

FACTOR DE ÉXITO

¡La clave está en la diferenciación!

REPÚBLICA DOMINICANA 
ISSN 2520 - 0100



Robert de la Cruz

Fundador y CEO de ApartamentosRD

Aliados del desarrollo
inmobiliario en
República Dominicana

Sectores **construcción, automotriz y marítimo,**
referentes de **dinamismo económico**

Aníbal Rodríguez

Presidente de Santo Domingo Motors

La sostenibilidad es un pilar
fundamental en los planes
futuros de SDM

Eduardo Sanz Lovatón

Director general de Aduanas

La innovación es crucial para
mejorar procesos y obtener
impactos positivos

Alexander Schad

Presidente de Frederic Schad

La expansión Frederic
Schad como un hub
logístico del Caribe

Gente de Éxito

Cruz Amalia Rodríguez

Presidente de Cementos Cibao

Nuestros esfuerzos han fortalecido los
lazos con las comunidades, creando un
impacto positivo y duradero

VIVE CAP CANA TU CIUDAD DESTINO

Disfrute de espectaculares playas, del campo de golf Punta Espada, reconocido como el No.1 del Caribe y México. Navegue desde la marina a una experiencia de pesca inolvidable o únase a la aventura de Scape Park. Cabalgue en el Centro Ecuestre de Los Establos. Deléitese con la exquisita gastronomía en mas de 50 restaurantes y con la hospitalidad que se ofrece en Eden Roc Cap Cana, Secrets Cap Cana, Sanctuary Cap Cana, TRS Cap Cana Hotel, Margaritaville Island Reserve Cap Cana, Hyatt Ziva y Hyatt Zilara, Sports Illustrated Resort y pronto The St. Regis Cap Cana Resort & Residences.



CAP CANA
REPÚBLICA DOMINICANA

Ciudad Destino

+809-CAP CANA | WWW.CAPCANA.COM |    

REPÚBLICA DOMINICANA

CRECE CON TESELTA



VENTA | RENTA | SERVICIO | REPUESTO

SANTO DOMINGO

809.362.2844 / 849.455.2028

AUT. DUARTE KM 18, LOS ALCARRIZOS, STO DGO, R.D.

SANTIAGO

809.375.2844 / 809.362.2844

AUT. DUARTE KM 11, EL PUÑAL, SANTIAGO, R.D.



JOHN DEERE



Genie



[editorial]

Impactar y multiplicar

Desarrollar y fortalecer capacidades empresariales en los sectores construcción, automotriz y marítimo constituye una oportunidad clave para el desarrollo económico de la República Dominicana. Estos sectores son dinámicos; atraen inversiones, tienen efecto tractor en los otros sectores y un aporte fiscal considerable, son generadores de empleo, y, por supuesto, ninguno deja de lado el enfoque en la sostenibilidad.

El sector automotriz cerró el 2023 con más de 130 mil vehículos importados nuevos y usados, y un crecimiento de un 11 % anual en los últimos diez años; mientras que los aportes fiscales ascienden a RD\$24,000 millones cada año, y representan el 14 % de los ingresos aduanales del país.

Por su parte, el sector construcción ha sido uno de los que más ha contribuido al producto interno bruto (PIB) y, según cifras del Banco Central de la República Dominicana, tiene un significativo efecto multiplicador y de impactar en otros sectores económicos, evidenciando un crecimiento interanual de 4.4 % en enero-mayo de 2024.

Así mismo, durante los últimos 20 años, en el sector marítimo la inversión privada en puertos y logística, bajo los esfuerzos público-privado, ha sido más de US\$1,100,000,000 en infraestructura, siempre con la visión de colocar a la República Dominicana en una posición de liderazgo regional.

Las cifras son claras y evidentes. Por esa razón, en esta edición nos enfocamos en conocer los aportes concretos y el impacto de estos tres sectores en el dinamismo económico nacional, de la voz de sus protagonistas.

Isabel Cristina
Directora Ejecutiva



FACTOR DE ÉXITO

¡La clave está en la diferenciación!

PRÓXIMA EDICIÓN
SEPTIEMBRE

LA INDUSTRIA TURÍSTICA EN CONSTANTE **EVOLUCIÓN Y CRECIMIENTO**

En esta edición, exploraremos las estrategias para mantener el liderazgo en el sector turístico, las metas futuras y la dirección de los esfuerzos del sector.

No pierda **la oportunidad** de posicionar **su marca** en una edición que promete ser una **referencia en el sector turístico.**



Más información:
info@revistafactordeexito.com

**¡NO TE QUEDES
SIN TU ESPACIO!**

contenido

pág. 12 portada

Aliados del desarrollo inmobiliario en República Dominicana

Robert de la Cruz
Fundador y CEO de ApartamentosRD

pág. 20 interview

Una propuesta de proyectos innovadores en los mejores destinos del país

César Latrilla
CEO de Noval Properties

pág. 22 interview

Trabajando para que todos tengan un lugar digno donde vivir

Cesarina Fabián
Directora Nacional de Hábitat para la Humanidad, República Dominicana

pág. 27 interview

La movilidad eléctrica tiene un gran potencial de contribución al crecimiento económico del país

Luis Gigante
Presidente de GigaAuto, SAS

pág. 34 interview

RD se vislumbra como un jugador clave en el comercio internacional

Erik Alma
Chairman & CEO de HIT Puerto Río Haina

pág. 46 Gente de Éxito

República Dominicana es el socio comercial más importante de la Unión Europea en el Caribe

Jean Marco Pou
Presidente de la Eurocámara de Comercio de la República Dominicana

pág. 50 Empresariales VIP

Inspiración en arquitectura y liderazgo femenino

Yermys Peña
CEO de Construger

pág. 63 OpenBusiness

EXPO 2
PO 0
CUM 2
2
4
FACTOR DE ÉXITO

directorio

Revista Factor de Éxito República Dominicana
Número 62, Año 8

Directora:
Isabel Cristina Rolo Figueroa

Comité Ejecutivo:
Héctor Rolo - Isabel Figueroa de Rolo
Andrés García - Isabel Cristina Rolo Figueroa
Arianna Rolo Figueroa - Thony Da Silva Romero

CEO-Directora Editorial:
Isabel Figueroa de Rolo

Director de Arte:
Héctor Rolo Pinto

Directora de Mercadeo:
Arianna Rolo

Directora de Comunicaciones:
Siddhartha Mata

Coordinadora de Comunicaciones:
Eidrix Polanco

Redacción:
Isamar Febres

Asesor Comercial:
Rosely Matos

Secretaria Administrativa:
Eimy Pimentel

Digital Content Manager:
Gabriela Alfonso
Tina Pérez
Lina Bsaris

Web Master:
Juan Rebolledo

Digital Marketing Manager:
Jacqueline León

Diseño y Diagramación:
Luis Gota
Daniel E. Gota
Hermes Flores

Foto y video de portada:
Rainier Sánchez

Portada:
Robert de la Cruz
Fundador y CEO de ApartamentosRD

Articlistas de esta Edición:
Iovar Medina
Yermys Peña
Martín Cervantes
Wanda Montero

📍 **Revista Factor de Éxito República Dominicana**
Factor de Éxito Rolga Group SRL
RNC 1-3135817-9
Dirección: Av. Lope de Vega #29, Novo Centro. Nivel 3.
Local C-6. Ensanche Naco. Santo Domingo.
Teléfonos: +1 829.340.5724 – 809.542.2479

✉ **info@revistafactordeexito.com**

📷 **Instagram:** @RevistaFactordeExito

✂ **Twitter:** @RevistaFDE

📘 **Facebook:** Revista Factor de Éxito

🌐 **LinkedIn:** Revista Factor de Éxito

🌐 **www.revistafactordeexito.com**

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

Pre-estreno



Avelino Abreu SAS, empresa automotriz representante de la marca Bentley en el país, encabezada por Rosa Milagros Abreu, Presidenta Ejecutiva, se enorgullece en revelar las primeras imágenes del nuevo Continental GT Speed de cuarta generación, el Bentley más potente jamás creado en sus 105 años de historia.

Este evento exclusivo se llevó a cabo en el Showroom Bentley, alineado con otros mercados a nivel mundial donde la marca tiene presencia, destacó

por su innovadora presentación cinematográfica, donde los invitados tuvieron la oportunidad de descubrir este extraordinario modelo.

El nuevo Continental GT Speed es el primer modelo de Bentley en incorporar el revolucionario sistema de propulsión Ultra Performance Hybrid, capaz de generar 782 CV y 1.000 Nm de par motor. Con una autonomía eléctrica de 80 km, emisiones de CO2 (WLTP) inferiores a 50 g/km y una velocidad máxima de 335 km/h.

Uno de los momentos más destacados fue la presentación del "Récord de velocidad bajo el agua", donde el coche alcanzó su velocidad máxima en el túnel de Ryfylke en Noruega, pasando de estar detenido a 335 km/h en solo 33 segundos.

El nuevo Continental GT Speed de cuarta generación está disponible para pedidos y promete redefinir los estándares de los vehículos gran turismo de lujo. Con su introducción, Bentley reafirma su liderazgo en el sector automotriz de lujo, ofreciendo una combinación incomparable de rendimiento dinámico, sostenibilidad y exclusividad sin concesiones.



Innovación automotriz



Ejecutivos de Autocamiones S.A, ofrecieron un desayuno para presentar el nuevo modelo Isuzu D-Max 2025 el cual cuenta con un diseño más robusto y aerodinámico, con líneas definidas que realzan su presencia en la carretera y que va enfocado para el público retail y de flotilla.

Eduardo Félix Troncoso, Gerente Negocios Automotrices de Autocamiones S.A, explicó que entre las novedades que tiene la

Isuzu D-Max 2025 están las nuevas parrillas frontales que han sido rediseñadas, aportando un aspecto más agresivo y contemporáneo, faros delanteros y traseros con iluminación completamente en LED los cuales ofrecen mejor visibilidad y un toque moderno.

“Es un vehículo utilitario y de trabajo, ideal tanto como para el trabajo de carga pesada como ayuda eficiente en la jornada laboral”, expresó.

Félix Troncoso, destacó que este vehículo por su motor mejorado es una máquina de ahorro de combustible. “Opciones de motorización más eficientes que desde el año 2022 vienen con un motor diésel de nueva generación que ofrece mayor potencia y mejor rendimiento de combustible”.

En cuanto a su comodidad, los beneficios que ofrece de acuerdo

con el señor Félix Troncoso están un mayor y más optimizado espacio interior con un diseño ergonómico que maximiza el confort para todos los pasajeros “materiales premium con acabados de alta calidad, opciones de tapicería en piel y detalles que elevan la experiencia”.

“Ofrece nuevas funciones de seguridad, incluyendo asistente de colisión frontal, control de crucero adaptativo y monitoreo de punto ciego”, añade Troncoso.

Puntualizó que su pantalla táctil avanzada tiene un sistema de infoentretenimiento con 10 pulgadas, compatible con Apple CarPlay y Android Auto.

Además, la Isuzu D-Max 2025 tiene conectividad avanzada con puertos USB adicionales y conectividad Bluetooth para todos los dispositivos.

Impulsando el desarrollo de Pedernales



El nuevo muelle pesquero, que forma parte de las iniciativas del gobierno para desarrollar Pedernales, tendrá capacidad para 54 embarcaciones y vendrá a beneficiar a más de 100 familias pesqueras de la provincia fronteriza.

Con una inversión de RD\$ 35,935,518.78 millones de pesos, la vicepresidenta de la República, Raquel Peña junto a Jean Luis Rodríguez, director ejecutivo de Autoridad Portuaria Dominicana (APORDOM), inauguró el muelle turístico y pesquero de Cabo Rojo, Pedernales.

Peña destacó la importancia y el rol fundamental que jugará esta obra, en especial en el interés del gobierno de continuar desarrollando Pedernales, y que a la vez busca dinamizar la economía de los negocios que dependen de la pesca y mejorar la calidad de vida de todas sus familias.

Además, Peña precisó que ahora cada pescador tendrá mayores facilidades para desarrollarse y seguir aportando a la tradición pesquera en esta provincia costera y fronteriza.

“Este espacio es un símbolo de esperanza y progreso para esta laboriosa comunidad pesquera de Pedernales. Seguimos concentrados en dignificar la vida de nuestros pescadores y

sus familias, ofreciéndoles la oportunidad de vivir de su oficio de manera más segura, y con garantías de crecimiento como ha sido la visión de nuestro presidente Luis Abinader” expresó Jean Luis Rodríguez.

“Este proyecto, que es un nuevo capítulo que marca el inicio de una pesca más segura, activa y productiva y por demás, un sueño hecho realidad para los pescadores de Pedernales, y que busca potenciar la actividad de este importante sector y, por ende, mejorar las condiciones socioeconómicas, ambientales y marítimas de los verdaderos protagonistas de esta historia como son nuestros pescadores”, manifestó el titular de APORDOM.

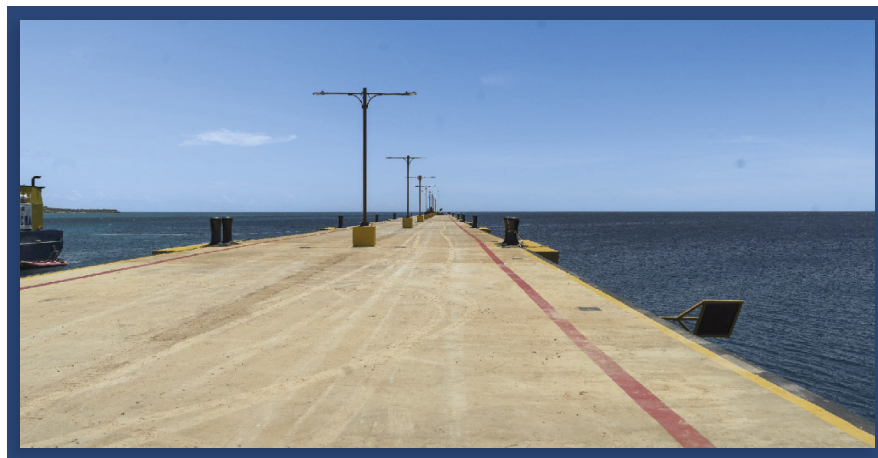
El muelle de Cabo Rojo, Pedernales se encuentra

enmarcado dentro el “Plan Nacional de Construcción y Rehabilitación de Muelles Pesqueros”, iniciativa que busca desde la gestión de Rodríguez y encabezada por la visión del presidente Abinader, dignificar la vida de un sector que ha sido olvidado cuando del mar se habla, el pesquero. Este consta de dos espigones con un área total de 395.0 m2., con una capacidad para 10 embarcaciones de mayor calado y 44 embarcaciones de menor calado, de manera simultánea.

Además, cuenta con una superestructura metálica, un Deck en madera S y pilotes de 8 pulgadas, además de un relleno de hormigón con resistencia a la compresión de 350 kg/cm2.

Tras la inauguración del muelle, Raquel Peña y Jean Luis Rodríguez, junto a directivos de la empresa ITM Group realizaron un recorrido en las instalaciones de Port Cabo Rojo, Pedernales, para verificar las mejoras de las primera fase y los avances de la segunda etapa, desarrollada por la multinacional mexicana.

Las autoridades de la Autoridad Portuaria Dominicana y de ITM Group estiman que para el 2025, con ambas etapas finalizadas, la bahía de Pedernales podría recibir más de 150 mil cruceristas.



Empoderamiento marítimo



Con la participación de destacadas mujeres y expertos líderes en ámbitos marítimos, la Autoridad Portuaria Dominicana (APORDOM), junto a la Armada de la República Dominicana (ARD) y la Red de Mujeres de Autoridades Marítimas de Latinoamérica (Red MAMLa), organizaron el evento “Mujeres Dominicanas Liderando la Transformación de la Industria Logística, Marítima y Portuaria”.

Durante el conversatorio, cuyo objetivo fue promover el

empoderamiento de las mujeres en el sector marítimo y portuario, Alejandro Campos, presidente de la Comisión Presidencial para la Modernización y Seguridad Portuaria, reafirmó el compromiso de APORDOM con el desarrollo y fortalecimiento de estas mujeres, destacando su papel fundamental en la transformación del sector.

“A lo largo de la historia, las mujeres han demostrado que su capacidad, determinación y talento son esenciales

para el progreso y la innovación en estos sectores. Debemos felicitar a la Red de Mujeres de Autoridades Marítimas de Latinoamérica por su dedicación y arduo trabajo. Desde APORDOM, estamos comprometidos con la equidad de género y la creación de condiciones que disminuyan la brecha existente”, expresó Campos.

Por su parte, el vicealmirante Agustín Morillo, comandante general de la Armada Dominicana, destacó: “Esta actividad nos une para resaltar el invaluable papel de las mujeres en la transformación del sector marítimo, especialmente en el ámbito logístico y portuario del país. Reafirmamos nuestro compromiso de apoyar la participación de la mujer en todos los ámbitos de la sociedad. Por ello, el 20 por ciento de la Armada Dominicana está compuesto por mujeres, quienes representan una historia de coraje, sacrificio y determinación”.

Estrategia rebalanceo



La cementera mexicana Cemex (CEMEXCPO.MX) anunció la venta de sus operaciones en la República Dominicana a Cementos Progreso y socios estratégicos, por aproximadamente 950 millones de dólares.

La empresa agregó en un comunicado que la transacción también incluye negocios de exportación a Haití.

Los activos enajenados consisten principalmente en una planta de cemento en República Dominicana con dos líneas de producción integradas y activos relacionados de cemento, concreto, agregados y terminales marítimas, señaló Cemex en el comunicado.

“Esta transacción nos permite avanzar significativamente en nuestra estrategia de rebalanceo de portafolio, que se centra

en reducir nuestra exposición en mercados emergentes y la asignación de recursos para inversiones complementarias de crecimiento en mercados prioritarios, principalmente Estados Unidos”, declaró Fernando A. González, director general de Cemex, según el comunicado.

La compañía espera finalizar la transacción durante el cuarto trimestre de 2024.

Formación de Líderes



PUCMM
Pontificia Universidad Católica
Madre y Maestra

Con gran satisfacción, PUCMM Postgrado ha finalizado con éxito la convocatoria para los programas que darán inicio en septiembre de 2024. A quienes no pudieron inscribirse en esta ocasión, les sugerimos estar atentos a las próximas ofertas académicas que estarán disponibles en 2025, y aprovechar la oportunidad para avanzar en sus metas académicas y profesionales.

PUCMM Postgrado ofrece una variada selección de programas de maestrías y doctorados en múltiples áreas del conocimiento, diseñados para proporcionar una formación de alta calidad. Contamos con un cuerpo docente de prestigio, compuesto por expertos con vasta experiencia en investigación y docencia; modernas instalaciones con laboratorios, bibliotecas y salas de estudio equipadas; y una excelente oportunidad de networking, gracias a nuestra extensa red de profesionales y egresados. PUCMM Postgrado es el lugar ideal para aquellos que buscan la excelencia en su educación.

Para estar al tanto de las últimas novedades, sigue a PUCMM en sus canales oficiales y entérate de los próximos eventos, charlas, conferencias y nuevas oportunidades académicas que ofrece la institución.



Innovación y lujo

El presidente de la República Dominicana, Luis Abinader, encabezó el acto de inauguración del hotel Secrets Tides Punta Cana Resort & Spa, una propiedad de lujo, con un concepto solo para adultos, que cuenta con 668 habitaciones.

Durante el evento, Hernández expresó, “este es un momento emocionante para Hyatt Inclusive Collection, ya que continuamos fortaleciendo nuestra presencia y experimentando un rápido crecimiento en toda la región de América Latina y el Caribe. Seguimos haciendo movimientos intencionales y estratégicos para la expansión de Hyatt Inclusive Collection y solidificar aún más su posición como la mayor cadena de resorts de lujo todo incluido en el mundo, incluyendo el debut de Secrets Tides Punta Cana.”

El empresario Álvaro Peña, propietario del Secrets Tides Punta Cana, compartió durante la ceremonia, “lo que hemos logrado en Secrets Tides es el fruto del trabajo, la

experiencia acumulada y coherencia en la relación para el esfuerzo creativo de los sectores público y privado en nuestro país. Este esfuerzo compartido ha creado en cinco décadas esta gran industria que es el turismo”.

La propiedad, que genera unos 2,435 empleos directos e indirectos, ofrece a sus huéspedes una experiencia excepcional con siete bares, entre ellos un moderno sport bar contemporáneo y nueve opciones gastronómicas gourmet a la carta, como el restaurante mediterráneo

Meraki, además del Portofino y Tierra, entre otros.

El resort dispone de espacios modernos, sofisticados y versátiles, que están equipados con tecnología de punta y todas las comodidades necesarias, que los hacen perfectos para la celebración de bodas, encuentros corporativos, conferencias y otros eventos sociales y profesionales, adaptándose a las necesidades específicas de cada evento y asegurando una experiencia memorable para todos los asistentes.



Corte de cinta del Secrets Tides Punta Cana

Encuentro profesional

El arquitecto y urbanista dominicano, Mayobanex Suazo, sostuvo un encuentro con el decano del Colegio Oficial de Arquitectos de Madrid (COAM), el arquitecto Sigfrido Herráez, en procura de fortalecer las relaciones académicas y profesionales entre arquitectos dominicanos y españoles.

Ambos profesionales plantearon también la posibilidad de crear oportunidades de cooperación en proyectos de investigación, con el objetivo de enriquecer la formación y experiencia en el campo de la arquitectura y el urbanismo.

Durante el encuentro, Suazo estuvo acompañado del vicecónsul dominicano en Madrid, José Julio III Schiffino, en representación del Cónsul General, Miguel Vásquez Peña.

El arquitecto dominicano mostró su disposición de colaborar con el COAM y otras instituciones españolas, para promover la innovación y la excelencia en el diseño y la planificación urbana en la República Dominicana y otras naciones latinoamericanas.

En el encuentro, Suazo obsequió al COAM ejemplares de su libro "La Primada, Génesis del Urbanismo en el Nuevo Mundo", obra que ofrece una narrativa histórica y evolutiva del crecimiento urbano de Santo Domingo, abarcando aspectos sociales, políticos, culturales y económicos desde su fundación hasta la actualidad.

Suazo, también fue recibido por el doctor Javier Melgosa, profesor titular y ex director del Máster de Desarrollo Urbano y Territorial Sostenible de la Universidad de Salamanca, en calidad de egresado de dicho programa. Dialogaron sobre la importancia del desarrollo urbano sostenible en América Latina, y la necesidad de continuar de manera conjunta en la búsqueda de soluciones innovadoras para los retos y desafíos urbanos de los territorios de ambos países.

El urbanista dominicano, fue invitado además, al Centro de Referencia Nacional de Obra Civil, en Paracuellos, emblemático en el ámbito de la formación técnica en construcción, donde presentó sus investigaciones urbanas en la región del Caribe. "La investigación urbana es un campo de vital importancia para el desarrollo sostenible de nuestras ciudades", destacó.



Oficinas físicas y
virtuales a la medida
de tus necesidades

En el mejor centro
corporativo del país



809.542.2462



@smartofficenter

[portada]



Robert de la Cruz

Fundador y CEO de ApartamentosRD

Aliados del desarrollo inmobiliario en República Dominicana

ApartamentosRD llegó para innovar y ayudar al inversionista a convertirse en propietario del inmueble ideal.

Muchos comienzan con un sueño, pero para Robert de la Cruz, fundador y CEO de ApartamentosRD, fue más bien una visión, una proyección del futuro y una visualización de donde quería verse en los próximos años.

“Todo comenzó con un dibujo que hice cuando apenas era un niño. Recuerdo que siempre dibujaba el mapa de la isla, aunque en ese momento no sabía qué significaba, después Dios se encargó de mostrarme el camino. En ese entonces no sabía que me dedicaría al mundo inmobiliario, pero ya sabía que tenía una gran misión al crear una empresa que trabajara para cumplir la voluntad de Dios”, afirma.

Esa visión se concretó en 2016 con una modesta oficina en Evaristo Morales, en la ciudad capital, donde había una mesa en la que el equipo se reunía cada mañana a planificar la estrategia de captación de clientes. “Comenzamos un grupo pequeño, al principio vendíamos apartamentos económicos y ayudábamos a algunos ingenieros amigos a promocionar sus proyectos”, relata de la Cruz.

Desde ese momento, ApartamentosRD no ha parado de crecer y consolidarse como una empresa líder en el sector inmobiliario de la República Dominicana. La primera meta, que fue abrir nuevas oficinas se logró en 2019, cuando inauguraron un pequeño espacio en Blue Mall; allí el equipo fue creciendo y nuevos asesores entraron a formar parte de lo que es hoy una gran familia.

“Yo siempre pasaba por la Churchill y tenía claro que las oficinas de ApartamentosRD tenían que estar en la torre más importante de nuestro país. Luego que nos establecimos sólidamente en Santo Domingo, el siguiente paso natural era expandir nuestro alcance a Punta Cana, que es la segunda ciudad más importante en materia inmobiliaria, luego decidimos conquistar la zona norte al abrir oficinas en Santiago y el siguiente paso fue tener representación en los principales polos turísticos: Puerto Plata, Las Terrenas, Bayahibe”, comenta su fundador.

Hoy, con una gran oficina principal en Blue Mall, ApartamentosRD cuenta con un equipo de 103 asesores distribuidos en las diferentes oficinas, llevando adelante la misión de despertar en los inversionistas el orgullo que representa convertirse en propietarios de un inmueble en la República Dominicana. Además, son la primera inmobiliaria dominicana con oficinas en New York, y desde ahí atienden personalmente a los miles de clientes que viven en los Estados Unidos. La siguiente meta es Miami.

En este sentido, para incrementar el talento listo, preparado y dispuesto para acompañar a sus clientes en el proceso de búsqueda de la propiedad ideal, ApartamentosRD ha desarrollado un programa llamado “The Knowledge Training”, donde a través de 12 módulos preparan a sus asesores que puedan hacer una orientación efectiva a cada uno de sus clientes.

¿Cuál considera que ha sido el factor de éxito para el crecimiento de ApartamentosRD?

Cumplir la voluntad de Dios. Sin falta, ese es el motor principal que nos impulsa. Claro está, luego la determinación y el talento de cada uno de los asesores que forman nuestra empresa. ApartamentosRD es una gran familia donde todos sabemos que somos parte del éxito de nuestra marca. Con la premisa de trabajar diligentemente fuerte y tener la disciplina como una constancia nos enfocamos en fortalecer constantemente el conocimiento de nuestros asesores para asegurar que ofrezcamos el mejor servicio en el mercado inmobiliario dominicano.

¿Cuáles son los principales desafíos y retos que han enfrentado en el camino?

Mantenernos en la vanguardia y ser siempre los que innovamos abriendo el camino y marcando las pautas que luego siguen nuestros competidores. Si te fijas, ApartamentosRD marca tendencia en todo lo que hace. Para nosotros es un reto y una misión mantener la calidad y la excelencia en todo lo que hacemos porque sabemos que eso es lo que nos diferencia de los demás.

¿Cómo considera que el sector inmobiliario ha contribuido en los últimos años al crecimiento económico del país?

El sector construcción representa ahora mismo una de las principales actividades económicas de nuestro país, aporta más del 10% del



PIB. Si a esto sumamos que está estrechamente vinculado con el desarrollo turístico y la atracción de inversionistas extranjeros, podemos decir sin duda que esta industria ha sido clave el desarrollo que ha tenido República Dominicana en los últimos años y con una correcta visión del gobierno lo seguirá siendo por muchos años más.

¿Cuál ha sido el rol de ApartamentosRD en ese aporte del sector inmobiliario a la economía nacional?

Nuestro principal aporte a la industria fue durante la Pandemia. Cuando todo el país estaba detenido, nosotros dirigimos todos nuestros esfuerzos a impulsar el desarrollo inmobiliario en Punta Cana y muchos de los proyectos que hoy son una realidad, fueron comercializados por nosotros en esa etapa. Vista Cana, que es hoy una de las zonas residenciales de mayor crecimiento, comenzó su desarrollo con el apoyo comercial que recibió de nuestra fuerza de ventas en esa primera etapa.

En cifras, ¿Cuál es el panorama de ApartamentosRD hoy, en términos de unidades, proyectos e inversiones que maneja?

Hoy en día, con una economía más estable, ApartamentosRD mueve más de 200,000,000 de dólares al año. Sin duda somos una de las inmobiliarias con mayor volumen de venta en el país. Vendemos aproximadamente entre 1,000 y 1,300 unidades al año.



**APARTAMENTOS
RD**

Ventas entre

1,000 y 1,300

unidades que generan

US\$200,000,000

cada año.



¿Cuáles son las principales tendencias de compra en el mercado inmobiliario actual? ¿Han variado a lo largo de estos años?

Las tendencias del mercado van evolucionando con los años. Últimamente, el apogeo que ha tenido el modelo de negocio de renta corta a través de diferentes plataformas comerciales ha influido en un significativo incremento de la propuesta de proyectos dirigidos a inversionistas, donde el producto principal son apartamentos tipo estudio y luego 1 o 2 habitaciones.

¿Qué zonas del país se proyectan en el futuro a ser foco del sector inmobiliario? ¿Por qué?

Como una respuesta a la tendencia de crecimiento del modelo de negocio de inversión inmobiliaria y como resultado de los incentivos fiscales que el gobierno ha otorgado a través de la Ley Confotur, las zonas turísticas han sido las que más se han desarrollado. Punta Cana sigue siendo la zona turística de mayor crecimiento y como un destino más urbano, Santiago proyecta muy buena perspectiva por las atractivas propuestas que se están desarrollando.

Miches también es otra zona emergente que promete mucho para el futuro. Su propuesta diferenciadora de playas vírgenes, lagos y montañas lo hacen un destino paradisíaco donde grandes marcas internacionales ya han puesto la mirada.

¿Cómo vislumbra que continúe evolucionando el mercado inmobiliario de cara a los próximos años?

Continuarán desarrollándose proyectos con conceptos explícitos, que ofrecen a los propietarios una clara denominación del tipo de uso que podrán hacer los propietarios. Torres con concepto familiar claramente definido y proyectos 100 % dirigidos a modelos de negocio de inversión. También

surgirán propuestas híbridas con marcadas diferencias en las zonas, de forma tal que los propietarios no tendrán dudas sobre el uso permitido a la propiedad. Otra tendencia que está en crecimiento es el desarrollo de proyectos mixtos que integran zonas residenciales y plazas comerciales.

República Dominicana es un país bendecido, todos los lugares son impresionantes; pero cabe destacar que entre los puntos de crecimiento inmobiliario más importantes están el sur, con Cabo Rojo; también el nuevo desarrollo de Punta Bergantín, en Puerto Plata; Punta Cana no se queda atrás, y Miches, la combinación perfecta entre playa, lago y montaña.

¿Cuáles son los planes de expansión y metas de ApartamentosRD a corto y mediano plazo?

Seguiremos ampliando nuestra red de talentos para seguir fortaleciendo nuestra presencia en las zonas turísticas de Puerto Plata, Las Terrenas y Bayahibe.

Actualmente, estamos desarrollando una de las aplicaciones más potenciales no solamente de República Dominicana, sino de Latinoamérica, donde cada uno de los clientes podrá llevar la organización de todas y cada una de sus inversiones.

DISCIPLINA

**HACER LA
VOLUNTAD
DE DIOS**

**TRABAJO
INTELIGENTEMENTE
FUERTE**

**SERVICIO
CON AMOR**



PLATAFORMA INTERNACIONAL PARA EL LIDERAZGO, EMPRESARIAL Y DE NEGOCIOS

FACTOR DE ÉXITO
¿A qué está en la diferenciación?

ATLANTA

William Aguilar
CEO Founder de MIGRABANK, Delegado Embajador Económico de Camerón, Embajador Económico del Mercosur y Embajador Regional Colombia.

Migrabank, una solución financiera inclusiva para el mundo.

Liderazgo empresarial en tiempos de desafíos financieros

• **Adrián Candi** (CEO de BDO Colombia) • **Hilary Payne** (CEO de BDO México) • **Elisavinda Briceño** (Directora General de BDO Chile) • **Francisco López** (Presidente de BDO España)

FACTOR DE ÉXITO
¿A qué está en la diferenciación?

CHILE

Fernanda Palacios
Coordinadora y CEO de Logisurge.

La digitalización de la industria logística.

Liderazgo empresarial en tiempos de desafíos financieros

• **Adrián Candi** (CEO de BDO Colombia) • **Francisco López** (Presidente de BDO España) • **Hilary Payne** (CEO de BDO México) • **Elisavinda Briceño** (Directora General de BDO Chile)

FACTOR DE ÉXITO
¿A qué está en la diferenciación?

COLOMBIA

William Aguilar
CEO Founder de MIGRABANK, Delegado Embajador Económico de Camerón, Embajador Económico del Mercosur y Embajador Regional Colombia.

Migrabank, una solución financiera inclusiva de Colombia para el mundo.

Liderazgo empresarial en tiempos de desafíos financieros

• **Adrián Candi** (CEO de BDO Colombia) • **Hilary Payne** (CEO de BDO México) • **Elisavinda Briceño** (Directora General de BDO Chile) • **Francisco López** (Presidente de BDO España)

FACTOR DE ÉXITO
¿A qué está en la diferenciación?

Lauren Kressler
Gerente de Inteligencia de Mercado del Banco Pichincha.

Nos sentimos a pensar cómo mejorar la vida de los ecuatorianos.

Liderazgo empresarial en tiempos de desafíos financieros

• **Adrián Candi** (CEO de BDO Colombia) • **Hilary Payne** (CEO de BDO México) • **Elisavinda Briceño** (Directora General de BDO Chile) • **Francisco López** (Presidente de BDO España)

FACTOR DE ÉXITO
¿A qué está en la diferenciación?

MEXICO

Roberto Ricossa
Vicepresidente de Ventas en FI Latinamerica.

Estamos por ver más cambios tecnológicos en los próximos 10 años, que en los últimos 100.

Liderazgo empresarial en tiempos de desafíos financieros

• **Adrián Candi** (CEO de BDO Colombia) • **Hilary Payne** (CEO de BDO México) • **Elisavinda Briceño** (Directora General de BDO Chile) • **Francisco López** (Presidente de BDO España)

FACTOR DE ÉXITO
¿A qué está en la diferenciación?

MIAMI

Josué Peña
CEO Emprendedor Digital y Ditzio.

Todo empezó con un sueño.

Liderazgo empresarial en tiempos de desafíos financieros

• **Adrián Candi** (CEO de BDO Colombia) • **Hilary Payne** (CEO de BDO México) • **Elisavinda Briceño** (Directora General de BDO Chile) • **Francisco López** (Presidente de BDO España)

FACTOR DE ÉXITO
¿A qué está en la diferenciación?

NEW YORK

William Aguilar
CEO Founder de MIGRABANK, Delegado Embajador Económico de Camerón y Embajador Regional Colombia.

Migrabank, una solución financiera inclusiva para el mundo.

Liderazgo empresarial en tiempos de desafíos financieros

• **Adrián Candi** (CEO de BDO Colombia) • **Hilary Payne** (CEO de BDO México) • **Elisavinda Briceño** (Directora General de BDO Chile) • **Francisco López** (Presidente de BDO España)

FACTOR DE ÉXITO
¿A qué está en la diferenciación?

PANAMÁ

Rafael Rivera
Managing Partner de BDO Panamá.

Las perspectivas de crecimiento para Panamá son bastante optimistas.

Liderazgo empresarial en tiempos de desafíos financieros

• **Adrián Candi** (CEO de BDO Colombia) • **Hilary Payne** (CEO de BDO México) • **Elisavinda Briceño** (Directora General de BDO Chile) • **Francisco López** (Presidente de BDO España)

FACTOR DE ÉXITO
¿A qué está en la diferenciación?

Laura Peña Izquierdo
Presidenta de la Confederación Panameña de la Industria Farmacéutica, COSIFEB.

Hacer el lugar de trabajo más seguro y saludable es una prioridad.

Capital humano, la mejor inversión

• **Adrián Candi** (CEO de BDO Colombia) • **Hilary Payne** (CEO de BDO México) • **Elisavinda Briceño** (Directora General de BDO Chile) • **Francisco López** (Presidente de BDO España)



EVENTOS | REVISTA | DIGITAL | WEB SITE

FDE
FACTOR DE ÉXITO

CHILE | COLOMBIA | ECUADOR | MÉXICO | PANAMÁ
 REPÚBLICA DOMINICANA | MIAMI | ATLANTA | NEW YORK

FACTOR DE ÉXITO
 ¿A qué está en la diferenciación?

ATLANTA



Irma Sánchez
 Empresaria, comentarista de televisión y defensora del acceso y la equidad

Colaborando con Camacoll y Startup.Oie poniendo al alcance de los emprendedores un mercado de capital de riesgo con 55 Billones de dólares!

Mujeres Factor de Éxito que transforman y lideran con inspiración

FACTOR DE ÉXITO
 ¿A qué está en la diferenciación?

CHILE



Karen Montalva
 Conferencista y escritora

El liderazgo femenino es multiplicador

Mujeres Factor de Éxito que transforman y lideran con inspiración

FACTOR DE ÉXITO
 ¿A qué está en la diferenciación?

COLOMBIA



María José Quiceno
 Vicepresidenta de Reparatel y Comunicaciones de Grupo Karcolombia

Quiénes más necesitan voz son las mujeres

Mujeres Factor de Éxito que transforman y lideran con inspiración

FACTOR DE ÉXITO
 ¿A qué está en la diferenciación?

ECUADOR



Mariela Paredes
 Directora ejecutiva de Desarrollo Organizacional y gerente general de GLOBAL TRUCADVISORS

Liderando con pasión, inspirando transformación

Mujeres Factor de Éxito que transforman y lideran con inspiración

FACTOR DE ÉXITO
 ¿A qué está en la diferenciación?

MÉXICO



Marta Herrera González
 Secretaria del Instituto Industrial, Estado de Nuevo León

Una líder alza su voz y toma decisiones con empatía

Mujeres Factor de Éxito que transforman y lideran con inspiración

FACTOR DE ÉXITO
 ¿A qué está en la diferenciación?

MIAMI



Vilma Núñez
 Fundadora Grupo Convierte Más

Siento un profundo compromiso con la educación

Mujeres Factor de Éxito que transforman y lideran con inspiración

FACTOR DE ÉXITO
 ¿A qué está en la diferenciación?

NEW YORK



Armida Peña
 Directora de Programas de Tecnología y Transformación de State Street Global Advisors

El panorama financiero está cada vez más impulsado por la innovación y la tecnología

Mujeres Factor de Éxito que transforman y lideran con inspiración

FACTOR DE ÉXITO
 ¿A qué está en la diferenciación?

PANAMÁ



Mercedes Martínez
 Socia de Consultoría de Deloitte

Valorar el aporte de todos independientemente del género es un desafío

Mujeres Factor de Éxito que transforman y lideran con inspiración

FACTOR DE ÉXITO
 ¿A qué está en la diferenciación?

REPÚBLICA DOMINICANA



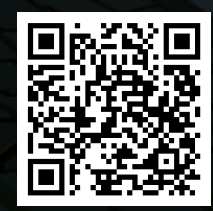
Roberto Herrera
 Presidente de la Asociación de Minería en República Dominicana

El objetivo es satisfacer la demanda eléctrica de manera confiable

Desafíos y oportunidades: forjando el futuro de la energía y la minería en República Dominicana

+1 829 959 5724
 @revistafactordeexito
 info@revistafactordeexito
 factordeexito.com

DESCARGA TODAS NUESTRAS
EDICIONES AQUÍ





César Latrilla

CEO de Noval Properties

Una propuesta de proyectos innovadores en los mejores destinos del país

La empresa diseña, gestiona y promueve inversiones en proyectos de desarrollo inmobiliario en las zonas más exclusivas de República Dominicana, que aportan un valor añadido.

En 2003, Noval Properties inició su trayectoria con una clara visión sobre el potencial significativo de la República Dominicana, debido a su atractivo turístico y económico.

“Nuestra visión era crear proyectos inmobiliarios de alta calidad con acceso privilegiado a las mejores playas, campos de golf y zonas urbanas reconocidas internacionalmente, específicamente en Punta Cana”, comenta César Latrilla, su CEO.

Así, y con el transcurrir de poco más de dos décadas, Noval Properties se ha convertido en un actor relevante en la economía dominicana. La compañía ha entregado más de 2,000 unidades y generado ventas superiores a

2,000 millones de dólares. Con 6,500 unidades proyectadas y nuevos desarrollos estimados en más de 3,000 millones de dólares, una contribución notable al crecimiento del sector inmobiliario nacional, y al desarrollo económico y social del país.

Con una visión estratégica que les permite identificar las mejores oportunidades de inversión en las costas dominicanas, Noval Properties pone a disposición de sus clientes viviendas de lujo en las principales zonas turísticas de República Dominicana, asesora en todos los procedimientos legales necesarios para adquirir bienes inmuebles en el país, así como en todos los aspectos financieros que implica la inversión.

¿Cuál es el elemento diferenciador de Noval Properties frente a otras empresas que promueven desarrollos turísticos inmobiliarios en el país?

La combinación de ubicaciones estratégicas, diseño meticuloso



y amenidades cinco estrellas que garantizan la plusvalía de nuestras propiedades y el retorno de inversión de nuestros clientes, sumado a la ejecución de alta calidad, distingue a Noval Properties. Nos hemos enfocado en la integración de tecnologías avanzadas como BIM y herramientas de gestión financiera, que han optimizado nuestras operaciones y mejorado significativamente la experiencia del cliente.

¿Qué ha sido lo más retador de estos años donde el sector ha crecido exponencialmente?

El crecimiento exponencial del sector ha sido un reto, especialmente en términos de adaptación a nuevas tecnologías y procesos. La pandemia del COVID-19 impulsó la necesidad de innovación y transformación digital en la gestión y comercialización de proyectos inmobiliarios.

¿Cuáles son las tendencias del mercado hoy? ¿Cómo ha cambiado en dos décadas desde que empezó Noval Properties?

En cuanto al negocio inmobiliario, la tendencia actual se enfoca en propiedades de inversión. En Noval Properties hemos abrazado el concepto "Brand residences" que permite a nuestros clientes tener una propiedad bajo la marca y la administración de las más importantes gestoras hoteleras del mundo. En la parte constructiva, las tendencias actuales se enfocan en la digitalización y el uso de tecnologías innovadoras, una evolución significativa en la aplicación de tecnologías digitales en el sector inmobiliario, mejorando la eficiencia y competitividad del mercado.

Frente a la región, ¿cómo evalúa el crecimiento del sector en la República Dominicana? ¿Cuáles son esos beneficios que atraen al inversor extranjero?

La República Dominicana ha mostrado un crecimiento robusto en el sector inmobiliario, atraído por beneficios fiscales, la creación

de infraestructuras y redes de comunicación, el clima favorable y ubicaciones turísticas de renombre. En los últimos años, la República Dominicana se ha convertido en líder en toda la región en la captación de inversión extranjera.

¿Cuál ha sido la estrategia de Noval para captar la inversión extranjera en sus proyectos?

Hemos implementado estrategias de marketing digital para optimizar el contacto y la información a nuestros clientes, sumado a diferentes activaciones con los agentes del mercado, con nuestra propuesta de proyectos innovadores en los mejores destinos de la República Dominicana para la captación de inversión extranjera. Nuestra reputación y éxito en proyectos anteriormente desarrollados son fundamentales para ganar la confianza de los inversores.

¿Qué valor da Noval a la sostenibilidad y cómo incorpora esto en sus proyectos?

En Noval Properties nos ocupamos de la sostenibilidad en cada uno de nuestros proyectos mediante el uso de tecnologías que optimizan la eficiencia energética y reducen el impacto ambiental. La sostenibilidad es un pilar fundamental en nuestra estrategia de desarrollo y crecimiento empresarial.

¿Cuáles son las expectativas de crecimiento y nuevas oportunidades de inversiones que ve en el sector? ¿Qué áreas del país se muestran como focos emergentes para la inversión inmobiliaria turística?

En Noval Properties seguimos en franco crecimiento con nuevos desarrollos en áreas emergentes de la República Dominicana como Samaná, específicamente en Las Terrenas, una de las zonas turísticas más impresionantes de nuestro país. Además, de Jarabacoa, uno de los valles más altos y hermosos del Caribe. Estas zonas muestran un potencial significativo para la

inversión inmobiliaria turística debido a su atractivo natural y desarrollo económico.

¿Cuáles son las novedades que trae Noval próximamente? ¿Tiene proyectos internacionales en su catálogo?

Tenemos varios proyectos en desarrollo: Silver Beach en Playa Cosón en Samaná, así como Harbor Bay en Cap Cana y Atlántida en Bávaro Punta Cana. Recientemente, hemos lanzado nuestro nuevo proyecto en Cana Bay, Poseidonia, un concepto innovador y disruptivo dentro del espectro inmobiliario de Punta Cana. Y esto es solo el principio; en Noval Properties seguiremos firmes en el propósito de la transformación y crecimiento del mercado inmobiliario turístico de la República Dominicana. Además, estamos abiertos a la posibilidad de explorar oportunidades de expansión internacional, consolidando nuestra presencia en el competitivo mercado global.





Cesarina Fabián

Directora Nacional de Hábitat para la Humanidad República Dominicana

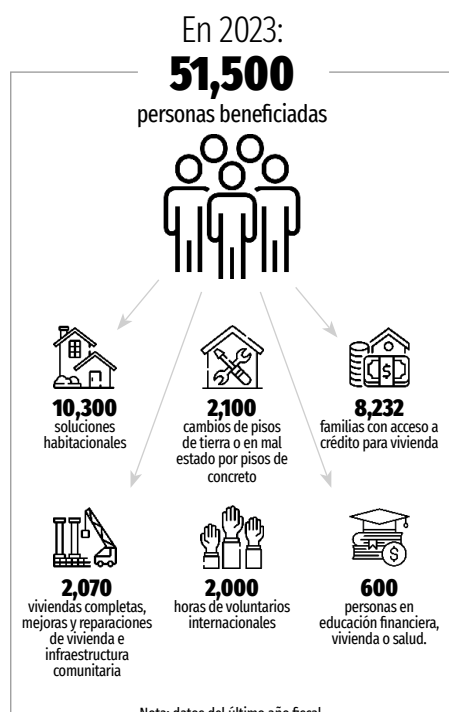
Trabajando para que todos tengan un lugar digno donde vivir

Para contribuir el crecimiento económico, Hábitat República Dominicana apoya a familias y comunidades vulnerables, facilitándoles el acceso a viviendas, servicios básicos y promoviendo su participación empoderada



Desde 1986, Hábitat para la Humanidad República Dominicana ha trabajado en favor de la vivienda digna en el país, lo cual es una necesidad global, ya que, según proyecciones para 2030, más de 1,2 mil millones de personas vivirán en asentamientos informales para 2030 y la ONU estima que 3 mil millones de personas necesitarán vivienda adecuada y asequible, si las tendencias actuales no cambian.

Hábitat República Dominicana ayuda a acceder a microcréditos y también subsidia la construcción y mejora de viviendas, a través de aliados como Banco ADEMI, Banco ADOPEM, Banco BHD, Coop-Aspire, Esperanza Internacional y Visión Fund República Dominicana.



“En el 2024, continuamos trabajando por un mundo donde todos tengan un lugar digno donde vivir. Sobre todo, a través de nuestra iniciativa regional “100,000 Pisos para Jugar” junto con la Federación Interamericana de Cementos (FICEM) y la Asociación Dominicana de Cementos Portland (ADOCEM) con las que buscamos cambiar pisos de tierra o en mal estado por pisos de concreto. Esperamos lograr más de 7,500 soluciones habitacionales en este año”, afirma Cesarina Fabián, Directora Nacional de Hábitat para la Humanidad República Dominicana, a quien entrevistamos por el impacto positivo que ha tenido esta organización en la calidad de vida de miles de familias dominicanas.

¿Cuáles son las zonas del país que son foco para la acción de Hábitat para la Humanidad? ¿Por qué?

Impactamos a más de 22 comunidades en 8 provincias del país: Santo Domingo Norte, Santo Domingo Este, San Juan, Azua, Hato Mayor, San Cristóbal, El Seibo, Montecristi y entre otras. Desde que estamos en el país, hemos tenido un impacto directo en más de 17 provincias. Todas ellas comparten indicadores socioeconómicos bajos en donde la demanda de vivienda digna es algo prioritario.

¿Cómo es el proceso de selección de las familias a ayudar y, luego, cómo es una jornada de construcción?

Para aplicar a los programas de crédito, debe ser una familia de entre 3 a 5 salarios mínimos de ingreso familiar. Ahí se evalúa su capacidad financiera. Para los programas de subsidios, se realizan comités comunitarios y se eligen las familias en base a la priorización que realice la comunidad. Luego procede la parte técnica por parte de la organización para evaluar la factibilidad de la construcción, donde las familias deben de contribuir con acciones de la misma construcción. Posteriormente, se inicia la construcción, promoviendo el uso de la mano de obra y proveedores locales para incentivar la economía de la zona. En algunos casos se incluye el apoyo de la mano de obra voluntaria donde las personas se unen mano a mano con las familias para construir su vivienda.

¿Qué otro tipo de apoyo brindan a las familias vulnerables?

Hábitat para la Humanidad en República Dominicana como parte de su valor agregado a la alianza, capacita a las familias en educación financiera para que puedan organizar sus finanzas familiares con diferentes módulos que incluyen fuentes de ingreso, diferentes gastos, presupuesto

familiar, plan de ahorro y el endeudamiento. Esto apoya a que la familia pueda realizar mejores inversiones en la vivienda de manera organizada y planificada. Las familias reciben cartillas técnicas desarrolladas con ADOCEM de su proceso de autoconstrucción.

Adicionalmente, capacitamos a las familias para que tengan un plan de emergencia familiar para que puedan estar mejor preparadas ante un evento de desastres. También en vivienda saludable para que tengan conocimientos y herramientas de mantener su entorno saludable, uso y manejo del agua. Hemos capacitado a maestros constructores en mejores prácticas constructivas desarrollando guías para construcción y reparaciones seguras.

¿Qué ha sido lo más retador en el cumplimiento de su visión?

Lo más retador es seguir multiplicando alianzas para promover comunidades organizadas, comprometidas y empoderadas. De esta forma podemos atender el déficit cualitativo de vivienda en el país. Seguir sumando cada día a más personas a nivel nacional comprometidas con esta causa de la vivienda digna para todos.

El voluntariado es una arista importante en el alcance de los logros de Hábitat para la Humanidad. Coméntenos. ¿Cuántos voluntarios han participado hasta la fecha?

Con el voluntariado constructivo y no constructivo, las empresas e instituciones pueden apoyar. En la parte no constructiva pueden ser pasantes que pueden aportar sus conocimientos en las áreas de trabajo como arquitectura, ingeniería, administración y comunicación. En las brigadas constructivas, los voluntarios no tienen que tener una experiencia previa. A la fecha estas personas han aportado más de 53,000 horas voluntarias.

¿Cuál es la meta a cumplir a corto y mediano plazo?

Continuamos con nuestra misión de abogar por un mundo donde todos tengan un lugar digno donde vivir. A la fecha llevamos más de 53,000 soluciones habitacionales y más de 260,000 personas servidas. Nuestra meta es llegar a 35,000 soluciones adicionales al 2028. Sobre todo, a través de nuestra iniciativa regional “100,000 Pisos para Jugar” con la que buscamos cambiar pisos de tierra o en mal estado por pisos de concreto en la región, y de éstas unos 10,000 en la República Dominicana para el 2028. Por esto convocamos a la gente, empresas para construir comunidades, viviendas y esperanza y poner el amor de Dios en acción.



Nuestra meta es llegar a unas 35,000 soluciones habitacionales adicionales al 2028.

Eduardo Sanz Lovatón

Director general de Aduanas

La innovación es crucial para mejorar procesos y obtener impactos positivos

La DGA logra en este periodo mejorar la eficiencia recaudatoria en un contexto global desafiante

La Dirección General de Aduanas, DGA, ha emergido como un pilar fundamental en la dinamización económica del país, particularmente bajo la dirección de Eduardo Sanz Lovatón. Desde su nombramiento como director general en el 2020, ha encabezado una transformación integral de la institución, que ha ido más allá de la mera gestión administrativa para convertirse en un motor crucial del desarrollo económico y social del país.

Sanz cuenta con una formación académica robusta que ha cimentado su carrera tanto en el ámbito público como privado. Su recorrido profesional es extenso y diverso, abarcando desde la práctica del Derecho hasta roles de liderazgo en el sector público.

En su gestión, Sanz ha implementado reformas cruciales para el crecimiento económico de la República Dominicana, logrando casi duplicar las recaudaciones aduaneras a más de RD\$800 mil millones, lo que representa el 25 % de los ingresos fiscales del Estado.

Este éxito ha elevado a la DGA a un papel central en la economía nacional, con una proyección de representar el 3.4 % del PIB para finales de 2024. Entre sus principales iniciativas están la promulgación de la Ley de Aduanas 168-21, que moderniza el marco legal de aduanas, y el programa "Despacho en 24 horas" (D24H), que ha optimizado significativamente los tiempos de despacho de mercancías.

Desde su perspectiva, ¿cuál ha sido el impacto más significativo de su gestión en la Dirección General de Aduanas en el dinamismo económico de la República Dominicana?

A través de un contexto económico, social y político globalmente desfavorable, con el comercio internacional siendo particularmente afectado, nos hemos esforzado al máximo para contribuir a la expansión económica de la nación y actuar como un puente hacia un dinamismo comercial más fructífero.

El impacto más significativo de la gestión ha sido el notable aumento en la eficiencia de las recaudaciones aduaneras. Estos avances han facilitado el comercio exterior, atrayendo inversiones, impulsado el progreso del país; mejorando la calidad



de vida y fomentando un desarrollo económico y social más sostenible.

En tan solo 47 meses la DGA ha casi duplicado lo recaudado en el cuatrienio anterior, alcanzando un récord histórico de más de RD\$ 800 mil millones, sobrepasando en un 66.31 % lo recaudado los 4 años anteriores. Este logro recaudatorio, nos ha permitido representar hasta el 25 % de los ingresos fiscales del Estado, y esperamos que para el cierre de 2024 los ingresos de la DGA representen el 3.4 % del PIB de la República Dominicana.

Este incremento se debe a varias reformas y modernizaciones, como la nueva Ley de Aduanas 168-21, 68 años después de una antigua legislatura; "Despacho en 24 horas" (D24H), con más de RD\$ 1,425 millones de ahorros generados para los contribuyentes, este monto ahorrado es utilizado por los importadores, para mejorar la calidad de su producción y la vida de sus empleados; lo cual promueve el crecimiento económico de la nación.

Exporta Más, que ya se encuentra con más de 500 empresas incluidas en el programa de simplificación y facilitación, estas exportaciones de productos dominicanos han ascendido a más de US\$ 28,000 millones desde el inicio del programa en octubre de 2021, representando el 42 % de las exportaciones totales del país. Asimismo, la certificación OEA Simplificado, que ha contribuido con la interacción en la cadena de suministros de más de 200 empresas. En tan solo 4 años, duplicamos las certificaciones OEA Internacional y OEA Simplificado, agilizando sus procesos e impulsando la proactividad de las diversas industrias a nivel nacional.

Es importante resaltar, que este éxito también ha sido posible gracias al gran trabajo de los colaboradores de la DGA y nuestro firme compromiso de consolidarnos como el principal hub logístico de la región.

Actualmente, somos la economía de mayor crecimiento de Latinoamérica y apuntando al comercio seguiremos a buen ritmo. Es por esta razón, que al acercarnos a los distintos sectores como lo hemos hecho, escuchando sus necesidades y solucionando los problemas que podrían generar inconformidades, impactamos directamente al dinamismo económico de la nación.

¿Podría compartir algunos de los principales desafíos que ha enfrentado en el proceso de transformación de República Dominicana en un hub logístico regional?

El proceso de consolidar a la República Dominicana como el principal hub logístico de la región ha enfrentado desafíos significativos. Desde el inicio de nuestra gestión, hemos trabajado con un enfoque estratégico, comunicacional y legal para superar estos obstáculos.

Nos encontramos con un litigio histórico que impedía la instalación de equipos de rayos X en los puertos, esenciales para asegurar la trazabilidad y seguridad en la cadena de suministro.

Además, la integración de más de 700 mejoras tecnológicas ha marcado la mayor transformación en la historia de Aduanas. También impulsamos la aprobación de la Ley 30-24, que regula



los Centros Logísticos y Empresas Operadoras Logísticas, adaptada a las demandas del comercio internacional. La colaboración entre el gobierno, el sector privado y organismos internacionales ha sido clave para avanzar en nuestra visión de posicionar a la República Dominicana como un hub logístico regional.

En relación con los sectores de construcción, automotriz y marítimo, ¿cuáles son las iniciativas más destacadas que ha impulsado para fortalecer la competitividad de estos sectores?

Las iniciativas específicas que la DGA ha promovido en pro de todos los sectores que realizan trámites de importación y exportación en el país son: D24H, OEA Internacional y OEA Simplificado. Estas han potenciado la competitividad de las empresas, promoviendo el cumplimiento voluntario de las obligaciones aduaneras y tributarias de cada operador, construyendo confianza y alianzas sostenibles entre las partes interesadas, así como ahorrándoles costos y tiempo.

En el sector automotriz, se han implementado iniciativas que permiten a los concesionarios declarar y liquidar sus importaciones antes de la llegada del medio de transporte, cumpliendo con las formalidades correspondientes.

Además, los vehículos importados pueden ser trasladados de la Zona Primaria Aduanera a los Depósitos Logísticos para consumo interno o reexportación según el interés del operador aduanero.

En el sector naviero, gracias a la colaboración con entidades privadas como la Asociación Nacional de Navieros, ANRD y otras organizaciones, República Dominicana logró cumplir al 100 % con el Acuerdo de Facilitación del Comercio (AFC) de la OMC, posicionándose en el octavo lugar entre 33 países de Latinoamérica. Además, se creó la Gerencia de Servicios a Contribuyentes para ofrecer atención personalizada y seguimiento en tiempo real a las transacciones aduaneras, asegurando la calidad de los servicios de la DGA.

La transparencia y eficiencia son pilares de su gestión. ¿Qué medidas específicas ha implementado para lograr el récord de recaudación más alto en la historia de la institución?

La institución ha implementado varias medidas clave centradas en la modernización, simplificación de procesos y gestión de riesgos. Estas medidas incluyen el programa Despacho en 24 Horas (D24H); la adopción de tecnologías no intrusivas, como el uso de rayos X y el Motor de Riesgo (MOR); la Inspección basada en el análisis de riesgo, la cual consiste en concentrar los recursos en las operaciones de mayor riesgo, mejorando la efectividad de las inspecciones y logrando tener control más riguroso de las mercancías, aumentando la detección de actividades ilícitas y optimizando la recaudación; así como el seguimiento y control de los procesos de clasificación arancelaria.

Gracias a nuestro compromiso con la transparencia y la mejora continua, en 2.9 años logramos la Certificación ISO 37001 de Antisoborno y en 2024, la Certificación del Nivel de Excelencia: Sello CAF + 300, al convertirnos en una aduana alineada a las mejores prácticas internacionales.

A lo largo de su carrera, ha ocupado diversos roles en el sector público y privado, ¿cómo ha influido esta diversidad de experiencias en su liderazgo y toma de decisiones?

Crecí en una familia muy amorosa y de puertas abiertas a todo mundo.

Tanto al sector público como al privado he ido con la misma filosofía que he aprendido en casa, servir. Me gusta pensar que soy alguien que unifica, concilia y ayuda, y veo algo valioso en todas las personas. Creo de todo corazón, que quien es capaz de servir a los demás, desde el lugar que sea, incluso cuando parece que pierde, gana. Supongo que esto es algo que las personas perciben, el entorno se agranda incluso sin darnos cuenta.

Más allá de su carrera profesional, usted ha demostrado un fuerte compromiso con el desarrollo social a través de la Fundación YA. ¿Qué le motivó a iniciar este proyecto y qué impacto ha tenido hasta ahora?

Desde joven, he sido inquieto y crecí en un hogar donde mi madre, doña Zaida, y mi padre, don Mariano, discutían temas sociales y compromiso ciudadano a diario. Esta experiencia me enseñó el valor de la solidaridad y la importancia de ayudar a quienes lo necesitan. La fundación refleja estos principios, permitiendo aportar de manera organizada para que los esfuerzos lleguen de forma óptima a quienes servimos.

Hemos llegado a barrios trabajando con niños y jóvenes, fomentando el deporte y creando espacios que reflejan esperanza e impactan positivamente en los valores y desarrollo comunitario. Ver el cambio positivo generado por "YA" es una de nuestras mayores motivaciones y satisfacciones.

A lo largo de su trayectoria, ha combinado el derecho, la política y el servicio público con actividades académicas y de escritura. ¿Cómo logra equilibrar estas múltiples facetas y qué le motiva a seguir contribuyendo en cada una de ellas?

Lo de escritor es el resultado de mi pasión por la lectura y las ideas. Confieso que de niño soñaba con ser poeta. No creo que el servicio público, la docencia, la escritura o la política estén tan separadas. Todas estas son regidas por las ideas, por filosofías de vida que pasan a ser el motor que nos impulsa a compartir conocimientos, trabajar, aprender, escuchar, en fin, a darnos a nosotros mismos y a los demás.

Luis Gigante

Presidente de GigaAuto, SAS

La movilidad eléctrica tiene un gran potencial de contribución al crecimiento económico del país

Debido a la transferencia de tecnología y creación de nuevos empleos, la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero y la diversificación de fuentes energéticas, la movilidad eléctrica se constituye en un motor de transición hacia una economía más limpia, verde y sostenible.

Para Luis Gigante, presidente de GigaAuto, el proceso de la adopción de la movilidad eléctrica, al igual que toda nueva tecnología, tomará un tiempo, igual al que está tomando en todo el mundo. Sin embargo, afirma que “en la República Dominicana tenemos varias grandes ventajas que hacen de la movilidad eléctrica pueda ser sumamente aceptada. Una de ellas es que tenemos empresas en nuestro país que han tenido la visión de invertir en estructuras (o redes) de cargadores comerciales para vehículos eléctricos permitiendo tener acceso a puntos de cargas “away from home” (fuera de casa)

que nos permite a los usuarios de vehículos eléctricos, poder viajar prácticamente nuestra isla completa sin tener la preocupación de no tener donde cargar al estar fuera de su casa”.

Otra ventaja que resalta es que al ser una isla con distancias de trayectos relativamente cortos, permite a los usuarios de vehículos eléctricos realizar la mayoría de los recorridos prácticamente sin necesidad de cargar. “Con uno de nuestros vehículos XPENG podemos ir desde Santo Domingo a Punta Cana o a Las Terrenas, ida y vuelta, sin tener que recargar”, señala.

“Desde el punto de vista económico, la movilidad eléctrica es una ecuación sumamente fácil de aceptar. Los ahorros de combustible teniendo un vehículo eléctrico sobrepasan en promedio los RD\$140,000.00 anuales. Esto sin incluir los costos de mantenimientos, tanto preventivos como correctivos, ya que en los vehículos eléctricos estos servicios son sumamente esporádicos”, expresa.

Comenta para Factor de Éxito que GigaAuto inició la comercialización de la marca XPENG a finales del 2023 y en cuestión de 8 meses ha logrado una participación de



13.5 % del mercado de vehículos eléctricos.

¿Cuál ha sido la experiencia de GIGA AUTO con sus clientes?

En GIGA AUTO, nuestros clientes los acompañamos en el proceso de transición a la movilidad eléctrica de manera completamente integral. Empezando con que le incluimos un cargador residencial con la compra de uno de nuestros vehículos XPENG y la instalación de dicho cargador, así como también la instalación de puntos adicionales de cargas en las residencias o villas que el cliente pueda tener en otras partes del país. Igualmente en sus empresas.

Adicionalmente, ofrecemos una inducción completa para el uso de su vehículo inteligente XPENG, donde el cliente aprende a sacar el potencial máximo al mismo. Adicionalmente, ofrecemos consultorías energéticas para garantizarle a nuestros clientes que su costo de operación será el más optimo posible. También incluimos los primeros 10 años de mantenimiento incluidos en cada vehículo XPENG, así como también acompañamiento y soporte post venta 24/7 a todos nuestros clientes. En fin, brindamos un apoyo y acompañamiento total a todos nuestros clientes para que transicionar de su vehículo de combustible a movilidad eléctrica

sea una grata experiencia libre de preocupaciones ni estrés.

¿Qué tipo de vehículos eléctricos son los más demandados?

Definitivamente todos los modelos son de alta demanda. En República Dominicana existe una preferencia por las jeejetas o SUV por el tema de las inundaciones ocasionales, así como por uso fuera de carreteras por lo que la XPENG G9, que es la joya de la corona, es altamente demandada. Igualmente, a finales de este año estaremos introduciendo a nuestro mercado el nuevo SUV tipo "Crossover" modelo G6, el cual será nuestro caballo de batalla. Aun así, es importante comentar que nuestro sedán mediano, el modelo P5 cuenta con una altura de chasis de más de 8 pulgadas que es la altura de muchas jeejetas.

¿Cuánto es el costo promedio de un vehículo eléctrico de Giga Auto?

Nuestros precios empiezan por debajo de los cuarenta mil dólares en la gama menor con el P5 haciéndolo el vehículo eléctrico más completo en su rango con el menor precio del mercado. Para el modelo más grande que es la G9, estamos por debajo de los 100 mil dólares, lo cual es un precio muy competitivo para un SUV grande, de lujo extremo, que viene con mucho más equipamiento que la mayoría de las demás SUV de lujo de marcas tradicionales en nuestro mercado.

¿Qué estrategias está utilizando GigaAuto para fomentar la aceptación y adopción de vehículos eléctricos entre los dominicanos?

Nuestra estrategia principal ha sido y seguirá siendo fomentar y promocionar las pruebas de manejo. Solamente cuando te

montas en un XPENG y lo conduces es que puedes verdaderamente apreciar la experiencia real de conducir un vehículo eléctrico de alta calidad como XPENG. Esto le permite a las personas, recibir una experiencia propia combinada con la recepción de informaciones y aclaraciones de dudas sobre todo lo relativo a la movilidad eléctrica de parte de un equipo de expertos en vehículos eléctricos.

Impacto logrado por GigaAuto en términos de sostenibilidad ambiental
(Período de 4 años)

Reducción de 555,400 kg CO2/acumulado en emisiones = 3,702 árboles sembrados.



Nota: este cálculo no incluye las ventas de motocicletas y patinetas eléctricas.

¿Cuál considera usted que es el mayor reto para el impulso de los vehículos eléctricos en RD? ¿Cuál sería su propuesta?

En mi opinión, el mayor reto para el impulso de la movilidad eléctrica en la República Dominicana son los impuestos que pagan los vehículos eléctricos. Aunque la ley 103-13 exonera el 50 % de los impuestos de importación, placa e ITBIS (de este último, lamentablemente, solo se puede beneficiar el que importe su vehículo por medios propios pudiendo aplicar en aduanas dicho descuento al prepago del ITBIS pero no así cuando el vehículo es

vendido por un concesionario o importador, pues no se le permite facturar el mismo con dicho descuento al 18 % de ITBIS que la ley 103-13 otorga), los países donde más rápido se ha desarrollado la movilidad eléctrica son los países en los que su gobierno ha provisto total exención de impuestos; tanto de importación como impuestos sobre venta y de emisión de placa. Esto genera un estímulo en el mercado pues, con tasa cero, los precios de los vehículos eléctricos serán sumamente atractivos y esto genera una mayor demanda de los mismos.

¿Qué planes tiene para expandir su presencia en el mercado automotriz sostenible de cara a los próximos años?

En los próximos años tenemos planes de expansión, tanto a nivel nacional con la apertura de nuevas sucursales en las principales provincias de nuestra isla, desarrollando relaciones comerciales con los principales dealers del país, así como también a nivel regional, expandiendo la presencia de GigaAuto y XPENG en la región del Caribe y quien sabe si otras áreas de LATAM.

Según su experiencia, ¿Cómo ve el futuro de la movilidad eléctrica en el país?

En lo que respecta al aspecto tecnológico de la movilidad eléctrica, la República Dominicana cuenta con todas las ventajas para que los vehículos eléctricos tengan un desarrollo ultra rápido. Somos una isla con distancias máximas de recorrido que ya la gran mayoría de los modelos de vehículos eléctricos existentes en el mercado pueden recorrer. Contamos con una estructura de cargadores comerciales sumamente robusta

que cada día va creciendo de manera acelerada en proporción al crecimiento que nuestro parque vehicular eléctrico nacional vaya sosteniendo. A mayor crecimiento, mayor inversión privada. Por el lado de la rapidez de carga, la tecnología de baterías y procesos de carga van mejorando exponencialmente cada día, donde, por ejemplo, nuestra XPENG G9 cuenta con una plataforma de carga de 800 voltio, lo cual le permite cargar hasta a 320 kW de potencia. Esto quiere decir que para usted cargar su G9 de un 20 % de estado de carga a un 80 % en menos de 10 minutos. Eso es el tiempo que te toma ordenar y tomarte un café.

Dicho esto, el aspecto más vital requerido por nuestro país para el desarrollo exponencial de la movilidad eléctrica es el apoyo de nuestro gobierno, a través de la implementación de políticas e incentivos impositivos que favorezcan la rápida adopción de la movilidad eléctrica. Con los incentivos públicos apropiados, como por ejemplo, la exención de impuestos de importación y de venta a los vehículos eléctricos, nuestro país podrá recibir un gran incentivo a nivel de reducción sustancial en el costo de inversión inicial que haga atractivo cambiar sus vehículos a eléctricos.

Esta realidad ya se puede constatar en países como Noruega, donde con los incentivos gubernamentales de exención total de impuestos (tasa cero) a los vehículos eléctricos y los incentivos al desarrollo de redes de cargas, en el 2023, el 82.4 % de los vehículos vendidos en su mercado fueron eléctricos. En Costa Rica, con incentivos similares, las ventas de vehículos eléctricos alcanzaron el 12 % de las ventas totales de vehículos.

Por último, e igualmente importante, la matriz energética de nuestro país se hace cada día más limpia con la entrada al sistema de más y más proyectos de generación de energías renovables, lo cual complementa el crecimiento de una movilidad sostenible.

En resumen, creo con plena convicción que nuestro país reúne todas las condiciones potenciales para que, en menos de 10 años, con la implementación de políticas públicas apropiadas que estimulen el crecimiento de la movilidad eléctrica, la República Dominicana pueda tener el parque vehicular más limpio de toda América Latina.



Aníbal Rodríguez

Presidente de Santo Domingo Motors

La sostenibilidad es un pilar fundamental en los planes futuros de Santo Domingo Motors

Para la empresa, que supera los 100 años de trayectoria, la sostenibilidad es su foco, pues reconoce que el desarrollo sostenible no solo es vital para el medio ambiente, sino también para el desarrollo integral de la gente, el éxito a largo plazo y la satisfacción de los clientes.



Santo Domingo Motors es una empresa con experiencia centenaria, líder, pionera y referente en el sector automotriz de la República Dominicana. Fue el primer concesionario fundado en el país, y con ello se inició el sector automotriz en 1920.

Desde entonces Santo Domingo Motors ha construido un camino que los ha hecho referentes de este sector, implementando mejores prácticas en el mercado y apoyando su crecimiento, a la vez que ha brindado su experiencia al acompañar a los organismos gubernamentales en las evaluaciones de normas y regulaciones que impactan esta actividad económica.

En 2019 puso en marcha un plan de expansión nacional, “era la primera vez en 99 años que la empresa tenía más de una sucursal y elegimos la ciudad de Santiago para iniciar este plan”, dijo Anibal Rodríguez, su presidente.

Posteriormente, en el 2021, la empresa inauguró su tercera sede, en la avenida Luperón de la ciudad de Santo Domingo. Hoy se embarca en la construcción de su cuarta sucursal, que se levantará en el polo turístico de Punta Cana y prevé ponerla a disposición de sus clientes en el 2025.

“Esta estrategia nos fue permitiendo estar más cerca de nuestros clientes, además de focalizar los esfuerzos comerciales en acciones orientadas a la realidad y necesidades de nuestros clientes de acuerdo con

su ubicación geográfica”, afirma Rodríguez.

Hoy, Santo Domingo Motors cuenta con más de 800 empleados directos y más de 1,600 indirectos, contribuyendo a la generación de oportunidades en el mercado laboral dominicano. Aporta de manera sustancial al fisco nacional a través de impuestos y contribuciones, lo cual es esencial para el desarrollo económico del país. De igual modo, con la expansión de sus instalaciones y sucursales, no solo mejora su alcance y servicio al cliente, sino que también estimula el desarrollo de infraestructura en diversas regiones del país.

¿Cuál es la importancia para la estrategia de negocio de Santo Domingo Motors de su red de dealers autorizados? ¿Qué porcentaje constituyen estos en las ventas?

Nuestra red de dealers autorizados es fundamental para la estrategia de negocios de cara a la distribución, venta y respaldo de nuestros productos a lo largo de toda la República Dominicana. Nos permite extender la presencia de nuestras marcas a nivel nacional, reforzando nuestra reputación y proporcionando una experiencia de servicio al cliente alineada con los estándares de Santo Domingo Motors, lo que se traduce en confianza ante nuestros consumidores. Esta estrategia también facilita la optimización de recursos mediante la reducción de costos operativos propios, promoviendo la generación de

empleos y la dinamización de la economía en las regiones donde operan nuestros dealers autorizados.

La empresa ha experimentado un crecimiento en ventas como en postventa, ¿A qué atribuye esto?

El crecimiento de Santo Domingo Motors no es fortuito, es el resultado de nuestros planes estratégicos y operativos, entre los cuales podemos destacar nuestro plan de expansión, el fortalecimiento de nuestra red de dealers, la incorporación de nuevas marcas como Cadillac (reintroducida al mercado dominicano en el 2023), así como también inversiones en capacitación de personal para incrementar los índices de satisfacción de servicio al cliente. De igual modo me gustaría destacar que en estos recientes años hemos enfocado esfuerzos en el desarrollo de nuestro plan de responsabilidad social y comenzamos a colocar la mirada en la transformación de nuestro modelo de negocios para implementar la sostenibilidad como eje transversal.

¿Cuáles son los próximos planes para continuar aumentando la presencia de Santo Domingo Motors en el mercado

Como mencioné, continuaremos en marcha con nuestro plan de expansión geográfica con el proyecto de SDM Punta Cana, nuestra cuarta sucursal, que prevemos inaugurar durante el 2025. De igual modo seguiremos

fortaleciendo nuestra red de dealers, garantizando que estos mantengan altos estándares de servicio al cliente y representen adecuadamente nuestra marca en todas las regiones del país. Esto incluye la capacitación continua y el apoyo logístico para nuestros dealers. De hecho, en este 2024 dos de nuestros aliados comerciales se preparan para inaugurar puntos de ventas remodelados bajo los estándares visuales y estructurales de nuestros fabricantes, estos son Blady Beato en La Vega y FAI Autos, en la zona oriental de Santo Domingo. Si hablamos del mediano plazo, nos encontramos evaluando las zonas norte y sur del país, donde potencialmente pudiéramos desarrollar nuevos puntos de venta que les permitan a nuestros clientes tener acceso a nuestros servicios en más regiones del país.

De igual modo estamos enfocados en seguir mejorando nuestros procesos en toda la cadena de suministro. Esto, al combinarlo con un plan continuo de capacitación de nuestro personal impacta de forma positiva nuestros índices de satisfacción, lo que fortalece nuestra presencia en el mercado.

¿Qué rol juega la sostenibilidad dentro de estos planes a futuro? ¿Qué iniciativas están en carpeta al respecto?

La sostenibilidad es la única forma de permanecer en el tiempo y para una empresa como la nuestra, que supera los 100 años de trayectoria, resultaría contradictorio hablar de futuro sin hablar de sostenibilidad. La sostenibilidad es un pilar fundamental en los planes actuales y futuros de Santo Domingo Motors. Reconocemos que el desarrollo sostenible no solo es vital para el medio ambiente, sino también para el desarrollo integral de nuestra gente, el éxito a largo plazo de nuestra empresa y la satisfacción de nuestros clientes.

Como iniciativas de cara al futuro, continuaremos fortaleciendo nuestra gestión de residuos bajo la sombrilla de nuestro programa Ambiente Ambar, asegurando que

cada vez menos residuos lleguen a los vertederos de nuestro país y por el contrario sean aprovechados bajo un esquema de economía circular. En cuanto al plan de expansión que mencioné, en nuestros proyectos de construcción implementaremos tecnologías de eficiencia energética con un enfoque en reducir nuestra huella de carbono. En la parte de sostenibilidad social, reconocemos que nuestro personal es el eslabón más importante de nuestra cadena de valor. Por ello, continuaremos invirtiendo en su desarrollo profesional y personal, ofreciendo programas de capacitación continua y oportunidades de crecimiento dentro de la empresa. Creemos que un equipo bien preparado y motivado es clave para mantener nuestra posición de liderazgo en el mercado. En adición, estamos trabajando en el desarrollo de programas educativos para contribuir a mitigar los problemas viales que hemos arrastrado por décadas como sociedad.

Dentro de su portafolio de vehículos, ¿cuáles son las marcas y modelos más recientemente incorporados?

Nuestra más reciente incorporación es la marca de lujo Cadillac, que reintroducimos al mercado dominicano en abril de 2023. Cadillac es una marca que cuenta con 120 años de trayectoria y goza de un alto prestigio a nivel mundial, caracterizándose por su enfoque hacia la tecnología y la innovación.

Además, en el 2023 también introdujimos modelos con nuevas tecnologías en nuestro portafolio. Entre ellos podemos destacar la Nissan X-Trail en su versión e-POWER, una tecnología de propulsión 100% eléctrica que no requiere enchufarse a la infraestructura eléctrica, pues cuenta con un generador interno que funciona con gasolina.

En su experiencia, ¿cómo ve el panorama del sector automotriz para los próximos años y el papel de Santo Domingo Motors en este panorama?

Mary Barra, CEO de General Motors, una vez dijo que la industria automotriz cambiará más en los próximos 10 años, que lo que lo hecho en los pasados 50 años. Aunque en la República Dominicana no tenemos una industria automotriz propia, contamos con un mercado altamente competitivo que ha experimentado una notable dinamización en los últimos años. Para ilustrar, en 2023 se incorporaron al mercado 36 nuevas marcas, lo que refleja la acelerada transformación del sector, impulsada por avances tecnológicos y cambios en las preferencias de los consumidores.

Desde Santo Domingo Motors nos comprometemos a continuar acompañando el crecimiento de este sector, como lo hemos hecho durante más de 100 años. Nuestro enfoque para el futuro se centra en varios pilares fundamentales:

Fortalecimiento de políticas públicas: seguiremos colaborando con el gobierno y otras entidades a través del gremio automotriz del que somos parte, para fortalecer las políticas públicas que mejoren la competitividad del sector automotriz. Nuestro objetivo es crear un entorno regulatorio que favorezca la innovación, la sostenibilidad y el crecimiento económico en beneficio de los consumidores.

Incorporación de productos y servicios de clase mundial: continuaremos introduciendo al mercado dominicano vehículos y servicios de última generación. Esto incluye trabajar de la mano con nuestros fabricantes para una mayor oferta de vehículos con tecnologías avanzadas en seguridad y conectividad.

Innovación, adaptabilidad y resiliencia: en un entorno de rápida evolución, la capacidad de innovar y adaptarse es crucial. Continuaremos explorando y adoptando nuevas tecnologías y modelos de negocio que nos permitan responder ágilmente a las cambiantes demandas del mercado y las expectativas de nuestros clientes.

3 CONGRESO LATINOAMERICANO
SALUD DIGITAL

CREANDO LA SALUD DEL FUTURO

**Intégrate a la innovación y
disrupción del sector salud**

9-10
OCTUBRE 2024
Hotel JW Marriott, 5to piso
Santo Domingo

PATROCINADORES



MEDIA PARTNERS



AVALES



INVITA: **FACTOR DE ÉXITO**

Evento organizado por:



info@afcomunicacion.com | +1 (809) 567-2663



Erik Alma

Chairman & CEO de HIT Puerto Río Haina

RD se vislumbra como un jugador clave en el comercio internacional

Gracias a su posición geográfica estratégica, su infraestructura logística y portuaria como es el caso de HIT Puerto Río Haina, el país ha mejorado significativamente su competitividad y capacidad para gestionar grandes volúmenes de carga de manera eficiente y segura.

HIT Puerto Río Haina, de capital 100% dominicano, ha sido un motor clave en el desarrollo del sector logístico de la República Dominicana, impulsando la modernización, eficiencia y competitividad de las operaciones portuarias y facilitando el comercio internacional del país.

Debido principalmente a su ubicación estratégica, en la misma ciudad de Santo Domingo, el papel de HIT Puerto Río Haina ha sido crucial en múltiples maneras, destacándose las siguientes:



Infraestructura portuaria avanzada
Inversión de más de US\$200 millones



Facilitación del comercio internacional
Reducción de los tiempos y costos logísticos



Generación de empleo y desarrollo económico



Atracción de la inversión extranjera directa



Mejora en la conectividad y logística
**Más de 1,600 barcos cada año
30 barcos a la semana**

“El objetivo principal de un puerto siempre será generar las mayores eficiencias posibles en todas sus operaciones. Esto significa que nuestra meta siempre será trasladar la carga del barco a la puerta de salida en el menor tiempo posible y con la menor cantidad de movimientos”, destaca Erik Alma, quien desde el año 2010 se desempeña como presidente de HIT Puerto Río Haina, el puerto multipropósito más importante en el comercio internacional de la República Dominicana.

En cifras, ¿cuál es el flujo logístico promedio actual que maneja HIT Puerto Río Haina?

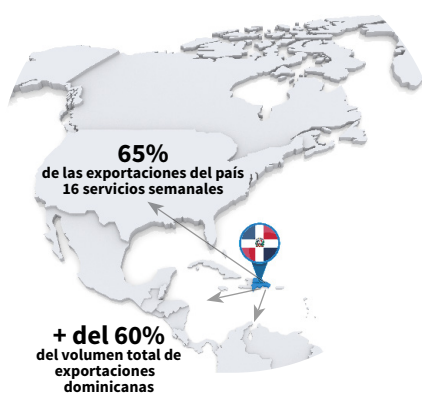
Más del 95% del volumen de carga marítima que maneja HIT Puerto Río Haina es local. Esta carga se mueve en más de 1,600 buques

portacontenedores y de carga general suelta, los cuales transitan por nuestras instalaciones cada año, facilitando el transporte de más de 500 mil contenedores de veinte pies tanto en importaciones como exportaciones.

Además, gestionamos cerca de 9 millones de toneladas métricas de carga general suelta, con un enfoque predominante en productos importados como granos, madera, acero, gases, líquidos, productos químicos, combustibles, entre otros. Destacamos también el manejo de más de 30 mil vehículos nuevos y usados, principalmente importados desde los Estados Unidos.

Este impresionante volumen de operaciones convierte a HIT Puerto Río Haina en el epicentro del comercio internacional marítimo de la República Dominicana, representando más del 60 % del total de toneladas de carga movilizadas en el país.

Destino de las importaciones y exportaciones desde HIT Puerto Río Haina



En el ámbito de las Zonas Francas, HIT Puerto Río Haina embarca cerca del 60 % de sus exportaciones totales y más del 50 % de estas exportaciones se dirigen hacia los Estados Unidos.

¿Cuánta ha sido la inversión realizada en los últimos años en términos de tecnología, ampliación de instalaciones,

entre otros, para hacer de HIT Puerto Río Haina un puerto multipropósito de clase mundial?

Desde que iniciamos nuestras operaciones portuarias, el enfoque de HIT Puerto Río Haina ha sido el compromiso de desarrollar y promover la excelencia en el sector portuario dominicano, facilitando un servicio de primer nivel que impulsa el comercio internacional que contribuye al crecimiento económico de la República Dominicana.

Es por ello que, a la fecha, hemos invertido más de 200 millones de dólares en tres aspectos primordiales:

■ Infraestructura Portuaria:

Reconstrucción de muelles, expansión de las operaciones, controles de acceso, iluminación, pavimentación, nuevos edificios, almacenes, adquisición de grúas de patio, grúas móviles y grúas pórticos, escáner de rayos X, cámara fría para inspección de productos perecederos, entre otros.

■ Infraestructura Tecnológica:

Sistema operativo de terminal de última generación, ERP y CRM. Plataforma tecnológica de acceso y asistencia al usuario en línea 24/7. Asimismo, hemos implementado soluciones avanzadas de ciberseguridad, promoviendo con ello un ecosistema tecnológico de clase mundial.

■ Seguridad y Protección:

Un centro de monitoreo de última generación que controla más de 400 cámaras de alta resolución y largo alcance que monitorean las operaciones de buques y el tráfico de personas y vehículos desde y hacia la terminal portuaria. Controles de acceso biométrico y tarjetas de proximidad.

■ Sostenibilidad:

Parque de paneles solares con capacidad de producir 1 mega de energía renovable, un centro de carga de vehículos eléctricos, programa de cuidado de



Tortugas Marinas, promoción del mantenimiento y sostenibilidad del Puerto Río Haina, entre otros.

¿Cómo integra el cuidado ambiental y el desarrollo social a la estrategia de negocio? ¿Qué iniciativas o planes desarrollan?

Integramos la sostenibilidad en nuestra estrategia corporativa garantizando el equilibrio y la incorporación de criterios ambientales, sociales y económicos desde lo interno de la organización.

Ejemplo concreto de esto es la optimización de nuestros procesos para aumentar la eficiencia energética y reducir las emisiones de carbono, esto incluye la instalación de una planta solar fotovoltaica, una fuente de energía renovable que nos ha permitido reducir 1,470 toneladas de CO2, logrando un impacto en la calidad del aire similar al que tendrían más de 138,000 nuevos árboles.

Unido a esto, en las playas aledañas a nuestra zona de actividad desarrollamos un programa de protección de tortugas marinas, especies que se encuentran en peligro de extinción. Al cierre de 2023, logramos que 1,000 neonatos de tortugas marinas fueron liberadas en sus lugares de nacimiento.

Aseguramos que todos los colaboradores tengan acceso equitativo a oportunidades de crecimiento y aprendizaje, promoviendo un ambiente laboral justo y respetuoso que fortalece nuestra cultura organizacional. Nuestra gente

participa activamente en el diseño e implementación de iniciativas sostenibles a través del Comité de Sostenibilidad interno y las actividades de voluntariado.

Mantenemos sólidas alianzas comunitarias que han facilitado proyectos colaborativos en pro de mejorar el acceso a la salud y la capacidad de respuesta ante emergencias en las comunidades aledañas al puerto. Asimismo, compartimos nuestro compromiso medioambiental a través de programas educativos que han sensibilizado a más de 330 niños y niñas de la zona, sobre prácticas responsables con el medio ambiente y el cuidado de las especies marinas.

En adición a estas iniciativas, estamos comprometidos en seguir creando nuestra ruta hacia un puerto sostenible. Asegurando que cada paso de nuestra empresa pueda seguir generando valor positivo en las personas y en el desarrollo económico del país.

¿Qué planes tiene para el crecimiento y desarrollo de HIT Puerto Río Haina?

La República Dominicana ha estado creciendo de forma estable en los últimos 10 años y, según instituciones internacionales, se pronostica que el país continuará esta senda de desarrollo de manera sostenible. Más aún, considerando las oportunidades que se han activado para el país, la relocalización de las cadenas de valor, inventarios, encadenamientos productivos y el Nearshoring.

Con todo esto, seguirá creciendo la inversión extranjera directa (IED) del país y con ello la importación de materias primas y la exportación de productos terminados; que, sin duda alguna, gran parte de ello tendrá como destino final el mercado de consumo más grande del mundo, y como ya hemos mencionado anteriormente, somos la principal puerta de entrada y salida que conecta el país por vía marítima con los Estados Unidos de América.

En consonancia con las tendencias y necesidades del mercado, HIT continuará realizando las inversiones que sean necesarias para aumentar la experiencia de los clientes que pasan por nuestra terminal, al tiempo que fomentaremos un ambiente laboral adecuado para seguir fortaleciendo nuestra filosofía y cultura empresarial de promover un comercio global más fácil, eficiente y seguro.

OTRAS INNOVACIONES

Cámara Fría para Inspección de Mercancías Perecederas

En 2019, se construyó la primera cámara fría para inspección de productos perecederos en la República Dominicana, la cual consta de más de 300 metros cuadrados y tiene la capacidad de recibir hasta 10 contenedores simultáneamente.

Fue construida bajo estándares y normativas internacionales relacionados con la gestión eficiente de productos perecederos.

MARDOM se consolida como referente logístico de la República Dominicana a través de la sostenibilidad, tecnología y educación

La empresa es líder en Agenciamiento y Estibador Portuario, Servicios Logísticos Integrados, Servicios de Refrigeración y Operador de Terminales de Contenedores.

A lo largo de sus 53 años, Marítima Dominicana (MARDOM) ha consolidado su liderazgo en los servicios logísticos de la República Dominicana, con una amplia oferta en las áreas de transporte marítimo y aéreo, gestión de aduanas, almacenaje, transporte terrestre y distribución, cadena de frío, manejo de carga proyecto, seguros de carga, entre otros.

Como empresa de vanguardia, MARDOM se mantiene actualizada dentro de las nuevas tendencias empresariales donde la sostenibilidad, la tecnología y la educación, juegan un papel fundamental en los requerimientos de los clientes y relacionados.

Por eso, cada año reafirma su compromiso con el desarrollo sostenible a través de programas y mejores prácticas que garanticen la continuidad de sus operaciones.

En términos de sostenibilidad MARDOM ha implementado distintos proyectos, diseñados para reducir su huella ambiental. El más importante, es el recién ampliado parque fotovoltaico que genera más de 1 MW de potencia, lo que representa el 40 % de la energía eléctrica requerida por sus operaciones.

También la instalación de una Estación de Recarga para Vehículos Eléctricos EVERGO, con el que la empresa apuesta a la movilidad

eléctrica de sus colaboradores y clientes.

De igual forma, la distribución de Puntos Ecológicos en todas sus localidades para la correcta clasificación de residuos sólidos; la recuperación de lubricantes y diversos procedimientos para la reducción de agua, energía, papel y desechos tóxicos. Además de esto, se llevan a cabo jornadas anuales de reforestación y limpieza de costas.

Gracias a la implementación de sistemas tecnológicos de punta, herramientas de gestión automatizadas y controles de riesgos, la empresa ha logrado optimizar la cadena de suministro de sus clientes, analizando datos en tiempo real y tomando decisiones oportunas en un entorno mundial incierto y cambiante.

En términos educativos MARDOM impulsa dos proyectos importantes:

- El primero es el Sendero Educativo, localizado en el Jardín Botánico Nacional, cuya misión es educar a la sociedad, en especial a los estudiantes, sobre la flora autóctona de nuestra isla, el valor de nuestros recursos naturales y como deben ser conservados.
- El segundo, denominado “Navegando hacia la Excelencia”, consiste en un programa de capacitación técnico-profesional para los estudiantes del Instituto Politécnico de Haina (IPHA) con el

fin de garantizar una educación integral de calidad y posteriormente su inserción laboral en el grupo empresarial.

Actualmente, MARDOM cuenta con un equipo de más de 1,600 colaboradores y brinda servicio a más de 2,000 buques cada año. Además, dispone de 7 oficinas en todo el territorio nacional y cubre 16 puertos y 5 aeropuertos internacionales.

La empresa dispone de 60,000 metros cuadrados en almacenaje, distribuidos en 6 puntos estratégicos del país, además dispone de 3 patios de contenedores vacíos y chasis, 3 talleres de unidades Truck & Trailer, un Lavadero de Isotanques y 3 Centros de mantenimiento y reparación para contenedores secos y refrigerados.

Sus operaciones están avaladas sobre un sólido Sistema de Gestión de Calidad, Seguridad, Prevención de Riesgos, Medioambiente y Responsabilidad Social, gracias a sus certificaciones en los ámbitos más importantes de sus trabajos comerciales. Entre estas se pueden mencionar: ISO 9001, BASC, ISO 14001, ISO 45001, TRACE, OEA y FONASBA. Además, cuenta con certificaciones especializadas en manejo y transporte de mercancía peligrosa; y las certificaciones del The Institute of International Container Lessors y Global Cold Chain Alliance, las cuales avalan su alta especialización en el manejo de la cadena de frío.

Alexander Schad

Presidente de Frederic Schad

La expansión Frederic Schad como un hub logístico del Caribe

Esta empresa ha jugado un papel crucial en la evolución del sector logístico y marítimo en el país, ofreciendo un enfoque integral que ha mejorado la eficiencia y reducido los costos para los clientes

En el competitivo mundo de la logística y el transporte, la habilidad para mantener un equilibrio entre tradición e innovación es crucial para el éxito de cualquier empresa. Alexander Schad, presidente de Frederic Schad, ha demostrado ser un maestro en este arte, llevando a la empresa familiar a nuevas alturas mientras honra su legado de más de un siglo.

En esta entrevista, Schad nos ofrece una visión profunda de su trayectoria profesional, la evolución de la empresa y su impacto en los sectores marítimo, logístico y automotriz, así como su visión para el futuro del comercio en la República Dominicana.

Schad cuenta con más de 25 años de experiencia en la cadena de suministro, logística y transporte, campos en los que ha consolidado una notable trayectoria profesional. Su formación académica es igualmente destacable; se graduó en Administración de Empresas con una concentración en Finanzas en la Universidad de Carolina del Sur.

En su rol como presidente de Frederic Schad, ha llevado a la empresa a una posición de liderazgo en la industria logística. Su liderazgo ha sido instrumental en la transformación de la compañía desde sus raíces históricas hasta convertirse en un actor clave en el comercio regional.

El impacto de Schad en la logística del país es significativo. Al proporcionar un enfoque integral, ha logrado simplificar procesos y ofrecer soluciones eficientes que benefician tanto a empresas locales como internacionales.

Para apoyar su visión de convertir a República Dominicana en un hub logístico del Caribe, Schad ha realizado inversiones estratégicas importantes, así como también el proceso de expansión regional también ha sido un componente clave en la estrategia de crecimiento de la empresa.

Una empresa centenaria, ¿Cómo mantener el legado pero introduciendo innovaciones de cara al futuro? ¿Cuál ha sido la clave del éxito de Frederic Schad?

Pienso que hemos logrado mantener nuestro legado centenario mientras



introducimos innovaciones cruciales para el futuro gracias al enfoque en la adaptabilidad y la innovación, siempre centrados en las necesidades del mercado y los clientes. La clave ha radicado en equilibrar la tradición con la modernidad, una práctica que se remonta a nuestro fundador. Por ejemplo, fue pionero en el uso de la máquina de escribir para elaborar los manifiestos de carga, revolucionando la eficiencia en su época.

Posteriormente, la empresa introdujo el primer montacargas al país para uso en operaciones portuarias. Estas iniciativas ilustran cómo hemos sido constantemente vanguardista en la adopción de tecnologías y prácticas que mejoran la eficiencia y la calidad del servicio, sentando las bases para el desarrollo sostenido a lo largo de los años.

¿Cuál es el aporte de Frederic Schad a los sectores marítimo y logístico, y al país?

Como pionera en servicios logísticos integrados, la empresa ha revolucionado la forma en que se manejan las operaciones de transporte aéreo, marítimo, gestión aduanal, almacenaje y distribución. La integración de todos estos servicios bajo un solo proveedor ha generado ventajas significativas para sus clientes, incluyendo mayor eficiencia, reducción de costos y simplificación de procesos. Este enfoque integral no solo ha beneficiado a las empresas individuales, sino que también ha contribuido al desarrollo y la competitividad del sector logístico

dominicano en su conjunto, posicionando al país como un actor clave en la logística regional.

Buscar convertir a República Dominicana en el hub logístico del Caribe ha ameritado que las empresas del sector hagan inversiones para impulsar su crecimiento. ¿Cuánto ha sido la inversión en Frederic Schad y en qué áreas han sido prioritarios?

En línea con la visión de potencializar a República Dominicana como hub logístico, hemos realizado inversiones estratégicas significativas para impulsar nuestro crecimiento y capacidad operativa. Actualmente, la empresa cuenta con 12 localidades de almacenaje, cada una especializada en diferentes áreas para atender las diversas necesidades del mercado.

Estas especializaciones incluyen sectores críticos como salud, informática, alimentos y bebidas, zonas francas e industriales. Esta diversificación demuestra el compromiso con la adaptabilidad y la excelencia en el servicio, asegurando que puede satisfacer las demandas específicas de una amplia gama de industrias y contribuir significativamente al desarrollo logístico del país.

Tienen operaciones en todos los puertos del país, ¿Cuánto es el volumen de carga que actualmente maneja la empresa?

Frederic Schad se ha consolidado como uno de los principales



operadores logísticos para empresas multinacionales y grandes empresas nacionales, con operaciones en todos los puertos y aeropuertos del país. Esta capacidad de operar a gran escala en múltiples puertos y aeropuertos, no solo demuestra la robustez de la infraestructura y los recursos de la empresa, sino que también subraya su papel crucial en facilitar el comercio internacional y el movimiento eficiente de mercancías dentro y fuera de República Dominicana.

En el ámbito nacional, además de operar en todos los puertos, también hemos desarrollado una red de distribución que llega y entrega en todos los municipios del país diariamente, abasteciendo desde grandes superficies hasta colmados y hogares. Esta capilaridad en la distribución, combinada con su alcance internacional, consolida la posición de Schad como un actor clave en la logística caribeña y latinoamericana, ofreciendo soluciones integrales desde el puerto hasta el punto de consumo final.

Tienen oficinas no solo en República Dominicana, sino también en Jamaica, Curazao, Barbados, Trinidad & Tobago, Guyana, México. ¿Cómo ha sido ese proceso de expansión?

El proceso de expansión, que incluye oficinas en Jamaica, Curazao, Barbados, Trinidad & Tobago, Guyana y México, además de República Dominicana, ha sido el resultado de una visión estratégica a largo plazo. Desde hace más de una década, la empresa reconoció el potencial de República Dominicana como hub logístico y ha

trabajado sistemáticamente para establecer una presencia regional que apoye esta visión.

En su división de logística para cruceros, ¿cómo ha crecido en los últimos años con el incremento de la llegada de estas embarcaciones al país? ¿Qué servicios prestan específicamente ahí?

La división de logística para cruceros ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años, en paralelo con el aumento de la llegada de estas embarcaciones al país. Como agentes de las principales líneas de cruceros, la empresa ofrece una gama completa de servicios esenciales.

Estos incluyen la coordinación de llegadas y salidas de cruceros, gestión de suministros y provisiones, trámites aduanales y de inmigración para pasajeros y tripulación, coordinación de excursiones y actividades en tierra, manejo de equipaje y carga, y asistencia en emergencias y situaciones imprevistas. Este enfoque integral ha permitido a Schad convertirse en un socio indispensable para la industria de cruceros en la región, facilitando operaciones fluidas y mejorando la experiencia tanto para las líneas de cruceros como para sus pasajeros.

En su división de logística para vehículos, ¿cómo ha crecido en los últimos años con el incremento de la llegada de estas embarcaciones al país? ¿Qué servicios prestan específicamente ahí?

La división de logística para vehículos ha mostrado un crecimiento

robusto, adaptándose al incremento en la llegada de embarcaciones especializadas en el transporte de vehículos al país. La empresa maneja todo tipo de vehículos, desde automóviles compactos hasta maquinaria pesada, incluyendo vehículos de construcción, agrícolas y de minería.

Los servicios específicos incluyen transporte internacional, gestión aduanal para la importación, y servicios logísticos completos para clientes locales. Esta versatilidad en el manejo de diversos tipos y tamaños de vehículos ha posicionado a la empresa como un líder en este nicho especializado, ofreciendo soluciones integrales que abarcan desde la importación de vehículos nuevos para concesionarios hasta el manejo de equipos pesados para proyectos de infraestructura.

¿Cuál es la importancia para la empresa de tener colaboradores altamente calificados y certificados? ¿Cómo esto ha impactado en sus operaciones y crecimiento?

Para nosotros, contar con colaboradores altamente calificados y certificados es fundamental para ofrecer un servicio de alta calidad. La empresa invierte una proporción significativa de su presupuesto anual en capacitación, reconociendo que el recurso humano es el pilar de su excelencia operativa.

Esta inversión abarca tanto niveles gerenciales como técnicos, y se refleja en programas de formación continua, certificaciones internacionales y participación en conferencias y seminarios del sector. El impacto de esta estrategia es evidente en la mejora constante de la eficiencia operativa, la capacidad de innovación y los altos niveles de satisfacción del cliente.

Además, Frederic Schad ha extendido su compromiso con la educación más allá de sus propias filas al ser socio fundador del Instituto Logístico (Inplog), contribuyendo así a elevar los estándares de toda la industria logística en República Dominicana. Esta dedicación al desarrollo del talento no solo ha sido crucial para el crecimiento sostenido de la empresa, sino que también ha fortalecido su capacidad para adaptarse ágilmente a las cambiantes demandas del mercado logístico global.

SOLICITA UN DEMO



Hola, soy Atina

Ejemplos de preguntas

Hola, ¿Cómo puedo ayudarte?

¿Me muestras una proyección de mi efectivo?

Aquí tienes la proyección de efectivo. Más detalles los puedes ver en el enlace anexo.

Nueva conversación Pantalla Completa

KPI List		Detalle - Personalizar	
Profitability			
Gross Profit Year Results	\$	27,365,440.00	
Gross Profit Margin Year	%	34.47	
Net Profit Margin Year	%	13.80	
Net Profit Results	\$	6,576,190.00	
Reservado Operacional	\$	3,418,740.00	
Activity			
Account Payables	\$	19,335,450.00	
Account Receivables	\$	91,352,290.00	
Account Receivables Days		131.20	
Account Receivables Turn Over		1.90	
Inventory Days		241.67	
Inventory Turn Over		0.81	
Liquidity			
Acid Test		3.14	
Current Ratio/Current Liabilities		6.67	
Cash Flow			
Cash	\$	24,323,805.00	
Cash in Bank	\$	23,387,875.00	

Revela el potencial de tus datos con nuestro ERP, para tomar decisiones estratégicas más inteligentes.

Sé parte de las **+1000 empresas** en **+10 países** que administran su negocio de forma simple, completa y flexible. Ahora con **asistente virtual financiera** impulsada por inteligencia artificial generativa.

Cruz Amalia Rodríguez

Presidente de Cementos Cibao

Nuestros esfuerzos han fortalecido los lazos con las comunidades, creando un impacto positivo y duradero

Cruz Amalia Rodríguez, presidente de Cementos Cibao, comparte cómo su empresa ha mantenido su liderazgo en la industria cementera dominicana a través de la innovación y el compromiso con la calidad.

Cruz Amalia Rodríguez, presidente de Cementos Cibao, ha demostrado ser una figura clave en la industria del cemento de la República Dominicana. Liderando una empresa familiar con una trayectoria de más de seis décadas, Rodríguez ha consolidado a Cementos Cibao como el segundo mayor productor de cemento gris, tipo Portland Mixto, en el país. Su gestión no solo ha fortalecido la posición de la empresa en el mercado nacional, sino que también ha impulsado su presencia en mercados internacionales.

Cementos Cibao, es una empresa netamente dominicana, la cual ha sido un pilar en el sector de la construcción, contribuyendo significativamente a la economía local. Su compromiso con la sostenibilidad y la responsabilidad social se refleja en la implementación de programas ambientales y comunitarios que benefician a las comunidades cercanas a sus operaciones.

Rodríguez atribuye el éxito de Cementos Cibao a varios factores clave, como la calidad premium de sus productos y la capacidad de innovación. Estos elementos han permitido a la empresa mantenerse a la vanguardia en un mercado dinámico y competitivo, adaptándose continuamente a las necesidades de sus clientes y superando sus expectativas.

La visión de futuro y el espíritu emprendedor de sus fundadores continúan guiando la evolución y el crecimiento de la empresa, integrando

nuevas tecnologías y estrategias que modernizan sus servicios y optimizan la producción.

No podemos dejar a un lado la sostenibilidad, la cual es un pilar fundamental en la estrategia de negocio de Cementos Cibao. La empresa implementa prácticas de minería responsable, programas de reforestación y conservación de especies, además de invertir en tecnología que minimiza el impacto ambiental de sus operaciones.

En este sentido, a través de su Fundación Huáscar Rodríguez Herrera, Cementos Cibao ha tejido fuertes lazos con las comunidades de Puñal, Guayabal, Baitoa, Matanza y La Colorada, implementando programas que mejoran la calidad de vida y fomentan la educación.

Mirando hacia el futuro, Rodríguez afirma que los planes de Cementos Cibao se centran en continuar impulsando la innovación y desarrollar estrategias que beneficien a las comunidades, el medio ambiente y sus empleados. La empresa se compromete a mantener su legado de excelencia y responsabilidad social, ofreciendo productos de la más alta calidad y consolidándose como el cemento premium de la República Dominicana.

¿Cuál es el aporte de Cementos Cibao a la economía dominicana?

Cementos Cibao contribuye significativamente a la economía dominicana de diversas maneras. Empleamos directamente a 748

personas, fomentando el empleo local y contribuyendo al bienestar de numerosas familias. Nuestra empresa mantiene una comercialización dinámica tanto en mercados nacionales como internacionales, lo que fortalece la presencia de productos dominicanos en el extranjero y apoya la economía del país.

Además, estamos comprometidos con el desarrollo sostenible de las comunidades cercanas a nuestras operaciones, asignando proyectos y trabajos que impulsan su crecimiento constante y mejoran la calidad de vida de sus habitantes.

Ante un mercado dinámico y competitivo, ¿Cuál ha sido ese factor de éxito que ha mantenido a Cementos Cibao como líder en el sector por más de medio siglo?

El éxito de Cementos Cibao en un mercado dinámico y competitivo se debe a varios factores claves. Durante más de seis décadas, hemos mantenido una calidad premium y comprobable en nuestros productos, demostrando ser 100 % confiables para todo tipo de construcción.

Además, nuestro compromiso con la innovación nos permite ofrecer constantemente nuevas soluciones a nuestros clientes, adaptándonos a sus necesidades y superando sus expectativas. Esta combinación de calidad y capacidad de innovación ha sido fundamental para consolidarnos como líderes en el sector por más de medio siglo.



¿Cómo ha sido el proceso de evolución y crecimiento de la empresa? ¿Cómo el espíritu emprendedor y la visión de futuro de los fundadores continúa vigente?

Nuestro proceso de evolución y crecimiento ha sido guiado por un compromiso constante con la visión de nuestros fundadores, que se centra en la innovación y el progreso. Al mismo tiempo, hemos integrado nuevas ideas y estrategias de las generaciones actuales, adoptando tecnologías avanzadas que modernizan nuestros servicios y optimizan la producción.

Este enfoque nos permite honrar nuestro legado mientras nos adaptamos a un entorno dinámico y en constante cambio, asegurando así nuestro crecimiento sostenido.

¿Cuáles son las medidas implementadas para asegurar la mejor calidad de sus productos?

Para garantizar la máxima calidad de nuestros productos, contamos con nuestras propias canteras, lo que nos permite mantener un control riguroso sobre la materia prima desde su origen. Además, implementamos un proceso de producción minucioso y seguro, complementado por una supervisión estricta en cada etapa, asegurando así que nuestros productos cumplan con los más altos estándares de calidad y con todas las normas nacionales e internacionales que rigen el cemento.

Sin embargo, en términos de producción, esta ha crecido considerablemente. En cifras, ¿cuánto es la producción de la empresa y cómo se ha desarrollado en los últimos años?

Contamos con una capacidad de producción de 2,100,000 toneladas anuales.

¿Cuál ha sido el rol de Cementos Cibao en el desarrollo de la industria cementera nacional?

Nuestra empresa por 60 años ha desempeñado un papel fundamental en el desarrollo de la industria cementera nacional desde su fundación. Hemos sido una empresa pionera en la producción de cemento de alta calidad, lo que ha contribuido significativamente a la modernización y crecimiento del sector de la construcción en nuestro país.

A lo largo de los años, hemos implementado tecnologías avanzadas y prácticas sostenibles que mejoran la eficiencia y calidad de nuestros productos. Esto nos ha permitido satisfacer la demanda interna de cemento y apoyar la infraestructura nacional.

¿Cómo ha integrado Cementos Cibao la sostenibilidad ambiental y social a su estrategia de negocio?

En Cementos Cibao, la sostenibilidad ambiental y social es fundamental para nuestra estrategia de negocio. Nos comprometemos con prácticas de minería responsable y somos una empresa socialmente responsable.

Implementamos programas de reforestación y apoyamos la conservación de especies en peligro de extinción. Además, invertimos continuamente en la innovación de maquinaria y equipos que minimicen el impacto de nuestras operaciones al medio ambiente, demostrando así

nuestro compromiso con un futuro sostenible.

La relación con las comunidades aledañas a su operación es algo que Cementos Cibao ha construido a lo largo de los años. Personalmente, ¿cuál ha sido su contribución a esto? ¿Cómo se siente al poder tejer nexos fuertes con las comunidades?

A través de nuestra Fundación Huáscar Rodríguez Herrera, durante 25 años hemos mantenido nuestro compromiso de ser portadores de buenas prácticas para ayudar a las comunidades de Puñal, Guayabal, Baitoa, Matanza y La Colorada.

Implementamos programas como piso digno, desayuno escolar y apoyo al deporte comunitario, además contamos con una escuela de pintura y música y la ejecución de y operativos médicos. Estas acciones no solo fomentan el bienestar y mejoran la calidad de vida, sino que también promueven una mejor educación.

Personalmente, es un orgullo ver cómo estos esfuerzos han fortalecido los lazos con nuestras comunidades, creando un impacto positivo y duradero.

Una empresa de tradición, ¿Cuáles son los planes a futuro de Cementos Cibao?

Nuestros planes a futuro en Cementos Cibao se centran en seguir impulsando la innovación y desarrollar estrategias que beneficien a nuestras comunidades, el medio ambiente y nuestros empleados. Nos comprometemos a continuar ofreciendo productos de la más alta calidad, consolidándonos como el cemento premium de la República Dominicana y manteniendo nuestro legado de excelencia y responsabilidad social.



Altice celebra diez años reafirmando su compromiso con el país

Este 2024 Altice Dominicana arriba a su décimo aniversario y celebra sus principales aportes al desarrollo del país durante esta primera década.

Sus hitos más relevantes giran en torno a la democratización de la tecnología para los dominicanos, traducido esto en otorgar a los dominicanos la mejor propuesta de valor de mercado en los servicios de conectividad (internet, voz, televisión paga) que hace posible que sea más asequible para las diferentes necesidades de sus clientes.

Este propósito de que la conectividad transforme la vida de todos se ha extendido a su compromiso social, el cual se ha enfocado en acercar la tecnología a niños y jóvenes de comunidades remotas para que estos puedan educarse y tener mejores oportunidades.

Un ejemplo de este compromiso es la colaboración con Perfecto Labs, un



centro comunitario tecnológico en Yamasá, fundado por Milka Santana. Con el apoyo de la Fundación Altice, Perfecto Labs capacita a niños entre 5 y 16 años en programación, robótica, inglés y matemáticas, utilizando prácticas pedagógicas que los preparan para ofrecer soluciones para su país, o incluso ser admitidos en universidades estadounidenses, si así lo procuran en un futuro.

La inspiradora historia de Milka Santana habla de una dominicana con muchos deseos de abrir puertas a nuevas generaciones para el progreso. Santana renunció a su prestigioso trabajo en un banco de inversiones en Nueva York para regresar a su pueblo natal y fundar Perfecto Labs. Desde su creación, el laboratorio ha impactado a cerca de 400 estudiantes, algunos de los cuales ya están estudiando programación a nivel universitario. La misión de Perfecto Labs de crear “genios” en programación y robótica, se ve fortalecida por el acceso a internet de alta velocidad proporcionado por Fundación Altice, que permite desarrollar con éxito el programa curricular.

“Con este tipo de proyectos apostamos como empresa a generar una transformación positiva en las futuras generaciones y a sumar al cierre de la brecha digital que aún tenemos. Abrazamos este objetivo uniendo voluntades a través de alianzas con otras instituciones que, como Perfecto Labs, comparten nuestra visión de transformación a través de la tecnología, es por esto que a la fecha hemos desarrollado 14 proyectos de este tipo, a nivel nacional, entregando una



inversión superior a 60 millones de pesos en 6 años”, manifestó Liza Arzeno, directora de Relaciones Institucionales y Fundación Altice.

Perfecto Labs utiliza herramientas pedagógicas interactivas como Lego Boost Creative Tools, Marty The Coding Robot, iRobot Root rt0 y littleBits Star Wars Droids para enseñar Python y Scratch a los niños, aplicando un enfoque en el desarrollo de habilidades para la resolución de problemas, ingeniería y diseño.

El proyecto liderado por Santana ha inspirado la primera pieza de la nueva campaña institucional de Altice en su décimo aniversario, donde se puede apreciar uno de los proyectos que trabajan actualmente los niños y jóvenes de Perfecto Labs, específicamente una propuesta robótica que ofrece una solución para recoger la basura de las playas, mostrando así el potencial que tiene este tipo de trabajo desde una temprana edad.

Jean Marco Pou Fernández

Presidente de la Eurocámara de Comercio
de la República Dominicana

República Dominicana es el socio comercial más importante de la Unión Europea en el Caribe

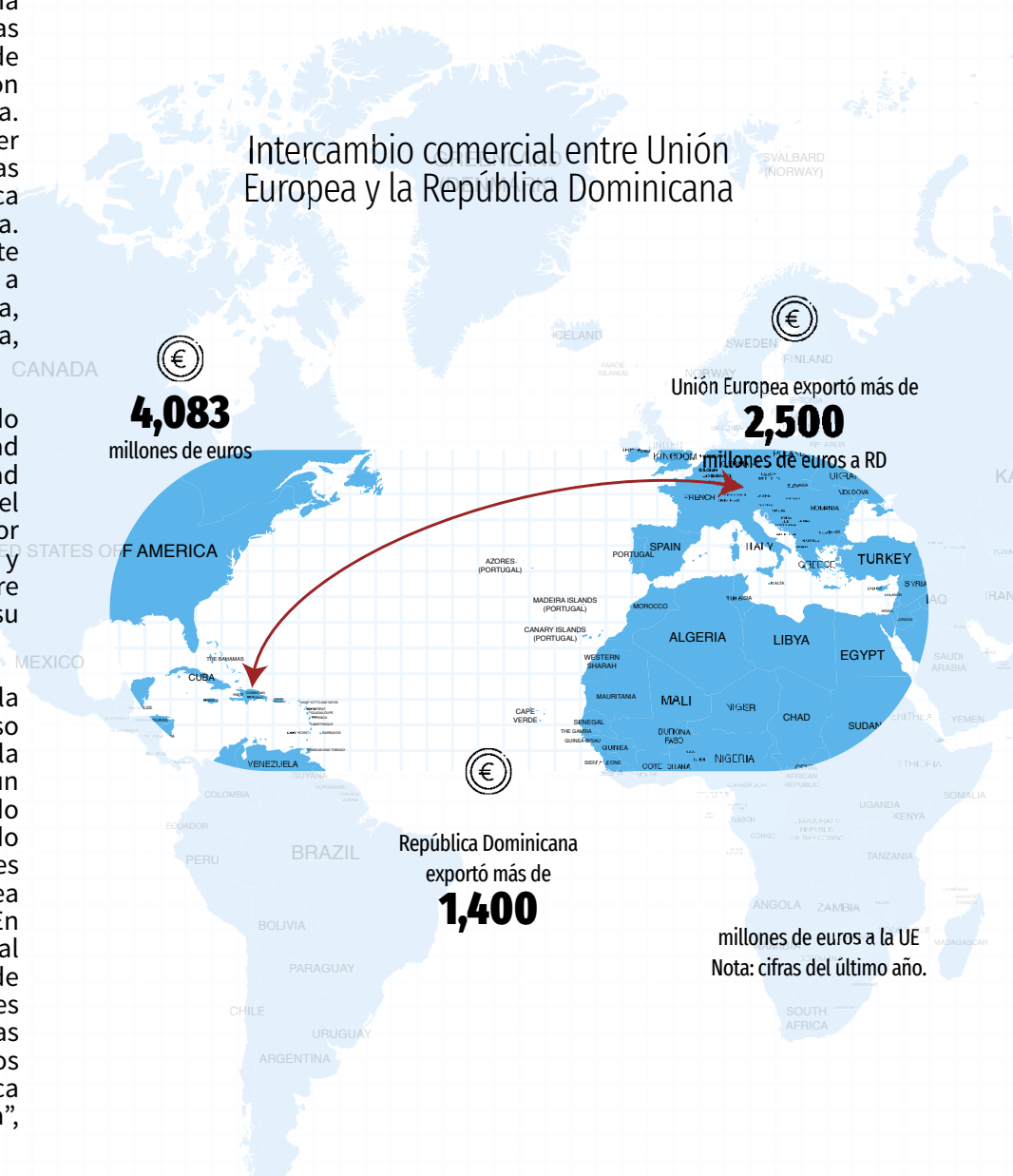
Además, es uno de los más importantes a nivel centroamericano. Por esa razón, la Eurocámara continúa trabajando para diversificar y expandir esta relación comercial, fomentando inversiones en sectores emergentes y promoviendo iniciativas que faciliten el comercio y la colaboración entre empresas europeas y dominicanas.

La Eurocámara de Comercio de la República Dominicana es la confederación de las cámaras europeas binacionales de los países miembros de la Unión Europea en República Dominicana. Su objetivo principal es promover el intercambio comercial y las inversiones entre República Dominicana y la Unión Europea. Actualmente, aglutina a siete cámaras de comercio, quienes a su vez, representan a Alemania, Bélgica, España, Francia, Italia, Países Bajos y Portugal.

Jean Marco Pou, licenciado en Derecho por la Universidad Iberoamericana, con especialidad en Diplomacia Comercial por el Instituto de Educación Superior para Formación Diplomática y Consular “Dr. Eduardo Latorre Rodríguez”, funge como su presidente.

“Mi compromiso esencial con la institución es continuar un proceso de renovación iniciado durante la presente gestión, para articular un gremio actualizado y preparado para continuar apoyando las importantes relaciones económicas entre la Unión Europea y la República Dominicana. En este sentido, nuestro principal objetivo, desarrollado a través de una ardua agenda de trabajo, es continuar promoviendo iniciativas que fortalezcan y acerquen a los sectores privados de República Dominicana y la Unión Europea”, afirma Pou.

Intercambio comercial entre Unión Europea y la República Dominicana



Importaciones desde la Unión Europea por 2,500 millones de euros, exportaciones desde la República Dominicana por 1,400 millones de euros. ¿Cómo la EuroCámara ha contribuido con estas importantes cifras? ¿Qué iniciativas puede destacar?

Como Eurocámara, hemos liderado diversas iniciativas para apoyar al sector privado dominicano en la Unión Europea. Es menester destacar que, durante la presente gestión, hemos priorizado la articulación de una amplia red de alianzas estratégicas, con la firma de acuerdos de colaboración

con el Ministerio de Industria, Comercio y MIPyMES, la Asociación Dominicana de Exportadores (ADOEXPO) y la Dirección General de Aduanas (DGA), entre otros, con el objetivo de continuar apoyando esta relación económica.

De igual forma, cabe resaltar que el EPA es, sin lugar a duda, la piedra triangular de las relaciones comerciales entre República Dominicana y la Unión Europea. Desde su ratificación, el intercambio comercial entre la Unión Europea y República Dominicana ha experimentado un impresionante incremento del 231%, así como un incremento del 256.5% en cuanto a las importaciones a RD desde la Unión Europea y de un 193.8% en cuanto a las exportaciones dominicanas a la Unión Europea. Para el porvenir, uno de los pilares de nuestra gestión es continuar informando al público sobre este acuerdo y sus importantes implicaciones para el sector productivo nacional.

Esta edición trata específicamente los sectores automotrices, construcción y marítimo. ¿Cuál ha sido el impacto en estos sectores?

Los sectores automotrices, de construcción y marítimo son puntos esenciales dentro del enfoque de la Eurocámara de promover mayor volumen de negocios entre los sectores privados de la Unión Europea y la República Dominicana. En este marco, nos hemos adentrado a diferentes esfuerzos, como la promoción de políticas que facilitan la inversión extranjera directa, la organización de talleres y conferencias, y el establecimiento de alianzas estratégicas.

Enfocándonos en el sector marítimo, ¿es vista la República Dominicana como un país estratégico para el nearshoring por la Unión Europea? ¿Por qué?

En términos marítimos, la República Dominicana es un hub logístico y marítimo de

clase mundial. La República Dominicana y la Unión Europea son socios logísticos naturales, y la interconexión marítima es un tema esencial. Desde la Eurocámara, apoyamos los esfuerzos del gobierno dominicano y el sector privado para promover al país como punto de entrada preferente a las Américas. Como prueba de esto, durante la presente gestión, se tomó el paso trascendental de entrar al Comité Nacional de Facilitación de Comercio, como miembro ad-hoc. Desde este importante comité, trabajamos en mejorar la infraestructura portuaria, agilizar los procesos aduaneros y fomentar políticas que faciliten el comercio internacional.

¿Hacia dónde debe dirigir sus esfuerzos la República Dominicana para continuar incrementando su relación comercial con el viejo continente? ¿Qué desafíos debe superar?

Es importante enfocarse en consolidar la presencia de productos dominicanos en nuestros mercados tradicionales en la Unión Europea, fortalecer las relaciones con socios comerciales existentes e identificar nuevos mercados emergentes, particularmente en la Europa Oriental. A la vez, es importante diversificar las exportaciones, todo esto permitirá avanzar hacia una exportación más especializada, y continuar trabajando en la marca país de RD en Europa. Sin embargo, existen desafíos importantes, particularmente en cuanto a la adaptación de la economía dominicana a los requerimientos regulatorios europeos sobre productos esenciales de nuestra canasta exportadora, como el tabaco, el banano orgánico, el cacao y el café, entre otros.

¿Qué perspectivas maneja la Eurocámara a mediano plazo sobre el intercambio comercial entre RD y Europa?

Vemos un futuro prometedor para el comercio bilateral entre

República Dominicana y la Unión Europea. La estabilidad macroeconómica y política de RD son reconocidas en la UE, y las proyecciones futuras son de una economía en franco crecimiento. Sin embargo, es necesario enfocarnos en la innovación y el desarrollo como base de una exportación más competitiva destinada al mercado de la Unión Europea, así como la mejoría de infraestructura y fomentar la inversión en sectores estratégicos.

En términos de sostenibilidad, ¿qué importancia da la Eurocámara al desarrollo de este tema en el país y cómo está ayudando a alcanzarlo?

La sostenibilidad y la protección del medio ambiente son fundamentales para mantener un ecosistema empresarial en el cual todos los actores económicos puedan desarrollarse bajo las mismas reglas. La sostenibilidad es uno de los pilares de la visión de la Eurocámara y la Unión Europea en el país, y en tanto, como gremio empresarial, nos enfocamos en promover acciones tendientes a permitir el desarrollo económico sostenible, impulsando proyectos que fomenten el uso responsable de recursos, la energía renovable y prácticas empresariales éticas y equitativas

Nuestro objetivo es maximizar los beneficios económicos y fortalecer los lazos comerciales, contribuyendo así al desarrollo sostenible y la prosperidad de ambas regiones.

LIDERAZGO
EMPRESARIAL
Y DE NEGOCIOS

EXPO
2024
CUMBO
FACTOR DE ÉXITO

 THONY
DA SILVA

 BIVIANA
RIVEIRO

 LUISA
GUZMÁN

 NUBIA
CÉSPEDES

 ANDRES SILVA
ARANCIBIA

 IVAN
CALVO

 ALVARO
DE VENEGAS

 CRISTIAN
MURILLO

 ARIEL
BENEDETTI

 FITZGERALD
CANTERO

SPEAKERS
INTERNACIONALES

MÁS INFORMACIÓN



10-11-12
OCTUBRE 2024

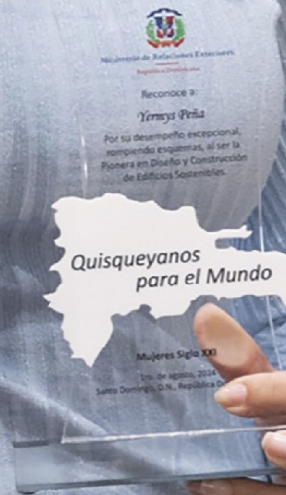
HOTEL SANCTUARY
CAP CANA
República Dominicana

Yermys Peña

CEO de Construger

Inspiración en arquitectura y liderazgo femenino

Por su innovadora visión y contribución al crecimiento internacional, Yermys Peña ha sido galardonada con el reconocimiento Quisqueyanos para el Mundo "Mujeres del Siglo XXI" por el Ministerio de Relaciones Exteriores, inspirando a futuras generaciones de mujeres dominicanas.





La arquitecta y empresaria Yermys Peña ha sido reconocida con el prestigioso galardón Quisqueyanos para el Mundo "Mujeres del Siglo XXI" por el Ministerio de Relaciones Exteriores de República Dominicana. Este premio, entregado por el ministro Roberto Álvarez, celebra a mujeres dominicanas que están marcando la diferencia en sus campos y redefiniendo el papel de la mujer en la sociedad. Peña, actual CEO de Construger y Studio YP, se destaca por su compromiso con la arquitectura de lujo y su contribución al sector de la construcción a nivel internacional.

Yermys Peña ha dedicado gran parte de su vida a la arquitectura, una pasión que ha transformado en una carrera exitosa. Su enfoque en el diseño y la construcción de villas de lujo para clientes VIP resalta su dedicación a crear espacios únicos y personalizados. Con una trayectoria de más de 60 años en el sector a través de su empresa Construger, Peña ha llevado el nombre de República Dominicana a escenarios internacionales.

Entre sus logros más destacados se encuentran el diseño y la construcción del edificio corporativo Vista 311, que obtuvo la certificación LEED Gold, y el Eco 23 Residences, un edificio

de uso mixto. Además, ha sido seleccionada para liderar el proyecto de sostenibilidad y certificación LEED en Visions Brickell Station, Miami, por el grupo Urban Network Capital Group, y ha participado en proyectos emblemáticos como Edgewater Building y Aventura Harbor en Miami.

En su discurso de aceptación del premio, Peña expresó: "¡Celebro un logro que va más allá de mí! Desde ser la primera piloto de avión comercial hasta escalar el Monte Everest, cada una de nosotras ha demostrado que la valentía y el talento no

tienen límites. Como arquitecta y empresaria en el sector de la construcción, me siento profundamente orgullosa de ser parte de esta valiente generación de mujeres que lideran el camino hacia un futuro sostenible y lleno de posibilidades."

Este reconocimiento no solo celebra los logros personales de Peña, sino que también sirve como una fuente de inspiración para futuras generaciones de mujeres dominicanas. Entre las galardonadas también se encuentran figuras destacadas como Azilde Lissett Nuñez, primera dominicana piloto de avión comercial de gran capacidad; Betzaida Ubri Mateo, primera entrenadora de la selección nacional Sub-17 de Fútbol femenino; y Dayanny De La Cruz, primera dominicana y latina en liderar operaciones de alimentos y bebidas para el Super Bowl en 2019.

El galardón Quisqueyanos para el Mundo "Mujeres del Siglo XXI" es un testimonio del impacto que las mujeres dominicanas están teniendo a nivel global. Yermys Peña, con su innovadora visión en la arquitectura y su firme compromiso con la sostenibilidad, continúa siendo un faro de liderazgo y un ejemplo de cómo la pasión y el talento pueden transformar el mundo.





SKY THE LOUNGE

Altamente reconocida por su excelencia culinaria en los **FAB Awards 2024**

Before Boarding, empresa líder en la gestión de salas VIP en aeropuertos de la República Dominicana, celebra con gran orgullo el reciente reconocimiento otorgado a su más reciente y novedosa Sala SKY The Lounge, en los prestigiosos FAB Awards 2024. En esta ocasión, SKY The Lounge ha sido Altamente Elogiada en la categoría "Oferta de Alimentos y Bebidas del Año en Salas VIP de Aeropuertos".

Este galardón, otorgado por Moodie Davitt Report, publicación líder en la industria de viajes minoristas y de alimentos y bebidas en aeropuertos, posiciona a SKY The Lounge como una de las principales salas VIP del mundo en cuanto a su propuesta gastronómica. Un reconocimiento que valida el compromiso de Before Boarding con la excelencia en todos los aspectos de la experiencia del cliente.

Compitiendo con las mejores del mundo

Los FAB Awards son considerados como los premios más importantes del sector, reconociendo la excelencia en todos los aspectos de la alimentación y bebida en aeropuertos. En la ceremonia del pasado 26 de junio del 2024, celebrada en Ontario, California, SKY The Lounge compitió con salas VIP de renombre internacional, incluyendo:

- Chase Sapphire Lounge by The Club (JP Morgan Chase & Co) - Aeropuerto Internacional de La Guardia.
- Global Lounge (SSP Malaysia & ARAYA) - Aeropuerto Internacional de Kuala Lumpur.
- Louis Vuitton Lounge (Duty Free de Qatar) - Aeropuerto Internacional de Hamad.

"Este reconocimiento reafirma nuestro esfuerzo por ofrecer una experiencia gastronómica memorable a cada pasajero", comentó Imad Al-Asmar Piñar, gerente general de Before Boarding. "Que nuestra Sala SKY The Lounge haya sido considerada entre las mejores del mundo, muchas de ellas en aeropuertos con un volumen de pasajeros significativamente mayor que cualquier aeropuerto en una isla del Caribe, es una validación de nuestro arduo trabajo y dedicación", agregó.

Vive la Experiencia SKY The Lounge

En su próximo viaje de salida desde Santo Domingo, le invitamos a descubrir por qué SKY The Lounge se posiciona entre las mejores ofertas de alimentos y bebidas en Salas VIP de Aeropuertos del mundo. Escanee el código QR para conocer todos los detalles sobre SKY The Lounge y reservar su acceso. ¡El lujo y el confort esperan por usted!



Premium Content



SKY
THE LOUNGE

LLEVA Y TRAE

MERCANCÍA PESADA PARA
TU EMPRESA CON **EPS**



Conoce más de nuestros servicios de

CARGA AÉREA

y

CARGA MARÍTIMA





Premium Content

La senda sostenible de Planeta Azul

El compromiso de la empresa con la innovación y la sostenibilidad, y su liderazgo en la creación de empaques más ecológicos, le han merecido el reconocimiento por parte del PNUD y del CONEP con el galardón "Prácticas Prometedoras".

La transformación de Planeta Azul ha sido notable en estos últimos años, desde acciones dirigidas a la conservación ambiental hasta la ampliación de su cartera de productos que la ha convertido en un diversificado fabricante de bebidas. Esta evolución tiene todavía más valor debido a que ha generado un impacto positivo y significativo en la calidad de vida de decenas de comunidades del país.

Por ejemplo, la compañía ha logrado reducir en un 11% el uso total de plástico, optimizando además la cadena de transporte y disminuyendo en un 89.5% el uso de combustible, lo que equivale a 121,000 galones de gasoil anuales. Este logro forma parte de uno de dos proyectos innovadores que han marcado un hito en la industria y con el que la empresa ha logrado ser galardonada con el premio "Prácticas Prometedoras" otorgado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y

el Consejo Nacional de la Empresa Privada (CONEP) en la categoría de "Modelos de Negocios Sostenibles".

El segundo proyecto destacado es la introducción en el mercado local de la primera botella de agua fabricada con material 100% reciclado (RPET). Esta iniciativa se ha convertido en un modelo a seguir en soluciones de empaques sostenibles, ofreciendo una alternativa ambientalmente responsable frente a las botellas de plástico convencionales.

Es importante destacar que este reconocimiento por parte del PNUD y del CONEP resalta el compromiso de Planeta Azul con la innovación y la sostenibilidad, así como su liderazgo en la creación de empaques más ecológicos.

Por otro lado, la empresa ha logrado impactar en la promoción de la siembra de árboles de cacao en territorio nacional, a través de

su Voluntariado Planeta, en alianza con el Fondo de Agua de Santo Domingo.

Al mismo tiempo, los acuerdos entre la compañía y la organización Litro de Luz han tenido un impacto transformador en las comunidades del norte del país. Gracias a esta colaboración, cientos de familias que antes carecían de acceso confiable a la electricidad y al agua potable ahora pueden disfrutar de estos servicios básicos de manera sostenible y asequible.

Se trata de un proyecto con resultados sumamente valiosos, es una de las iniciativas que la empresa ha propiciado con mayor impacto a futuro para los ecosistemas del país, porque puede ser replicado tanto por la propia empresa, como por otras organizaciones que deseen aportar tangiblemente en el bienestar de las comunidades y en la sostenibilidad del país.



Además de los esfuerzos en sostenibilidad y desarrollo comunitario, Planeta Azul ha dado pasos significativos en la conservación de la biodiversidad local, particularmente en lo que respecta a la protección de los manatíes en la República Dominicana. En colaboración con la Fundación Dominicana de Estudios Marinos (Fundemar), la productora de bebidas ha firmado un convenio para proteger y recuperar la población de manatíes en el país.

Gracias al primer censo de manatíes realizado por Fundemar, con el apoyo de Planeta Azul, ahora se sabe exactamente que en el país hay una población aproximada de 110 manatíes. Convirtiéndose este en un dato relevante que ofrece una orientación sobre el camino a seguir para la conservación de esta especie y de su entorno natural.

En los años recientes, Planeta Azul ha consolidado un enfoque centrado en la innovación y la sostenibilidad como pilares fundamentales de su crecimiento y desarrollo. A través de la implementación de mejores prácticas empresariales responsables, la empresa ha fortalecido su competitividad mientras sigue siendo una fuente de crecimiento económico para el país.

Un ejemplo de esta realidad es su nueva línea de producción, con la que lanzó al mercado dominicano la primera botella hecha con material 100% reciclado. Además de ser una botella totalmente transparente, Planeta Azul logró una reducción de utilización del

plástico por unidad, al pasar de 11.5 gramos a 10 gramos, facilitando así su reciclaje.

La utilización de tecnología RPET para fabricar estas botellas ha mejorado su sostenibilidad y las ha hecho más amigables con el medio ambiente. En la actualidad, por cada 100 botellas recicladas se pueden producir 94 nuevas botellas 100% RPET. Todas estas innovaciones convierten a Planeta Azul en un referente de la sostenibilidad en el país.

Y es que, a nivel interno, la empresa ha realizado cambios importantes con metas de sostenibilidad y responsabilidad ambiental, tanto en su modelo de negocios como en sus operaciones. Estos cambios incluyen la implementación de nuevas tecnologías y procesos de producción más eficientes y sostenibles, así como la adopción de prácticas de gestión ambiental

que reducen el desperdicio y promueven el uso responsable de los recursos. Además de que ha llevado a cabo programas de capacitación y sensibilización para el personal, con el fin de fomentar una cultura organizacional centrada en la sostenibilidad y el cuidado del medio ambiente.

Los aportes de Planeta Azul por la sostenibilidad nacional no han pasado desapercibidos. En el mes de marzo, la empresa recibió el Premio Nacional a la Producción Más Limpia en la categoría de Materiales, otorgado por el Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales, por su proyecto de Reducción de “Procesamiento de Plásticos y Desperdicios Derivados”.

Mientras que, en su nueva visión, la productora de bebidas expresa su compromiso con la transparencia, la calidad y la contribución a los Objetivos de Desarrollo Sostenible, la impulsa a seguir innovando y buscando soluciones que generen un impacto positivo en el medio ambiente y en la sociedad en general.

Planeta Azul también forma parte de la iniciativa local NUVI, conformada por empresas dominicanas para fomentar el reciclaje en el país. Lleva con orgullo además el sello “Hecho en RD”, otorgado por el Ministerio de Industria, Comercio y Mipyme, con el que la empresa reafirma su compromiso con la calidad, la transparencia y sostenibilidad.



Primera botella 100% reciclada.

Hecha **100%** de otras botellas.
Hecha **100%** en República Dominicana.





La primera y **más grande exposición** de la industria del **empaques y embalaje**

El evento que reunirá a más de 100 expositores, entre el 11 al 13 de octubre, mostrará el papel protagónico que ha desempeñado la República Dominicana en la producción de envases y embalajes en la región del Caribe y Centroamérica, destacándose por su calidad, capacidad de producción instalada, tecnología y recursos humanos empleados.

La industria del empaque y del embalaje en República Dominicana está compuesta por personas que han tenido la visión de avanzar y ser líderes en la región, sabiendo qué inversiones hacer y qué áreas ir desarrollando; dentro de estos desarrollos, la tecnología ha sido una parte fundamental, ya que los equipos que las empresas locales tienen son de última generación en casi todas las áreas.

Mantenerse vigente en este mercado es vital, al igual que conocer y saber las tendencias mundiales con tiempo es clave en el desarrollo del empaque. La aplicación de nuevos materiales, tecnología para bajar costos, ecodiseño, y una asesoría constante para lograr el empaque adecuado para cada producto es clave en la evolución del mercado.

En este sentido surge la necesidad de crear Expo Empaque RD, una exhibición que tendrá lugar entre el 11 y 13 de octubre de este año, en el Centro Sambil, para que el público conozca las posibilidades de mejora e innovación de los tipos de empaque utilizados en el país y en la región, así como fomentar el encadenamiento industrial dentro las empresas del sector.

“La sostenibilidad no solo ha cambiado la industria a nivel mundial. Ha hecho que crezca. Los empaques reciclados, compostables y biodegradables son cada día más comunes y el mercado local no ha sido indiferente a esto. Desde la empresa más pequeña hasta la más grande ya tienen disponible para la

venta este tipo de empaque”, afirma Engelbert Mejía, director ejecutivo de Expo Empaque 2024.

Por su parte, Montserrat Puig, directora Comercial, Marketing y Logística del evento, señala que el mercado dominicano ha evolucionado significativamente en términos de empaques, pero aún hay mucho desconocimiento sobre las innovaciones en materiales y tecnologías que podrían ofrecer soluciones al mercado. “Por eso, Expo Empaque 2024 no solo destacará las últimas novedades nacionales e internacionales del sector, sino que también se centrará en la sostenibilidad, promoviendo productos eco-amigables para preservar nuestro medio ambiente”.

No hay duda que la industria de empaque local seguirá creciendo. “Nuestro país es un actor importante en la región del Caribe y Centroamérica. Las exportaciones crecen cada día más. También la

pandemia cambió la cultura de muchas personas y esto hizo que el consumo de empaques creciera. La dirección de este crecimiento apunta al desarrollo de empaques más sostenibles”, expresa Mejía.

En este sentido, Expo Empaque 2024 será una exposición que confirmará lo importante y grande que es el sector dentro de la economía dominicana mostrando el amplio portafolio de empaques que están disponibles en el país. Además de la exhibición, el evento ofrecerá un ciclo de conferencias y charlas con expertos del sector, actualizando y fomentando el desarrollo desde la conceptualización hasta la ejecución de ideas innovadoras.

“Únete a nosotros en Expo Empaque 2024 y descubre cómo estamos impulsando y destacando la importancia del sector de empaques en la economía dominicana. ¡Nos vemos en la feria!”, concluye con una invitación al público Montserrat Puig.



Montserrat Puig y Engelbert Mejía



PUERTO LAFITO: UN CATALIZADOR PARA EL CRECIMIENTO Y LA ESTABILIDAD COMERCIAL ENTRE HAITÍ Y LA REPÚBLICA DOMINICANA

Iovar Medina

General Manager



de la infraestructura portuaria incrementa el comercio bilateral y promueve una mayor estabilidad en las relaciones comerciales, ayudando a ambos países a manejar mejor las fluctuaciones del mercado y fortalecer sus vínculos económicos a largo plazo.

● Integración de Servicios Logísticos

Lafito se destaca por su infraestructura física y su oferta de servicios logísticos integrados, incluyendo aduanas, almacenamiento y transporte terrestre. Esta integración es vital para facilitar una cadena de suministro más fluida y eficiente, asegurando que el puerto sea un punto seguro y confiable para el comercio internacional.

● Sinergias con Otros Sectores

El impacto de Lafito se extiende más allá del sector marítimo, influenciando positivamente la logística, la manufactura y más. La integración de servicios completos optimiza la cadena de suministro, reduciendo costos y tiempos de tránsito, y mejorando las operaciones de exportación e importación.

● Conclusión

El Puerto de Lafito es más que una mejora infraestructural; es un catalizador esencial para el desarrollo económico y la estabilidad comercial entre Haití y la República Dominicana. Al mejorar las operaciones comerciales bilaterales, Lafito establece un precedente para futuros desarrollos en la región, promoviendo un crecimiento sostenible y una cooperación económica más profunda en el Caribe.

El Puerto de Lafito en Haití se destaca como un avance significativo en la infraestructura marítima, emergiendo como un proveedor de servicios esencial para impulsar el crecimiento económico y fortalecer la estabilidad comercial en un país que lucha por recuperar la normalidad. Este moderno puerto no solo eleva la capacidad logística de Haití, sino que también fomenta una relación comercial más robusta y eficiente con la República Dominicana, contribuyendo significativamente al desarrollo regional.

● Innovación y Capacidades Avanzadas

Equipado con tecnología de punta y operaciones de alta eficiencia, Lafito maneja un volumen significativo de tráfico marítimo. Sus grúas, capaces de realizar hasta 30 movimientos por hora, junto a un sistema integrado que abarca desde la aduana hasta el transporte terrestre, establecen nuevos estándares de productividad y operatividad en la región.

● Resiliencia Operativa

A principios de este año, cuando el transporte aéreo y marítimo en la capital estaba prácticamente paralizado, el Puerto Lafito se mantuvo como el único puerto de contenedores en la Bahía de Puerto Príncipe en operación. A pesar de los enormes desafíos por el continuo deterioro de la seguridad, el puerto sigue completamente operativo.

● Impacto Económico y Comercial

La operación de Lafito no solo genera empleo y atrae inversión extranjera, sino que también facilita un canal eficiente para las exportaciones dominicanas. El fortalecimiento





CONSTRUCCIÓN RESILIENTE CONTRA LOS HURACANES

Yermys Peña

Arquitecta & CEO Partner de Construger SRL

📧 @yermyspena 🌐 www.yermyspena.com

requieran refuerzo. Estas inspecciones deben ser realizadas por profesionales calificados en el campo de la construcción y la ingeniería, quienes podrán detectar cualquier problema estructural y proponer soluciones adecuadas.

Una vez identificadas las debilidades, es importante fortalecer los elementos estructurales clave de la construcción, como columnas, vigas y muros. Esto puede lograrse utilizando refuerzos adicionales como barras de acero y placas de refuerzo, que ayudarán a mejorar la resistencia de la estructura ante los fuertes vientos y las cargas generadas por el huracán.

En los últimos años hemos sido testigos del aumento en la frecuencia y la intensidad de los huracanes en diferentes partes del mundo. Estos fenómenos naturales representan una amenaza significativa para la seguridad de las personas y la infraestructura, especialmente en áreas costeras como Estados Unidos, Puerto Rico y República Dominicana. Como arquitecta y constructora, es fundamental comprender y promover la construcción resiliente, que permita enfrentar estos desafíos y proteger nuestras viviendas y oficinas de los impactos devastadores de los huracanes.

Huracanes como Katrina en 2005 y Harvey en 2017 dejaron una estela de destrucción y recordaron la importancia de la resiliencia en la planificación y construcción de viviendas y oficinas. En Puerto Rico, San Felipe en 1928 y María en 2017 son dos ejemplos de la devastación.

La construcción resiliente se refiere a la capacidad de una estructura para resistir y recuperarse de los impactos de eventos extremos, como huracanes. En este sentido, existen varios factores a considerar para lograr una construcción más resistente y segura.

En primer lugar, es esencial llevar a cabo inspecciones estructurales regulares para identificar posibles debilidades y áreas que

Es fundamental actualizar los sistemas de sujeción de techos, paredes y otros elementos. Esto implica asegurar adecuadamente estas partes de la estructura para que puedan resistir las fuerzas generadas por el viento y evitar que se desprendan o colapsen durante un huracán.

La instalación de ventanas y puertas impacto-resistentes también es una medida efectiva. Estos elementos están diseñados para resistir los impactos de objetos voladores y los vientos fuertes, evitando así la entrada de aire y agua en el interior de la construcción.

Además revisar y/o aplicar técnicas de impermeabilización en techos, paredes y cimientos para prevenir filtraciones de agua. Esto puede incluir el uso de selladores y revestimientos impermeables que eviten que el agua ingrese a la construcción y cause daños adicionales.

Asimismo, se recomienda la implementación de sistemas de drenaje eficientes para dirigir el agua de lluvia lejos de la construcción. Esto ayudará a prevenir inundaciones y acumulación de agua alrededor de la estructura, lo que podría comprometer su integridad y causar daños significativos.

Las regulaciones y códigos desempeñan un papel fundamental en la promoción de la construcción resiliente. Estas normativas deben actualizarse y cumplirse. La construcción resiliente es esencial para proteger nuestras viviendas y oficinas en áreas propensas a huracanes. La inversión en construcción resiliente no solo nos brinda protección ante los desastres naturales, sino que también contribuye al desarrollo sostenible y al bienestar de las personas.

LUXURY IN THE CARIBBEAN

 **UTOPIA**
DEVELOPMENT

Le Ciel At Cap Cana: The combination of the elegant architecture of the pool and the majestic nature of the golf course create a visual experience that is truly breathtaking.

An experience that combines the natural beauty of the environment with the luxury and exclusivity of an elegant design.

@utopia_development | utopiadevelop.com





TECNOLOGÍA E INTELIGENCIA ARTIFICIAL: LA COLUMNA VERTEBRAL EN LA MEJORA DE LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE

Martín Cervantes

Líder de la unidad de negocio digital de London Consulting Group en el Caribe

Las industrias marítima y automotriz, en República Dominicana, no solo desempeñan roles fundamentales en la economía, sino que contribuyen significativamente al Producto Interno Bruto. Siendo la industria automotriz quien representa un 5 % y la marítima con alrededor del 3 %, considerando únicamente servicios portuarios y transporte por agua.

Tomando en cuenta la relevancia económica de ambos sectores, abordar los desafíos en la experiencia del cliente (CX) es crucial para evitar la obstaculización de su desarrollo. Actualmente, los clientes en la industria automotriz a menudo luchan con procesos de venta opacos y experiencia postventa inconsistente, mientras tanto, los clientes marítimos lidian con ineficiencias en la manipulación de carga y falta de disponibilidad de información en tiempo real. Estos puntos de dolor no solo frustran a los clientes, sino que impiden la eficiencia operativa e impactan la rentabilidad.

Estos puntos de dolor dan pie a apalancarse de la tecnología para incorporar soluciones

potentes y mejorar drásticamente la CX. En la industria automotriz, las plataformas digitales pueden revolucionar la experiencia de compra y servicios de vehículos. Por ejemplo, la integración de sistemas de reserva en línea para servicios y reparaciones de vehículos puede proporcionar transparencia y conveniencia, reduciendo tiempos de espera de clientes y aumentando su satisfacción. Así mismo, los showrooms virtuales y aplicaciones de realidad aumentada (AR) permiten a los clientes explorar características y opciones de personalización desde sus hogares, haciendo el proceso de compra más atractivo e informativo.

En la industria marítima, la implementación de portales de clientes que ofrecen seguimiento en tiempo real y actualizaciones de los envíos mejoran significativamente la transparencia. Las notificaciones automáticas y el uso de chatbots conversacionales implementados con IA puede proporcionar soporte instantáneo al cliente y actualizaciones, eficientizando el proceso, la comunicación y los costos.

Adicionalmente, la analítica de datos en ambas industrias permite personalizar las interacciones con los clientes y predecir necesidades, asegurando que las soluciones sean proactivas en lugar de reactivas. Por ejemplo, el mantenimiento predictivo de vehículos puede notificar a los propietarios sobre las necesidades de servicio según los patrones de uso, mientras que análisis similares en la marítima puede optimizar las rutas y reducir los retrasos.

Adoptar estas tecnologías no solo aborda los desafíos actuales de CX, sino que también posiciona a estas industrias como líderes en innovación centrada en el cliente. La adopción de estas tecnologías de bajo esfuerzo y alto impacto puede transformar la experiencia del cliente, fomentando la lealtad y impulsando el crecimiento económico de estos sectores en el país.



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

Lo que podemos lograr
al permitirnos ser su aliado
de logística sostenible
de última milla:
**UN MUNDO MEJOR
EN CADA ENTREGA**

www.ecomensajeria.com.do
809-363-8732
@ecomensajeriard





VEHÍCULOS ELÉCTRICOS: EL DESEO DE CAMBIO VERSUS LAS PREOCUPACIONES

Wanda Montero

Country President Ipsos RD

@wandamonterop @ipsoscca

Reducir las huellas de carbono

El estudio de tendencias Navigator 2023 de Ipsos muestra que los consumidores están de acuerdo en que la sostenibilidad y las emisiones de CO2 son preocupaciones crecientes, con aumentos en comparación con 2022 y la mayoría de los consumidores indican interés en la sostenibilidad ambiental.

Pero, ¿están los consumidores motivados a cambiar su comportamiento? Ipsos observó la siguiente combinación de nuestros segmentos de Sostenibilidad de Ipsos entre los propietarios de vehículos: aproximadamente un tercio de los consumidores se consideran "pragmáticos" y sólo aproximadamente uno de cada 10 se considera "activistas".

El calentamiento global es real, con consecuencias que van desde temperaturas globales récord hasta la extinción de especies. Una parte importante de la culpa recae en la producción de energía de las empresas, en las opciones que ofrecen a los consumidores y en sus patrones de consumo. Las empresas, especialmente en la industria automotriz, necesitan seguir haciéndose preguntas difíciles: • ¿Continúan las empresas como siempre y dejan un planeta fracturado plagado de tormentas y sequías? • ¿O toman el camino menos transitado y abrazan una revolución energética con nuevas ofertas y requisitos educativos que, aunque no sin obstáculos, promete un futuro más limpio y verde?

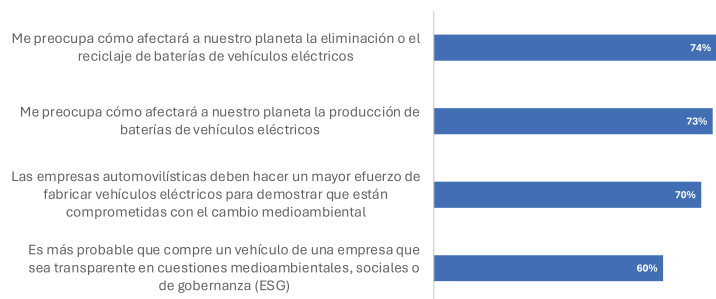
Aquí en Ipsos, guiamos sus decisiones comerciales para medir el interés y el impacto de las diferentes opciones que está considerando. Los consumidores están cambiando sus actitudes hacia el medio ambiente y están dispuestos a correr riesgos, pero necesitan más educación y opciones.

El verano de 2023 ha despertado una renovada atención en lo que respecta al clima extremo. Julio de 2023 fue más caluroso que cualquier otro mes en el récord de temperatura global, y en estados como Florida se registraron temperaturas oceánicas de 100 grados, lo que acabó con corales, microorganismos y peces. En agosto, los incendios forestales en Maui, así como en Columbia Británica y los Territorios del Norte de Canadá, llamaron más la atención sobre el tan debatido papel del cambio climático. Estos fenómenos meteorológicos extremos afectan a empresas de todos los sectores, incluido el sector automovilístico, que enfrenta una nueva presión del gobierno federal en USA sobre las emisiones. La Agencia de Protección Ambiental anunció en abril nuevos límites estrictos de emisiones que, según dijo, la industria automotriz podría cumplir si el 67 % de las ventas de vehículos nuevos fueran eléctricos para 2032. A medida que los gobiernos promueven los vehículos eléctricos como método para combatir el cambio climático, el interés de los consumidores en los vehículos eléctricos sigue siendo un problema complejo. Esto es lo que muestra la investigación de Ipsos.

Los vehículos eléctricos pueden ser el futuro para muchos consumidores, pero a pesar de toda su promesa de un futuro más limpio, Ipsos descubre que los consumidores tienen preocupaciones sobre la producción de baterías para vehículos eléctricos y el impacto ambiental de las baterías. La extracción de materias primas para la producción de baterías a menudo implica la alteración de los hábitats naturales, y también está la cuestión de la eliminación al final de la vida útil de las baterías.

Las empresas del sector de los vehículos eléctricos deberían persistir en el desarrollo de baterías más sostenibles y de alto rendimiento. Las empresas también necesitan comunicar y educar a los consumidores sobre cómo el desarrollo de estas baterías está impactando positivamente a la sociedad a través de la extracción y el reciclaje de los materiales.

Necesitamos energía limpia, pero ¿están los consumidores dispuestos a cambiar?



Fuente: encuesta de Ipsos, n=1,000 participantes mayores de 18 años

EXPO CUMBORE 2024

FACTOR DE ÉXITO

LIDERAZGO EMPRESARIAL
Y DE NEGOCIOS

10-11-12 Octubre

Convention Center
Hotel Sanctuary Capcana

**Un evento para
empresarios y líderes
de negocios que
marcará la diferencia**



EXPOSICIÓN
COMERCIAL



CONFERENCIAS
CONVERSATORIOS



RONDAS
DE NEGOCIOS

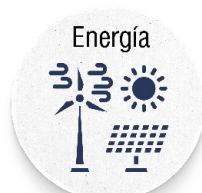
Este evento internacional tiene como objetivo catalizar el futuro de diversos sectores, creando oportunidades para conectar y fortalecer lazos entre Latinoamérica y el Caribe, impulsando así el crecimiento y desarrollo de la región.



Turismo



Inversiones
Inmobiliarias



Energía



Negocios
Emergentes

EX
PO
CUMBORE 2024
FACTOR DE ÉXITO

MÁS INFORMACIÓN >>>



EXPO CUMBRE 2024

FACTOR DE ÉXITO

La Expo Cumbre FACTOR DE ÉXITO 2024, es más que **un evento;** es un ecosistema **de oportunidades** y un catalizador para **el crecimiento y la innovación.**

✓ Turismo:



- Exploración de nuevas rutas y destinos turísticos sostenibles.
- Promoción de la República Dominicana como un destino turístico de primer nivel.
- Oportunidades de inversión en la industria turística.
- Tendencias actuales y futuras en el sector turístico, incluyendo turismo de deporte, salud y entretenimiento.

✓ Energía:



- Enfoque en energías renovables y eficiencia energética.
- Presentación de proyectos innovadores en el sector energético.
- Oportunidades de inversión en energía y minas.
- Discusiones sobre las políticas energéticas y su impacto en el desarrollo sostenible.

✓ Inversiones Inmobiliarias:



- Presentación de proyectos inmobiliarios innovadores y sostenibles.
- Oportunidades de inversión en el sector inmobiliario.
- Tendencias y desafíos en el desarrollo de bienes raíces en la región.
- Estrategias para atraer inversiones y desarrollar proyectos exitosos.

✓ Negocios Emergentes y Tecnología:



- Innovación y tecnología como motores de crecimiento económico.
- Oportunidades en sectores emergentes como Fintech, tecnología y otros negocios innovadores.
- Avances tecnológicos y su impacto en los negocios regionales.
- Fomento del emprendimiento y la colaboración entre startups y empresas establecidas.

Estos pilares servirán como eje central de las actividades, conferencias y paneles de discusión que se llevarán a cabo durante la cumbre, proporcionando un espacio para el intercambio de conocimientos, la promoción de oportunidades de inversión y el fomento de la colaboración entre los diferentes sectores productivos.

Imagina ser parte de la exploración de nuevas rutas turísticas sostenibles o invertir en proyectos energéticos renovables que transformarán el futuro. Visualiza la posibilidad de conocer las últimas tendencias en el sector inmobiliario y descubrir cómo la innovación tecnológica puede impulsar tu negocio hacia nuevas alturas.

EX 2
PO 0
CUMBRE 2
FACTOR DE ÉXITO 4

No te pierdas la oportunidad de interactuar con líderes de la industria, inversores y expertos que están dando forma al futuro económico de nuestra región.

La EXPO CUMBRE FACTOR DE ÉXITO 2024 no es solo un evento, es un catalizador para el cambio y el desarrollo.

¡Asegúrate de estar presente en este encuentro que promete ser un hito para el progreso y la colaboración en

América Latina y el Caribe!

SANCTUARY

CAP CANA

A LUXURY COLLECTION
ADULT ALL-INCLUSIVE RESORT

Descuentos Bajo el Sol

REDESCUBRA EL PARAÍSO

Go There With
MARRIOTT BONVOY

Porque todo bajo el radiante sol está incluido.

Disfrute en espectaculares suites, lobbies de lujo, restaurantes y bares totalmente renovados, spa de clase mundial y gimnasio de última generación.

RESERVE DIRECTO Y RECIBA:

20% de descuento en Camas Balinesas

10% de descuento en Check-Out Extendido

10% de descuento en Servicios de Spa
(no incluye salón de belleza y productos)

10% de descuento en Servicio de Lavandería

VISITE WWW.SANCTUARYCAPCANA.COM O CONTACTE A SU TOUR OPERADOR PREFERIDO

Ahorre en nuevas reservas realizadas entre el 4 de enero de 2024 y el 30 de junio de 2024, para estancias hasta el 20 de diciembre de 2024 en Sanctuary Cap Cana. Las reservas están sujetas a disponibilidad y deben realizarse con anticipación. Esta oferta dispone de un número limitado de habitaciones. Oferta no acumulable con otras promociones de ahorro. Oferta no válida para grupos, convenciones, paquetes turísticos o programas con tarifas especiales. Pueden aplicarse cargos adicionales por huéspedes adicionales o ascensos de categoría de habitación. Pueden aplicarse restricciones de fechas debido a la temporada o por eventos especiales, así como restricciones de llegada y/o salida. Oferta no válida para estancias previamente reservadas, no acumulable con otras ofertas. La oferta puede ser modificada o cancelada en cualquier momento. No nos hacemos responsables por errores u omisiones. Pueden aplicarse otras restricciones. ©2023 Playa Management USA, LLC (operador de Sanctuary Cap Cana, a Luxury Collection Adult All-Inclusive Resort). Todos los derechos reservados. Luxury Collection® y sus marcas relacionadas son marcas comerciales de Marriott International y/o sus afiliados. Todos los derechos reservados.

SKYhigh

Dominicana

¡Descubre el encanto de MIAMI!



Viaja con los mejores beneficios



 skyhighdo.com



**WORLD
CORPORATE
GOLF CHALLENGE**



**2024 國賽 1573
WORLD FINAL
Road to
HAIKOU**

SAVE THE DATE

**CAMPO
SEDE
GUAVABERRY**
GOLF AND COUNTRY CLUB



GRAN FINAL 06 SEPT 2024

ANFITRIONES



FACTOR DE ÉXITO



PARA MÁS INFORMACIÓN DE PARTICIPACIÓN Y PATROCINIOS
INFO@REVISTAFACORDEEXITO.COM 829-766-3160