Eléctricas Estatales (CDEEE), sobre los contratos de compraventa de energía PPA. La realidad es, que desde otrora se viene anunciando la posible celebración de un proceso de licitación para estos fines; pero se desconoce su fecha, parámetros y objeto.

Si bien es cierto que hemos dado pasos firmes hacia la transición energética no es menos cierto que tenemos retos que debemos superar para lograr un mayor desarrollo de este renglón; algunos de los cuales nos permitimos enumerar:

a) Desde la perspectiva técnica se debe:

- Desarrollar un sistema de transmisión para transportar toda la energía demandada sin restricciones operativas y cumplir con los planes de expansión de las redes para garantizar el acceso a los nuevos proyectos.
- Delimitar las zonas aptas para los nuevos proyectos.
- Establecer las tecnologías o fuentes que el Estado requiere que se utilicen.

b) Desde el punto de vista regulatorio:

- Definir las competencias entre las instituciones reguladoras para evitar duplicidad de funciones e inconsistencia en la interpretación de la regulación.
- Implementar un proyecto de ventanilla única para la obtención de todos los permisos y ajustarse a los plazos establecidos en la regulación para emitirlos.
- Suprimir la concesión provisional como requisito para equiparar el proceso al de las concesiones de fuentes convencionales.
- Sustituir el régimen de concesión por el de autorización administrativa que no requiera

la aprobación presidencial para hacerlo más expedito.

c) En cuanto a los terrenos:

- Mejorar los procesos de registros de los derechos de propiedad y avanzar en el saneamiento de las tierras en las zonas rurales para extinguir la duplicidad de aparentes propietarios y evitar la invasión de terrenos por oportunistas.

- Definir un criterio entre los ayuntamientos para el permiso de uso de suelo y como estos alcanzarían acuerdos en los casos que un proyecto abarque territorios de jurisdicciones diferentes respecto al cobro de arbitrios.
- La necesidad de que se aprueben los proyectos de ley de ordenamiento territorial y ley sobre uso de suelos que clasifique el terri-

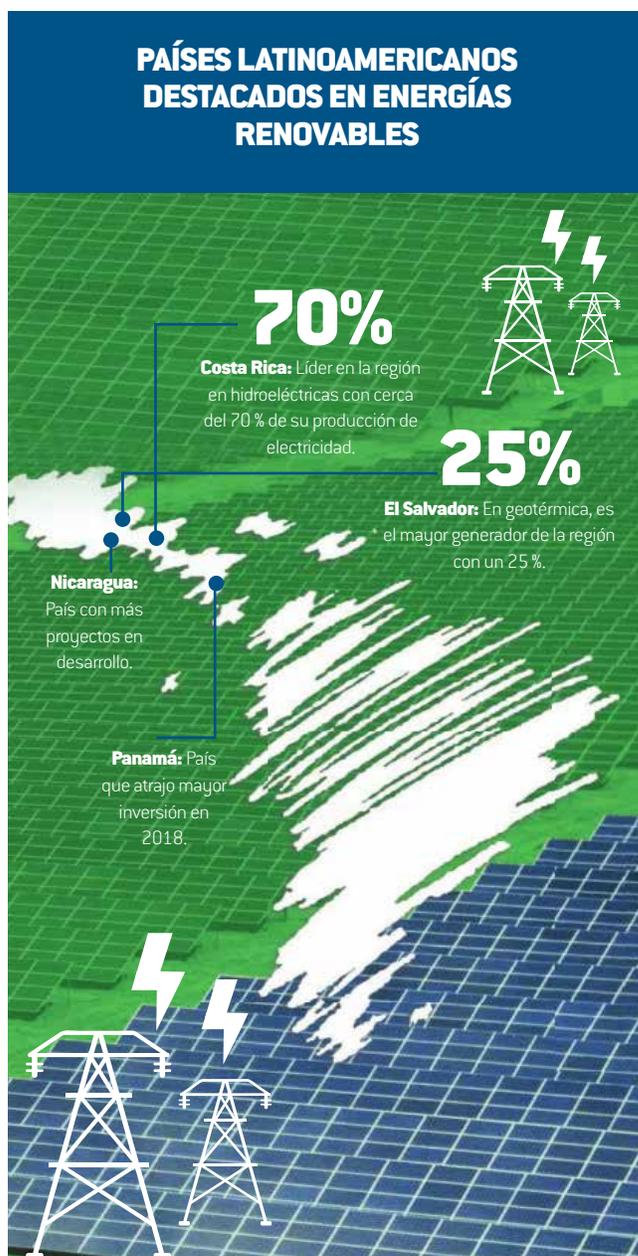
torio, establezca competencias y definición en los procesos para el otorgamiento de los permisos. Además, que se fijen las tarifas aplicables.

d) Desde el punto de vista financiero:

- Modernizar la regulación del mercado de valores y de los Fondos de Pensiones que viabilice la inversión en estos proyectos.
- Aprobar la ley de garantías para que facilite el financiamiento.
- Definir las políticas en torno al otorgamiento de PPA's y lanzar las licitaciones.

Con las mejoras de estas condiciones, las autoridades buscarían aportar al clima favorable para la inversión privada en el sector de la energía renovable, e impulsar un desarrollo ordenado del sector que pudiera ser respaldado además con normas con vocación a limitar el poder discrecional.

El crecimiento de las energías renovables es imparable y la República Dominicana no puede quedarse atrás; debe seguir los pasos de sus pares regionales Centro Americanos como por ejemplo Costa Rica, líder en la región en hidroeléctricas con cerca del 70 % de su producción de electricidad, mientras en geotérmica El Salvador es el mayor generador de la región con un 25 %; el país que más proyectos está desarrollando es Nicaragua, en tanto que la nación de mayor inversión atrajo en 2018 fue Panamá. Facilitando la inversión en este sector, la Rep. Dom. aumentaría su competitividad, disminuiría su dependencia de combustibles fósiles y contribuiría a la reducción de gases efecto invernadero.



LAS ALIANZAS PÚBLICO PRIVADAS

CONFORME A LA LEY QUE SE PROPONE,
LAS ALIANZAS PÚBLICO-PRIVADAS PODRÁN
SER DE INICIATIVA PÚBLICA Y DE INICIATIVA
PRIVADA, TENER UNA DURACIÓN QUE PODRÁ
IR DE 5 A 40 AÑOS, Y CONTAR CON RECURSOS
DEL ESTADO O SER AUTO-SOSTENIBLES.

LAS INFRAESTRUCTURAS y servicios básicos son fundamentales en las sociedades modernas y en el proceso de alcanzar mayores niveles de desarrollo económico y social. Las carreteras facilitan el comercio, los puertos y aeropuertos permiten el intercambio comercial y turístico entre los países, todas estas actividades necesarias para el fortalecimiento de la productividad y la competitividad de las economías.

Por su parte, las escuelas, hospitales e instalaciones de agua y saneamiento mejoran la calidad de vida de las personas y promueven la formación de capital humano como condición elemental para la sostenibilidad del desarrollo económico.

En la actualidad, una de las principales incógnitas es cómo garantizar las infraestructuras y servicios básicos necesarios para el crecimiento y desarrollo de un país, así como los mecanismos

más eficientes para su desarrollo y mantenimiento.

Tradicionalmente, estas infraestructuras y servicios han sido atendidos por los gobiernos, a través de su provisión directa o por medio de contratación pública tradicional. Sin embargo, en muchas ocasiones el gobierno termina asumiendo riesgos y realizando actividades para lo cual no es el órgano más indicado de la sociedad.

De igual forma, las restricciones presupuestarias generadas por la baja presión fiscal y la amplia deuda social acumulada, lleva a que la inversión en infraestructura y servicios sociales esté muy por debajo de lo socialmente óptimo.

Ante esta situación, se genera la necesidad de buscar nuevos mecanismos de financiamiento y desarrollo para la creciente demanda social por estas infraestructuras y servicios. Una opción de mucho potencial son las



alianzas público-privadas (APP), las cuales han sido relevantes para el desarrollo de países como Perú, Chile y Colombia.

Las Alianzas Público-Privadas (APP) son contratos de largo plazo suscritos voluntariamente entre agentes públicos y privados, para la provisión, gestión y operación de bienes y servicios de interés social, incluyendo servicios públicos. Para tales fines, se realiza una inversión total o parcial por parte de agentes privados, en conjunto con aportes tangibles o intangibles del sector público, y ambos sectores se distribuyen los riesgos a la parte que pueda gestionarlos de manera más efectiva.

En una APP básica, la parte privada crea una sociedad con el objeto social exclusivo de ejecutar el contrato (Special Purpose Vehicle), la cual asume el diseño, la construcción, el financiamiento, la operación y

el mantenimiento de la infraestructura y de los servicios. A cambio, recibe la capacidad de obtener remuneraciones generadas por la actividad económica de la APP, incluyendo pagos de usuarios o pagos del gobierno, según la naturaleza del proyecto.

En las APPs bien diseñadas, la retribución del socio privado está vinculada al desempeño del proyecto, el cual se establece en términos de requerimientos de servicios y resultados, en lugar de en insumos. En otras palabras, lo importante no es el esfuerzo o la actividad, sino el logro de los resultados socialmente esperados.

El financiamiento de la inversión normalmente es realizado a través de capital y deuda, con altos niveles de apalancamiento. Por tanto, la bancabilidad del proyecto es fundamental, y descansa en dos aspectos prin-



cipales: la factibilidad comercial del proyecto y la confiabilidad de los flujos de caja.

El financiamiento de las APP, habitualmente mediante financiamiento de proyectos (conocido en inglés como project finance), el cual podría dividirse en dos etapas. La primera es la etapa de construcción, donde se utiliza con mayor frecuencia el financiamiento vía préstamos bancarios y, a veces, según el tipo de proyectos, subvenciones temporales del gobierno. La segunda es la etapa de operación, donde los préstamos bancarios son sustituidos por financiamiento vía los mercados de capitales, tales como emisión de bonos, captación de fondos de inversionistas institucionales, oferta pública de valores, entre otros. Al haber capital en riesgo y ser responsables de la construcción y la operación de manera conjunta, la parte privada

LAS ALIANZAS PÚBLICO-PRIVADAS (APP) SON CONTRATOS DE LARGO PLAZO SUSCRITOS VOLUNTARIAMENTE ENTRE AGENTES PÚBLICOS Y PRIVADOS, PARA LA PROVISIÓN, GESTIÓN Y OPERACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS DE INTERÉS SOCIAL, INCLUYENDO SERVICIOS PÚBLICOS. PARA TALES FINES, SE REALIZA UNA INVERSIÓN TOTAL O PARCIAL POR PARTE DE AGENTES PRIVADOS, EN CONJUNTO CON APORTES TANGIBLES O INTANGIBLES DEL SECTOR PÚBLICO, Y AMBOS SECTORES SE DISTRIBUYEN LOS RIESGOS A LA PARTE QUE PUEDA GESTIONARLOS DE MANERA MÁS EFECTIVA.

tiene incentivos naturales para reducir el costo del ciclo de vida del proyecto, sin descuidar el cumplimiento de las cláusulas de desempeño acordadas en el contrato (Key Performance Indicators).

En ese sentido, el gobierno dominicano ha enviado al Congreso uno de los proyectos de ley más modernos y completos de toda América Latina, incorporando las lecciones aprendidas por otros países durante décadas de implementación de este mecanismo, así como las lecciones que se han aprendido de proyectos exitosos y no tan exitosos en el plano local.

Conforme a la ley que se propone, las alianzas público-privadas podrán ser de iniciativa pública y privada, tener una duración de entre 5 a 40 años y contar con recursos del Estado o ser auto-sostenibles.

A través de evaluaciones técnicas como los análisis costo-beneficios y valor por dinero (Value for Money), los proyectos deberán probar que aportan beneficios económicos y sociales superiores a sus costos, que son más eficientes que la provisión directa por parte del Estado y que la contratación pública tradicional. A su vez, deberán probar ser proyectos factibles comercialmente, que generan flujos de ingresos predecibles y suficientes para cubrir los servicios de deuda y de capital.

Las iniciativas serán presentadas a través de la Dirección General de Alianzas Público-Privadas, entidad autónoma y descentralizada que se creará mediante la ley, con la misión de promover la realización de APP. La ley prevé que dicha entidad se financie con recursos provenientes

de los contratos de APP, además de las fuentes ordinarias de ingresos. Por otro lado, existirá otro órgano colegiado denominado Consejo Nacional de APP, encargado de la evaluación y decisión sobre pertinencia de las iniciativas de APP. Estaría conformado por los ministros de la Presidencia, de Hacienda y de Economía, Planificación y Desarrollo, el Consultor Jurídico del Poder Ejecutivo y el Director General de Contrataciones Públicas.

Las iniciativas de APP calificadas como pertinentes y convenientes serían declaradas de interés público. El proceso competitivo de selección del adjudicatario constará de tres etapas:

1) Habilitación de oferentes [iniciativas públicas] o manifestación de interés y posterior habilitación de oferentes [iniciativas privadas].

2) Evaluación técnica y evaluación económica. Los criterios de evaluación serán definidos previamente y estarán contenidos en un pliego de condiciones que deberá ser publicado en plazos iguales o superiores a los establecidos en la ley.

3) Evaluación económica, para elegir las propuestas que generen mayor beneficio para la sociedad.

En conclusión, la modalidad de Alianza Público Privadas será un elemento clave para satisfacer la demanda social de infraestructura y servicios sociales de una manera efectiva, logrando a través de la alianza estratégica entre el sector público y el sector privado.

POR **LEIPZIG GUZMÁN MENA**
DIRECTORA ESCUELA DE INGENIERÍA
EN TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN

TASA DE EMPLEABILIDAD ESTUDIANTIL EN MATERIA TECNOLÓGICA

EL CONTINUO DESARROLLO

tecnológico tanto a nivel local como internacional, la aplicación progresiva de la tecnología en los diversos entornos empresariales y en las diferentes áreas del saber y el proceso de globalización que marca nuevas tendencias de manera exponencial, son un impulso y motivación para la creación de profesionales creativos e innovadores en el área de las tecnologías. En la Universidad Iberoamericana entendemos que, para alcanzar el desarrollo como nación, nuestro país necesita contar con profesionales en las tecnologías de la información y comunicación (TIC) formados en competencias y llamados a promover actividades de producción e investigación que aporten nuevos capitales financieros, intelectuales y humanos.

En la actualidad, existen estudios que nos muestran este tipo de tendencias en los próximos años a nivel global. Podemos mencionar los nuevos planes y decretos nacionales avalados por estrategias internacionales: La Agenda 2030 y la Estrategia de Seguridad Cibernética, que dan

EN LA UNIVERSIDAD
IBEROAMERICANA
ENTENDEMOS QUE,
PARA ALCANZAR EL
DESARROLLO COMO
NACIÓN, NUESTRO
PAÍS NECESITA CONTAR
CON PROFESIONALES
EN LAS ÁREAS DE
TECNOLOGÍAS DE
LA INFORMACIÓN Y
COMUNICACIÓN (TIC).



paso a la Agenda Digital 2016-2020 (donde se crea la República Digital) y la Estrategia de Seguridad Nacional 2018-2021. Estas estrategias marcan una pauta a seguir de acuerdo a los lineamientos del Estado Dominicano.

A nivel nacional, el Comité TIC de la Cámara Americana de Comercio (AMCHAMDR), en su rol de impulsar y catalizar cambios que promuevan la competitividad, ha trabajado con el esfuerzo de su Programa de Renovación de Oferta Académica de las TIC (ProaTIC). En este contexto, fue realizado un encuentro con los sectores público, privado e instituciones de educación superior, con el fin de plantear estrategias para la formación de profesionales que estén preparados a suplir las necesidades del talento en las empresas, tanto técnicas como actitudinales. Los resultados de este encuentro se encuentran en

concordancia con los estudios mencionados, conjugando las necesidades de todos los sectores. A nivel interno, el nuevo Plan Estratégico Institucional de la Universidad Iberoamericana 2018-2022, nos invita a establecer nuevas fórmulas para articular el impacto institucional en el sector a través de un Rediseño Curricular basado en competencias.

El resultado es un plan de estudios diseñado alrededor de tres ejes formativos: Desarrollo de Recursos de Software, Desarrollo de Sistemas de Redes y Ciberseguridad y Liderazgo y Gestión de Proyectos y Empresas de Tecnologías de la Información lo cual permite que el egresado obtenga una sólida formación para poner en práctica tanto las habilidades tecnológicas, como las de liderazgo, comunicación, gestión del riesgo y la toma de decisiones, a través de la creatividad y la innovación. Este plan de



estudios contempla la flexibilidad curricular a través de asignaturas electivas, concentraciones y movilidad internacional, de manera que, a medida que la tecnología avanza, el plan de estudios puede incorporar las nuevas tendencias. Se plantea un egresado de la carrera de Ingeniería en Tecnologías Computacionales que desarrolle las competencias necesarias para idear mejoras en el diseño y construcción de sistemas de softwares, redes y ciberseguridad, considerando dentro de este proceso la innovación tecnológica,

las normas regulatorias y éticas y los estándares de la industria; gestionando de manera efectiva los recursos inherentes a los proyectos y empresas, mediante el ejercicio de un liderazgo transformacional cuyo fruto sean solu-

ciones sostenibles en el tiempo. En la actualidad, la tasa de empleabilidad de nuestros estudiantes al momento de finalizar su plan de estudios es aproximadamente de un 96% . Lo que nos compromete con la formación de profesionales

integrales que puedan ser propulsores de las nuevas tendencias, haciendo un buen uso de las tecnologías y ofreciendo propuestas de valor a todos los sectores, tanto a nivel local como global.

1. Objetivos de Desarrollo Sostenible, Naciones Unidas. Sitio Web: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/>
2. Comité Interamericano Contra el Terrorismo. Sitio Web: <http://www.oas.org/es/sms/cicte/default.asp>
3. Agenda Digital de la República Dominicana 2016-2020. Sitio Web: <http://dominicana.gob.do/index.php/politicas/2014-12-16-20-55-59>
4. Decreto 258-16. Sitio Web: http://www.optic.gob.do/transparencia/phocadownload/marco_legal/decretos/Decreto%20258-16%20Que%20crea%20la%20Comisi%C3%B3n%20Presidencial%20y%20sus%20Organismos%20.pdf
5. Decreto 230-18 INDOTEL. Sitio Web: <https://indotel.gob.do/transparencia/base-legal-de-la-institucion/decretos/>
6. Documento: Asegurando el Talento del Futuro en la República Dominicana. Comité TIC AMCHAMDR, noviembre, 2018
7. Documento: Auditoría Escuela de Ingeniería en Tecnologías de la Información y la Comunicación –Encuesta a Egresados-, PDI, Universidad Iberoamericana.

POR **RAÚL NINA**
DIRECCIÓN GENERAL DE ADUANAS

AVANCES EN LAS OPERACIONES LOGÍSTICAS: EL CAMINO A SER EL HUB REGIONAL

AL CIERRE DEL AÑO 2018 LAS RECAUDACIONES DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE ADUANAS PRESENTAN UN MONTO ACUMULADO DE RD\$ 137,122.59 MILLONES DE LOS CUALES LAS OPERACIONES LOGÍSTICAS REPRESENTAN UN 1.74% DEL MONTO TOTAL.

LA REPÚBLICA DOMINICANA

a lo largo de la historia de la humanidad ha estado muy vinculada a la logística internacional y los intereses que la moldean tras la búsqueda de diferentes rutas para eficientizar y reducir costos.

En efecto, tras la caída del Imperio Romano de Oriente en poder de los Turcos Otomanos en 1453 y la toma de Constantinopla, su capital, provocó que el camino de las especias, la seda y otros productos originarios del extremo Oriente, los cuales habían llegado a través de los siglos siempre por la ruta comercial que atravesaba Asia hasta Europa, quedase monopolizada por los Turcos y sus socios, los mercaderes Italianos, provocando el encarecimiento del comercio entre Europa y las regiones orientales.

Los Reinos de Portugal y de Castilla, en ese entonces los primeros estados de la Edad Moderna, querían esas mercancías sin intermediarios. Es entonces cuando se inicia una competencia feroz entre los dos países, para encontrar una nueva ruta que redujera los costos de transportación, en fin, una nueva estrategia logística internacional.

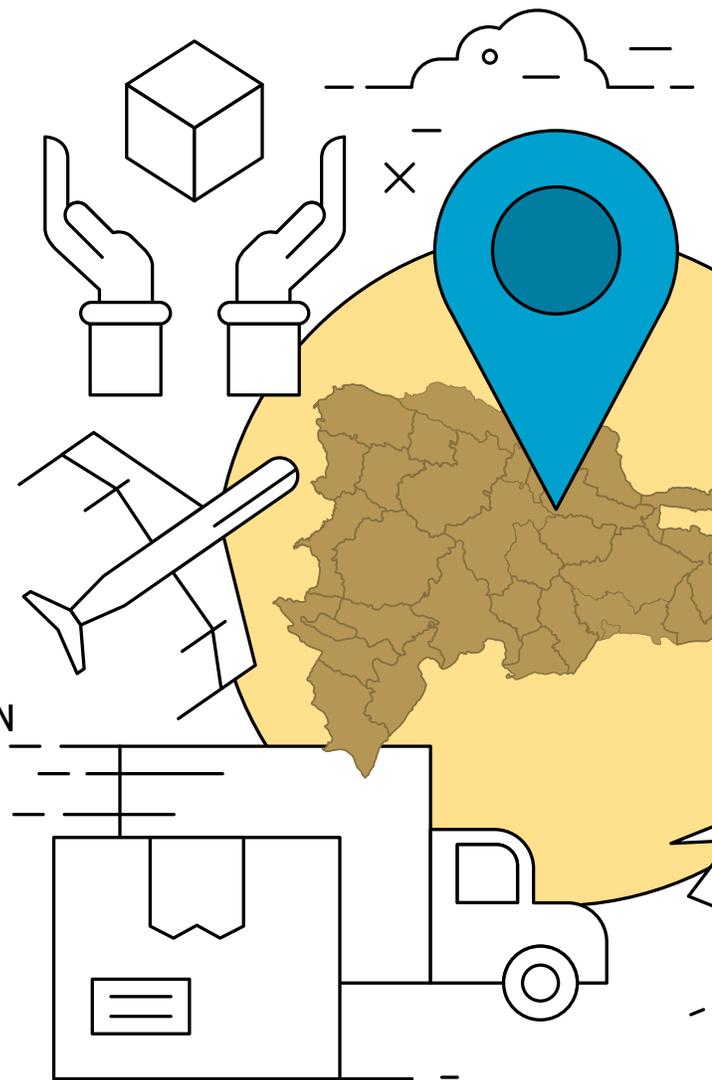
Esta carrera en logística fue ganada por el Reino de Castilla y su almirante Cristóbal Colón. Debido a esta nueva apertura comercial, apoyada en la logística internacional, España se volvió uno de los países más ricos y prósperos de la región para la época. Posterior al descubrimiento del “Nuevo Mundo”, desde comienzos del siglo XXVI, luego de la casi total aniquilación de los taínos, los países

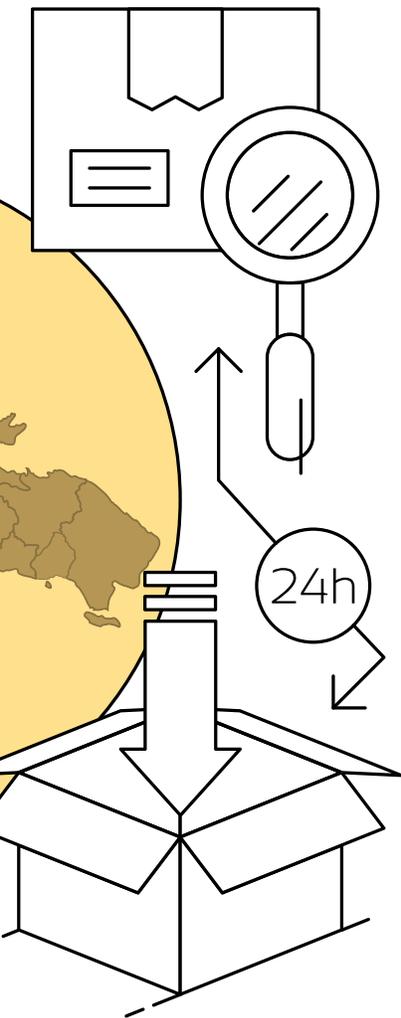
del viejo continente colonizaron países con mayores riquezas en Centro y Sudamérica, volviéndose La Hispaniola el destino preferido para hacer la última parada y abastecerse antes de volver a su destino final en Europa, convirtiéndonos en el primer hub logístico del “Nuevo Mundo”.

Ubicados ahora en el siglo XXI, en enero 2012, se promulga la ley 1-12 de Estrategia Nacional de Desarrollo 2030, la que en su objetivo específico 3.3.7 establece “convertir al país en un centro

logístico regional, aprovechando sus ventajas de localización geográfica”. En septiembre de 2015 se promulga el Decreto 262-15 instruyendo a la Dirección General de Aduanas el reglamento de los Centros Logísticos y de las operaciones de las Empresas Operadoras Logísticas (EOL).

Implícita la fuerza del mandato y dada la importancia de su propósito, en marzo de 2017, el director general de Aduanas Enrique Ramírez Paniagua, crea la Gerencia de Centros Logísticos





en consonancia con la misión de la institución: de ser un ente facilitador del comercio exterior, contribuyendo al crecimiento económico y la competitividad de la nación, con una adecuada fiscalización y vigilancia del tráfico internacional de mercancías. En su gestión, no se habla de contribuyentes, sino de clientes y en muchos casos de socios del negocio de comercio internacional.

Con esta misión presente, son asumidos todos los nuevos retos en la gerencia de Centros Logísticos, en donde entendemos

que incidimos en la cadena de negocio logístico de las empresas operadoras logísticas; sin embargo, siempre buscamos agilizar los eslabones de la cadena, manteniendo siempre unos altos niveles de controles aduanales.

Teniendo este concepto como norte, los primeros pasos elaborados en 2017, fue crear el "balance scorecard" de la gerencia de Centros Logísticos alineando nuestros objetivos particulares con los objetivos generales y estratégicos de la DGA. Al finalizar el 2017 y analizar los resultados obtenidos durante ese año, nos planteamos obtener una mejora significativa durante el año 2018, afrontando el reto de lograr el tan anhelado equilibrio entre facilitación del comercio y control aduanero que como institución tenemos la tarea de ejecutar.

A continuación, destacamos los resultados alcanzados en 2018, señalando, con justicia que, en buena medida, estos logros del sector logístico en el país, se deben a los esfuerzos que el sector privado ha venido realizando en la captación de nuevos negocios y en la inversión de capital que ha permitido a sus empresas hacerse más competitivas a nivel internacional en materia logística. Se destaca la participación de la Asociación Dominicana de Centros y Operadores Logísticos (ASOLOGIC) y el Clúster Logístico de la República Dominicana, junto con las empresas que conforman estas instituciones.

- Las recaudaciones de las operaciones logísticas generadas a través de la Gerencia de Centros Logísticos durante el año 2018 ascendieron a un total RD\$ 2,388,985,060 signi-

ficando esto un aumento de RD\$ 972,938,953 con relación al año 2017, lo que representa una mejora de 69% contra el pasado año (ver tabla a).

- Al cierre del año 2018 las recaudaciones de la Dirección General de Aduanas presentan un monto acumulado de RD\$ 137,122.59 millones de los cuales las operaciones logísticas representan un 1.74% del monto total.

- Del total en el año 2018, el 68% corresponde a nuevos modelos de negocios que se han introducido en el mercado nacional, gracias a la puesta en ejecución de lo establecido en el Decreto 262-15, representando esto un total de RD\$ 1,614,976,205.01 en recaudaciones provenientes del Centro Logístico Caucedo.

- La modalidad logística movilizó desde las diferentes administraciones aduaneras, un total de 4,676 contenedores en el año 2018 representando esto un aumento de 2,569 contenedores más con relación al año 2017. Esto significó un aumento de más de un 122% en la transferencia de carga desde los puertos

hacia Empresas Operadoras Logísticas (ver tabla b).

- Las solicitudes de traslados también han experimentado un aumento significativo, pasando estas de un total de 1,706 en 2017, a 3,740 durante el 2018. Esto representa un aumento de más de un 119% referente a la cantidad de mercancía movilizada durante el año 2017 (ver tabla c).

- Las declaraciones de exportación pasaron de 152 Declaraciones Únicas Aduaneras (DUA) de exportación al cierre del 2017, a 923 DUAs de exportación durante el año 2018, para un aumento de un 507%. Durante el año 2018, de la totalidad de las DUAs realizadas en las operaciones logísticas, 17.15% corresponde a exportaciones, evidenciando que vamos en buen camino a convertir el país en el centro de distribución regional por excelencia (ver tabla d).

Las operaciones logísticas siguen creciendo en todo el país de manera exponencial, por lo que para este 2019, la Gerencia de Centros Logísticos, entiende que debemos asumir los siguientes dos grandes retos:

TABLA A.

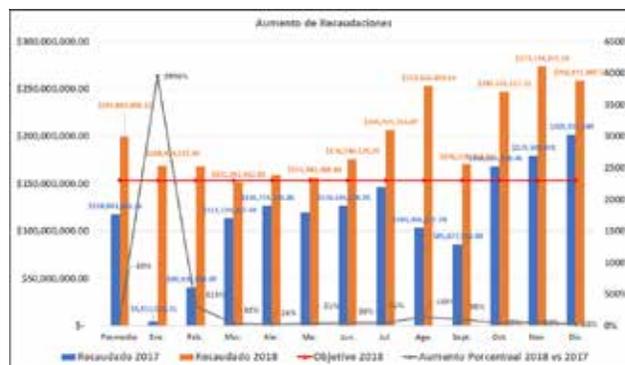


TABLA B.

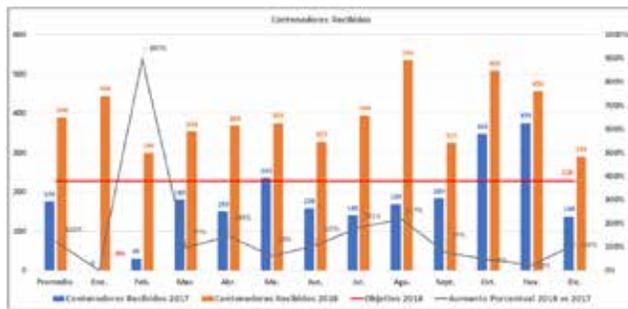


TABLA C.

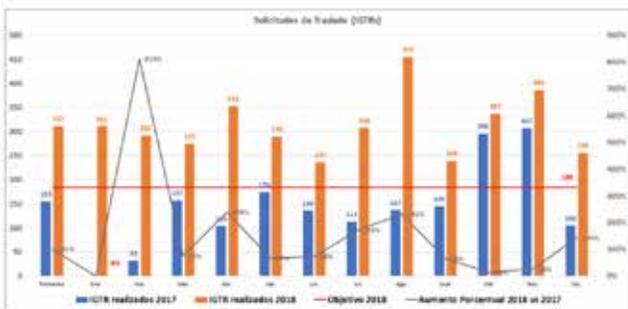
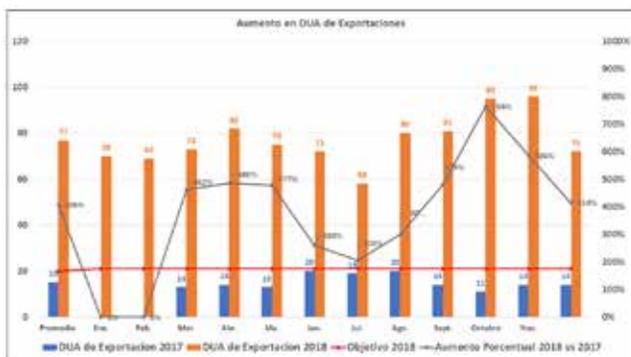


TABLA D.



1. Implementar la norma de operaciones logísticas para complementar el Decreto 262-15, aportando seguridad jurídica y que esta última se traduzca en confianza hacia los clientes internacionales que tengan interés en tener sus centros de distribución en nuestro país. Este reto deberá estar implementado durante el primer trimestre del año 2019.

2. Implementar la interconexión de los WMS (Warehouse Management System) con los sistemas de DGA mediante un "eco-

sistema informático" de servicios que complemente el Sistema Integrado de Gestión Aduanera (SIGA). Sin el soporte de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), no es posible ejecutar la logística internacional, por lo que de parte de la DGA estamos trabajando incansablemente en un "ecosistema informático", que nos permita realizar todas las operaciones previstas en el Decreto 262-15, manteniendo la trazabilidad y los controles requeridos por las aduanas más vanguardistas

a nivel mundial. Este reto deberá estar implementado antes de la finalización del segundo trimestre año 2019.

Por último, de manera muy particular creemos que las Empresas Operadoras Logísticas tendrán muchas oportunidades nuevas de negocios en el futuro cercano en los siguientes dos sectores productivos de la economía nacional: zona franca y agropecuario.

El sector zona franca, ha venido creciendo en el país, a una tasa promedio anual de 3% desde el 2012 hasta el 2018, para un crecimiento relativo total de un 17.3% durante dicho periodo. En 2018 el país logró una cifra récord al alcanzar más de US\$ 11,500 MM en exportaciones de bienes para un crecimiento interanual de más de un 9.2% con respecto al 2017; el sector zona franca aportó el 54% de este monto.

" DURANTE EL AÑO 2018, DE LA TOTALIDAD DE LAS DUAS REALIZADAS EN LAS OPERACIONES LOGÍSTICAS, 17.15% CORRESPONDE A EXPORTACIONES, EVIDENCIANDO QUE VAMOS EN BUEN CAMINO A CONVERTIR EL PAÍS EN EL CENTRO DE DISTRIBUCIÓN REGIONAL POR EXCELENCIA."

Sin embargo, este sector siempre se ha caracterizado por ser muy cambiante y susceptible a factores externos, notablemente todos recordamos la fuerte disminución en empleos y exportaciones, producto de la crisis financiera mundial de finales del 2008.

Por igual, no podemos olvidar la disminución que tuvieron los rubros de confecciones y textiles, por ejemplo, los cuales pasaron de exportar US\$ 2849 millones en el año 2000, hasta llegar a US\$ 801 millones en 2014, su punto más

bajo, producto de la terminación del acuerdo de Textiles y Vestuarios en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2005.

Además de los factores externos, existen factores internos propios a cada zona franca y las corporaciones que estas representan, dado a que estas últimas se caracterizan por impulsar proyectos "Kaizen", de "Lean Manufacturing" o de mejora continua, para reducir los costos de sus operaciones. En la actualidad República Dominicana no puede seguir compitiendo con otros países manufactureros en base a la reducción de costos por la vía salarial a la mano de obra extensiva, si seguimos este camino nos veremos simplemente vencidos por otros países en esta carrera internacional.

Es justamente por esto, que la tercerización de las operaciones logísticas a través de las EOL, donde estas últimas pueden servir de 3PL (Third Party Logistic) o inclusive de 4PL (Fourth Party Logistic), haciendo esto mucho sentido a nivel financiero para las empresas de zonas francas. No solamente porque las EOL son expertas en estas áreas y la contratación de estas últimas debe de traducirse en reducción de costos directos para las zonas francas, sino que también con este nuevo espacio antes destinado a simple almacenaje de materia prima (lo cual es un costo y no agrega valor en manufactura), podría ser usado para aumentar su capacidad de producción por turnos.

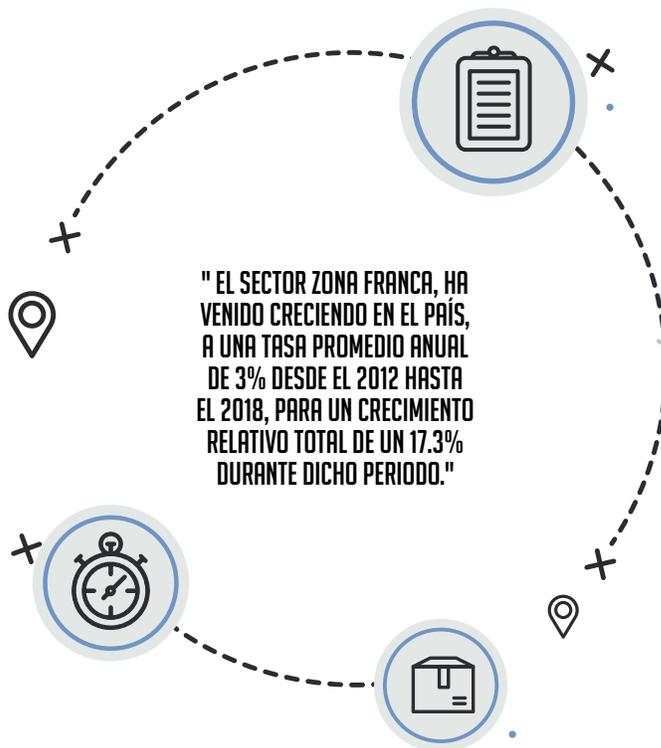
Si a esta posibilidad, le agregamos que ya el país cuenta con una plataforma aduanal promulgada por el Presidente de la República, Danilo Medina, para realizar operaciones propias logísticas destinada a la realización de actividades mínimas, almacenajes y distribución de mercancía desde

nuestro país, podríamos y en efecto hay EOL que actualmente lo hacen de manera regular, volveremos el centro de distribución de los productos terminados de estas empresas de zonas francas. Esta posibilidad de realizar operaciones mínimas de transformación era casi imposible con los regímenes aduaneros tradicionales.

Sin embargo, por primera vez en nuestra historia, actualmente empresas dominicanas pueden manejar los centros de distribución de las zonas francas no solamente nacionales sino también de las famosas "empresas Forbes 500", convirtiéndose finalmente las Empresas Operadoras Logísticas, en entidades jurídicas responsables de toda la cadena logística y de suministro de una zona franca, desde la materia prima hasta los productos terminados e incluyendo en cada una de sus etapas las responsabilidades aduanales tanto con República Dominicana, como con los países destinos del producto terminado.

Por otro lado, el sector que, durante la gestión del presidente, Danilo Medina, es sinónimo de crecimiento exponencial ha sido el agropecuario, por lo que las Empresas Operadoras Logísticas no deben darle la espalda a este enorme crecimiento, debido a que hay muchas oportunidades de negocios que están floreciendo y las cuales están listas para ser cosechadas por las EOL que así aprovechen esta oportunidad.

Desde su fundación hace 73 años, el Banco Agrícola de la República Dominicana, ha prestado RD\$ 188,380.5 millones al cierre de noviembre 2018 a productores, cooperativas y asociaciones en todo del país. Así mismo ha financiado en los últimos seis años RD\$108,174.0 millones de pesos, lo que corresponde un 57.4 % del total financiado en la historia



del Banco Agrícola. Este apoyo vertiginoso realizado mayormente en las famosas visitas sorpresas del Presidente Medina y supervisado personalmente por él, está haciendo que este sector productivo tan importante cierre las brechas que tenía, producto del rezago que padecía.

La idea de todos estos financiamientos, no es solamente cumplir la cuota de consumo nacional de los productos agropecuarios y sus derivados con productos procedentes de suelo dominicano, (la cual según el administrador del Banco Agrícola de la Republica Dominicana, Carlos Segura Foster, se cumple ya en el 2018 en un 85%), sino también manifestar con hechos el apoyo del Ejecutivo a este sector, para ayudar a cerrar la brecha de la balanza comercial, por lo que no fue casualidad que el año 2018 fuese denominado, mediante el decreto 437-17, como el "Año del Fomento a las Exportaciones".

Actualmente las exportaciones

agropecuarias representan alrededor del 20% del total de las exportaciones de bienes, sin embargo, ya las semillas de las agroexportaciones fueron sembradas y en este 2019 se cosecharán los frutos de todo el esfuerzo puesto en este sector. Otros sectores tales como el del ron, tabaco, cacao, banano, mango, café, piña y aguacates, por enumerar algunos, no pueden suplir la demanda actual internacional de estos productos. En el caso particular de los primeros dos rubros se acentúa más, luego de los acuerdos de relaciones de negocios firmados con la Republica Popular China en noviembre 2018 y posterior autorización de exportación a finales de diciembre 2018.

Es entonces en este sector, el agropecuario, en donde las Empresas Operadoras Logísticas deben de aprovechar y crear alianzas estratégicas con las agro-empresas dominicanas, carentes de conocimiento en las negociaciones internacionales,

para manejarles todas sus gestiones logísticas internacionales. Para poner un ejemplo tangible, es muy probable que las nuevas agro-empresas exportadoras, no tengan experiencia en los diferentes términos internacionales de comercio (Incoterms), las variadas responsabilidades, riesgos y costos logísticos presentes y futuros que implican cada uno de ellos. Es precisamente en este momento en donde las Empresas Operadoras Logísticas, pueden incidir y agregar valor en la cadena logística de estas empresas carentes de conocimiento, donde el comercio internacional no es su "Core business".

En el 2050, expertos han vaticinado que el "gran problema" del mundo será alimentar los 9 billones de seres humanos que para esta fecha seguramente seremos. Es aquí donde la logística internacional presentará sus mayores desafíos, sobre todo por el buen manejo de las cadenas de frío e inocuidad de los alimentos perecederos. Las EOL que quieran mantenerse y sobrevivir los próximos 50 años en RD deberán convertirse expertas en este tipo de logística.

Para finalizar, la República Dominicana ha presentado en los últimos años grandes avances para convertirse en el centro de distribución del Caribe. Particularmente desde 2015, con la puesta en vigencia del decreto 262-15 y los desafíos asumidos desde la Dirección General de Aduanas, liderada por Enrique Ramírez Paniagua, se ha impulsado esa meta de la nación.

Todavía tenemos grandes retos por delante para volver, casi 530 años después del descubrimiento del "Nuevo Mundo" a ser nuevamente el HUB del Caribe por excelencia, sin embargo, vamos por muy buen camino liderando este sector en toda la región.

GABRIEL COLLA:
MIRANDO AL FUTURO:
 DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL A LA INTELIGENCIA EMOCIONAL



NO HAY DUDAS de que vivimos en una era de infoxicación digital, donde existe una sobreproducción de información que crece exponencialmente y sobrepasa la capacidad humana de procesarla en su totalidad.

Todo el tiempo generamos contenidos, ya sea subiendo posts o fotos a nuestras redes sociales, haciendo búsquedas en Internet o interactuando en línea. Esta generación se ha convertido en la que mayor cantidad de información ha producido en la historia de la humanidad y esto se demuestra con datos como los provenientes del informe Data Never Sleeps de 2018, que reseña que cada día se crean en Internet más de 2.5 billones de bytes de datos y la cifra va en aumento.

Para entender qué nos depara el futuro y cómo convivir con los avances tecnológicos y una atención humana cada vez más reducida, el Comité TIC de la Cámara Americana de Comercio de la República Dominicana organizó la segunda versión de su TicTalks con el tema “Mirando hacia el futuro: De la inteligencia artificial a la inteligencia emocional”, que impartió Gabriel Colla.

Su visión es clara: No hay por qué temer a los avances tecnológicos ni considerarlos como

los sustitutos de los humanos. El experto uruguayo considera que antes de considerar a la tecnología como una competencia, debe asumirse como una aliada para mejorar los procesos.

“Las máquinas pueden hacer las cosas más productivas, pero somos los humanos quienes podemos darle sentido a las cosas”, afirmó.

A su juicio, los humanos deben dedicarse a aquellas tareas que la tecnología no está capacitada para ejecutar y que en sentido general debe asumirla como un complemento y aprovechar sus fortalezas.

“Una computadora puede ponerle una etiqueta a una emoción, pero los seres humanos somos quienes tenemos la capacidad de verla en su contexto y analizarla”, apuntó.

Durante la charla virtual de una hora, el fundador de Infocorp hizo un repaso de las nuevas tec-

nologías que han irrumpido en el mundo de hoy, entre las que citó el Blockchain, que se prevé revolucione y genere mayor confianza y validación en el sistema económico; el Internet de las cosas, que son los dispositivos indispensables en nuestras vidas que recogen y procesan la información que generamos; y la inteligencia artificial que ha ayudado a hacer mejores razonamientos y aumentado la productividad.

Pero si hay un punto donde el experto se atreve a vaticinar el futuro es en lo concerniente a una de las innovaciones que se verá en los próximos años: Los implantes tecnológicos insertados en los humanos como una manera de aumentar sus capacidades y potencial de análisis. De acuerdo con su teoría, no estamos lejos de ver al ser humano con estos dispositivos electrónicos instalados en su cuerpo.

“No vivimos en una revolución

exclusivamente tecnológica, sino que nos enfrentamos a una revolución humana. Por eso, entiendo que esta es una oportunidad de volver a darle significado a qué tiene sentido en nuestra vida y dónde vamos a poner el foco”.

Una de las inquietudes que más preocupó a los participantes del TicTalks, que se transmitió en vivo por las redes sociales de AMCHAMDR, se refirió a qué cambios habrá a nivel laboral con la irrupción de las nuevas tecnologías. Al respecto, Gabriel Colla insistió en que el desafío está en reinventar algunas carreras y adaptarse a los cambios que trae el mundo actual.

“Hay que dejar de ver a la máquina como quien te va a quitar el trabajo. Se debe aceptar que las máquinas hagan los trabajos donde son más productivas y los humanos deben concentrarse en invertir el tiempo que ganan en áreas productivas”.

TRES PILARES PARA COMBINAR

Autoconocimiento: Hay un desafío para que el ser humano se conozca más y genere valor, apoyado en la tecnología. Procesar grandes cantidades de información debe llevarnos a descubrirnos más y a utilizar la tecnología para mejorar la calidad de vida de todos.

Empatía: Cada ser humano es distinto, pero el solo hecho de intentar entender qué siente el otro es fundamental para desarrollar tecnologías que mejore la calidad de vida de los humanos.

Resiliencia: En un mundo de constante cambio, se debe desarrollar la resiliencia. Se precisa entender las diferencias y cultivar la habilidad de aprender de cada situación que se presenta. Esta será una habilidad clave para el futuro.

PUNTACANA RESORT & CLUB

DESCUBRA LA JOYA DEL CARIBE.



PUNTACANA®
RESORT & CLUB



Es difícil imaginarse a Punta Cana sin recrear todas las bondades que Puntacana Resort & Club le ofrece a sus visitantes de todas partes del mundo.

La visión del destino sobre el turismo es única y vanguardista; impulsando el desarrollo de la economía y la proyección internacional de la República Dominicana. Todo se inició en 1969, cuando la perseverancia de Theodore Kheel y Frank Rainieri sirvieron para convertir una selva antes olvidada, la que denominaron Punta Cana, en uno de los destinos más importantes del Caribe.

La visión de Puntacana Resort & Club sobre el turismo es única y vanguardista, y ha impulsado el desarrollo de la economía y la proyección internacional de la República Dominicana.



Puntacana Resort & Club es sede de la máxima experiencia de golf y playa en el Caribe con 3 millas de playas de arena blanca ubicados en 15,000 acres de terreno. El acceso a través del Aeropuerto Internacional de Punta Cana, la privacidad, el servicio personal incomparable, la elegancia y visión atemporal que plasmó Oscar de la Renta, son los pilares principales de todo lo que ofrece el resort.

Puntacana Resort & Club incluye un proyecto inmobiliario con 7 comunidades que conjugan un estilo singular de exclusividad; 2 hoteles frente al mar el reconocido AAA 5 diamantes Tortuga Bay y The Westin Puntacana Resort & Club; y para una estadía más privada el programa de renta de villas The Estates Experience. El hotel Four Points by Sheraton Puntacana Village -ubicado justo al frente del aeropuerto, también está disponible. Dentro del resort se encuentra una variada oferta gastronómica con 8 restaurantes de reconocimiento internacional, 45 hoyos de golf de campeonato, 12 canchas de tenis profesionales, tratamientos de bienestar en el Six Senses Spa, deportes acuáticos; y una área comercial en Puntacana Village con tiendas, restaurantes y todos los servicios necesarios para su estadía.

Para mayor información visita: www.puntacana.com

POR **MIRNA J. AMIAMA NIELSEN**¹
VICEPRESIDENTE DEL COMITÉ LEGAL Y MIEMBRO DEL
COMITÉ DE ENERGÍA DE AMCHAMDR

LA PRUEBA EN LA LEY DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA DOMINICANA

DADA LA reciente entrada en vigor de la LDC, [6 de enero 2017], solamente existe una resolución sancionadora, al escribir este artículo, que aún no es definitiva, por lo que es imprescindible valernos del análisis de derecho comparado.

Concretamente, en esta ocasión nos referiremos a lo que en la doctrina y jurisprudencia de otras jurisdicciones se conoce como doctrinas de la regla per se y de la regla de la razón para el análisis de las supuestas conductas anticompetitivas, y su aplicabilidad en virtud de la LDC.

En primer lugar nos referiremos a la prohibición del Art.5 LDC.

1. LA PROHIBICIÓN DEL ART.5. Y SUS ELEMENTOS CONSTITUTIVOS.

El Art. 5 de la LDC se encuentra en el Capítulo II que se refiere a los Acuerdos, Decisiones Y Prácticas Contrarias A La Libre Competencia Y Del Abuso De Posición Dominante.

Artículo 5.- De las prácticas concertadas y acuerdos anticompetitivos. Quedan prohibidas las prácticas, los actos, convenios y acuerdos entre agentes eco-

nómicos competidores, sean estos expresos o tácitos, escritos o verbales, que tengan por objeto o que produzcan o puedan producir el efecto de imponer injustificadamente barreras en el mercado. Se incluyen dentro de las prácticas concertadas y acuerdos anticompetitivos las siguientes conductas:

a) Acordar precios, descuentos, cargos extraordinarios, otras condiciones de venta y el intercambio de información que tenga el mismo objeto o efecto;

b) Concertar o coordinar las ofertas o la abstención en licitaciones, concursos y subastas públicas;

c) Repartir, distribuir o asignar segmentos o partes de un mercado de bienes y servicios señalando tiempo o espacio determinado, proveedores y clientela;

d) Limitar la producción, distribución o comercialización de bienes; o prestación y/o frecuencia de servicios, sin importar la naturaleza de los mismos; y,

e) Eliminar a competidores del mercado o limitar su acceso al mismo, desde

su posición de compradores o vendedores de productos determinados.

El Consejo Nacional de Defensa de la Competencia (“PRO-COMPETENCIA”), para demostrar que existe una violación al Art.5 de la LDC

De la frase inicial del precitado artículo, que contiene la prohibición general, extraemos los elementos constitutivos que la jurisprudencia y la doctrina de los Estados Unidos de América ha desarrollado para la Sección I de la Ley Sherman y que proponemos sean asumidos por el Derecho Dominicano De Competencia.

Proponemos que los elementos constitutivos a ser considerados para el análisis de las conductas prohibidas por el Art.5

1.1. Que haya acuerdo o concertación.

“Quedan prohibidas las prácticas, los actos, convenios y acuerdos [...]”; es el lenguaje provisto por el Art.5 de la LDC, que sustenta el primero de los elementos de tipificación de la falta. Se requiere la actuación convenida o concertada de los agentes inculcados.

En la Ley Sherman el lenguaje provisto es: “Every contract, com-

bination in the form of trust or otherwise, or conspiracy”.

Cabe indicar que el lenguaje del Art.101 del Tratado de la Unión Europea es el siguiente: “The following shall be prohibited as incompatible with the internal market: all agreements between undertakings, decisions by associations of undertakings and concerted practices”

De manera que es obvio que hay coincidencia en la Ley Sherman y el Tratado de la Unión Europea, en cuanto a lo prohibido, y que el lenguaje incluido en la LDC se nutrió de ambos textos, pues es plenamente coincidente; por lo que podemos afirmar que, bajo un análisis de derecho comparado de la legislación de origen de nuestra LDC, este es definitivamente un elemento constitutivo, tal y como señala la jurisprudencia comparada de los E.U.A.

Es propio y natural de la actividad de negocios el realizar alianzas y colaboraciones con otras empresas o comercios tendientes a procurar la maximización del retorno de sus inversiones. Pero también existe la propensión a cartelizarse (formar alianzas y colaboraciones para instaurar barreras en el mercado que restrinjan o impidan la libre compe-

1. La autora, Mirna J. Amiama es abogada especialista en Derecho de Competencia, Energía (Compañías Eléctricas, Generación, Energías Renovables, Mercados Eléctricos), Contrataciones Públicas, Protección al Consumidor, Acuerdos de Comercio Internacional y Facilitación del Comercio, Acuerdos de la OMC y DR-CAFTA, Tecnologías de la Información y Telecomunicaciones. Es Vicepresidente del Comité Legal y Miembro del Comité de Energía de la Cámara Americana de Comercio en Republica Dominicana. @mjamiama
2. Cuando hagamos referencia a prácticas concertadas, de acuerdo con la LDC, nos referimos a las prácticas y actos no recogidos en un acuerdo expreso y escrito. De manera que se trata de acuerdos implícitos y posiblemente orales.

tencia).

La propensión de colaboración o alianza más autoevidente entre los agentes de mercado es la de fijar o “estabilizar” los precios de sus bienes o servicios. Acordar, por ejemplo, sobre el precio de bienes o servicios, podría conducir a la maximización del retorno, especialmente, si nos encontramos en una estructura de mercado con pocos agentes de gran tamaño.

La LDC no prohíbe en su Art.5 la conducta unilateral, debe ocurrir la conducta entre dos o más personas. La conducta unilateral se encuentra regulada en la LDC por el Art.6 sobre abuso de posición dominante.

1.2. Que imponga una barrera al mercado

La frase que contiene este elemento constitutivo de forma clara y expresa en el Art.5 de la LDC dice: “[...] que tengan por objeto o que produzcan o puedan producir el efecto de imponer injustificadamente barreras en el mercado [...]”.

Es interesante destacar que la imposición de barreras al mercado puede ser de tipos distintos; tomamos como referencia la clasificación sugerida por la Herramientas para Evaluar la Competencia de la OCDE 2.0 del año 2011:

a) Barreras naturales: Las barreras a la entrada pueden surgir por elementos naturales, como las economías de escala que se generan por la existencia de costos fijos [o indirectos] altos. [...]

b) Barreras relacionadas con los costos “hundidos”: Los mercados en los que los costos hundidos son altos

pueden presentar barreras a la entrada. Los costos hundidos se definen como el componente no recuperable del costo. [...]

c) Barreras creadas por la conducta de la(s) empresa(s) participante(s) en el mercado: Las medidas que toman las empresas que ya participan en un mercado pueden tener efectos dañinos para la competencia. [...]

d) Barreras generadas por las regulaciones: Las regulaciones establecidas por gobiernos y asociaciones profesionales pueden generar barreras a la entrada. [...]



El tipo de barrera al mercado que refiere el Art.5 de la LDC, es la referida en el literal c) antes citado, es decir que son las barreras que crean los agentes de mercado que participan en el comercio.

En Derecho de Competencia se reconoce la posibilidad de imponer barreras mediante actuaciones de carácter horizontal, o vertical. Nos auxiliamos de la Ley Modelo de la UNCTAD para delimitar cada una, a saber:

“22. Los convenios entre empresas son fundamentalmente de dos tipos: horizontales y verticales. Los convenios horizontales son los celebrados entre empresas que se dedican en general a las mismas actividades, es decir, entre productores, entre mayoristas o entre minoristas de un mismo género de productos. Los acuerdos verticales son los celebrados entre empresas que se sitúan en distintos escalones del proceso de fabricación y distribución [...]. Actividades competidoras son las de las empresas que compiten en el plano horizontal.”

El art.5 de la LDC se refiere exclusivamente a la prohibición de los acuerdos horizontales, pues los acuerdos verticales no se encuentran regulados por la LDC.

1.3. Que dicha barrera sea “irrazonable”.

La ley dominicana estatuye al respecto en el Art.5 de la LDC dice: “[...] que tengan por objeto o que produzcan o puedan producir el efecto de imponer injustificadamente barreras en el mercado [...]”.

La prohibición de la LDC se refiere a la imposición de barreras que no están justificadas, o que no se pueden justificar. El término justificado según el Diccionario de la Real Academia significa “conforme

a la justicia y razón”. La palabra justificar se define por el Diccionario de la Real Academia: “Probar algo con razones convincentes, testigos o documentos”. Entonces el ilícito del Art.5 LDC se refiere a las barreras en el mercado cuya imposición no se puede “probar con razones convincentes”, o no es “conforme a la justicia y razón”.

Por su parte, el elemento constitutivo en Derecho Antitrust es denominado irrazonabilidad, término que significa de acuerdo con el Diccionario de la Real Academia “no razonable o que carece de razón”; razonable es de acuerdo con el mismo diccionario, “adecuado, conforme a razón”; razonar es definido por el preindicado diccionario como “exponer razones para explicar o demostrar algo”.

Por lo tanto, por la simple precisión semántica, se puede interpretar que el elemento constitutivo esbozado por el Derecho de Competencia alude a barreras “que no pueden ser explicadas o demostradas con razones”, “que no son conforme a razón”. De hecho, se cita como sinónimo de “razonable” la palabra “justificado”.

Concluimos de la anterior precisión semántica, que la LDC asumió el acervo del Derecho de Competencia en la preindicada frase del Art.5, cuando prohíbe la imposición injustificada de barreras al mercado por los agentes del mismo. Es decir que, a nuestro entender, se puede asumir válidamente este elemento constitutivo de la irrazonabilidad, como sinónimo de la no justificación de las barreras impuestas al mercado por los agentes que operan en él. Más adelante desarrollamos con respecto a este elemento de irra-

3. Herramientas para la Evaluación de la Competencia Versión 2.0 OCDE. <https://www.oecd.org/daf/competition/98765433.pdf>

4. Cuando nos referimos a “Derecho de Competencia”, nos referimos a la disciplina o rama del derecho que reúne la doctrina y la jurisprudencia predominante en la materia de la competencia a nivel internacional.

zonabilidad de acuerdo al Derecho Antitrust.

Es importante destacar, el Derecho Antitrust de los E.U.A. ha establecido el límite de la irrazonabilidad de las barreras impuestas, según la Sección 1 de la Ley Sherman por la vía jurisprudencial, con una interpretación que ha ido evolucionando. Sin embargo, en la LDC fue mucho más específica, en lo que respecta a las reglas para el análisis de las conductas prohibidas. Véase el Art.7 LDC:

“Artículo 7.- Calificación de una conducta anticompetitiva. La calificación de una conducta empresarial como anticompetitiva estará sujeta a las siguientes condiciones:

1. Las conductas enumeradas en el Artículo 5 de esta ley serán prohibidas, siempre que sean ejecutadas o planificadas entre competidores que actúan concertadamente, salvo que ellas sean accesorias o complementarias a una integración o asociación convenida que haya sido adoptada para lograr una mayor eficiencia de la actividad productiva o para promover la innovación o la inversión productiva;

2. En la evaluación de las imputaciones de abuso de posición dominante, se examinará la contribución o reducción de dicha conducta a la eficiencia económica, mediante el análisis del efecto neto de dicha conducta; es decir, si sus efectos anticompetitivos superan los efectos pro-competitivos, o de incremento de la eficiencia económica o viceversa.

Párrafo I.- A tales fines, corresponde a quien persigue una sanción demostrar el efecto anticompetitivo

de la conducta, mientras al agente económico investigado le corresponde demostrar posibles efectos pro-competitivos o de eficiencia económica.

Párrafo II.- Asimismo, la parte actuante deberá presentar indicios que demuestren la capacidad individual o colectiva de los sujetos investigados para crear barreras injustificadas a terceros en el mercado.

Párrafo III.- A los efectos de establecer la capacidad individual o colectiva de los sujetos investigados para crear barreras injustificadas a terceros en el mercado, se deberá comprobar que aquellos tienen una posición individual o colectiva dominante sobre el mercado relevante.

Párrafo IV.- La obtención de una posición dominante en el mercado o su incremento, por sí sola, no constituye una violación a la presente ley.”

De acuerdo con el Derecho de Competencia, se ha reconocido que para determinar si una restricción al comercio es razonable o irrazonable, será necesario establecer si dichas prácticas concertadas o acuerdos son:

- *Illegales “per se”: que se presume concluyentemente que es irrazonable sin más examen de la corte sobre el propósito o efecto de la restricción.*

- *Sujetos a la “regla de la razón”: que es ilegal solo si son demostrados los efectos adversos sobre la competencia del acuerdo o práctica.*

El Art. 7 de la LDC recogió sólo parcialmente este desarrollo originado por la Jurisprudencia de los Estados Unidos de América, que fuera asimilado por la Unión Europea años después. Veamos.

Obsérvese que la prohibición general del Art.5 de la LDC se refiere a la imposición injustificada de barreras al mercado.

El Art. 7 LDC establece las reglas generales para la calificación de toda conducta anticompetitiva, tanto para las prohibiciones del Art.5 LDC, como las del Art.6 LDC. Además alude a la necesidad de determinar la eficiencia en relación con las conductas del Art.5 varias veces, a saber:

a) En el numeral 1 parte in fine establece una excepción a la posibilidad de calificación como conducta anticompetitiva basada en la eficiencia, es decir que si el agente económico incurre en alguna de las conductas prohibidas por el Art.5 LDC, en el supuesto de que el agente económico logre probar que incurrió en la conducta prohibida como parte complementaria o accesoria a un acuerdo en procuras de mayor eficiencia para su negocio, PROCOMPETENCIA no podrá calificar dicha conducta como anticompetitiva, y por consecuencia no podrá aplicar sanción.

b) Y en el Párrafo I establece la regla general para la interpretación del Art.7, indicando que corresponderá a PROCOMPETENCIA demostrar el efecto anticompetitivo de la conducta prohibida, y al agente económico objeto del proceso de investigación

corresponderá los efectos de eficiencia económica, o pro competitivos de su conducta.

El lenguaje de la ley establece jurídicamente necesario, para PROCOMPETENCIA iniciar la persecución de una inconducta bajo LDC, probar, evidenciar sus efectos anticompetitivos, lo que nos sugiere que en todo caso habrá de aplicarse la Doctrina de la Regla de la Razón, quedando descartado por el texto legal toda posibilidad de aplicar la Doctrina Per Se.

Esto significa que para la LDC, si PRO-COMPETENCIA se encuentra ante un supuesto de acuerdo de fijación de precios o de repartición de mercado (Art.5, literales a) y c), tendrá que probar en su caso la configuración de los tres elementos constitutivos que explicamos al inicio de este artículo, a saber: la existencia del acuerdo de precios, o de repartición del mercado; que efectivamente se ha impuesto una barrera.

Es decir, que deberá probar que la libre competencia en el mercado relevante ha sido obstruida por la imposición de precios ajenos a la libre concurrencia de los agentes en el mercado, alejados de la ley económica de oferta y demanda, o que los mercados fueron ilícitamente segmentados, impidiendo que todos los agentes participantes del mercado relevante de que se trate, y que dicha barrera sea irrazonable. Siendo preciso que PRO-COMPETENCIA acuda a la Doctrina de la Regla de la Razón, a fin de demostrar la irrazonabilidad de la barrera se requerirá del riguroso análisis económico de la ineficiencia de la barrera impuesta, que será la prueba decisiva para determinar.

HOY SOMOS UNA FAMILIA DE MÁS DE 2,500 COLABORADORES

EN REPÚBLICA DOMINICANA, PUERTO RICO Y PANAMÁ CON NUESTRAS MARCAS



MOTONEO



IVECO



Av. Winston Churchill esquina Calle Rafael Augusto Sánchez, Santo Domingo

Tel: (809) 227-0003 / www.marti.do

MARTÍ



Síguenos y entérate cómo se desarrollan las comunidades junto a nosotros.

www.barrickpuebloviejo.do/blog 

Programa

“Una Computadora por Niño”

Con este programa piloto contribuimos al fortalecimiento en el proceso de aprendizaje de más de 750 niños y niñas de las comunidades cercanas a nuestras operaciones en las provincias Sánchez Ramírez y San Pedro de Macorís a través del acceso a la tecnología.

BARRICK
PUEBLO VIEJO

www.barrickpuebloviejo.do

IMPORTANCIA DE LA DOCUMENTACIÓN DE PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS EN LAS ORGANIZACIONES

El ritmo del cambio en el desarrollo de las organizaciones se ha acelerado a tal punto que ya no se puede esperar triunfar con solo mantener mejoras constantes y continuas en el rendimiento. La única manera de igualar o superar la rapidez del cambio en el mundo que nos rodea es lograr avances decisivos, que permitan a su gente tener una mente revolucionaria que los lleve a pensar en grande, un mejoramiento continuo que los encamine a cambios notables en tiempos cortos para responder a la satisfacción de los clientes, que renueve la organización, aumentando la participación en el mercado, rentabilidad y mejor posición frente a la competencia, una cultura corporativa que ayude a evolucionar la organización y un rediseño de puestos que pueda crear empleos más incitantes y satisfactorios.

Toda organización que oriente sus esfuerzos a dar respuesta oportuna a las necesidades de los usuarios de sus servicios requiere identificar, mejorar y documentar sus procesos y procedimientos. Es preciso registrar, analizar y simplificar las actividades, generando acciones que favorezcan las buenas prácticas que lleven a la eficiencia y eficacia, que eliminen el desperdicio de tiempo, esfuerzo y materiales, y conduzcan a sostener una cultura de calidad enfocada hacia el cliente.

De acuerdo con la norma ISO 9000, un proceso es un conjunto de actividades mutuamente relacionadas o que interactúan, las cuales transforman elementos de entrada en resultados.

En cualquier tipo de negocio, existen diferentes procesos: por ejemplo, la contabilidad,

la compra de materiales de construcción, la contratación de un contratista, confirmar una orden de compra de un cliente. La clave para un proceso es la entrada, se realizan una serie de actividades usando esa entrada, después crear una salida. Para el ejemplo de la contabilidad anterior, el proceso se llevará a informes de gastos, ingresos, compras y crear o cambiar cualquier registro de cuentas necesarias, y finalmente crear informes financieros para la gestión y la revisión de los accionistas. De esta misma forma, un proceso de contratación de un contratista comenzará con una solicitud para contratación, investigación sobre los contratistas, hacer las citas y revisar propuestas, depurarlas, presentar la tema de los preseleccionados, elegir la mejor opción y generar orden de compra con los servicios.

Según la norma ISO 9000, un procedimiento es una forma específica para llevar a cabo una actividad o un proceso. El manual de procedimientos es un componente del sistema de control interno, el cual se crea para obtener una información detallada, ordenada, sistemática e integral que contiene todas las instrucciones, responsabilidades e información sobre políticas y funciones de las distintas operaciones o actividades que se realizan dentro de un departamento de una empresa.

Es muy importante tener en cuenta que no todos los procesos necesitan contar con un procedimiento. Los procesos que ameritan un procedimiento son aquellos que son claves y requieren de políticas, instrucciones, detalles de responsabilidades por la importancia y el impacto que tiene para la empresa.

La actividad es lo que dirige todo. La empresa cobra vida a través del movimiento y cada uno de los niveles tiene responsabilidades básicas para la generación de valor.

La gestión por procesos nos permite:

- Enfocarnos en el cliente
- Identificar y mitigar riesgos
- Establecer niveles de servicio entre clientes-proveedores internos y externos
- Establecer indicadores de desempeño
- Identificar oportunidades de mejora y correcciones
- Contar con políticas y reglas de operación eficaces
- Tener objetivos claros en los tres niveles (estratégico, táctico y operacional)
- Claridad en el flujo de información
- Dirigir y no solamente operar
- Incrementar la rentabilidad del negocio

Ventajas de diagramar los procesos:

- Contar con herramientas visuales a través de las cuales se identifican fácilmente la interrelación entre los procesos.
- Identificar la secuencia lógica de las actividades o tareas que conforman un proceso.
- Comprender claramente como están interconectadas las actividades de los procesos y dónde podrían estar fallando las conexiones o actividades.
- Identificar rápidamente las actividades que agregan o destruyen valor en los procesos.
- Identificar los roles y responsabilidades del personal que participa en cada uno de los procesos.
- Diferenciar los procesos claves del negocio, de los procesos habilitadores o de apoyo, facilitando además la priorización de estos de acuerdo con la estrategia.
- Facilitar la identificación de los riesgos y los puntos de control en los procesos.
- Facilitar la toma de tiempos de ciclo en los procesos, ya que se tienen claramente identificadas todas y cada una de las actividades que conforman el proceso.

CRUZ JAVIER ALEX
HERCEDIA EDUARDO
DULCE INGRID RAFAEL
TACTUCO MIGUEL
CHRISMIGUEL HENRY IVAN
ZORRILLA ROSA LUIS
ESTALIN
NICOLAS
MOISES
CLARA YADIRA
JULIO NICOLINA
MEDELLYN
JOE GERALD
YULIANA
RIVAS LAURA
KATYUSKA THEN ROSSY
WARNER CRISALIS
JHOANFRY
DENIS LARA
FERNANDEZ IVAN

CAPELLA LUZ
ADAMES BORBON SARA
JESUS SCARLETTE
VICENS OZORIA
MARGARITA RUDILANIA
KAMILA
BEDALINDA
RAMON
CYNTHIA
INGRID
IVETTE
LARA
ROCIO
LARISSA
HERIBERTO
BEDALINDA
GAVIDA MEJIA JUAN
SOSA ASJANA

MORLAS
LUZ FELIZ
NOLASCO
ALEJANDRO
MIGUEL DUNCAN
FRANCISCO ANNY
SANTO FRANFIELYS MIGUEL
CRUSITO POLANCO
TARRAZO
MARIELLE
KEISSY
JUDITH
TORIBIO
ELIANA
JANELLE

GENESIS MARIE
DAMIAN
JENNIFER
WILLIAMS
ELIZABETH
MARIANNY
GERMAN ACEVEDO
SABRINA LISBETH
VANESSA
TEREZA GERONIMO
MARIA EDUARDO
DAMARIS

MALDONADO
ISABEL ANGELA
RAMON GLENNO
DUVAL MARILIMATEO
ROSMERY
MENDOZA
MONTERO
GLENNO LARA
YONAI DY PERA
ENCARNACION
WALLIMER
DUVERGE
YUDELKA
PATRICIA
MENDEZ SUAREZ
SUAREZ
PAOLA HERASME
PIRON

KATHERINE GABRIELA
ZAPATA
PAYANO REYNOSO
ROBERTO SANTOS
MARLENE
EDUARDO
FRANCISCO
SILVERIO NIETO
SANTANA GUZMAN
ARACHE FRANCHESCA
CRUZ
BONNELLY RAMIREZ
CONCEPCION
GUERRERO
ELIZABETH
URENA JOSE DIAZ REYES
JEZABEL CAMACHO
CABRAL ESPINAL
ALTAGRACIA ALEXANDRA

ALTAGRACIA
ROSCIANO
ALBERTO
PALACIO
ANDRES
BERNARD
MARTINEZ
GUZMAN
GERALDO
HIDALGO
PORTORREAL
MARTINEZ
RICARDO
CRISTAL
CASILLA
REYNOSO
CAMINERO DANIEL
PUJOLS GONZALEZ
PORTORREAL

JOSE RICART
RICHIE
RODRIGUEZ ANIBAL RUIZ
MONTAS RAFAELINA
FERRER JUAN JIMENEZ RUBIO
EUGENIA
MARTINEZ MERAN
ROSAS CESAR
CORREA
SANCHEZ JOHANNY
TAVARAS LUCIANO
SANTO SKEL YN OLANDA
LEONARDO GERALDY RIEDEL
FRANZ ADAN
EVANGELISTA
WILANGIE
ALEJANDRO
QUINTANA
JUANITA
CHIRENO
MARCANO

CRUZ ELISA
TELIZ
VALDEZ FLORES
ELIZABETH REGINA
CONTRERAS
DIANA BATISTA
ALINA RAFAEL
ASTRID MARIE
GISELLE BERROA
MANUEL MORA
ESPINAL MATEO
BUCARO OFELIA
KENDY
PANTALEON
ALMONTE
INOADIANETTE
JANET
ABREU JOSE

GUTIERREZ MAX
DEL ORBE ACEVEDO
SANTANA ALBERTO
ZEPEDA
FLORES
MENDEZ
MEJIA
RODRIGUEZ
MARTES
CRUCEY
GALAN
PEGUERO CORDOVA
MICHELLE AMARGOS
QUEZADA
FRANCISCO ORTIZ

VIRIDIANA HILDA
EXTENIEL FRANCIS
MENA CUBILETTE
CHALJUB
ESLAVA
MORIS
CEDENO TARAZONA
PERALTA ARMANDO
CABRERA HERNANDO
LORENZO
GABRIELA
NICOLE
ANTONIO MARGARITA
ABREU MICHELLE
AQUINO SMERLIN

YUDEIKY IVAN
IRIS
MELO ESTELA IVYS
MESA PATRICIA GIL
MONEGRO
EDWIN
MABEL MEIFRE
SCARLETT
CONTIN
EXZEL NATALLIA
RUBEN ESTENIO YOEI
PEÑA JEAN SANTANA
COLLADO
GABRIELA TAIZ
LUZ
GOMEZ SHERLYN
GARCIA GABRIELA
RICHIE SAIRUBY
PAMELA MIGUELINA
MERIAM GLORYMER

CASANOVA LUIS
CALDERON ANTONIO
ALVAREZ ROSARIO
JUAREZ SAHDALA
AIMEE MIGUEL
TEJADA MOREL
SEGURA PEREZ
ROMAN DARIEL
DIAZ JOHNNY
MENDOZA DENISSE
FLORENTINO EDWIN
CRISOSTOMO NEY
ASHLEY NICOLE

AWILDA BARRIOS
ROLANDO VENTURA
ISABEL BALBUENA
MARIA
MARTE
MEJIA CARVAJAL
TEJEDA ANABELIS
ALBURQUERQUE
HECTOR
NOELIA
MICAELA ABRAHAM
EDUARDO VALVERDE
ENGRACIA
JOSUER RODRIGUEZ

REYNOSO
JHOAN
JUSANDY
EDUARDO
SOFIA
FANNY
ZACHA
NELSON
MEJIA
ARIDIO
YENS
NOEL LEONARDO
LUIS ALEXANDRA
VENTURA DIVILET ALDO

AYALA
CRUZ ILKA
WALDTMANN
SHERLING
STEVEN RUDY
PAMELA
NICOLAS
SUGHEY
KARIN
GONZALEZ
CRISTHOFFER FILPO
YILICK MERCADER
LAURA
ANTONIO
JOHEL

LOZANO
DURAN
HIDALGO
MARTINEZ
MIEDRANO
MENDEZ
BOSCH
ANGELICA FIGUEROA
YARIN
MUÑOZ
EDDISON
ROSA VALENTINA ENCARNACION
ANGEL STEFFANY
WENDOLY ADON
DIAZ D' CARMEN

ANDRES BARRERO
FRANCISCO
EVELYN
JORGE
ALEJANDRO
TEJEDA
JORGE
ALEXIS
SANTA
VANESSA
MATHEUS
ROSA VALENTINA ENCARNACION
WENDOLY ADON
DIAZ D' CARMEN

JOHANNA DOMINGO
ZOBEDA
ARMENTEROS
QUITERIO
MANZUETA
FELICIA BAEZ
NATHALIE PERALTA
GUERRERO FIRPO
ALMONTE
MARTE
ALVARO
CARRASCO
GARCIA
GABRIELA
ACEVEDO

MEDINA ZAPATA
SANCHEZ VASQUEZ
PUJOLS
MICHELL
EMMANUEL
ACOSTA
CRUZ
PATRICK ARIEL
FELIZ
YORALIS BEN
MARTINEZ
IGNACIO
MARIELY
BERAS

KAREN KEISSY
ANNIE
OLGA
EUNICE
EMILIO
VALERIO
SOLIS
MEDINA
YOSELIN
FRANCISCA
RANDY
YANDRA
IRICEL
STEVEN

FLENMING
GEORGE OLIVO
MOTA GABRIELA
NAIM
MICHAEL
PIERRE
FERMAN
NUNEZ
BRITO
MATOS
RONNY
STEVEN
JORDANY JESSICA
JUAN CUSTODIO
JOSEFINA

NIKARIN EDUARDO
MELISSA
BETANCES
ANGELICA
NIKAURY ANA
ANYELO CRISTINA
DOMENICO GUILLERMO
RAQUEL BROWN
OVIEDO
KATTY DEWIN
ROXANNA
MARGIE

+ 350 TALENTOS INTEGRADOS POR UN SOLO OBJETIVO:
IMPULSAR EL NEGOCIO DE NUESTROS CLIENTES.


PENNA DEFILLO



DAVID LEWIS, VICEPRESIDENTE DE MANCHESTER TRADE LTD

RETOS Y OPORTUNIDADES DE LA AGENDA TRUMP EN EL COMERCIO CON RD

LA REPÚBLICA DOMINICANA ES EL PAÍS QUE MAYOR ÉXITO HA TENIDO DENTRO DEL DR-CAFTA EN ESTOS 15 AÑOS

LA LLEGADA DE DONALD TRUMP a la presidencia de Estados Unidos, tras derrotar a la candidata demócrata Hillary Clinton, representó un cambio radical en la política de los Estados Unidos. Con su slogan "Make America Great Again", Trump apostaba por implementar en su gobierno medidas para frenar la inmigración ilegal, mejorar la política monetaria nacional y fortalecer la seguridad nacional.

Desde su llegada al poder en enero de 2017, se debatió cómo las iniciativas propuestas afectarían el intercambio comercial entre los países que sostenían acuerdos de libre comercio con Estados Unidos. A eso se le añadiría el inicio de las relaciones diplomáticas entre países de América Latina y China.

Para abordar esa problemática, el doctor David Lewis, vicepresidente de la firma norteamericana

Manchester Trade LTD, dictó la conferencia "El comercio y los negocios en la agenda Trump: retos, oportunidades y qué implica para República Dominicana" en el marco del almuerzo mensual de febrero que ofreció la Cámara Americana de Comercio de la República Dominicana (AMCHAMDR).

David Lewis, quien se ha desempeñado por 30 años como economista, es una voz auto-

rizada para analizar las oportunidades comerciales que existen entre Estados Unidos y República Dominicana y qué impacto tendrá la nueva presencia China en el continente americano.

Lewis ha participado en todos los tratados de libre comercio de los Estados Unidos con Latinoamérica desde la entrada en vigor del NAFTA en 1994 hasta las más recientes negociaciones del Acuerdo Transpacífico de

Cooperación Económica y fue especialmente influyente en la prestación de servicios y asesoramiento comercial para los gobiernos de RD y Nicaragua en la negociación y ejecución del DR CAFTA.

Experiencia del DR-CAFTA

En agosto de 2004, el país se adhirió al Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos (DR-CAFTA por sus siglas en inglés), luego de casi un año y medio de negociaciones.

A juicio de David Lewis, la República Dominicana es el país que mayor éxito ha tenido dentro del DR-CAFTA en estos 15 años, tanto por las exportaciones totales como por las diversificadas y ampliadas, así como también por la inversión en USA y la consolidación de un modelo exportador competitivo en los sectores de zonas francas, agricultura, industrias, textiles, calzados, dispositivos médicos, eléctricos y electrónicos, logística y servicios.

Si hay un punto a destacar es el rol crucial que juega la República Dominicana por la ubicación estratégica en la región del Caribe.

“Existe una gran oportunidad para una estrategia de posicionamiento regional, hemisférico y global de República Dominicana en comercio exterior, inversiones y relaciones internacionales”.

Sin embargo, señaló que Estados Unidos cuenta con un reporte enfocado en restricciones y barreras comerciales a las exportaciones en mercado de socios. De esas, la República Dominicana debe abocarse a mejorar el cumplimiento de las 8 siguientes:

1. Importaciones de varillas de acero.
2. Etiquetado de alimentos
3. Cuotas de importación de productos agropecuarios.
4. Vehículos Usados
5. Compras Públicas

6. Propiedad Intelectual
7. Telecomunicaciones
8. Corrupción y transparencia.

El experto entiende que se debe comenzar a preparar la agenda de cumplimiento a la par con la agenda de ajuste nacional en los sectores pendientes a la liberación “cero” 2020-2026. Está pautado para que en el 2020 se liberen los aranceles de los frijoles, cortes de cerdo, carne bovina y queso cheddar; en 2024 serán los muslos de pollo y para el 20206 le tocará el turno a la leche en polvo, el arroz, el queso mozzarella y el yogurt.

Existe una preocupación por la posibilidad de que empresas extranjeras instalen zonas francas en el país para exportar a los EEUU, ¿Qué medidas debe tomar el gobierno dominicano para evitar esa inversión?

El tema no es evitar la inversión, porque no es ilegal, siempre y cuando cumpla con los requisitos establecidos en la ley. De



hecho, hay autonomía y soberanía nacional en temas de atracción de inversión con cualquier mercado. Ahora bien necesita asegurarse que se respeten los acuerdos internacionales y bilaterales de comercio exterior que tenga la República Dominicana y la mejor manera de hacerlo es con transparencia. Todas las empresas deben cumplirlos sin importar de dónde vengan.

¿Qué lecciones aprendidas hay con el NAFTA? ¿Cuál es la probabilidad de su ratificación en este nuevo Congreso de EEUU?

A pesar de que la Administración Trump presentó su paquete legislativo del acuerdo, hay un problema porque dentro de la misma bancada republicana se entiende que hay temas problemáticos y no van a apoyarlos. Si no se aprueba, Trump debe decidir si se retiran del NAFTA tradicional o van a una relación con México o Canadá bajo los términos de la Organización Mundial del Comercio (OMC), que serían perjudiciales para todos. En estos próximos 6 meses no habrá nueva legislación, porque comienza la campaña electoral.

México ya no es tan atractivo ni competitivo en términos de inversión para la exportación hacia

EEUU. Países de Asia y América Latina están mirando qué oportunidades habría para expandir sus acuerdos de libre comercio y ser más atractivos que México. República Dominicana debería hacerlo también, pero hay que evaluar rubro por rubro, sector por sector para saber en qué áreas se puede ser más competitivo, tomando en cuenta la ventaja de cercanía con el mercado norteamericano.

¿Es esta guerra comercial una cortina para la búsqueda de la supremacía tecnológica?

La transferencia de tecnología es uno de los centrales que la administración quiere empujar con China. No sé si es una cortina de humo, pero hay un tema de política arancelaria que se puede manejar a corto plazo. No se ha evaluado el impacto ni el costo en el mercado interno de EEUU, sino que se está usando para presionar a China en otras áreas y aparentemente está funcionando.

¿Qué sucederá en Reino Unido con el Brexit?

La situación de Reino Unido y el Brexit es cambiante. Es una lección de cuando se piensa renegociar o salir de un acuerdo, porque los costos de salida son más duros o peores que los de entrada.



EXISTE UNA GRAN OPORTUNIDAD PARA UNA ESTRATEGIA DE POSICIONAMIENTO REGIONAL, HEMISFÉRICO Y GLOBAL DE REPÚBLICA DOMINICANA EN COMERCIO EXTERIOR, INVERSIONES Y RELACIONES INTERNACIONALES.





ROBERTO ÁLVAREZ, EX EMBAJADOR DE RD ANTE LA OEA

ANALIZANDO EL IMPACTO DEL CONFLICTO ENTRE EEUU Y CHINA

LA ESTRATEGIA GEOPOLÍTICA DE EEUU LE PERMITE EL CONTROL DE LOS ACCESOS MARÍTIMOS: ATLÁNTICO, PACÍFICO, GOLFO DE MÉXICO Y EL MAR CARIBE

EN ABRIL DE 2018, el consultor jurídico del Poder Ejecutivo, Flavio Darío Espinal, hizo un anuncio que cambió radicalmente la vida diplomática del país: República Dominicana entablaría en lo adelante relaciones diplomáticas con la República Popular China, lo que implicaba romper 77 años de convenios de cooperación con Taiwán.

El funcionario palaciego justificó la decisión del gobierno bajo la

premisa de que “por años”, sectores productivos del país solicitaban un mayor acercamiento diplomático, comercial y económico con la República Popular China, que es la segunda economía global y líder mundial en la base manufacturera y exportadora.

La noticia no sólo causó un gran revuelo en los distintos sectores del país, sino también que provocó que Estados Unidos llamara a consulta a la embajadora Robin

Bernstein el mismo día en que se recibieron las cartas credenciales del gigante asiático.

Para analizar y entender este nuevo ordenamiento regional se realizó en marzo pasado la conferencia: “Conflicto entre Estados Unidos y China, su impacto sobre la República Dominicana y la región”.

Durante su exposición, Roberto Álvarez, Ex Embajador de la República Dominicana ante la Organización de los Estados

Americanos (OEA), hizo un recuento histórico para contextualizar de dónde proviene el conflicto entre el gigante asiático y los norteamericanos.

Como establece Álvarez, primero hay que entender la estructura del orden internacional y eso no necesariamente implica que la causa principal del conflicto entre ambos gigantes sea el déficit comercial de EEUU en su intercambio con China, sino que hay que mirar más allá.

En ese orden, citó las cinco fases claves de la estrategia geopolítica de los Estados Unidos.

1. *Dominio del territorio continental contiguo, en particular la gran cuenca del Mississippi.*
2. *Control del continente americano.*
3. *Control de los accesos marítimos a EEUU: Atlántico, Pacífico, Golfo de México y el Mar Caribe.*
4. *Dominio de todos los océanos del mundo.*
5. *Evitar el surgimiento de rivales o competidores que amenazarán el orden establecido.*

Un tópico en el que hizo hincapié el abogado especialista en derecho internacional y diplomacia ha sido que resultaría muy provechosa para el país el desarrollo de vínculos con la República Popular China.

Sin embargo considera que para ello sería necesario “quitarse la venda que no ha permitido a las autoridades, hasta ahora, sopesar debidamente la seriedad del conflicto entre Estados Unidos y China, y digerir los claros mensajes que nos intiman a establecer claros límites a la relación con China, hoy prácticamente inexistentes”.

Asimismo, subrayó la importancia de “establecer una unidad de inteligencia sofisticada, con el

apoyo internacional necesario, con el objetivo de atraer inversiones de compañías que estén buscando países donde instalarse o reevaluando las ubicaciones de sus empresas, promoviendo y posicionando agresiva y estratégicamente las bondades de R.D., por el acuerdo de libre de comercio con EE.UU., y la cercanía a ese mercado”.

Respecto a la inquietud de cómo



QUITARSE LA VENDA QUE NO HA PERMITIDO A LAS AUTORIDADES, HASTA AHORA, SOPESTAR DEBIDAMENTE LA SERIEDAD DEL CONFLICTO ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CHINA, Y DIGERIR LOS CLAROS MENSAJES QUE NOS INTIMAN A ESTABLECER CLAROS LÍMITES A LA RELACIÓN CON CHINA, HOY PRÁCTICAMENTE INEXISTENTES.

o cuándo se resolvería el conflicto entre Estados Unidos y China, Álvarez, quien se desempeñó como embajador dominicano ante la Organización de Estados Americanos (OEA), entiende que no hay una fecha ni modo establecido para que ambas naciones fumen la pipa de la paz.

Sin embargo considera que en lo que respecta al manejo de las relaciones dominico-chinas y al impacto que tendrían con sus vínculos con los Estados Unidos, el país debe trazar su propio camino con prudencia, inteligencia y voluntad política.

Entre otras aristas del tema, se precisó la necesidad de exigir al gobierno dominicano “la más

amplia publicidad y transparencia” en relación a todos los acuerdos, memorandos de intención o entendimiento firmados con cualquier gobierno o empresa extranjera. También, sugirió la modernización y fortalecimiento de la Ley 16-95, sobre Inversión Extranjera, estableciendo controles claros y estrictos, además de la “definición clara de las áreas prohibidas para la inversión extranjera”.

Dentro de las recomendaciones del experto está crear un Consejo Nacional para las Inversiones Extranjeras que administre la nueva legislación sobre inversión extranjera y procese de manera efectiva y oportuna las solicitudes de inversión.



SOBRE EL ORADOR

Roberto Álvarez ha tenido una amplia carrera en el servicio diplomático de la República Dominicana. Entre 1970 y 1978 fue abogado de la Secretaría General de la Organización de los Estados Americanos (OEA), ha trabajado como consultor: del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Coordinador del Primer Foro sobre la Inversión Privada en las Américas, Washington, DC., EEUU, 1991; del Instituto Latinoamericano para la Prevención del Delito y el Tratamiento del Delincuente (ILANUD) de las Naciones Unidas, 1987-1988; y de la Fundación Ford, en asuntos relacionados a la

promoción de los negocios, el fortalecimiento de la administración de la justicia y el estado de derecho, y la promoción y protección de los derechos humanos, 1978-1979.

De junio de 2005 a septiembre de 2008, el Dr. Álvarez se desempeñó como Representante Permanente de República Dominicana ante la Organización de los Estados Americanos con el rango de Embajador. En la OEA ostentó la Presidencia del Consejo Permanente a nombre de R.D., de julio a septiembre de 2005. Además, fue electo presidente de la Subcomisión de Políticas de Cooperación Solidarias

para el Desarrollo de la Comisión Ejecutiva Permanente del Consejo Interamericano para el Desarrollo Integral (CEPCIDI), 2006-2007, y de la Comisión de Asuntos Jurídicos y Políticos del Consejo Permanente (CAJP), 2007-2008.

Desde diciembre de 2008 hasta agosto 2010, cuando renunció, fue miembro de la Comisión Consultiva de la Secretaría de Estado de Relaciones Exteriores con el rango de Embajador adscrito honorífico. Desde 2012 es miembro del Consejo Asesor del Programa Latinoamericano del Woodrow Wilson International Center for Scholars.



CÉSAR CERNUDA, PRESIDENTE DE MICROSOFT PARA LATINOAMÉRICA Y EL CARIBE

INTELIGENCIA ARTIFICIAL, UNA VENTAJA COMPETITIVA PARA LOS NEGOCIOS

EL 50 % DE LAS FACTURAS ELECTRÓNICAS DEL MUNDO SE EMITIERON EN AMÉRICA LATINA DURANTE EL 2017.

CUANDO CÉSAR CERNUDA se levantó para dictar su conferencia “Inteligencia Artificial e Innovación”, las expectativas de la audiencia que asistió al almuerzo mensual de abril de la Cámara de Comercio de la República Dominicana (AMCHAMDR) eran muy altas.

Por primera vez llegaba a suelo dominicano el presidente de Microsoft para Latinoamérica y 250 ejecutivos de distintas orga-

nizaciones del sector público y privado lo esperaban para conocer cuáles serían las tendencias en el mundo de la inteligencia artificial y cómo aplicarlas a sus negocios.

Durante cuarenta minutos, Cernuda sostuvo que la Inteligencia Artificial representa una ventaja competitiva y una oportunidad real para acelerar el crecimiento económico, ya que es una herramienta que está propiciando la transformación de los

negocios en distintos mercados.

Contrario a lo que algunos piensan de que la transformación digital es cuestión de futuro, Cernuda hizo énfasis en que estos cambios pertenecen al presente y que la Inteligencia Artificial está ayudando hoy a resolver algunos de los desafíos estratégicos en las empresas.

Citó como ejemplo a América Latina, que ha experimentado numerosos avances, entre los que

se destacan que el 50% de las facturas electrónicas del mundo se emitieron en la región durante en el año 2017.

Según sus predicciones, para el 2020 el 50% de los consumidores de la región va a interactuar con bots de atención al cliente, el 50% de las aplicaciones comerciales utilizará la inteligencia artificial y el 40% de las grandes empresas tendrá una estrategia de plataforma de Transformación Digital.

El orador invitado del almuerzo mensual de abril que organiza AMCHAMDR llamó a las empresas a adaptarse a los cambios en los modelos de negocio que se están presentando actualmente y destacó que sólo en América Latina se espera que este año haya un 30 por ciento de iniciativas de transformación digital que usen servicios de inteligencia artificial.

Un tema en el que hizo énfasis fue que cómo las empresas debían adaptarse a los cambios en los modelos de negocio y visualizar cómo liderar sus segmentos de mercado.

“Cuando las empresas deciden cambiar y pensar de forma distinta, amplían sus oportunidades de mercado e incrementan su valor”, aseguró el experto tras agregar que las empresas necesitan de líderes que re imaginen sus modelos de negocio.

Cernuda, quien también se desempeña como Vicepresidente Corporativo para Microsoft Corporation, es responsable por toda la oferta de productos, servicios y soporte del gigante tecnológico en la región. Su principal prioridad es acelerar la transformación actual de la compañía como líder en Computación de Nube e Inteligencia Artificial.

Sabemos que la data es la materia prima de la inteligencia artificial, pero muchos de esos datos son personales. ¿Cuál sería la balanza ideal entre privacidad y acceso de datos de las empresas?

La privacidad de los datos es un derecho fundamental de cada uno. Pero hay que entender que cuando hay un servicio gratis, el producto eres tú. Si estás utilizando una aplicación y no estás pagando por ella, entonces el modelo económico que está detrás viene sustentado ya sea porque está colocándose publicidad o utilizando los datos

que estás dando y no hay nada de ilegal en ello, ya que como usuario hiciste un consentimiento cuando aceptaste los términos. Creo que es primordial ser honestos como empresarios en cuál es el modelo económico.

Desde Microsoft defendemos la privacidad de los datos y no somos propietarios de ellos. Decidimos posicionarnos como una compañía de plataforma y no una de datos.

En Europa se ha aprobado la General Data Protection Regulation (GDPR), en Brasil han decidido aplicarla y nosotros entendemos que es el principio de lo que se va a ver y cómo se aplicará esa norma. Nuestra tecnología cumple la regulación GDPR no sólo en Europa, sino en todo el mundo.

¿Cuáles son las principales preocupaciones de la industria en la adaptación de la inteligencia artificial y cómo hacerle frente?

El mayor debate que hubo en Davos fue cómo podemos habilitar la fuerza laboral esa transformación digital. No hay dudas de que hay una transformación

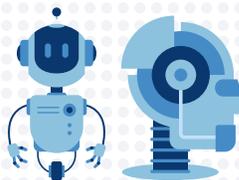
“



CUANDO LAS EMPRESAS DECIDEN CAMBIAR Y PENSAR DE FORMA DISTINTA, AMPLÍAN SUS OPORTUNIDADES DE MERCADO E INCREMENTAN SU VALOR

”

PARA EL 2020



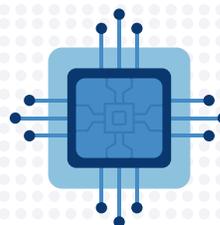
50 %

El 50 % de los consumidores de la región van a interactuar con bots de atención al cliente.



50 %

El 50 % de las aplicaciones comerciales utilizarán inteligencia artificial.



40 %

El 40 % de las grandes empresas tendrán una estrategia de plataforma de Transformación Digital.

digital que se está produciendo a una velocidad muy rápida.

El gran debate es entender, analizar y predecir cuántos puestos de trabajo serán diferentes en los próximos años. Hay estudios que dicen que el 50 o 70 por ciento de los trabajos que existirán en 20 años no los tenemos hoy en día.

Es evidente que muchos puestos de trabajo van a cambiar. Lo interesante es saber cómo preparamos a la fuerza laboral hoy para ese futuro. Ese es uno de los grandes retos. Me preocupan menos los jóvenes nativos digitales, porque están preparándose para ese futuro.

Otro punto clave es saber cómo asegurar que tenga éxito mi empresa. No podemos pretender que la empresa se vaya a transformar sin que lo hagamos nosotros. La cabeza de la empresa debe liderar el proceso de transformación y el cambio.

¿Qué hacemos cuando la inteligencia artificial es más inteligente que nosotros? ¿En qué tipo de mundo vamos a vivir?

Debemos pensar en el procesamiento que existe detrás de la inteligencia. Si a alguien le molesta que una máquina sea capaz de hacer cálculos complejos más rápido que un ser humano, tenemos un problema. El tiempo de respuesta y la capacidad de computación para dar datos más precisos y reales es algo fundamental y hace años que venimos con ello.

Hay que ser capaz de tomar esa inteligencia artificial y crear los algoritmos que me harán analizar mejor los datos, tomar mejores decisiones y predecir el futuro. Obviamente la inteligencia artificial tendrá la capacidad de ayudarme a crearlos, pero será la empresa que determinará qué quiere analizar y ese conocimiento debería surgir del expertise del negocio.

Por tanto, hay trabajos repetitivos que tenderán a desaparecer, pero hay que formar a la gente para crear mejores calidades y aprender de forma conjunta. No es saber quién será más inteligente, porque al final nosotros crearemos la inteligencia artificial y determinar a dónde va, siempre de la mano de la ética.



MISIÓN TRADE USA CULMINA CON CASI US\$2 MILLONES EN CONTRATOS

REPRESENTANTES DE SIETE EMPRESAS LOCALES APROVECHARON LAS CITAS DE NEGOCIOS DE LA MISIÓN COMERCIAL TRADE USA PARA FIRMAR CONTRATOS DE COMPRAS ESTIMADOS EN CASI 2 MILLONES DE DÓLARES CON EMPRESAS DE LA FLORIDA.

TRES DÍAS INTENSOS de negociaciones, intercambios comerciales, networking y firmas de contratos de compras estimadas en casi US\$2 millones fue el resultado final de la XXIII edición de la "Misión Trade USA", que organizó en abril pasado la Cámara Americana de Comercio de la República Dominicana (AMCHAMDR).

La delegación de República Dominicana, compuesta por 13 representantes de siete empresas locales, participó en reuniones de negocios organizadas previamente con proveedores calificados del estado de La Florida, específicamente de las ciudades de Miami

y Tampa. Cicoesa, Confort Industrial, Funeraria Romana y 3M Inmobiliaria fueron las cuatro empresas dominicanas que firmaron acuerdos con sus pares en La Florida, mientras que Caribbean Connection y 3M Inmobiliaria fueron las dos compañías locales que firmaron acuerdos entre ellas.

En total, se realizaron 118 citas de negocios durante la misión. Los puntos más valorados por los participantes de la "Misión Trade USA", y que los hacen calificar como exitoso el intercambio comercial, resultaron ser las citas de negocios y las conexiones realizadas para entender el ecosistema de intercambio comercial en los

Estados Unidos y cerrar negocios con empresas en La Florida. Este es un estado clave cuando se habla del intercambio comercial con los Estados Unidos, principal socio comercial de la República Dominicana, debido a que ocupa el primer lugar como destino de las exportaciones dominicanas hacia territorio norteamericano. Las cifras revelan que un 25% del total de las exportaciones dominicanas se reciben en los puertos de La Florida, mientras que es el estado desde donde se envía el 20% de las importaciones originarias de Estados Unidos hacia la República Dominicana. En la Misión Trade USA de 2019 participaron las empresas Inmobiliaria

SRL, Caribbean Connections, Ciprian Controles SRL (CICOESA), Confort Industrial EIRL, Funeraria Romana, Jasser Agroimportadora SRL y Melissa Vegana.

AGENDA DESARROLLADA

Los participantes de Misión Trade USA 2019 agotaron una intensa y productiva agenda, que les permitió descubrir oportunidades de negocios con Estados Unidos, tener contactos con proveedores de productos y materias primas para obtener precios más competitivos y aprovechar al máximo las condiciones comerciales con el DR CAFTA.

Luego de su llegada a Miami, los miembros de la delegación domi-

LOGROS DE LA MISIÓN

■ US\$ 2 millones en contratos

■ 118 citas de negocios

DATO DESTACADO

Las cifras revelan que un 25 % del total de las exportaciones dominicanas se reciben en los puertos de la Florida, mientras que es el estado desde donde se envía el 20 % de las importaciones originarias de Estados Unidos hacia la República Dominicana.

nicana participaron en reuniones comerciales y asistieron a conversatorios sobre cómo hacer negocios en el estado de La Florida. Las conferencias que se impartieron en esta edición giraron en torno a: “Beneficios de los servicios y oportunidades al trabajar con una empresa logística con bodegas en la Florida”, presentado por Antillean Marine-Premier Shipping Lines the Hispaniola Island; “Cómo establecer una empresa en el Estado

de La Florida; Como Registrar una Marca registrada y Oportunidades de Franquicias en los EE.UU.”, a cargo de ServiRep y también se trató el tema “Necesidades Bancarias en los Estados Unidos para cuentas individuales y corporativas para extranjeros”. Además se realizó un almuerzo networking que incluyó como invitados especiales a José Díaz, Comisionado de Miami-Dade County; Juan Carlos Bermúdez,

Alcalde de la ciudad de Doral; Manny Mencía, Vicepresidente de la División de Desarrollo de Negocio Internacional de Enterprise Florida y una presentación especial del Director Comercial de Haina International Terminals, Cristyan Peralta, con el título: “Beneficios y oportunidades de la República Dominicana como hub logístico en el Caribe”.

Este año la Misión Trade USA incluyó una parada en la ciudad de Tampa, a fin de que los participantes pudieran hacer citas de negocios con empresas locales y recorrer las instalaciones del puerto de esa localidad.

APRENDE MÁS DE LA MISIÓN TRADE USA

La Misión Comercial Trade USA es un evento anual que se celebra en la ciudad de Miami y donde se coordinan citas de negocios personalizadas, según el objetivo de las empresas participantes.

Desde hace más de 10 años, AMCHAMDR junto a La Florida Foreign Trade Association y con el apoyo del U.S. Commercial Service

en Santo Domingo, organizan las misiones comerciales Trade USA desde República Dominicana hacia Miami, Florida.

En este espacio, los participantes aprenden con un especialista en comercio internacional todo lo que necesitan saber para manejar efectivamente las exportaciones y/o importaciones de su empresa, incluyendo trámites aduanales, documentos necesarios, regulaciones, financiamiento, formas de pago, etc. Según las más recientes encuestas realizadas a la membresía de AMCHAMDR, el 58% de las empresas afiliadas a esta institución se acercan por la posibilidad de generar nuevas oportunidades de negocios con Estados Unidos.

Es por esto, que cada año AMCHAMDR prepara una agenda de misiones comerciales y ferias internacionales que ofrecen acceso a conocimientos relacionados con el comercio internacional, así como la oportunidad de hacer contactos directos con suplidores y compradores de los productos de interés.





MISIÓN LOGÍSTICA Y CARGA 2019: CONECTANDO CON EL ECOSISTEMA LOGÍSTICO INTERNACIONAL

LA DELEGACIÓN DE LA MISIÓN PARTICIPÓ DE UNA VISITA GUIADA AL PUERTO EVERGLADES, EL MISMO LUGAR DONDE CIRCULAN ANUALMENTE MÁS DE UN MILLÓN DE CONTENEDORES DESDE Y HACIA AMÉRICA, EL CARIBE Y EL MEDITERRÁNEO.

SI REPÚBLICA DOMINICANA

quiere posicionarse como Hub Logístico Regional en un futuro cercano, La Florida es el estado ideal para profundizar sobre esta temática y aprender buenas prácticas. Con miras a conseguir ese objetivo, la Cámara Americana de Comercio de la República Dominicana (AMCHAMDR por sus siglas en inglés) organizó la Misión de Logística y Carga 2019 y llevó a La Florida a un grupo de representantes de empresas de distintos sectores.

Eran las 9 de la mañana del primer lunes de junio cuando los 15 participantes de la Misión de Logística y Carga 2019 arribaron al Amazon Fulfillment Center, que opera en

Opa Locka en Miami Dade. Era la primera parada de la delegación, que viajó a La Florida y Miami para conocer las mejores prácticas de hub logísticos internacionales.

Había un cielo soleado y un grupo de 15 profesionales provenientes de empresas locales de distintos sectores frente a la sede de Amazon. Llenos de expectativas, estaban listos para ingresar a la planta de 4 pisos y 800 mil pies cuadrados que funciona como centro de abastecimiento y expedición del gigante de comercio electrónico y que se encuentra cerca del aeropuerto ejecutivo de Opa Locka. Allí los participantes fueron testigos de cómo Amazon, la empresa número uno en el

ranking de las marcas globales, combina su negocio de e-commerce con la inteligencia artificial y el uso de la robótica para la automatización de procesos.

Una tarea tan simple como recoger, empaquetar o enviar artículos se hace con una mínima intervención humana, prácticamente los robots se encargan de todo. Tras recorrer las diferentes estaciones de Amazon, la delegación de la Misión de Logística y Carga pudo constatar el manejo de la plataforma AWS-Blockchain y el engranaje logístico completamente automatizado.

Conocieron el proceso de recibo de mercancía, cómo se desechan productos con defectos o se solu-

cionan los problemas, en qué consiste el proceso de etiquetado de cajas y su clasificación para el envío en base a la localización de courriers. Y ese fue solo el principio. A los asistentes a la Misión les esperaba una agotadora y productiva agenda de tres días, enfocada en temas estratégicos para potenciar las operaciones de exportación hacia los Estados Unidos, visitas a lugares claves del ecosistema logístico de comercio internacional y una experiencia que, según confesaron al final, superó las expectativas de los 15 asistentes.

La siguiente parada del grupo ocurrió en las instalaciones de la compañía naviera Crowley. Aquí la

experiencia giró en torno a verificar el modelo de servicio y las operaciones de esta empresa. Luego de recibir una charla sobre los servicios que oferta la empresa, hicieron un tour por el Fresh Facility para aprender cómo se almacenan y embarcan los productos perecederos, como las frutas, flores y vegetales.

De ahí, los representantes hicieron la última parada del día en el Puerto Everglades. Justamente por representar una gran oportunidad de negocios para los empresarios dominicanos, arribaron al lugar donde se mueven casi la mitad de todos los contenedores refrigerados de productos perecederos que se embarcan en los puertos de

Florida. La delegación de la Misión participó de una visita guiada al Puerto Everglades, el mismo lugar donde circulan anualmente más de un millón de contenedores desde y hacia América, El Caribe y el Mediterráneo. Allí obtuvieron una descripción de las operaciones del puerto y un tour por las facilidades, que incluyó una visita por la terminal de cruceros.

Se informó que Everglades está invirtiendo más de 100 millones de dólares para hacerle un cambio de imagen a la terminal, que ocupa el segundo lugar entre los puertos de cruceros más activos del mundo y que solo en 2018 movilizó a un total de 3.8 millones de pasajeros.

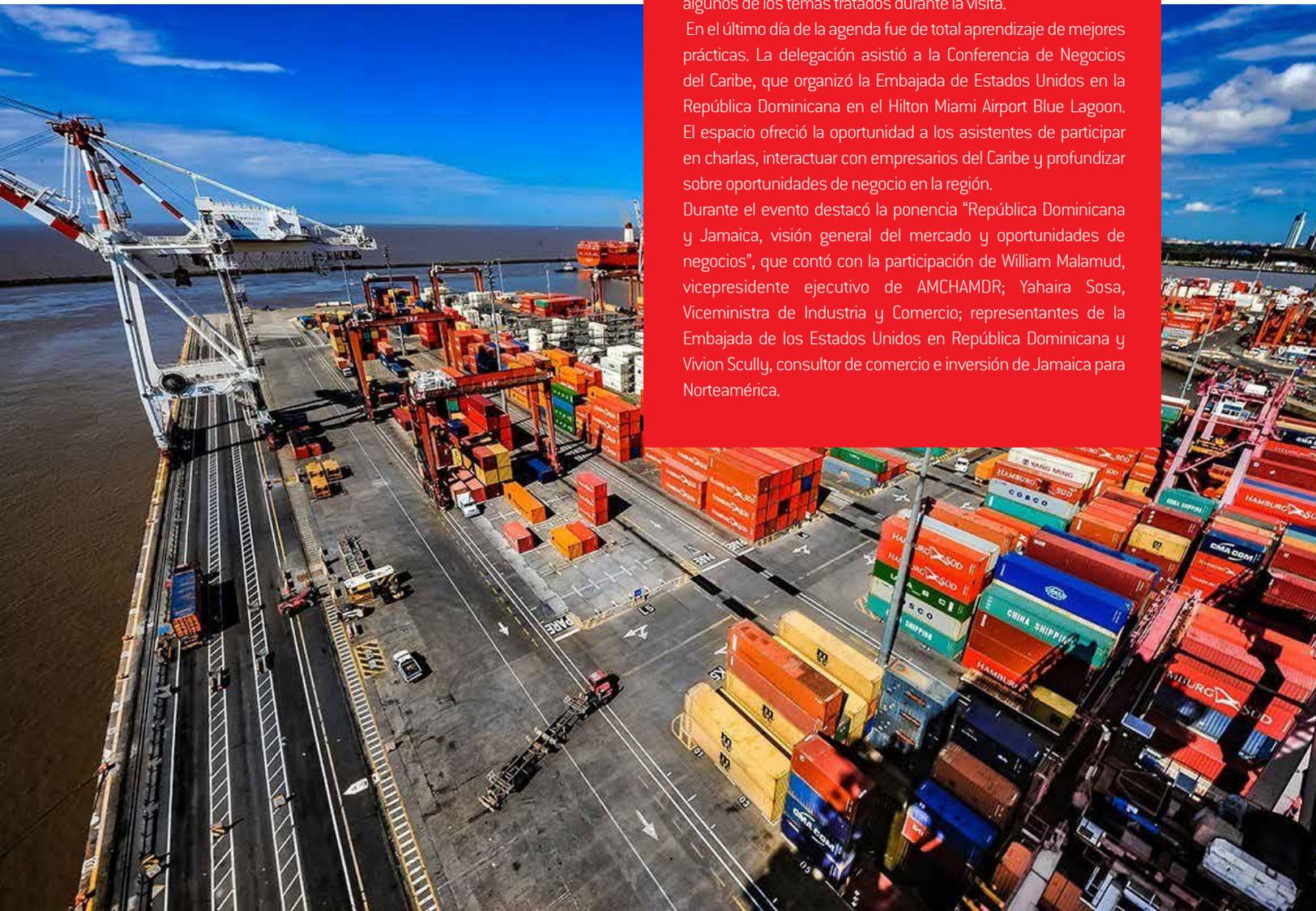
LA MISIÓN LLEGA A MIAMI

El 40 por ciento del total de las importaciones dominicanas desde Estados Unidos durante el 2016 se originaron en los puertos de Miami y Everglades, según un estudio del Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD). De ahí la importancia de conocer a fondo las prácticas de hubs logísticos internacionales para comenzar a implementarlas en el país. Una visita al Aeropuerto Internacional, al Departamento de Aviación y al Puerto de Miami puso en contacto a los participantes de la Misión con las agencias federales de Estados Unidos vinculadas al comercio internacional, los transportistas de carga y las empresas de logística para conocer en detalle todo el proceso que involucra desde que un contenedor sale del país hasta que llega a Norteamérica.

Retos que experimentan los países que quieren convertirse en hub logísticos regionales, proceso y oportunidades de mejora en los embarques aéreos de productos perecederos, cómo se hace la inspección de un contenedor y cómo se generan las alertas sobre un producto que se encuentra con irregularidades fueron algunos de los temas tratados durante la visita.

En el último día de la agenda fue de total aprendizaje de mejores prácticas. La delegación asistió a la Conferencia de Negocios del Caribe, que organizó la Embajada de Estados Unidos en la República Dominicana en el Hilton Miami Airport Blue Lagoon. El espacio ofreció la oportunidad a los asistentes de participar en charlas, interactuar con empresarios del Caribe y profundizar sobre oportunidades de negocio en la región.

Durante el evento destacó la ponencia "República Dominicana y Jamaica, visión general del mercado y oportunidades de negocios", que contó con la participación de William Malamud, vicepresidente ejecutivo de AMCHAMDR; Yahaira Sosa, Viceministra de Industria y Comercio; representantes de la Embajada de los Estados Unidos en República Dominicana y Vivion Scully, consultor de comercio e inversión de Jamaica para Norteamérica.





AMCHAMDR CELEBRA ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA 2019

La Cámara Americana de Comercio de la República Dominicana sometió a votaciones la elección de su nuevo consejo de directores en el marco de la Asamblea General Ordinaria celebrada el pasado 9 de abril. El comité ejecutivo de la institución quedó presidido por Ramón Ortega; para vicepresidentes: Roberto Herrera, y Ricardo Pérez; tesorero, Edwin De los Santos, y secretaria, Francesca Rainieri. Como miembros asociados y por orden alfabético según el apellido, resultaron electos José Antonio Álvarez Alonso; María Waleska Álvarez; Juana Barceló; Ligia Bonetti; Marco Cabral; Eduardo Cruz; Lucile Houellemont; Carlos José Martí; Steven Puig; Alexander Schad; Juan Velázquez; y Fernando Villanueva.



PRESIDENTE MEDINA RECIBE COMITÉ EJECUTIVO

El presidente de la República, Danilo Medina, recibió en su despacho a los miembros del Comité Ejecutivo de la Cámara Americana de Comercio de la República Dominicana (AMCHAMDR) con quienes abordó temas relacionados al fortalecimiento de las instituciones que sustentan la economía de mercado y el mantenimiento del buen clima de negocios. Los miembros del Comité Ejecutivo de AMCHAMDR felicitaron al primer mandatario por los trabajos que realiza el Comité Nacional de Facilitación de Comercio (CNFC), que constituyen un buen ejemplo de las alianzas público-privadas que producen resultados positivos.



REPRESENTANTE DEL BID VISITA COMITÉ DE ENERGÍA AMCHAMDR

El especialista en energía del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Héctor Baldívieso, fue recibido por el comité de energía de la Cámara Americana de Comercio, sesión en la que habló sobre los planes y perspectivas del sistema energético dominicano. Durante el encuentro-desayuno con los miembros del comité, se plantearon los principales desafíos que enfrenta el sector energía de República Dominicana, y entre los que se incluyen: racionalizar el costo de la energía al usuario final proporcionando un servicio de calidad; reducir las pérdidas de energía en distribución; reducir los costos de suministro; asegurar la continuidad del servicio.

El Banco Central **MANTIENE** la estabilidad de precios

Es su misión principal, establecida en la Constitución de la República Dominicana y la Ley Monetaria y Financiera No. 183-02.

Los precios estables dan certidumbre al mercado, facilitan el comercio y protegen el valor del dinero de las personas y las empresas.

#somosBCRD



BANCO CENTRAL
REPÚBLICA DOMINICANA

**MANTIENE LA ESTABILIDAD DE PRECIOS / HACE POLÍTICA MONETARIA / EMITE EL DINERO /
REGULA EL SISTEMA FINANCIERO / RESPONSABLE DEL SISTEMA DE PAGOS**

bancentral.gov.do |      BancoCentralRD



CORPORACIÓN DE INVERSIÓN EEUU AMPLIARÁ FINANCIAMIENTOS E INVERSIÓN EN EL PAÍS

La Corporación de Inversión Privada en el Exterior de los Estados Unidos (OPIC, por sus siglas en inglés) ampliará su capacidad de financiamiento de proyectos en el país y se transformará en un nuevo y más sólido garante de inversiones y préstamos. Así lo confirmó el nuevo presidente y CEO de la OPIC, David Bohigian, en un evento celebrado en las instalaciones de la Cámara Americana de Comercio de la República Dominicana (AMCHAMDR) y que contó con la presencia de la embajadora de los Estados Unidos, Robin Bernstein. Bohigian anunció que la entidad que preside será renombrada como Corporación Internacional de Financiamiento para el Desarrollo de los Estados Unidos (USDFC por sus siglas en inglés), y en lo adelante ampliará su cartera de servicios para también realizar inversiones de capital.



AMCHAMDR RECIBE A REPRESENTANTES DEL BID

Con el objetivo de conocer el clima de inversión en la República Dominicana, miembros del Consejo Directivo de la Cámara Americana de Comercio, encabezados por su presidente Ramón Ortega, y acompañados por miembros de los distintos comités de trabajo, sostuvieron un conversatorio con representantes del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en el que se abordó la interacción de los sectores público y privado.

La mesa de diálogo estuvo enfocada principalmente en el sector eléctrico, aguas y seguridad social, además de entender el plan de gobierno en ámbitos administrativos, legales, judiciales y socioeconómicos del país de cara a las inversiones extranjeras.

Se recuerda que AMCHAMDR aboga y coloca en su agenda temas de políticas públicas que favorezcan a todos los sectores que conforman su membresía.



AMCHAMDR ABOGA POR LA APROBACIÓN DE LEYES BENEFICIEN CLIMA DE NEGOCIOS

El presidente de la Cámara de Diputados, Radhamés Camacho, recibió en su despacho a miembros del Comité Ejecutivo de la Cámara Americana de Comercio de la República Dominicana (AMCHAMDR), con quienes abordó temas relacionados al fortalecimiento de las instituciones que sustentan la economía de mercado y el mantenimiento del buen clima de negocios. Durante el encuentro se reafirmó la necesidad de darle continuidad a distintos proyectos que se han trabajado de forma conjunta entre AMCHAMDR y las entidades públicas y fortalecer las alianzas público-privadas que se ha logrado desarrollar en los últimos años con miras a afianzar el crecimiento económico sostenible del país.



www.eps.com.do
EL MUNDO A UN CLICK





COMITÉ TIC ABOGA POR CONTINUAR PROMOVRIENDO LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Construir una estrategia nacional de ciberseguridad efectiva, promover la transformación digital, así como también incentivar el uso de la tecnología como herramienta de inclusión son los planes de acción que pretende trabajar el Comité TIC de AMCHAMDR.

Estas iniciativas que buscan integrar a los sectores público y privados se plantearon durante un almuerzo que sostuvieron los miembros del Comité TIC con el presidente del Instituto Dominicano de las Telecomunicaciones (INDOTEL), Nelson Guillén, y miembros del Comité Nacional de Ciberseguridad. María Waleska Álvarez detalló que los planes de trabajo del Comité TIC están enfocados en la economía digital, ciberseguridad y cultura de la innovación en las empresas. El presidente del INDOTEL abogó para que se incremente la instalación de fibra óptica en el país, a fin de que la iniciativa de República Digital tenga un impacto que perdure en el tiempo.



COMITÉ EJECUTIVO VISITA AL DIRECTOR GENERAL DE IMPUESTOS INTERNOS

Miembros del Comité Ejecutivo de la Cámara Americana de Comercio realizaron una visita de cortesía al Director General de Impuestos Internos, Magín Díaz, con el objetivo de socializar tópicos de interés para la membresía de AMCHAMDR en materia tributaria, y proponerle ser el orador invitado del almuerzo mensual de agosto 2019. Se recuerda que Magín Díaz asumió formal posesión del cargo en 2016 mediante el Decreto del Poder Ejecutivo 172-16, y por su calidad profesional, especializado en políticas tributarias y fiscal, economía internacional y política monetaria.



AMCHAMDR ABOGA POR MANTENER UN EJERCICIO EFICIENTE EN LA JUSTICIA

La afirmación se hizo durante una visita de cortesía que sostuvieron miembros del Consejo de Directores de AMCHAMDR al presidente de la Suprema Corte de Justicia, Luis Henry Molina, con quien abordaron temas relacionados al fortalecimiento del estado de derecho en el país. Durante el encuentro, Ramón Ortega, presidente de AMCHAMDR, instó al nuevo presidente de la Suprema Corte de Justicia a trabajar para medir los procesos y tiempos de respuesta de los casos, así como también la calidad de los mismos a fin de hacer los ajustes necesarios para garantizar una justicia oportuna y eficiente. Por otro lado, Ortega destacó la importancia de que el proyecto de ley de notariado, que fue depositado por la Suprema Corte de Justicia en la Cámara de Diputados, asegure la agilidad de los procesos de notarización sin aumentar los costes transaccionales.

SUS TESOROS MAS VALIOSOS MERECEEN ESTAR PROTEGIDOS



BLINDAJE ARQUITECTÓNICO

CRISTALES - PUERTAS - MUROS BLINDADOS - PUERTAS CONTRAFUEGO - BOVEDAS - PANIC ROOM - GARITAS

Calle Armando Oscar Pacheco N° 2, Edif. ESCA, Urb. Fernández, Santo Domingo, D.N. Z 10129
Tel. (809) 541 5280 | info@blindatech.com.do | @blindatechrd

BLINDATECH
CARIBE

LOS VALORES NOS MUEVEN ADELANTE

Banco **BHD León**



f t @ in YouTube | bhdleon.com.do

NUEVOS SOCIOS DEL PRIMER SEMESTRE 2019

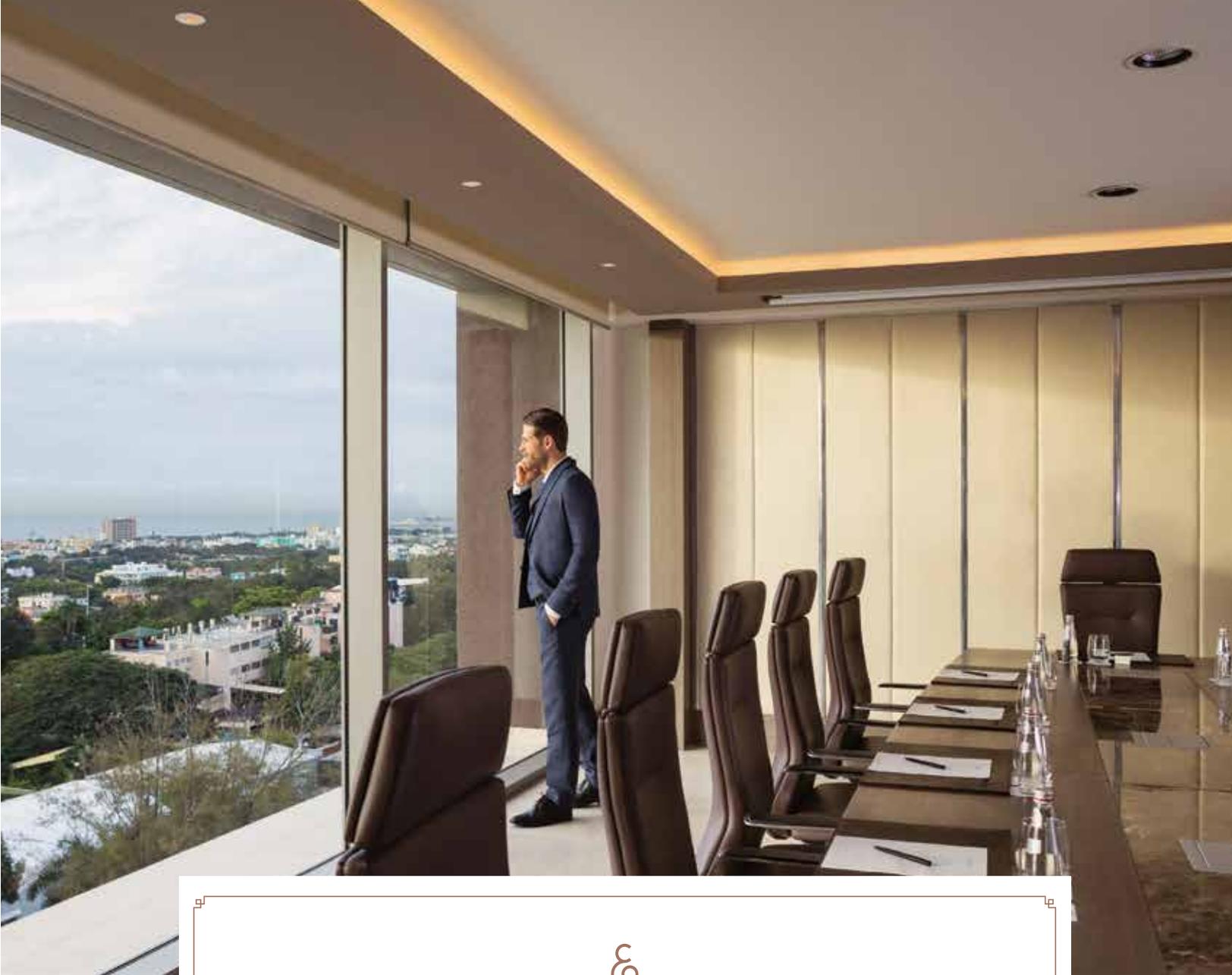
LA CÁMARA AMERICANA DE COMERCIO DE LA REPÚBLICA DOMINICANA (AMCHAMDR) SIRVE A LOS INTERESES EMPRESARIALES DE SU MEMBRECÍA Y GARANTIZA LA CALIDAD DE LAS EMPRESAS AFILIADAS.

¡BIENVENIDOS!



FRANCO-ACRA & ASOCIADOS, SRL





EL EMBAJADOR

A ROYAL HIDEAWAY HOTEL

UN ESPACIO INIGUALABLE PARA
SUS REUNIONES Y NEGOCIOS

El Embajador, a Royal Hideaway Hotel ofrece sala de juntas, despachos y más de 3,000 m² de salones totalmente equipados con la última tecnología, sistema de videoconferencia y todos los servicios para que su reunión o negocio sea todo un éxito.



The art of fine moments

royalhideaway.com



ASESORAN EMPRESARIADO PARA COLOCACIÓN ESTRATÉGICA DE PLAZAS DE NEGOCIOS

En Inmobiliaria Boyter Island cuentan con un equipo de especialistas que proveen una solución completa a los alquileres de espacios comerciales en Santo Domingo. Raysa Suárez, Broker & Owner de Inmobiliaria Boyter Island, es considerada una especialista en bienes raíces comerciales en Santo Domingo. Representan y asesoran empresas multinacionales con la tarea de ubicar un espacio empresarial que cumpla todas las necesidades del cliente. "Your Island Office" es su centro de oficinas virtuales y soluciones corporativas. Trabajan con compañías extranjeras y locales. Además, poseen dos salas de reuniones y equipos para proyecciones. Ofrecen también servicios de consultoría donde desarrollan trabajos con compañías de bienes raíces a nivel internacional.



BANESCO USA FIRMA ACUERDO PARA ADQUIRIR BRICKELL BANK

Banesco USA, recientemente nombrado "Negocio del Año" por South Florida Business Journal, anunció un acuerdo para adquirir a Brickell Bank de su principal accionista, Banco Espirito Santo, SA Liquidación ("BES"). La entidad combinada llevará el nombre y la marca corporativa de Banesco USA. La transacción está sujeta a aprobación regulatoria.

El acuerdo impulsa aún más a Banesco USA, el cual ha experimentado un crecimiento récord en cuanto ingresos y rentabilidad y continúa su expansión a nuevos mercados incluyendo la esperada apertura de un nuevo centro de negocios en Aventura, Florida. Brickell Bank, ubicado en el centro de Brickell y fundado en 1973, ofrece una amplia gama de servicios financieros personales y corporativos para su clientela local e internacional.



BASC ENTREGA 27 NUEVAS CERTIFICACIONES

En razón del cumplimiento de su normativa y estándares internacionales, la Business Alliance for Secure (BASC Dominicana) entregó certificaciones a 27 nuevas empresas que pertenecen a su capítulo local, y que promueven una cultura de seguridad en las actividades del comercio local e internacional, a fin de minimizar el riesgo de contrabando, tráfico ilegal y otros delitos en la cadena de suministro. La entrega de certificaciones estuvo a cargo del honorable señor Robert Copley, encargado de negocios ad interim de la Embajada de los Estados Unidos en República Dominicana, junto a July de la Cruz, presidenta de BASC Dominicana, y Carlos Saillant, presidente del comité certificaciones de BASC Dominicana.



OFRECEMOS SOLUCIONES INNOVADORAS PARA EL ÉXITO DE NUESTROS CLIENTES

FORTALEZA LOCAL, ALCANCE GLOBAL

J|C|P

JIMÉNEZ CRUZ PEÑA
ABOGADOS

Av. Winston Churchill 1099, Citi Tower, piso 14
Santo Domingo , D.N. 10148, República Dominicana
Tel: 809-955-2727 / Cel: 829-259-2460
www.jcpdr.com





SPÓSITO & ASOCIADOS LLEGA A REPÚBLICA DOMINICANA

Con más de 7 millones de metros cuadrados construidos en América Latina, Spósito & Asociados llega al país para liderar proyectos en forma integral, desde la pre construcción a la construcción y la puesta en marcha. Con un equipo experimentado que condujo Lendlease en la región apunta a “optimizar la gestión, el desarrollo y la construcción haciendo más eficientes los procesos, la planificación, los costos, el control de calidad y la eficiencia energética, en un ambiente libre de incidentes y accidentes”, explicó el ingeniero Eduardo Spósito, quien desde hace 35 años desarrolla proyectos de envergadura desde México a la Argentina. Trabaja con empresas y diseñadores referentes a nivel mundial, en los sectores residencial, industrial, comercial, hotelería, educación, comunicaciones, salud, oficinas, etc. En República Dominicana, el socio a cargo es el licenciado Pablo Lluís, líder en la implementación de BIM (Building Information).



FIRMAN CONVENIO PARA FOMENTO DEL INTERCAMBIO DE EXPERIENCIAS DE INVESTIGACIÓN Y CULTURA

La Universidad Iberoamericana (UNIBE) y la Dirección General de Cine (DGCINE) firmaron un convenio en la sede de esta universidad, con el fin de fomentar el intercambio de experiencias y personal en los campos de la docencia, la investigación y la cultura en general, dentro de las áreas relacionadas a las actividades cinematográficas de nuestro país, así como la inclusión de la DGCINE en el desarrollo de programas de pasantías que realiza la universidad. A través de este convenio, ambas entidades se comprometieron a impulsar la formación en cine desarrollando programas académicos, como el Taller de Asistente de Dirección realizado en el mes de mayo del año en curso, en las instalaciones de UNIBE, y que impartió Andrés Farías, reconocido cineasta dominicano; así como el taller “Opera Prima: ¿Cómo hacer tu primera película y no morir en el intento”, impartido en junio por Antonio Dyaz, director y productor cinematográfico, y miembro de la Academia de las Artes y las Ciencias Cinematográficas de España.



HANESBRANDS SIEMBRA 6,000 ÁRBOLES EN EL MES DEL MEDIOAMBIENTE

Dando continuidad a las celebraciones en pro de nuestro medioambiente, HanesBrands, la multinacional líder en prendas de vestir de uso diario, desarrolló una serie de actividades para concientizar a sus empleados y a la población acerca de la importancia de la protección y conservación de nuestros recursos naturales. De las plantas Las Américas, San Isidro y Bali Dominicana, alrededor de 200 asociados se trasladaron a la Rivera del Río Higüamo en San Pedro de Macorís y 210 colaboradores de la planta Dos Ríos Textiles de Bonao se movilizaron hasta la Cuenca del Río Juma en la comunidad Bejuco Aplatado de Monseñor Nouel, plantando así 4,000 árboles de Caoba Criolla y más de 2,000 de Cabirma de Guinea, recursos naturales que deben ser protegidos para impedir su extinción de nuestro ecosistema.



INNOVACIÓN Y PRESTIGIO

PARA IMPULSAR TU CARRERA PROFESIONAL

ESTUDIA CON NOSOTROS



@eegerencia

eegerencia.eu

SD 8099379410 / STGO 8093823150



William Malamud, vicepresidente ejecutivo AMCHAMDR, junto al equipo de la oficina regional Rosa Ramos, Gidel Mateo, Scarlet Medrano, Enrique Suárez y Nairovis Sánchez.



Giselle Contín, Rosa Ramos, y Liliana Cruz.

INAUGURACIÓN NUEVAS OFICINAS EN SANTIAGO

EN LA ACTIVIDAD
PARTICIPARON LOS MIEMBROS
DE LA DIRECTIVA DEL CAPÍTULO
PROVINCIAL DE AMCHAMDR
EN SANTIAGO.



Miembros del comité ejecutivo y de la directiva de AMCHAMDR en Santiago hicieron el corte de cinta oficial.



William Malamud, Ricardo De La Rocha, Rosa Ramos y Ramón Ortega.



Ejecutivos brindaron por las nuevas oficinas.

5^{to} AÑO CONSECUTIVO

Reconocidos como “Mejor Empresa para Trabajar”, lo que reafirma su compromiso de promover relaciones profesionales sustentadas en la confianza, la empatía, el trabajo en equipo y la honestidad



Santo Domingo | Santiago | Punta Cana

www.estrellatupete.com



Emile De Boyrie, Paola Subero y Alejandro Fernández W.



Alejandro Fernández W., analista financiero de los mercados locales.

DESAYUNO EMPRESARIAL EN SANTIAGO

LOS ANALISTAS FINANCIEROS
EMILE DE BOYRIE Y ALEJANDRO
FERNÁNDEZ W. DISERTARON
SOBRE EL MERCADO DE
VALORES Y EXPECTATIVAS
ECONÓMICAS PARA EL 2020.



William Malamud, Ricardo De La Roca, Emile De Boyrie, Ramón Ortega y Alejandro Fernández W.



Emile De Boyrie, analista financiero y experto en mercados internacionales.



Ricardo De La Rocha, director del comité directivo de AMCHAMDR en Santiago, ofreció las palabras de contextualización.



Alexander Schad, el General Juan M. Méndez García y Ernesto Veloz expusieron sobre cómo enfrentarnos a desastres naturales en el país.



Robin Bernstein, Embajadora de los Estados Unidos en República Dominicana, contó con una participación especial en el desayuno.



Roberto Herrera, Nelson Toca Simó, Robin Bernstein, Ramón Ortega y William M. Malamud.

DESAYUNO SOBRE RESILIENCIA ANTE DESASTRES NATURALES

PROPUSIERON MESAS DE TRABAJO MULTISECTORIALES PERMANENTES PARA LA COORDINACIÓN DE ESTRATEGIAS EFECTIVAS ANTE EVENTUALES FENÓMENOS DE LA NATURALEZA.



David Fortino, del Federal Emergency Management Agency, disertó sobre lecciones aprendidas en Puerto Rico tras el huracán María.



Pablo Maestre, Penny Neferis y Oscar San Martín encabezaron el panel titulado ¿Qué podemos hacer?



César Cernuda, presidente de Microsoft para Latinoamérica y el Caribe, disertó sobre inteligencia artificial.



Ramón Ortega, César Cernuda y William M. Malamud.

**ALMUERZO
CON PRESIDENTE
DE MICROSOFT,
LATAM**
SEÑALÓ QUE EL 50 % DE LAS
FACTURAS ELECTRÓNICAS
DEL MUNDO SE EMITIERON
EN AMÉRICA LATINA
DURANTE EL 2017.



W. Malamud, C. J. Martí, R. Ortega, C. Cernuda, J. Velázquez, M. W. Álvarez, A. Schad, H. Lewy, y R. Herrera.



Miembros de la mesa principal del almuerzo mensual de abril.



Ramón Ortega, presidente el Consejo Directivo de AMCHAMDR, ofreció las palabras de contextualización del almuerzo.



MADE BY XARXA AGENCY

PINTA

MIENTRAS TUS NIÑOS
JUEGAN EN CASA

SIN VOC, SIN OLOR



DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO

SÍGUENOS EN @GLIDDENPAINTSRD 809-682-5555 SANTO DOMINGO - PUNTA CANA gliddenpaintsrd.com



Ramón Ortega, presidente de AMCHAMDR, ofreció las palabras de bienvenida.



Carlos López y Juan Marcos Yunén ganaron el Ambassador's Cup 2019.



La Embajadora Robin Bernstein realizó el saque de honor del torneo.

AMBASSADORS CUP 2019

LA VIGÉSIMA EDICIÓN DEL
CHARLES T. MANATT MEMORIAL
AMBASSADOR'S CUP TUVO
LUGAR EN EL CAMPO DE GOLF
CORALES, PUNTA CANA.



La vigésima edición del torneo se celebró en el campo de golf Corales, en Punta Cana.



La vigésima edición del Charles T. Manatt Memorial Ambassador's Cup contó con 120 jugadores.



Ramón Ortega, presidente de AMCHAMDR, realizó el saque de honor del torneo.



El Torneo Regional Norte se celebró en Puerto Plata por primera vez en 2019.



Román Medina, Alberto Menicucci (ganador 1er lugar gross categoría A), Ramón Ortega, Tommy Suárez (ganador 1er lugar gross categoría A), y William Malamud.

TORNEO REGIONAL NORTE
EL TORNEO REGIONAL NORTE SE CELEBRÓ POR PRIMERA VEZ EN PUERTO PLATA.



Román Medina Diplán, director del capítulo provincial de AMCHAMDR en Puerto Plata, ofreció las palabras de bienvenida al torneo.



William Malamud, Ramón Ortega, Jorge Arribe y Fernando Villanueva.



Mesa principal del almuerzo del capítulo provincial de Puerto Plata.

**MAGÍN DÍAZ
DISERTÓ EN
PUERTO PLATA**
SUGIRÍ EXIGIR AL ESTADO MAYOR
TRANSPARENCIA EN CUANTO
A ACUERDOS COMERCIALES
INTERNACIONALES.



Magín Díaz, director general de Impuestos Internos, fue el orador invitado del almuerzo empresarial en Puerto Plata.



Román Medina, director del Comité Provincial de AMCHAMDR en Puerto Plata.



María I. Cáceres, miembro del comité provincial de Puerto Plata, introdujo el almuerzo con el director de la DGII.

¡Reduce Costos con Nosotros!

Servicios de Outsourcing de Nóminas y de Personal

Nuestra excelencia, nos posiciona en el mercado como empresa líder en el área de **Tercerización**

Reclutamiento y selección de personal



Capacitación y Desarrollo

Ofrecemos programas que instruyen a los colaboradores para que sean más efectivos, en el lugar de trabajo.



Estudios Grafológicos

Proyectamos la personalidad de los candidatos a través del estudio de su escritura.



Estudios de salarios

Proveemos las herramientas que le permitan a su organización establecer políticas de compensación estandarizadas.



809.373.0112



Síguenos



Calle Rafael Augusto Sánchez #100, Ens. Evaristo Morales
Santo Domingo D.N., República Dominicana.



www.melerich.com



MELERICH
CARIBBEAN GROUP

BASC es una certificación de comercio internacional que promueve el comercio seguro en toda la cadena de suministro del país.

GENERACIÓN DE CONFIANZA PARA LA INVERSIÓN EXTRANJERA

AL CIERRE DEL 2018, LA INVERSIÓN EXTRANJERA ALCANZÓ LOS \$2,513 MILLONES DE DÓLARES, REPRESENTANDO UN 3.12 % DEL PIB AL CIERRE DEL MISMO AÑO, DE ACUERDO AL BANCO CENTRAL DE RD.

SEGÚN LA ORGANIZACIÓN

para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, la OCDE, la inversión tiene como objetivo "establecer un interés duradero por parte de una empresa residente en una economía (el inversor directo) y una empresa domiciliada en una economía diferente de la del inversor directo (la empresa de inversión directa)**". Este interés duradero implica por igual una relación a largo plazo entre el inversor directo y la empresa de inversión, y un grado significativo de confianza generada por el ambiente de negocio, responsabilidad social, trayectoria de la empresa, entre otros factores.

Para la República Dominicana, las inversiones extranjeras representan un rubro de vital importancia, y esto debe incentivar al país a mantener su postura de competitividad e ir mejorando cada vez más su posición a nivel mundial, para seguir atrayendo más inversiones. Al cierre del 2018, la inversión extranjera alcanzó los \$2,513 millones de dólares, representando un 3.12% del PIB al cierre del mismo año, de acuerdo al Banco Central del país**.

Una forma de generar confianza

para las inversiones son las validaciones externas, certificaciones voluntarias y la implementación de sistemas de gestión en las empresas nacionales y extranjeras. Estas validaciones, además de buscar la certificación de estos sistemas de gestión en calidad, seguridad en la cadena, medio ambiente y otros temas alineados con la estrategia de cada negocio, buscan que las empresas implementen en sus procesos un enfoque basado en riesgos, que les permitan identificar, controlar y mitigar cualquier desviación de su objetivo de manera proactiva y no reactiva.

En el 2018, la Organización Mundial BASC (WBO por sus siglas en inglés) actualizó su misión organizacional bajo el lema de "seguridad y facilitación del comercio internacional, basado en la confianza", un elemento que dinamiza directa e indirectamente las relaciones interpersonales, las interacciones a cualquier nivel y finalmente el comercio a nivel mundial, eficientizando el flujo de las mercancías y servicios, a través del uso adecuado de las tecnologías y recursos de todas las partes involucradas.

El sistema de gestión en

control y seguridad agrega valor a la empresa, promoviendo y buscando mejoras para asegurar su permanencia en el mercado, mitigando los riesgos en sus operaciones, logrando alcanzar procesos más eficientes. Viéndolo desde este punto de vista, desde la World BASC Organization, a través de la certificación BASC, se aporta un eslabón de confianza entre la empresa de inversión directa y el inversor directo, debido a que fortalece la estructura organizacional de sus procesos para la continuidad de la misma.

De acuerdo con Steven Covey en su libro "Speed of trust", la confianza rodea todo en nuestras vidas, las relaciones personales, de amistad y familiares, hasta los proyectos de negocios, trato con colaboradores, proyectos, suplidores y demás. Es el único factor, que si se remueve puede tumbar el gobierno más poderoso o la empresa más rentable, sin embargo, si se reconoce y maneja de forma adecuada, puede generar resultados exponenciales y prosperidad en cada aspecto de nuestras vidas.

Actualmente la certificación BASC tiene una destacada pre-

sencia en la región de América Latina, contando con aproximadamente 3,500 empresas certificadas y más de 15,000 socios comerciales en más de 11 países de la región. Esto es muestra del compromiso que tienen las empresas de contar con una certificación que les ha generado nuevas oportunidades de negocios, asegurando sus inversiones en el sector.

A modo de resumen, quiero resaltar dos factores importantes de la certificación BASC en el escenario de la inversión extranjera: primero el contexto geográfico que atrae inversionistas de países de otros continentes a la región, por la ubicación estratégica hacia el mercado de los Estados Unidos; y segundo es el rol que juega la certificación para toda la cadena de suministro en el comercio internacional, ya que las inversiones trascienden las fronteras, así mismo se encadenan los procesos productivos entre los países.

La certificación BASC es un aliado estratégico que aporta tanto al crecimiento y desarrollo de las empresas, como a las autoridades y gobiernos en pro de mejorar la competitividad del país en la región y a nivel mundial.

**Principales conceptos y definiciones de la Inversión Extranjera Directa", in OECD, Benchmark Definition of Foreign Direct Investment 2008: Fourth Edition, OECD Publishing, Paris.

**Banco Central de la República Dominicana - "Resultados Preliminares de la Economía Dominicana Enero-Diciembre 2018".

#UnaUniversidadBilingüe

UNIBE 
LEADING GLOBAL EDUCATION

**PRIMERA
UNIVERSIDAD
BILINGÜE
EN LA REPÚBLICA
DOMINICANA**

15 carreras, más de 30 postgrados y un amplio portafolio de programas de educación continua, esperan por ti.

Ganadores de la posición más alta del país por tercer año consecutivo en el **QS Ranking Latinoamérica 2019**

Av. Francia #129, Gazcue, Santo Domingo, R. D.
Tel.: 809-689- 4111, ext.: 1039 • Para financiamiento ext.: 1121



Los depósitos sin tarjeta incrementan su seguridad.

Para realizar depósitos sin tarjeta en los cajeros automáticos, debes colocar tu número de cédula y huella dactilar.

Conoce los pasos:

- + **Paso 1:** Selecciona la opción "Transacciones sin tarjeta".
- + **Paso 2:** Escoge la opción "Depósito".
- + **Paso 3:** Digita tu número de cédula.
- + **Paso 4:** Coloca el dedo en el lector de huella.
- + **Paso 5:** Digita y confirma el número de cuenta.
- + **Paso 6:** Introduce el efectivo y espera el comprobante de la transacción.

¡Listo!
Rápido, fácil y más seguro.

A tu lado, siempre.

