

REVISTA

FACTOR DE ÉXITO

¡La clave está en la diferenciación!

REPÚBLICA DOMINICANA 

**“Employee
Engagement”**

Thony Da Silva

Daniel Sarcos:
Ser feliz
es el verdadero
éxito

**Llegó tu momento,
¿Estás listo?**

Tania Báez

**La otra torre
de Babel**

Ismael Cala

Gente de Éxito
República Dominicana
logró debates porque
merecía debates

Oswaldo Oller Bolaños - ANJE



@RevistaFactordeExito



@RevistaFDE



Revista Factor de Éxito



Una buena salud es un deber para ti mismo,
en Claria es nuestro deber cuidar de ti.

Seguro Médico Internacional



www.claria.us



PINTURAS
Tropical
PLUS

- ✓ 100% Acrílica
- ✓ Mayor durabilidad
- ✓ Retención del color por más tiempo

Editorial



GRACIAS, con esa hermosa y significativa palabra quiero comenzar estas líneas, gracias a República Dominicana por la acogida que le brindó a la primera edición de la Revista Factor de Éxito, porque nos abrió las puertas, a tal punto que podemos asegurar que fue todo un éxito, y como tenemos mucho por dar a este hermoso país, estamos convencidos que el lazo con los lectores dominicanos cada vez será más fuerte.

Gracias a las asociaciones, empresas, organismos, aliados comerciales y a la gran cantidad de profesionales que con la mejor actitud creen en este canal de comunicación y nos han apoyado dando lo mejor, gracias a ellos la segunda edición es una realidad.

Lo que comenzó como un gran reto en tierras lejanas, se ha convertido en un cúmulo de buenas experiencias, vivencias inolvidables, aprendizaje y muchas historias que nos permiten crecer un poco cada día.

Los dominicanos son personas amables, humanas y muestran gran receptividad al emprendimiento en este país, por eso, nos sentimos felices, porque nuestras páginas se encuentran llenas del talento de excelentes profesionales que están decididos a multiplicar sus conocimientos y a compartir su saber con otros.

Estamos convencidos que el camino de la búsqueda de la excelencia está repleto de historias de éxito, afirmación que nos

impulsa a trabajar incansablemente para construir ejemplares de colección que aporten un valor agregado a quien los tenga entre sus manos.

Muchos se han unido a este reto, que meses atrás era sólo un sueño, y han decidido con todo el amor escribir para inspirar, escribir para enseñar, escribir para motivar, gracias por su calidez humana y sencillez.

Queremos invitar a todos los que quieran unirse a este medio de comunicación a comenzar sin dudar, pensando siempre que nuestra clave para alcanzar las metas es la diferenciación.

Espero disfruten de este ejemplar de lujo que realizamos especialmente para ustedes, que sabemos que tienen como norte el triunfo y aprecian las excelentes herramientas que nos brindan los expertos para lograrlo.

Bienvenidos... Aquí estaremos para seguir caminando juntos el sendero del éxito.

Isabel Cristina Rolo

Directorio

Revista Factor de Éxito República Dominicana
Número 2, Año 1- Mayo 2016

Directora:

Isabel Cristina Rolo Figueroa

Comité Ejecutivo:

Héctor Rolo Pinto - Isabel Figueroa de Rolo
Andrés García - Isabel Cristina Rolo Figueroa
Arianna Rolo Figueroa

Director Creativo:

Héctor Rolo Pinto

Maquetación:

Isabel Figueroa de Rolo

Diagramación:

Delfín Itriago

Diseño Gráfico:

Mailan Sequera - Delfín Itriago
Eduardo Salguera

Corrección de Estilo:

María José De Sousa

Portada:

Daniel Sarcos

Colaboradores:

CAVEDOM - ANJE - ASOVEDO
Michel D. Suárez, Director de Prensa
y Contenidos Cala Enterprises
Laura García Chajín - Carlos García
Sara Martell - Elias Yanez - Josue Rivas

Articulisitas de la presente Edición:

Thony Da Silva - Ismael Cala
Tania Báez - Irene Morillo
Diana Zuluaga - Jasmin Fabrè Jiménez
Teresita Moreno - Carlos Acosta
Santiago Abzueta - Dharla Maldonado
Guillermo Zambrano - Nicole Jorge
Maria Isabel Samayoa - Victor Ángel Karo

Distribución:

Pawa Dominicana - Holiday Inn - Crowne Plaza
Cámara de Comercio de Santo Domingo
Salas de espera de banca y seguros

Revista Factor de Éxito Venezuela

Factor de Éxito C.A.

+58-243-553-0533

factordeexito@gmail.com

Revista Factor de Éxito Panamá

Héctor Antonio Rolo Figueroa +507-6925-7697

Jacqueline León +507-6976-9133

Para contratación de espacios publicitarios:

info@revistafactordeexito.com

Contacto República Dominicana

+1 829-340-5724 / 829-847-5690

factordeexitord@gmail.com

Instagram: @RevistaFactordeExito

Twitter: @RevistaFDE

Facebook: Revista Factor de Éxito

El contenido de los artículos no refleja necesariamente la opinión de los editores



NUESTRAS ALAS VUELAN A
ARUBA

SANTO DOMINGO · ANTIGUA · CURAÇAO · LA HABANA · ST. MAARTEN

Próximamente Puerto Príncipe, San Juan, Miami y Nueva York.



Nuestro orgullo vuela más alto.

Contenido

PANORAMA - Pág. 8

CAVEDOM

Venezuela Baila Merengue Comercial con República Dominicana - Pág. 12

PORTADA: DANIEL SARCOS

Ser feliz es el verdadero éxito - Pág. 14

GENTE DE ÉXITO

República Dominicana logró debates porque merecía debates
Osvaldo Oller Bolaños – ANJE - Pág. 16

ESTRATEGIA Y COMUNICACIÓN

“Employee Engagement” o ¿Cómo transitar de la satisfacción al compromiso laboral?
Thony Da Silva - Pág. 20

CALA. La otra torre de Babel

Ismael Cala - Pág. 22

Llegó tu momento... ¿Estás listo?

Tania Báez - Pág. 24

Marketing para mujeres

Irene Morillo - Pág. 26

Mis 12 mejores lecciones

Diana Zuluaga - Pág. 30

REPÚBLICA DOMINICANA UNA PUERTA ABIERTA

Conoce la certificación de firma digital
Jasmin Fabrè Jiménez - Pág. 32

REPÚBLICA DOMINICANA LO TIENE TODO

Samaná la joya oculta - Pág. 36

Los 7 pecados capitales de la tecnología digital en el ecosistema empresarial
Teresita Moreno - Pág. 40

¿Dónde te encuentras y a dónde quieres llegar?

Carlos Acosta - Pág. 42

¿Cómo impacta el coaching en el mundo empresarial?

Santiago Abzueta - Pág. 46

Más vale prevenir que lamentar

Dharla Maldonado - Pág. 48

El día en que la logística se convirtió en la vedette

Guillermo Zambrano - Pág. 52

Tu camino al éxito a un “Plan de comunicaciones”

Nicole Jorge - Pág. 54

EMPRESARIALES VIP

Venezolanos en República Dominicana trabajan por la participación e integración. ASOVEDO - Pág. 58

Una receta de éxito

Salmón al horno con Ensalada de Farro
María Isabel Samayoa - Pág. 60

CARTELERA DE ÉXITOS - Pág. 62

Creando la diferencia

Victor Ángel Karo - Pág. 64





CROWNE PLAZA[®]
SANTO DOMINGO

809.221.0000

www.crowneplaza.com/santodomingo

santodomingo@ihg.com

Ave. George Washington No. 218, P.O. Box 2890,
Santo Domingo, Rep. Dominicana

LLEGÓ A REPÚBLICA DOMINICANA



El lanzamiento de la primera edición de la Revista Factor de Éxito República Dominicana se desarrolló en el marco de “La Cumbre del Éxito”, evento que se realizó el pasado 12 de Marzo en el Sambil, encuentro organizado por Soluciones Gerenciales que contó con la presencia de las reconocidas Tania Báez y Ana Simó, e Ismael Cala como invitado especial.



Después de una exitosa trayectoria en tierras venezolanas, la empresa Factor de Éxito decidió expandirse a República Dominicana, isla con un excelente atractivo para seguir ofreciendo sus servicios de artes gráficas, publicidad y mercadeo, y además, el espacio indicado para el nacimiento de la Revista Factor de Éxito República Dominicana, producción que tiene la firme intención de informar e inspirar actitudes hacia el éxito, contando con un selecto grupo de articulistas y colaboradores dominicanos, que comparten la excelencia como estilo de vida.



puertas para recibir a las principales agencias de viajes, tour operadores y suplidores del sector turístico de República Dominicana, con el objetivo de realizar su acostumbrado intercambio de negocios en el ramo. Este espacio sirvió para que los participantes dieran a conocer los servicios que ofrecen y a su vez compartieran entre ellos en los eventos programados durante todas las jornadas.



Del 19 al 21 de Abril, el Centro de Convenciones del Paradisus Palma Real en Bávaro – Punta Cana abrió sus



HARRY HEINSEN & Co.
WORLDWIDE CONSOLIDATORS

EMPRESA LOGÍSTICA CON MÁS DE
28 AÑOS DE EXPERIENCIA



**NUESTROS
SERVICIOS:**

**1 CONSOLIDADORES
AÉREOS Y
MARITIMOS**

Servicio de Consolidación de carga, desde Miami, New Jersey, Panamá, Puerto Rico, Los Ángeles, Chicago, Jacksonville, Asia. Con descarga en nuestros almacenes ubicados en Santo Domingo. Ofreciendo descargas rápidas y seguras, para mayor comodidad y beneficio a nuestros clientes.
SALIDAS SEMANALES

**2 ALMACÉN
DE INVENTARIOS**

Servicio de almacenaje, manejo de inventario, distribución con gran experiencia en manipulación de carga, transporte local, paletizado, seguro, re-empaque y embalaje.

**3 XPRESS
COURIER**

Envíos de paquetes desde Miami a República Dominicana, con tarifa única de **USD 3.80 + ITBIS.**
ENTREGA GRATIS

**4 XPRESS
VENEZUELA**

Envío de comida, medicinas, ropa e insumos
Precio por Libra/ Volumen
USD 4.00 (Santo Domingo)
USD 4.50 (Santiago)

EMBARCAMOS DESDE Y HACIA CUALQUIER PARTE DEL MUNDO.

DESARROLLAMOS OFERTAS COMPETITIVAS ADAPTADAS AL MERCADO
PARA OFRECER MAYORES VENTAJAS A NUESTROS CLIENTES

WWW.HARRYHEINSEN.COM

ventas@harryheinsen.com - TELF: 809-561-5999 / 809-560-9595



UNA EMPRENDEDORA QUE DEJA HUELLA



Darinel Reyes, odontólogo de profesión, dedicada, disciplinada y con interés en los negocios empezó desde muy joven un trabajo inteligente para iniciar y completar proyectos de diferente naturaleza.

En la búsqueda del desarrollo personal y auto independencia la perseverancia ha sido su principal aliada en este paso hacia el camino del éxito, y hasta ahora con tan solo 28 años de edad, Darinel ha desarrollado un centro odontológico, una franquicia de música personalizada para niños, tiendas de ropa y sus más recientes proyectos "Plaza Darinel" y "Luxe Nailbar", ambos ubicados en la Calle Altagracia #10 de la Romana, destacándose como los más modernos y de mejor categoría en toda la zona.

Plaza Darinel fue recientemente inaugurada, y brinda un conglomerado de comercios como restaurantes, spas, centros de belleza, consultorios dentales entre otros, siendo sin duda un atractivo para los residentes y turistas de la ciudad. Y Luxe Nailbar es el primer y único nailbar-spa de la Romana y de la Zona Este, se creó con el concepto de ofrecer un espacio de relajación donde se puede encontrar desde una pedicura/manicura hasta un masaje relajante.

TEATRO 5: "LA NUEVA CASA DEL ARTISTA DOMINICANO"



Con el objetivo de unir fuerzas para mantener a ctiva la escena teatral dominicana, nació Teatro 5, ubicado en el piso 5 de Blue Mall. Desde el 2013 en el teatro dominicano se han venido dando pequeños detalles que están generando hoy día grandes efectos. Entre esos frutos está la nueva sala @teatro_5 lista para desarrollar el potencial creativo, innovar y producir. Se invita a todos a estar atentos a lo nuevo que ofrecerán en dichas instalaciones.

HISTORIAS QUE MOTIVAN



Krismerly Viñas es una comunicadora, locutora y publicista venezolana, que actualmente cuenta con un espacio en Radio Disney 97.3 FM que se llama el Despartador, y también es la conductora del programa ¡Hola Santo Domingo!, que se transmite por el Canal N16. Ella, aunque su padre era dominicano, nunca había pisado República Dominicana, hasta que por una jugada del destino e impulsada por su esposo, quien había tenido la oportunidad de trabajar en la isla y se enamoró a primera vista del lugar, decidió viajar a compartir con

su familia y pedir la nacionalidad, encuentro con estas tierras que fue como amor a primera vista, un flechazo, sentimiento que la motivó a quedarse. Krismerly es un ejemplo de éxito, llegó a Radio Disney, porque fue a una prueba en otra estación que está en el mismo edificio, y convencida de que tenía que trabajar allí, empezó a realizar prueba, tras prueba, cubrió unas vacaciones en producción, siguió haciendo pruebas, hasta que finalmente le dieron la oportunidad como locutora, a los 6 meses la mudaron al horario de El Despertador, y ha sido una experiencia increíble, porque tiene la fortuna de acompañar a la ciudad mientras se levanta.



Carlos Marranzini & Asociados

INGENIEROS ARQUITECTOS CONTRATISTAS

.PAVIMENTACIÓN

.EDIFICACIÓN

.ACABADOS

.SUPERVISIÓN

.DISEÑO

.CONSTRUCCIÓN

Av. George Washington No. 77, Coplan Plaza, Santo Domingo.
Teléfono: (809)-530-9813. E-mail: cama1959@gmail.com



Venezuela baila merengue comercial con República Dominicana

Por Cavedom

No es un simple recuento de la historia. Esta entrega es, en esencia, el descubrimiento de la cercanía entre Venezuela y República Dominicana que, desde años remotos, bailan su merengue apambichao, de medio lao, en el escenario de las relaciones comerciales.

Un hombre de números, Rafael Zapata Luna, revela que a través de la disciplina que cultiva en el campo de las ciencias económicas y de la música de Quisqueya, llegó a Caracas en 1983, no solo para seguir la ruta del maestro Billo Frómata atraído por sus canciones que compuso a la Sultana del Ávila, sino también para impulsar las alianzas estratégicas en el mundo de los negocios.

Rafael Zapata, licenciado en Administración con postgrado en Gerencia Corporativa, voló de Santo Domingo para navegar en cursos del área aseguradora a finales de la gestión del Presidente Luis Herrera Campins. En

este país, su nuevo país, le sorprendió la devaluación del bolívar con el llamado "Viernes Negro".

• **¿Qué tiene que ver el merengue con los negocios?- preguntamos a rajatablas al personaje de la interviú.**

- La música es la expresión suprema del arte, y los negocios marchan por ese mismo cauce. Conforman una pareja inseparable.

• **El merengue apambichao ¿Es uno de sus ramales?**

- Sin duda alguna, máximo cuando lo bailan Venezuela y Quisqueya.

• **¿Cuál es el abanico de opciones que República Dominicana ofrece a los empresarios venezolanos?**

- En el marco de la Ley de Inversiones Extranjeras, República Dominicana garantiza al inversionista una serie de incentivos como polo de atracción para el desarrollo con crecimiento sostenido del turismo: sus instalaciones recreativas y bellezas naturales para los visitantes de latitudes de diversos continentes. Debemos decir que sus calificaciones están por encima de Puerto Rico, Aruba, Curazao y San Andrés en Colombia. Punta Cana es uno de los lugares emblemáticos que confirman la veracidad de esta premisa.

• **¿Cuáles son los otros puntos de encuentros?**

- En construcción se llevan a cabo grandes proyectos, especialmente en viviendas de interés social y en infraestructuras de gran envergadura. Transporte, telecomunicaciones, seguros, banca y zona franca, entre otros, son puntos de interés para el empresario venezolano.

• **¿A cuánto alcanza la inversión venezolana en República Dominicana?**

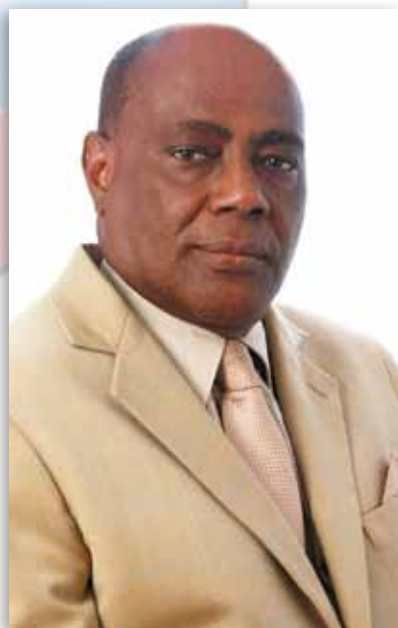
- Se incrementa progresivamente. Por ahora supera los cuatro mil millones de dólares.

• **¿Desde cuándo usted preside la Cámara de Comercio Venezolana-Dominicana?**

- La presido desde el 2005.

• **¿Está satisfecho con su gestión, o por el contrario falta mucho por hacer?**

- Soy muy exigente. El balance ha sido positivo, aunque, desde luego, siempre hay misión que cumplir para superar las trabas que surgen en el camino. Por tanto, nunca podré estar completamente complacido con los resultados, ya que como cámara aspiramos a más. Exploramos permanentemente las áreas de consensos para promover los acuerdos bilaterales ese es nuestro compromiso.



• **¿En qué puede incidir su militancia política en la República Dominicana para alcanzar ese propósito, ya que se aproximan elecciones presidenciales?**

- CAVEDOM es una asociación sin fines de lucro que se deslinda de la actividad política partidista, la cual es asignada por la pluralidad democrática que impera en República Dominicana así como en Venezuela, hoy bajo la gobernabilidad del presidente Danilo Medina teniendo como norte el fortalecimiento de la integración comercial y económica entre las dos naciones. No obstante debo

acotar, me formé parte políticamente del Partido Revolucionario Dominicano en 1978 cuando me inicié en las huestes juveniles de esa organización que, en este momento, respalda la opción de la candidatura del licenciado Danilo Medina, del Partido de La Liberación Dominicana que compite en los comicios presidenciales de este mes de mayo en los cuales participarán, entre otros aspirantes, se encuentra el licenciado Luis Abinadé del Partido Revolucionario Moderno, Guillermo Moreno del partido Alianza País, y Elías Wessin del Partido Quisqueyano Demócrata.

• **¿Cuál es la importancia de la Fundación Internacional "Juan Pablo Duarte" que se instaló en Caracas?**

Juan Pablo Duarte amó profundamente a Venezuela. La conoció de cabo a rabo. Él es el Libertador de República Dominicana al lado de los próceres Matías Ramón Mella y Francisco del Rosario Sánchez. La huella de la Fundación que lleva su nombre, creada en 1995, es impercedera. Rafael Zapata, vicepresidente de esa Fundación, compartió múltiples tareas en distintos apartados de Venezuela en compañía del embajador Andrés Moreta Damirón, fallecido recientemente, quien fue el artífice de esta fundación, hijo de la embajadora del merengue Kasandra Damirón, también fallecida; del merengero dominicano Porfi Jiménez. Otros de sus fundadores son Rafael Alcántara, Rafael Villalona, Isidro Castillo y Charlie Frómata, hijo de Billo Frómata quien fue quien propició las avanzadas musicales más destacadas de La Española antillana.



www.cavedom.net.ve
cavedom2009@gmail.com

Daniel Sarcos: “Ser feliz es el verdadero éxito”

“Tengo la fortuna de hacer lo que me gusta y la gente ha entrado en sintonía con eso...

Ser coherente con lo que soy y lo que hago, esa es mi fórmula para triunfar”.

Daniel Sarcos, reconocido presentador venezolano que ha consolidado su carrera en la ciudad de Miami, conduciendo el Magazine Un Nuevo Día, transmitido por Telemundo, también comparte su tiempo con el público de República Dominicana, convirtiéndose en el líder de los domingos con su programa Aquí se habla Español, sin duda, un hombre triunfador fuera de sus tierras, que hoy es el protagonista de nuestra Portada, brindando a sus fieles seguidores sus secretos para alcanzar todo cuanto se propone.

Al momento de hablar de su éxito, Daniel asegura que no se dedica a buscarlo, porque en realidad se centra

en ser feliz y estar en paz, así que para él, la mejor técnica es dejar la soberbia y la arrogancia a un lado, pensando siempre que la vida comienza cada cierto tiempo, porque considera que ser feliz es el verdadero éxito.

Son varias las razones que llevan a Sarcos a emprender nuevos proyectos fuera de Venezuela, una de ellas es el crecimiento profesional, debido a que considera que nunca se está lo suficientemente cómodo como para negarse a proponerse nuevas metas. También emigra motivado por la situación política y económica, así como la inseguridad latente en su país, sin embargo, una de las causas de mayor peso fue que su hija menor venía en camino y soñaba con brindarle otro tipo de estabilidad.

“He sacrificado tiempo con los míos, muchas horas de sueño, incontables horas en los aeropuertos, un poco la privacidad y el anonimato, sin embargo, todo eso consigue su recompensa cuando escucho en la cocina de mi casa las risas de las personas que amo”.

Daniel es sin duda un testimonio de triunfo, y los pilares de su filosofía de vida en cuanto al trabajo y la manera de enfrentar los problemas, están relacionados con lo que aprendió de sus padres y de todos esos maestros que le ha regalado el tiempo, destacando como fundamental la constancia, responsabilidad, firmeza y la coherencia, asegurando que decidió hace algún tiempo adoptar el optimismo como religión, y le ha funcionado.

“Vivo mi vida de la misma manera que la televisión, con pasión, respeto, honestidad, humor y optimismo, creo que esa combinación ha creado esta relación entre el público y yo”.

El conductor de Aquí se habla Español tiene la convicción de que no somos infalibles y que no siempre tenemos la razón, así pues, afirma que aprendió a fomentar una sana relación con su ego, que bien administrado suele brindarle buenos frutos, y al modo contrario, puede arrasar con todo a su paso.

Un dominicano más...

En República Dominicana Daniel Sarcos ha tenido grandes satisfacciones, entre ellas, ha sido galardonado con premios muy importantes, e inclusive tuvo la oportunidad de filmar una película, todas estas razones aunadas al cariño que recibe por su programa lo hacen sentir un profundo agradecimiento por estas tierras.

“Cuando pienso en Dominicana pienso en agradecimiento, han sido realmente generosos conmigo y con todo aquel que llega a desarrollar sus proyectos de buena manera, hoy en día se ha convertido en mi hogar y pueden contar conmigo como un dominicano más”

Para Daniel la familia es muy importante, y sus hijas representan una pieza fundamental en su vida, así que trata de enseñarles a través de sus acciones el respeto por los demás, el amor por los suyos y por lo que hacen. “Me he dado cuenta que gracias a ellas se encendió en mí una maquinaria que me motiva a ser mejor”.

Finalmente, el presentador puntualizó que las llaves para aprovechar las oportunidades son estar siempre atento y preparado, emprender todo desde una visión positiva, no perder el contacto con la actualidad y entender los cambios, porque definitivamente, está convencido de que en la vida, como en el fútbol, para anotar goles hay que estar en la cancha.





República Dominicana logró debates porque merecía debates



Osvaldo Oller Bolaños
Presidente de ANJE

“Quiero dejar como legado un camino andado a los siguientes presidentes de esta asociación, tal como lo dejaron los 37 presidentes previos a mí, para que como asociación sigamos aportando nuevas respuestas para un futuro mejor en la República Dominicana”.

Desde hace más de dos décadas la Asociación Nacional de Jóvenes Empresarios, ANJE, ha promovido la realización de debates electorales, por ser una herramienta característica de los sistemas políticos democráticos y un espacio idóneo para que los electores a través de un espacio televisado, transparente, cara a cara y sin discursos pre elaborados, tengan la oportunidad de conocer las propuestas de los candidatos, respondiendo a preguntas de temas de interés nacional.



“El diálogo y la movilización para la realización de los debates promovió la participación de gran parte de la ciudadanía que demandaba la realización de una campaña política distinta, que sobrepusiera el contenido intelectual a lo material. Durante varias semanas, esta campaña inició con una fuerte presencia de personalidades de los medios de comunicación y el espectáculo (influencers) con un campaña denominada RD Quiere Debates, a la que no tardó en unirse un significativo número de dominicanos interesados en hacer realidad este sueño”.

A partir de los años 60, nuestra región experimentó una fuerte ola de debates electorales televisados y República Dominicana se mantuvo ajena, siendo hasta el año 2002 que los candidatos en los niveles municipales y congresuales aceptaron ir a debate.

Para el 2016, nos habíamos convertido en el único país de América Latina con sistema político democrático que no había realizado debates presidenciales, hasta el 18 de abril, que se desarrolló el primer debate presidencial que tuvimos el honor de impulsar y liderar. Esta vez con un cambio de estrategia, para lograr la participación de más candidatos y proveer una plataforma equitativa y neutra para todos.

Luego de liderar un proceso importante de negociación logramos por primera vez en la historia del país formalizar una alianza con dos importantes grupos mediáticos, Grupo de Comunicaciones Corripio y Grupo SIN, para la transmisión televisada y moderación de los debates.

Cómo alcanzamos el éxito y nos hicimos sentir en las redes sociales

Esa estrategia generó un doble efecto, primero vimos el poder que realmente tienen las redes sociales y segundo, demostramos a la sociedad que si los objetivos son claros, los compartimos, y a la vez nos juntamos, podemos lograr cambios importantes en nuestro país.

Recibimos apoyo de distintos gremios empresariales y organizaciones de la sociedad civil, que elevaron sus voces en los medios de comunicación y/o accionaron para resaltar la importancia de los debates durante períodos de campaña, entre ellas se encuentran la Asociación de Industrias de la República Dominicana (AIRD), la Asociación Dominicana de Constructores y Promotores de Viviendas (ACOPROVI), la Asociación Dominicana de Rectores de Universidades (ADRU), la Cámara de Comercio Británica, el Centro Juan XXIII, la Confederación Patronal de la República Dominicana (COPARDOM), el Consejo Nacional de la Empresa Privada (CONEP), la Fundación Institucionalidad y Justicia (FINJUS), la International Law Students Association ILSA-UNIBE, la Universidad Iberoamericana (UNIBE) y las empresas de comunicación PIZZOLANTE y CICOM, a quienes elevamos nuestro agradecimiento, como también queremos expresar gratitud a todos presidentes, representantes de las juntas directivas y miembros de ANJE en sus 38 años de existencia, quienes se propusieron hacer un cambio en nuestro país en su momento, y como consecuencia de su esfuerzo logramos hacer historia este año.

La receptividad que tuvimos en las redes sociales quedó evidenciada durante los días de los debates 5,7 y 18 de abril, porque el hashtag oficial del debate #DebatesRD2016 se mantuvo siendo tendencia por más de 10 horas, incluyendo al día siguiente de su realización, también fuimos la segunda tendencia a nivel mundial, con tendencias en países como España. Además en facebook, twitter e instagram logramos un impacto de 123, 241, 926. Es decir, que alrededor de ciento veintitrés millones de personas a nivel mundial estuvieron pendientes o se enteraron de la celebración de los debates electorales en el país.

Los debates fueron transmitidos en vivo a través de seis (6) canales de televisión:

Telesistema 11, SiTV Canal 3 de Wind Telecom, Biz TV Canal 45 de Claro TV, WBQM-51 BuenaVision Dominicana, Canal 1027 por Optimun Cable, Canal 22, y retransmitimos por Color Visión Canal 9 al día siguiente el debate. De igual forma se transmitieron vía streaming por 4 canales tales como: YouTube Anje_RD, Telesistema11.com.do, Telemundo47.com, y Diariolibre.com.

Este año República Dominicana tuvo debates, porque merecía debates, y todo esto gracias al empuje de la sociedad, no solo de ANJE y sus aliados.

Para ANJE significó un gran logro que la cadena Telemundo se sumara a la transmisión por streaming, pues evidenció el interés y el ojo atento del mundo en lo que estaba sucediendo en el país con la ola de debates electorales. Pasamos, de transmitir en un canal de televisión en República Dominicana durante los debates municipales y congresuales del 2002 y 2006, a transmisión a nivel mundial por canales internacionales e internet.

Qué logramos como asociación.

Como asociación hemos ganado múltiples enseñanzas, nos quedó claro que siempre debemos velar por los intereses de quienes son los mayores beneficiados "la sociedad", que hay que definir cuáles son las reglas previamente y defender lo inquebrantable de su contenido, ante cualquier cambio o decisión en el proceso contar con la aprobación de todos los involucrados, mantener las decisiones y acuerdos de forma transparente frente a los involucrados en la organización, y sobre todo, reconocer el valor de la unión en procesos en los que las mayorías son parte.

Seguiremos trabajando

Entendemos que uno de nuestros objetivos para seguir mejorando es

continuar fortaleciendo la democracia para asegurar tengamos los líderes adecuados que guíen nuestro país, y una de las formas de aportar es trabajar para que los debates electorales se conviertan en una tradición en la cultura política dominicana.

Para el resto de la gestión continuaremos trabajando en los objetivos de la asociación, que se enfocan en mejorar la competitividad del país participando en los pactos eléctrico y fiscal, al igual que soluciones del sector transporte para seguir desarrollando las condiciones competitivas, y atraer inversión extranjera directa, al igual que permitir a las empresas ya establecidas poder competir en la región.

También trabajaremos en nuestras propuestas de fomento al emprendimiento y la innovación al igual que en proyectos que sigan fortaleciendo la democracia, institucionalidad y transparencia.

¿Cómo logramos el éxito?

Para poder entender el éxito que hemos tenido con la realización del primer debate electoral presidencial de la República Dominicana, es importante tomar en cuenta varios puntos que para mí son imprescindibles que líderes y sus equipos tengan, y sin duda creo firmemente que nosotros cumplimos a cabalidad en ANJE, tales como:

- a) No tener miedo de fracasar
- b) Tener un equipo que esté dispuesto a trabajar por metas comunes
- c) Definir objetivos bien claros y trabajar con sacrificio y dedicación para lograrlos
- d) Asegurar tener personas en tu equipo que estén dispuestos a cuestionar tus pasos y tus pensamientos para asegurar tomar las mejores decisiones como líder.

Detallamos bien claro los objetivos que teníamos para este proyecto de Debates Electorales 2016, y a la vez tuvimos un

equipo de personas que dio su todo para asegurar que estos objetivos se logran. Muchas veces las personas quieren cambiar tus objetivos porque según ellos se deben hacer las cosas de cierta manera, sin embargo, lo importante es mantenerse firme en sus principios y objetivos, pero a la vez dispuestos a ser flexibles y adoptar el cambio tal como nos ocurrió en este proceso varias veces, ya que como dice Robert Burns en su poema To a Mouse: "The best laid plans of mice and men often go awry" ... Los mejores planes de ratones y hombres, a menudo tienen inconvenientes...".

¿Quién es Osvaldo Oller Bolaños?

Fermo parte de un grupo empresarial familiar, tercera generación, que se ha dedicado a crear negocios en las industrias de turismo, construcción y materiales de construcción. Los valores inculcados a lo largo de mi vida: honestidad, respeto, perseverancia y humildad, son los que me han permitido alcanzar las diferentes metas propuestas. En lo particular me gustan los retos, especialmente cuando la vara es bien alta, y fue lo que traje a mi Junta Directiva y al resto de la asociación para trabajar en conjunto y ejecutar nuestro plan de trabajo.

Antes de asumir la presidencia de la ANJE me parecía que iba a ser un rol y un cargo de sumo trabajo y sacrificio, ha resultado ser el doble de lo que me imaginé y me ha llevado a balancear mi vida personal, laboral y ahora como Presidente de la Asociación. Ha sido un gran sacrificio, pero sin duda también ha significado un enorme aprendizaje, lleno de logros e historias, y tan solo llevo 7 meses, de los 12 meses que estaré a la cabeza de ANJE.

Instagram y Twitter: @anje_rd
Facebook: Asociación Nacional de Jóvenes Empresarios (ANJE)
Email: anje@anje.org
www.anje.org



NUESTRAS ALAS VUELAN A

ANTIGUA

SANTO DOMINGO · ARUBA · CURAÇAO · LA HABANA · ST. MAARTEN

Próximamente Puerto Príncipe, San Juan, Miami y Nueva York.



Nuestro orgullo vuela más alto.

“Employee Engagement”

o ¿Cómo transitar de la satisfacción
al compromiso laboral?

Por Thony Da Silva Romero



Thony Da Silva Romero
Consultor / Socio-Director de PIZZOLANTE
Estrategia + Comunicación

Disminuir hasta en un 41% los errores de calidad, en 48% los incidentes laborales, reducir el ausentismo en hasta un 37%, todo esto con sus respectivas implicaciones organizacionales y financieras... ¿Un sueño hecho realidad? ¡No precisamente!

Ya hace algún tiempo el término en inglés "Employee Engagement" o "Compromiso Laboral" establece una práctica para cientos de profesionales de Recursos Humanos que trabajan para promover una mejor interacción con sus trabajadores, procurando la generación de compromiso por parte de estos con los objetivos y las metas de su organización.

En este sentido, una encuesta reciente realizada por GALLUP en los Estados Unidos determinó que apenas un 32% de los empleados en ese país se encuentra realmente "comprometido" con la organización, mientras que el 68% restante genera pérdidas por falta de productividad de alrededor de 350 billones de dólares anuales.

Ciertamente y frente a estas cifras, este es un tema que exige la atención de la alta gerencia para hacer foco sobre el recurso más valioso de toda empresa, su gente, cuyo esfuerzo, dedicación, excelencia y compromiso se traducen en una ventaja competitiva que nos permite alcanzar los objetivos de negocio; generar compromiso laboral exige de las organizaciones y su liderazgo un esfuerzo planificado, consistente y permanente, por ganar la mente y el corazón de sus colaboradores de cara a obtener resultados excepcionales, de mutuo beneficio y con visión de largo plazo.

Este esfuerzo implica la necesidad de estudiar y comprender el entorno que impacta a los empleados, promover el establecimiento de una conexión emocional con el propósito de la empresa y procurar un modelaje del liderazgo empresarial que los comprometa con el flujo de trabajo de la organización. Para esto, la mayoría de las organizaciones hacen foco en medir la relación con su gente a través de estudios de "clima", tratando así de descubrir el grado de "satisfacción" existente y con el fin de cubrir las necesidades y preocupaciones básicas que se desprenden de la opinión de los empleados en su conjunto, sin embargo,

no siempre se profundiza en el conocimiento de su nivel de compromiso e involucramiento con la organización a través de su actuación y desempeño, y tampoco necesariamente se hace apuntando a descubrir el nivel de compromiso de aquellas personas en roles o funciones críticas para el negocio.

Un empleado conforme con su trabajo, pueda que no necesariamente esté motivado a hacer más de lo meramente requerido; un empleado comprometido es capaz de proponer, innovar y generar esfuerzos para multiplicar resultados, resultando más confiable y resiliente. Los beneficios del "Employee Engagement" son múltiples, pues el compromiso puesto de manifiesto contribuye de manera significativa a impactar el negocio en diversos ámbitos, desde la calidad de servicio y satisfacción del cliente, hasta generar aumento en las ventas, mejorar el clima laboral, incrementar la competitividad y la resiliencia corporativa, fortalecer la identidad y cultura organizacional y contribuir a consolidar la reputación de la organización.

A su vez, la medición hecha por Gallup arrojó resultados muy relevantes en términos de los beneficios cuantitativos, demostrando

y además, logra reducir el ausentismo en hasta un 37%, todo esto con su respectivas implicaciones organizacionales y financieras.

El reto para generar el compromiso y trascender a la simple satisfacción, radica en la responsabilidad del liderazgo empresarial por indagar y conocer la situación de su organización, establecer estrategias de atención y desarrollar habilidades que los conecten con la gente, ganando así en cada uno de ellos la razón y emoción de trabajar para un empresa con propósito, que contribuye a generar bienestar hacia adentro y fuera de ella.

Un liderazgo empresarial bien preparado y a quien este tema importe, dándole relevancia en la mesa de toma de decisiones, es la herramienta más poderosa para llevar a sus colaboradores a exceder la satisfacción y generar el compromiso necesario para construir la empresa sostenible del futuro.



con ello que la generación de compromiso laboral contribuye significativamente a disminuir hasta en un 41% los errores de calidad, en 48% los incidentes laborales, en un 65% la rotación en empresas de baja rotación, 25% en aquellas de alta rotación

Thony Da Silva
thony@pizzolante.com
Skype: thonydasilva
Twitter: @ThonyDaSilva
Linkedin: Thony Da Silva Romero

La otra Torre de Babel

Por Ismael Cala





ISMAEL CALA
Periodista y Presentador de
Televisión de la Cadena CNNE

Cuenta la Biblia que cuando todos los hombres hablaban una misma lengua sobre la tierra, decidieron edificar una torre cuya cúspide llegara hasta el cielo. Aprendieron a quemar el barro y sustituyeron las piedras por ladrillos. Para pegarlos, utilizaron breca en lugar de argamasa. Dios (Jehová, Yahveh) bajó preocupado, y comprendió que nada impediría a aquellos hombres llevar adelante sus propósitos de llegar al cielo.

Para evitarlo, hizo que cada uno comenzara a hablar una lengua diferente. Nadie entendía al otro, la confusión fue total y los hombres, sin poder comunicarse entre sí, decidieron suspender la obra y dispersarse por todo el mundo, dando lugar a los diferentes idiomas. Esa es, en síntesis, la famosa leyenda de la Torre de Babel, una historia capaz de demostrarnos la negatividad de la incomunicación.

Pero no solo los idiomas provocan problemas de comunicación. En ocasiones, las actitudes humanas son las que tienden ese manto, con todas sus secuelas negativas. Si nos dejamos llevar por el enojo o el odio, creamos barreras infranqueables con los demás. Son emociones fuertes que nublan los sentidos y diluyen el razonamiento.

Los seres humanos soberbios e intransigentes nunca mantendrán una comunicación correcta y constructiva con sus semejantes. La soberbia y el fanatismo elevan muros, tienden a imponer ideas y hacen prevalecer puntos de vista no compartidos —y a veces hasta rechazados— por los otros.

En otro sentido, si no estamos dispuestos a escuchar, también abrimos el paso a la senda de la incomunicación humana. Otros factores también entorpecen la comunicación plena. Por ejemplo, cuando no decimos las cosas de la mejor manera, o en el momento o lugar adecuados. O cuando reprochamos, acusamos y exigimos sin motivos, o somos incoherentes, indecisos en el mensaje y utilizamos términos poco puntuales.

Lamentablemente,
hoy día nuestro mundo es víctima de una incomunicación feroz. Vivimos en una Torre de Babel, pero no separados por lenguas distintas, sino por sentimientos encontrados, puntos de vista insalvables, intereses espurios, fanatismo y sed de violencia.

Vivo con la esperanza de que nosotros, los que habitamos la Tierra, seamos capaces de resolver estos problemas con nuestro propio esfuerzo, y no tengamos que esperar por otra intervención divina.

Twitter: @cala
www.ismaelcala.com



Tania Báez
Comunicadora y conferencista

Llegó tu momento... ¿Estás listo?

Por Tania Báez

Cuando el cambio toca la puerta, porque el cansancio de tu realidad no te deja vivir, debes estar preparado para aceptar que tienes que modificar la manera de hacer las cosas y volver a empezar muchas veces contra viento y marea. ¿Cómo hacerlo?... Sigue leyendo.

“No puedo seguir en esta rutina. Me siento estancada” ¿Seré capaz de atreverme a darle un cambio a mi vida? ¿Qué dirá mi familia? ¿Qué pensarán sobre mi los amigos, el entorno?

¿Tendré las condiciones para hacerlo? ¿Y si lo hago y me va mal? ¿Y cómo se empieza un nuevo negocio desde cero?

Esa era yo, hace solo 4 años.

Durante un buen tiempo, viví presa del miedo y las dudas. Sentía que necesitaba hacer un cambio, que sabía que iba a impactarme no solo profesionalmente, también personal y emocionalmente. Había días en que me sentía capaz, luego venían meses en que me creía insuficiente, y así se me estaba escapando la vida. Y cada día era mayor mi vacío porque dentro de mí sabía que esa no era la vida que yo quería vivir.

Una mañana de diciembre, al levantarme de la cama, ya con mi taza de café en mano, decidí que había llegado el momento. Escribí una carta de renuncia a la empresa donde había trabajado los últimos 16 años y la envié. Cuando lo hice, la ansiedad volvió a presentarme de frente todas las preguntas.

Reuní a mi familia, les conté mi decisión... y fue entonces cuando empezó un viaje que algunos conocen, con situaciones muy difíciles que trajo como desenlace una quiebra financiera, una crisis familiar, batallas constantes con el miedo, la necesidad de arriesgar, el trabajar el desapego, soltar el control y muchas vivencias más.

Y si hoy... cuatro años después me preguntaras: ¿Valió la pena? Mi respuesta sería un apasionado: Sí

No importa lo que pasó. Lo importante es cómo estoy hoy. Honro el camino atravesado, para haber obtenido el coraje de vivir la vida que yo quería para mí. Hoy disfruto de la libertad de crear momentos de valor para

mí y para los que amo. Genero riqueza a través de un oficio que llena mi espíritu y me permite servir a otros. Viajo constantemente a expandir mi mensaje y conozco nuevas personas abiertas a su evolución, tengo la posibilidad de combinar con diversión y placer mi trabajo. Y cada mañana al levantarme, siento que honro mi propósito.



Hoy sé que es posible, pero lo mejor es que hoy sé que todos podemos, tú también puedes salir de esa ansiedad que te da el no saber por dónde empezar, mirar de frente el miedo que te frena... y a pesar de sentirlo, seguir. De reconocer con confianza, que “Lo mejor está por venir”.

A ese camino quiero acompañarte, porque puedo identificarme con cada emoción que experimentas y que vivirás.

La vida es buena, y si sigues el camino de aquellas actividades que te proporcionan paz y dicha interior, estarás transitando a tu destino, y ahí es donde se encuentra la abundancia, la libertad, el propósito y la trascendencia.

Por hoy, solo quiero decirte que es tiempo de dejar de hacerte esas preguntas y empezar a encaminarte a tomar la decisión del cambio.

Yo te compartiré herramientas que he adquirido a través de años de estudios y de vivencias. Lo que me funcionó y los errores que cometí, qué enseñanzas dejaron en mí.

Ya para despedirme, hay una frase que me digo al abrir los ojos: “Mientras esté viva, VOY A VIVIR... no a medias, y sí por entero... Voy a contagiarte esa intención y que tu ejemplo sirva para inspirar a los que amas y a todos aquellos que se quedan extasiados al comprobar tu decisión, valentía y excelentes resultados.

Voy a ser tu aliada para acompañarte a moverte desde donde estás hoy, hacia el estado en el que siempre has querido estar.

Tu gran momento se acerca.
¿Estás lista/o ?...
Yo #VoyPorMás

contacto@taniabaez.com.do
Instagram y Twitter:
@taniabaezHG



Marketing para mujeres ¿Sabes cómo llegarle a ellas?

Por Irene Morillo

Entre los hombres y las mujeres, ellas son quienes toman las decisiones al momento de comprar, por algo son catalogadas como el mayor mercado emergente del planeta, y no sólo se limitan a los productos que la hacen lucir bellas, sino que además, influyen directamente en decir sí o no al momento de comprar. Entonces... ¿Cómo elaborar una estrategia de Marketing para mujeres? ¡Descúbrelo!

Las mujeres son sensibles, conciliadoras, protectoras por naturaleza y socializan por medio de la conversación. En cambio, los hombres suelen ser competitivos, proveedores, y ven evidenciado su sentido de valía en relación al éxito que han obtenido.

En definitiva, hombres y mujeres son diferentes, reaccionan ante estímulos distintos, y sus cerebros funcionan de modo disímil.

Y no se trata de sexo débil o fuerte, mejor o peor, simplemente diferente. Y tener esto claro puede ser la clave para una estrategia de comunicación efectiva cuando se trata de apuntar al mercado femenino.



Irene Morillo
Lic. en Mercadotecnia



 **Rapidfarma**
ta' listo!

Al servicio de
tu **SALUD**



Servicio a domicilio

 809-482-0092
809-482-1394
809-784-8405

Av. Anacaona dentro del Hotel Dominican Fiesta

Según datos arrojados por dicho estudio, en ese mismo año existían alrededor de 1.000 millones de mujeres trabajadoras, con un aumento proyectado a 1.200 para el año 2012. Y aunque el poder económico, en su mayoría se encuentra en mano de los hombres, esto también está cambiando.

Además de que las mujeres consumen mayor cantidad de artículos de belleza, vestimenta, cuidado personal, entre otros; son ellas las que influyen en el mayor porcentaje de las decisiones de compra de productos de primera necesidad en el hogar, la salud de la familia, ropa para los hijos e incluso intervienen en seleccionar hasta la marca del auto que se compra el esposo.

Es por esto que muchas marcas han agudizado su enfoque para asegurarse de impactar certeramente este segmento. Y aunque se están implementando buenas estrategias, aún hay mucho que se puede hacer. A continuación algunos puntos que conviene tomar en cuenta al momento de elaborar una estrategia de marketing dirigida al mercado femenino.

• **El rol de la mujer de hoy.** Actualmente la mujer desempeña un rol más activo en la sociedad que el que tuvieron sus madres y abuelas. De hecho, en gran parte de los países occidentales un porcentaje mayor de mujeres que de hombres están educándose e insertándose al sector productivo de la sociedad. Por tanto, es pertinente hablarle a esa mujer de hoy en un lenguaje que esté acorde con su situación actual y que apunte a resolver los problemas que se le presentan.

Sin embargo, una alta proporción de mujeres dice no sentirse representada en la publicidad de hoy. He aquí la oportunidad para las marcas, en lograr acertar esa identificación femenina.

• **No solo se trata del color.** Tomando como base los estereotipos preestablecidos, algunas marcas han basado su estrategia en solo cambiar a rosado el color de un producto, pensando que de este modo va a resultar atractivo para la mujer. En primer lugar, no a todas las mujeres les gusta el color rosado. Y por otro, está comprobado, que aunque la parte estética es importante para la mujer,

• **Embajadoras o detractoras.** Cuando a una mujer le gusta un producto, se siente satisfecha con un servicio, o ha disfrutado de una experiencia agradable, se convierte espontáneamente en embajadora, y lo comparte abiertamente con sus amigos y relacionados de 7 a 9 veces.

Por supuesto que esto trae como resultado una excelente promoción gratuita, pues el boca a boca es la mejor publicidad, ya que el receptor del mensaje confía en la persona que le está hablando. Por otro lado, cuando ocurre lo contrario, lo comparte alrededor de 20 veces, impactando de manera negativa en un porcentaje aún más alto de personas.

• **Se trata de la experiencia.** Para la mujer comprar no es un simple acto de intercambio de producto y/o servicios. Por tanto, cabe denotar que mientras el hombre va de compras, la mujer sale de compras.

Para ellas se trata de una experiencia. Por ello, deben conectarse con la marca, el producto o servicio, y la persona que se lo está ofertando. Es decir, que se logrará la venta en la medida en que esa experiencia sea gratificante y se genere una conexión efectiva. A ellas les gusta tocar, probar, oler, medirse. Como dije antes, para la mujer, comprar es una experiencia, debido a que les permite entrar en contacto con los productos con todos sus sentidos.

• **La estética sí importa.** Aunque no se trata solo de esto, entre dos categorías igualmente atractivas, es probable que la mujer se incline hacia aquella cuyo empaque, olor, forma, etc., le resulte estéticamente más llamativa. Definitivamente la presentación tiene un alto impacto en el segmento femenino. Ahora bien, además, ella necesita que sea funcional y poder entender rápidamente cómo le beneficia.



Según estadísticas de Boston Consulting Group en el año 2008, las mujeres conforman el mayor mercado emergente del planeta, mayor que el de China y la India juntos.

también lo es que el producto sea funcional y que satisfaga sus necesidades.

De hecho, las féminas desconfían de productos que sientan que no han sido genuinamente concebidos para ellas y para resolver sus problemas.

E-mail: imorillo@stimuloscreativos.com
Twitter: [irene_morillo](https://twitter.com/irene_morillo)
Facebook: [IreneMorillo](https://www.facebook.com/IreneMorillo)

El guardián de su salud que **ELIMINA** insectos voladores



Elimina insectos voladores con Piretrina Natural extraída de las flores del crisantemo.

Sustancia tóxica para los insectos pero inocua para las personas y animales de sangre caliente.



Utilizado contra plagas en el sector agrícola e insectos domésticos.

Producto de uso permitido en la producción orgánica.



Distribuidor Exclusivo RD: Michael Distribuidora Eximport, S.R.L.

RNC: 1-31-18862-1

Número de Habilitación: 52301 a 25414

Certificado para Registro Número de Regulación 151



829-975-9075



zoneguard.rd@gmail.com



@rdzoneguard



zoneguard.rd



Diana Zuluaga
 Empresaria
 Twitter: @dianazuluaga
 Facebook: Diana Zuluaga
 Instagram: dianazuluaga.co
 E-mail: diana@dianazuluaga.co

Emprender: ¿Buena o mala decisión? ¡Conoce las 12 Mejores Lecciones!

Por Diana Zuluaga

Para ser emprendedor hay que entender que no todo será color de rosa, y asumir que puede ser que se encuentren grandes obstáculos, o por el contrario, el crecimiento se dé sin mayores pesares. Te invitamos a descubrir por qué para emprender hay que darle la espalda a la frustración y buscarte un socio que sea tu complemento.

Hace 2 años en el día de mi cumpleaños número 31, mi esposo y yo decidimos lanzar nuestra compañía. Con 2 laptops, 2 teléfonos, varios años de experiencia en la industria, muchas ganas y mucha fe, nos lanzamos a emprender. Esta fue sin duda la mejor decisión de mi vida y jamás he mirado atrás.

Comparto con ustedes las lecciones más valiosas que he aprendido en mis dos años como emprendedora:

VAS A TIRAR LA BASURA TODOS LOS PLANES QUE TENÍAS EN PAPEL ANTES DE LANZAR TU EMPRESA. Todo será diferente a lo que pensabas. Muchas cosas serán mejor y muchas otras serán más difíciles. Algunas cosas irán más rápido y otras más lento de lo planeado. Empieza antes de estar listo. Ajusta tu plan y estrategia a medida que tu empresa y servicio vayan tomando fuerza. Tu compañía tendrá su propia personalidad y tomará tiempo desarrollarla.

AL PRINCIPIO, VAS A TRABAJAR MUCHO MÁS QUE EN TU EMPLEO. Al lanzar una compañía, un emprendedor está a cargo de absolutamente todo: ventas, clientes, finanzas, contabilidad, página web, contrataciones, marketing, redes sociales. Son 10 trabajos en uno. Pero, así como tienes toda la responsabilidad, también tienes todos los beneficios. Todas las ganancias son para ti. La motivación y el potencial son ilimitados.

SER EMPRENDEDOR REQUIERE FORTALEZA MENTAL PARA SEGUIR TRABAJANDO EN PAZ EN LOS MESES LENTOS. No todos los meses se genera el mismo dinero. Hay meses muy por encima de lo proyectado. Hay meses muy por debajo. Lo importante es mantener claro la gran visión de tu empresa y su rendimiento durante el primer año y a mediano y largo plazo. Lo peor que puede hacer un emprendedor es desesperarse.

La energía de la negatividad acelera los malos resultados. La energía creadora y productiva atrae más clientes y negocios. Aprendes a funcionar y disfrutar la vida a pesar de la incertidumbre. Con el tiempo, muchas cosas dejan de causarte ansiedad y entiendes los ciclos del negocio y de la vida.

CUANDO

SE ALCANZA UN NIVEL DE INGRESO SOSTENIBLE, LO PRIMERO QUE UN EMPRENDEDOR DEBE HACER ES CONTRATAR UN EXPERTO EN CONTABILIDAD

La contabilidad y los impuestos son funciones detalladas que toman tiempo y que te van a robar toda la energía porque no sabes hacerlas bien. ¡Un contable vale su peso en oro! Cuando alguien está a cargo de los números y los procesos detallados de los impuestos, tu creatividad y productividad continuarán enfocados en vender y crear.

SENTIRÁS

FRUSTRACIÓN CUANDO LAS COSAS NO CRECEN TAN RÁPIDO COMO QUIERES.

Hay muchas publicaciones sobre emprendimiento. Muy pocas hablan de las historias reales de esfuerzo y paciencia requeridas para manejar una compañía nueva. No creas ni por un segundo que en el emprendimiento existen éxitos "de la noche a la mañana." Todo emprendedor sabe que lo bueno toma tiempo en crecer.

TENER

UN SOCIO CON TUS MISMOS VALORES, PERO CON TALENTOS DIFERENTES, TE SALVARÁ LA VIDA.

Un socio de negocios es tan importante como un esposo. Vas a hablar con esta persona todos los días y tendrán que tomar decisiones y riesgos grandes juntos. Tienen que aprender a confiar en las habilidades y fortalezas de cada uno. Nadie te entenderá tanto como tu socio. El emprendimiento, como la vida, es mejor en equipo y acompañado.

LA

MAYORÍA DE LAS PERSONAS QUE CONOCES VAN A CREER QUE ESTÁS LOCO.

Sobretudo si vienes de una carrera exitosa y estable. A muchos de tus conocidos se les hará difícil entender tu decisión de vivir sin jefe. Hay mucho pesimismo en las estadísticas de emprendimiento.

Pero tú tienes que creer que si alguien encontró el éxito como emprendedor, entonces tú también puedes hacerlo. Es un compromiso a largo plazo y tus resultados dependen completamente de cuanto esfuerzo entregues. Si tiendes a renunciar a ideas o proyectos cuando llegan las dificultades, el emprendimiento puede que no sea aconsejable para ti.

Algunos días te sentirás como un genio y otros días te sentirás como un mono. Todos los días tendrás por lo menos una conversación incómoda con algún proveedor, cliente o consultor. Te volverás más exigente y perderás la vergüenza de pedir exactamente lo que quieres. El emprendimiento está lleno de contradicciones. Algunas veces estoy en mi mejor vestido y tacones en eventos glamorosos de networking; y otras veces me paso 3 días seguidos en pijama trabajando sin ver a nadie. En la variedad está el placer.

TE

VOLVERÁS EXPERTO EN EL MANEJO DEL TIEMPO, PORQUE NO HAY TIEMPO QUE PERDER

Una hora perdida es dinero perdido. En tus ratos libres vas a querer seguir aprendiendo de tu negocio y cómo mejorarlo. Pierdes el interés por la televisión, el ocio y todo lo que no te haga un mejor empresario.

SI

CREES EN DIOS, COMO EMPRENDEDOR CREERÁS MUCHO MÁS EN ÉL

Hay días en donde solo me queda decir: Dios, necesito un milagro. La magia de la fe será tu mejor aliado en los días complicados. El agradecimiento a Dios será tu mejor celebración en los buenos días de tu compañía. Dios se convierte en el socio principal de tu negocio, un socio que te guía, te abre puertas, te da oportunidades y te advierte de problemas. Creer en tu capacidad, y confiar que Dios tiene las

mejores oportunidades delante de ti, es la combinación más poderosa que un emprendedor pueda tener.

Cuando construyes algo de la nada y funciona, quieres seguir creando. Es muy fácil dejarte tentar por mil ideas nuevas. Entre más empresas, más quieres emprender. Ves posibilidades en todos los lugares y te olvidas de las limitaciones. Te vuelves emprendedor en todas las áreas de tu vida: tu salud, tus relaciones, tu trabajo.

TE

VUELVES ADICTO A CREAR.

Los primeros meses son agitados, inestables, apasionados, con altibajos. Pero poco a poco, vas creando los procesos, sistemas, horarios y estrategias que mantienen un orden. El caos del principio es controlado y ahora hay un plan, o dos, para cada función. Siempre surgen incidentes de último minuto pero ahora tienes la experiencia para decidir qué es urgente y qué puede esperar. Y esa sabiduría trae balance a tu vida.

LLEGA

UN MOMENTO EN EL QUE TODO TOMA SU LUGAR Y SU CAMINO.

Un emprendedor no tiene problema con trabajar las 24 horas del día con tal de no trabajar 5 minutos para nadie más. Un emprendedor crea un negocio que apoye su estilo de vida. No se acomoda a un estilo de vida en función de su trabajo.

El precio de la libertad es la incertidumbre y disciplina. Si estás dispuesto a pagarlo, tu vida como emprendedor será una gran aventura y un gran aprendizaje. Es un estilo de vida único que le aconsejo a todas las personas inquietas, rebeldes y extremadamente curiosas. Nuestra compañía, JET D'OR Global Private Jet Charter, ha sido el mejor aprendizaje de mi vida.



Conoce la Certificación de Firma Digital



Acorta los tiempos de respuesta, agiliza procesos y reduce costos



Jasmin Fabré Jiménez
Consultora legal de soluciones
digitales de la Cámara de
Comercio de Santo Domingo

La evolución del comercio aunado a las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación se conoce de manera conjunta con el ya famoso término comercio electrónico, el cual se ha ido desarrollando con ciertas debilidades y amenazas de seguridad, sobre todo para lo referente a las contrataciones y transacciones económicas.

Es por esta razón que surge la necesidad de evolucionar, modificar

y/o crear mecanismos que garanticen la integridad de la data, con la misma rapidez y agilidad con que evoluciona la tecnología en sentido general.

Desde finales de los años noventa han surgido alrededor del mundo legislaciones y normativas orientadas a establecer regulaciones referentes a la seguridad, capacidad y ciertas formalidades relacionadas con la contratación dentro del marco del comercio electrónico. En el año 2002 se promulga, en la República

¿TU EMPRESA ES LÍDER EN EL MERCADO DOMINICANO?

¡Entonces, mereces llegar a
gente de éxito!



Revista Factor de Éxito,
el espacio que estabas esperando

Porque ¡la clave está en
la diferenciación!

UNA PRODUCCIÓN DE



FACTOR DE ÉXITO

www.revistafactordeexito.com

Más información: +1 829-340-5724



Revista Factor de Éxito



@RevistaFDE



@RevistaFactordeExito



Dominicana, la Ley No. 126-02 sobre Comercio Electrónico, Documentos y Firma Digital con la intención de reconocerle eficacia jurídica a las comercializaciones, contrataciones y transacciones que se realizan en el ámbito electrónico.

Ahora bien, ¿Cómo reconocemos la eficacia jurídica de un documento o transacción electrónica, cuando entendemos que solo el documento físico tiene el valor jurídico que pueda sustentarse ante cualquier eventualidad en que deba tener que presentar el escrito como medio de prueba ante una Litis?

La firma digital es precisamente una herramienta de seguridad tecnológica que dentro de sus atribuciones permite garantizar la identidad del firmante, así como la integridad del documento. Es el equivalente funcional a la firma manuscrita y satisface las mismas exigencias y funciones que le son atribuidas por el ordenamiento jurídico.

Una persona tendría la facultad de firmar sus correos electrónicos, contratos, acuerdos de servicios, facturas, entre otros documentos con la confianza que éstos tendrán la misma fuerza probatoria que los Actos Bajo Firma Privada.



La Cámara de Comercio y Producción de Santo Domingo emite Certificados de Firma Digital desde el año 2008, luego de ser reconocida y autorizada a ser una Entidad de Certificación por el Instituto Dominicano de las

Telecomunicaciones (INDOTEL). Estos certificados tienen un costo de cuarenta y cinco dólares (US\$45.00) con una validez de dos (2) años.

Lo más novedoso que ofrece el uso de la firma digital es que podemos firmar desde cualquier lugar y desde cualquier dispositivo, ya sea una laptop, celular o Tablet, realidad que nos permite acortar tiempos de respuesta, agilizar procesos y reducir costos.

Twitter: @CamaraSD
Facebook: Camara Santo Domingo
Instagram: @CamaraSD

*Si quieres que más personas
conozcan tu marca, producto o
servicio, utiliza los servicios de
EmailMS Dominicana
la plataforma más completa,
actualizada y de mayor
alcance en República
Dominicana.*



EmailMS Dominicana - Líder del eMarketing en República Dominicana

Tel.: (809) 561-8306 | 238-0283 | 809-706-1000 / 2000

informacion@emailms.com | www.emailms.com

Facebook: EmailMSRD | Twitter | Instagram: EmailMS

REPÚBLICA DOMINICANA LO TIENE TODO

Samaná

La joya oculta

RD lo tiene todo es un espacio dedicado a resaltar lo más valioso de República Dominicana, te invitamos a disfrutar lo mejor de estas hermosas tierras en cada una de nuestras ediciones. En esta oportunidad hemos seleccionado a Samaná como protagonista de la primera edición de esta sección.



Pueblo los pescadores - Las Terrenas



Las Terrenas





Samaná es una de las 32 provincias de la República Dominicana, limita al Norte y Este con el Océano Atlántico, al Sur con la Bahía de Samaná y la provincia Monte Plata, y al Oeste con las provincias de Duarte y María Trinidad Sánchez.

Este lugar paradisíaco es reconocido internacionalmente por albergar la mayor concentración de palmas de coco por metros cuadrados del mundo.

Sus paisajes majestuosos de colinas y playas estupendas de arenas blancas y aguas cristalinas, enamoran a todo

aquel que la conoce, convirtiéndose en el secreto más celosamente custodiado por los viajeros.

Visitar Samaná, uno de los paisajes mejor preservados del Trópico, es despertar los sentidos que vibran ante el ritmo de gente alegre, que decidió pintar su día a día de colores, sonriendo a la realidad cotidiana y brindando lo mejor de sí.

Contemplar a las ballenas jorobadas La Bahía de Samaná es conocida mundialmente porque cada año, entre los meses de diciembre y abril, se concentran más de 3.000 ballenas

jorobadas en un hermoso ritual de apareamiento, y los visitantes se pueden acercar a escasos metros y fotografiarlas, mientras admiran la belleza de estos maravillosos animales.

PLAYAS:

La principal oferta que Samaná presenta a sus turistas son sus playas, un verdadero regalo de la naturaleza

Playa Rincón: La más conocida y admirada, ha sido calificada por la UNESCO como una de las diez playas más hermosas del planeta.

REPÚBLICA DOMINICANA LO TIENE TODO

Playa Madame: Enmarcada en una bahía esplendorosa, un lugar de ensueño cuajado de vida marina.

Playa Frontón: Tiene la peculiaridad de servir para la práctica de la escalada.

Cayo Levantado: El mirador perfecto para descubrir a las maravillosas ballenas jorobadas.

Parque Nacional de los Haitises: Área pantanosa protegida de 208 kilómetros cuadrados, un bosque húmedo tropical, con naturaleza salvaje y primigenia. Plagado de manglares, cayos e incluso cuevas con muestras de arte rupestre.

Salto del limón

Su estampa es la del más puro paraíso tropical: un río cuyas aguas se precipitan en una bellísima piscina de aguas cristalinas, donde es posible darse un baño rodeado de vegetación exuberante. La cascada tiene cuarenta metros de altura y se puede llegar a ella a caballo o a lomos de una mula, lo que convierte a esta experiencia en algo muy especial.

GASTRONOMÍA

Las fuentes de pescados y mariscos y el ron se dejan sentir al ritmo del merengue, brindando al visitante excelentes opciones para el paladar.



Playa Morón - Samaná



Los Haitises - Samaná



Salto el Limón



Bahía de Samaná



Playa Frontón



NUESTRAS ALAS VUELAN A

SANTO DOMINGO

ANTIGUA · ARUBA · CURAÇAO · LA HABANA · ST. MAARTEN

Próximamente Puerto Príncipe, San Juan, Miami y Nueva York.



Nuestro orgullo vuela más alto.





Los 7 pecados capitales de la tecnología digital en el ecosistema empresarial

Por Teresita Moreno



Teresita Moreno
Ingeniero Mecánico

“A mí no me vengán a hablar de computadoras o de internet, lo mío es establecer las estrategias del negocio”... “La verdad es que eso del Mercadeo Digital no lo veo importante. Lo relevante aquí es que la empresa produzca”...
Si estas frases te parecen familiares, te invito a pensar en tus culpas.

Nada fácil ser empresario o líder de una organización en esta época, llena de información y de inventos, que además cambian momento a momento, tanto, que todos corremos el riesgo de "morir ahogados" en un mar de tecnología.

Debemos empezar por la palabra tecnología, al mencionarla, nuestras mentes automáticamente se van hacia el mundo del internet, las computadoras, software, etc. Sin embargo, si nos apegamos a la definición de la Real

el avance incontenible de la TD, que ya hay personas que se refieren a internet como el sexto continente.

Así son las cosas, los gerentes y empresarios del S. XXI, debemos reflexionar sobre cómo lograr que la TD sea una de las principales herramientas en nuestro camino al éxito... ¿No es eso lo que todos queremos? Mi primera sugerencia es reflexionar sobre lo que llamo Los 7 pecados capitales de la TD.



Academia Española (RAE), su significado principal es "Conjunto de teorías y de técnicas que permiten el aprovechamiento práctico del conocimiento científico", es decir, que en realidad este término abarca muchas áreas.

Así que a los fines de este artículo, utilizaremos el término Tecnología Digital (TD) con lo que limitamos estas teorías y técnicas de las cuales nos habla la RAE, a las que provienen del mundo binario. Unos y ceros, simples y sencillos números que han permitido la creación de todo un cúmulo de aparatos, sistemas, procedimientos y definiciones, con los que se han cambiado por completo tradiciones, costumbres y usos que por cientos de años definieron a la raza humana. Es tal

En el cristianismo existen los pecados capitales, llamados así porque son las fuentes de las cuales otros pecados surgen. A partir de esta definición es que he establecido (mis) pecados capitales en los cuales un gerente/empresario puede incurrir:



1. Ser ignorante sobre TD: "A mí no me vengán a hablar de computadoras o de internet, lo mío es establecer las estrategias del negocio".

2. Rechazar a la TD: "Para qué quiero yo automatizar los procesos en mi empresa... Aquí solo necesitamos trabajar".

3. Desdeñar a la TD: "La verdad es que eso del Mercadeo Digital no lo veo importante. Lo relevante aquí es que la empresa produzca".

4. Sobrevalorar a la TD: "Veamos primero qué dice internet, antes de tomar la decisión".

5. Aislar a la TD del resto de las áreas de negocio: "Y para qué vamos a invitar a los del Departamento de Informática a la reunión de ventas".

6. Usar para mal a la TD: "Busquemos a un hacker para espiar a la competencia".

7. Usar mal la TD: "Yo la tableta sólo la uso para jugar y revisar mi Facebook".

¿De cuál de estos pecados se considera usted culpable? ¿Está de acuerdo con esta lista o cree que falta alguno más? Volveremos a revisar cada uno de ellos en la próxima entrega y trataremos de "expiar" nuestras culpas.

Espero por sus comentarios a mi correo teresitamoreno74@hotmail.com.



¿Dónde te encuentras y a dónde quieres llegar?

Por Carlos Acosta



Carlos Acosta
Conferencista/ Mercadólogo
Lic. en Comunicación

¿Vives estresado y agobiado, echándole la culpa a tu entorno de todo lo que te sucede? ¿Estás pendiente de lo urgente y no de lo importante? ¿No sabes por dónde comenzar y menos cuándo terminar? ¡Llegó el momento que definas qué quieres hacer!

La ley del punto "A" y del punto "B"

Todos estamos en un punto "A" y queremos ir a un punto "B". Ciertamente existen algunas personas que creen estar seguras de saber dónde se encuentran pero al decir verdad no tienen ni la menor idea, y otros van por la vida como un barco a la deriva dependiendo a las circunstancias y esto invariablemente proporcionará un resultado. Si el resultado es promedio o excelente mucho dependerá del grado de certeza que tengas al respecto.

Muchas personas andan por la vida como si esto no fuera importante. Los puedes ver en la calle. Gente que sueña con prosperar y obtener mucho éxito, que se mueve como quien merece lo mejor de la vida pero inconscientemente por tener ciertos hábitos promedio, una actitud



NUESTRAS ALAS VUELAN A

ST. MAARTEN

SANTO DOMINGO · ANTIGUA · ARUBA · CURAÇAO · LA HABANA

Próximamente Puerto Príncipe, San Juan, Miami y Nueva York.



Nuestro orgullo vuela más alto.

egoísta, una predisposición ante los cambios y una mentalidad errática a causa de sus creencias infundadas por las tradiciones, sus resultados suelen ser promedio.

Viven estresados y agobiados, echándole la culpa al entorno de todo lo que le sucede, en fin, pendiente de lo urgente y no de lo importante. No saben por dónde comenzar y menos saben cuándo terminar. Cuando las personas son así se frustran constantemente y sienten que todo empieza a apestar: el trabajo, las amistades, la familia, la pareja y la vida en general. Todo se vuelve un desajuste y con el pasar del tiempo las cosas van empeorando a un punto en que contamina todo lo que encuentra a su paso, dando pie a la insatisfacción personal.

Aunque no sepas cuál es tu punto "A" y tu punto "B" todos los días te levantas, te aseas y sales a trabajar con ganas de que ese punto "B" te llame por teléfono, te toque la puerta o se asome a través de la ventana de tu oficina diciéndote: "Aquí estoy, ven por mí, seamos felices y vivamos por siempre" o peor aún, piensas que te va a decir: "Aquí estoy, voy por ti para que seamos felices y vivamos por siempre". Pese a que no conoces ese punto "B" sueles buscarlo casi que de manera automática.

Si te encuentras en esta posición "detente tan pronto como puedas" y revisa dónde te encuentras y hacia dónde quieres llegar. No te permitas vivir en esa posición tan carente de significado, comienza a definir quién eres, dónde te encuentras y hacia dónde quieres llegar.

Define quién eres y con qué te identificas.

Conocer quién eres te ubica y te identifica

en tiempo y espacio, de allí tus gustos, preferencias, actitudes y resultados. Por ejemplo, cuando una persona decide convertirse en un emprendedor, este comienza a indagar sobre emprendimiento, a aprender sobre emprendimiento y a poner en práctica consciente o inconscientemente todo lo aprendido, hasta que sus resultados lo convierten en uno de ellos. Su filosofía de vida cambia, sus gustos cambian, su manera de hablar o de saludar también cambia, sus visiones y su forma de pensar cambian y sus resultados también cambian, y con el tiempo las personas comienzan a darse cuenta de que ya no es la misma persona, pues ahora es un emprendedor.

De igual manera sucede contigo. Cuando te identificas con alguna persona, grupo de amigos o con algún movimiento, comienzas a adoptar actitudes parecidas y por ende tus resultados.

Define dónde te encuentras.

Es muy revelador que sepas dónde te encuentras en este momento. Examinar cada área de tu vida (Financiera, personal, familiar, profesional, social) para entender qué cosas vienes haciendo bien y qué cosas vienes haciendo no tan bien, así como también reconocer tus fortalezas y tus debilidades en cada área, te ayudará a accionar de forma coherente y sabia, de modo que puedas lograr los resultados que quieres para tu vida.

En la medida en que te des cuenta de que lo que tienes no es lo que quieres, necesitarás aplicar algunos cambios que te permitan garantizar tu calidad de vida y la de los tuyos. Seguramente tendrás que dejar de hacer algunas cosas para implementar otras, también tendrás que reducir algunas cosas para aumentar otras o tendrás que tomar algunas cosas y soltar otras, pero si realmente quieres cambiar tu vida y lograr resultados de excelencia tendrás que asumir el desafío y soportar todo lo que conlleva dichos cambios.

Define hacia dónde quieres llegar.

Cuando tienes bien definido tu situación actual y tu situación deseada encontrarás varias opciones para llegar a tu destino. Unos caminos serán más rápidos que otros y de seguro que muchos tendrán ciertos obstáculos que generaran retrasos, pero de igual forma te llevarán al destino. Una manera fácil de entender dónde te encuentras y hacia dónde quieres llegar es desarrollando tres cosas fundamentales:

VISIÓN: Cuando tienes una visión clara sabrás para dónde ir. Recuerda que una visión borrosa dará resultados borrosos. Pregúntate ¿Qué te apasiona? ¿Qué quieres lograr? ¿Cómo quieres ser recordado? ¿Al final de la vida, cómo sabrás que tuviste éxito? ¿Esto te ayudará!

ENFOQUE: Siempre estamos enfocados en algo, solo que algunos se enfocan en el problema y otros en la solución. Cuando estás enfocado tu mente comienza a trabajar en función a la creatividad, a la resolución de problemas y a la productividad. Cuando estamos enamorados nos enfocamos en la parte bonita de la historia, pero cuando estamos decepcionados nos enfocamos en la parte fea. No pierdas tu capacidad de manifestar amor en todo lo que haces.

ACCIÓN: De nada sirve tener una visión y un enfoque claro sino te pones en acción. Ponte en acción y atrévete a lograr lo nunca logrado... Siempre será tu decisión.

instagram / twitter / youtube /
facebook: @carlosacosta777
motivacionyliderazgoca@gmail.com



Ten presencia en



www.revistafactordeexito.com



Revista Factor de Éxito



@RevistaFDE



@RevistaFactordeExito

UNA PRODUCCIÓN DE



FACTOR DE EXITO

Más información: +1 829-340-5724 - Email: info@revistafactordeexito.com



¿Cómo impacta el coaching en el mundo empresarial?

Por Santiago Abzueta



Santiago Abzueta
Lic. en Administración
de empresas

“Los hábitos no se eliminan si no que se sustituyen, así que en lo primero que hay que centrarse es en entender qué se aspira cambiar, y qué competencias se esperan que desarrollen al máximo... Cuando pensamos en cambio el Coaching Activo EEG brinda las herramientas para lograrlo”

En los últimos años hemos escuchado en innumerables ocasiones la palabra coaching, en algunos casos existen personas que le ven una utilidad increíble a esta herramienta, pero para otros esta técnica no tiene tanta credibilidad.

En mi opinión, el coaching es una competencia imprescindible para cualquier profesional que esté vinculado al mundo empresarial. Mi nombre es Santiago Abzueta y empecé a desarrollarme como coach en una empresa española llamada Escuela Europea de Gerencia. En la actualidad, sigo ejerciendo esta profesión con la misma empresa, pero me encuentro radicado en Santo Domingo, República Dominicana.

En estas breves líneas, quiero dar a conocer mi punto de vista sobre este tema, me gustaría mostrar con breves ejemplos cómo influye en el rendimiento de los empleados. Lo primero que debo explicar es qué tipo de coaching hacemos, a veces se puede confundir con mentoring o terapia, la verdad es que existen muchas variantes, entre ellas; coaching deportivo, coaching ontológico... el que nosotros utilizamos es un estilo llamado "Coaching Activo EEG", es una metodología propia que ha ido evolucionando a medida que han pasado los años y hemos ido adquiriendo experiencia.

Pero la gran pregunta es: ¿De qué se trata? La esencia del Coaching Activo EEG es buscar el cambio conductual en las personas. Como bien es sabido, los hábitos no se eliminan si no que se sustituyen. Por esa razón, en lo primero que nos centramos antes de empezar a trabajar con el empleado, es en entender qué aspira la alta gerencia de él, es decir, qué competencias esperan que desarrollen al máximo. Una vez entendemos esto nos ponemos manos a la obra.

Uno de los elementos más importantes para establecer confianza con el coachee es la empatía, que puedo definirla de manera coloquial como la capacidad que tienen los seres humanos para ponerse en los zapatos de los demás. El coach debe construir una relación de confianza y empatía para

crear un clima de colaboración, en donde el coachee se sienta cómodo y dispuesto a brindar información valiosa que permita enfocar el coaching en oportunidades de mejora.

Una vez generada la confianza, empezamos a indagar un poco más en la persona, ¿Cuánto tiempo lleva trabajando en la empresa? ¿Qué estudió? ¿Qué es lo que más le gusta de su trabajo? ¿Qué es lo que menos le gusta realizar en la empresa? ¿Dónde se ve en los próximos 5 años? ¿Cuáles son sus fortalezas? ¿Cuáles son sus áreas de mejora?... En fin, una cantidad de preguntas intencionadas que nos ayudará a entender mejor su esencia. Esta primera parte de la metodología se puede realizar en unas dos sesiones antes de empezar a trabajar en la competencia que la empresa quiere reforzar. Para hacerlo más real tomaré como ejemplo un coaching a un asesor comercial de una empresa X.

Tras las primeras sesiones de obtención de información, nos centraremos por ejemplo en la competencia "Manejo de objeciones". Una vez que nos cercioramos que el asesor tiene claro todo el conocimiento que conlleva este tema (a través de cursos, charlas, seminarios) las cuales la Escuela Europea de Gerencia también se encarga de impartir, empezamos con el Coaching propiamente dicho.

¿Qué información levantaremos con este acompañamiento? La respuesta es: ¡TODO! Podemos ver como se prepara en los momentos previos a reunirse con un cliente, cómo es su salud, cómo detecta las necesidades, su conocimiento del producto, si realiza venta cruzada, cómo hace la negociación y cómo cierra la venta.

Donde mejor puede ver el coach cómo se desenvuelve una persona es en el mismo "campo de batalla" es decir, salir en ruta con el vendedor.

El papel del coach es estar atento a todos los detalles por pequeños que parezcan para posteriormente, cuando salgan de la visita, poder hacer críticas constructivas con respecto a lo que pudo observar, a través del "reforzamiento positivo"

En el ejemplo que tomé, que es el manejo de objeciones, se puede hacer el siguiente reforzamiento positivo: "Excelente trabajo Pablo, me encantó como lograste detectar la necesidad real del cliente, pero fíjate, él tenía varios inconvenientes con el día que se le entregaría la mercancía, recuerda que una objeción que no es manejada a tiempo es un impedimento para el cierre, intenta realizar más preguntas abiertas para entender al cliente con mayor claridad, sin embargo, estupendo trabajo, vamos al siguiente cliente."

El reforzamiento positivo es siempre centrarte en aquella cosa que tu coachee hizo bien, para posteriormente indicarle algo en lo que debe mejorar. Esto tiene una razón psicológica, todas las personas cuando escuchamos algo negativo nos bloqueamos, sin embargo, cuando alguien se centra en alguna acción que hicimos correctamente el cerebro está más dispuesto a recibir correcciones para su mejor desarrollo.

En fin, esta es una milésima parte del potencial que tiene el Coaching Activo EEG. Me gustaría cerrar este artículo con unas palabras de Bill Gates:

"Todos necesitamos un coach [...] Todos necesitamos personas que nos den retroalimentación, de esta forma mejoramos"

E-mail: sabzueta@eegerencia.eu





Más vale prevenir que lamentar

Por Dharla Maldonado



Dharla Maldonado
Abogado / Corredor de Seguros

La mayoría de las personas le dan importancia a los riesgos que pueden enfrentar sus familiares o sus bienes cuando enfrentan una situación adversa, sin tomar en cuenta que lo mejor es tomar previsiones con tiempo, y estar preparados. Haz una relación riesgo – valor de todo, y actúa.

La debilidad más marcada de los dominicanos es la falta de previsión. Aunque la mayoría de las personas reconoce la necesidad de proteger su patrimonio, apenas el 34% de los vehículos cuentan con un seguro (la mayoría de cobertura limitada) mientras que únicamente el 3% de las viviendas están aseguradas, y el 44% de la población carece de una cobertura de salud.

En el mundo imaginario sería ideal tener garantizada la restitución de todo aquello que pueda sufrir una afectación, ya sea un bien material como la casa o el coche, o inmaterial como la salud y la vida. La



DMB *seguros* RD

...Siempre estaremos en tu **camino!**



DMB Seguros

dmbsegurosrd@gmail.com

cg.dmbsegurosrd@gmail.com

829-975-9075

829-763-9075



recomendación es hacer una evaluación de cuáles son los seguros que debemos contratar de acuerdo a la importancia que los bienes y las personas tienen en nuestro patrimonio

Los dos factores que debemos considerar al momento de decidir qué asegurar y qué no, son:

- La importancia financiera que representa.
- La probabilidad de que ocurra un acontecimiento que le produzca un daño.

Nuestra casa representa la mayor parte del patrimonio de muchas familias y está expuesta a grandes riesgos, como sismos, inundaciones, incendios... incluso a la afectación por un tercero, por ello, es fundamental contar con una póliza que cubra nuestro hogar.

Otro aspecto importante es la salud. Todos estamos expuestos a padecer una enfermedad complicada o sufrir un accidente, cuya atención puede implicar el desembolso de fuertes cantidades de dinero.

Para minimizar el riesgo, bien vale la pena tener hábitos saludables de alimentación y ejercicio. Aun así, debemos

considerar la contratación de un seguro de gastos médicos mayores que tengan cobertura de trasplante de órgano o enfermedades terminales, esto lo puede cubrir una póliza con cobertura en dólares.

Algunas compañías ofrecen la opción de cobertura familiar en un solo contrato. Adicionalmente, vale la pena considerar los seguros de gastos médicos menores, los cuales dan acceso a consultas con especialistas y medicamentos a precios muy reducidos.



En cobertura de vida e invalidez, son los jefes de las familias quienes deben estar asegurados, pero sobre todo aquellos quienes aportan ingresos al hogar. De esta forma, la familia no sumará una pena económica a la tragedia que pudiera sufrir.

Incluso hay seguros que incluyen el ahorro y la inversión cuando los contratas a 10 o 15 años, con los cuales puedes garantizar la educación profesional de tus hijos, y si no se utiliza, al concluir el contrato la compañía aseguradora te devuelve todo el dinero que pagaste más la ganancia generada por el instrumento.

El automóvil es un bien que se deprecia con el tiempo, pero está expuesto a mucho riesgo, desde sufrir un accidente hasta padecer las vicisitudes de la delincuencia. Por esta razón, es relevante asegurarlo, sobre todo cuando el vehículo es una herramienta de trabajo. Otro motivo por el que es necesario contar con protección es porque, en caso de estar involucrado en un choque, quizás debamos pagar los daños ocasionados a otros autos o a sus ocupantes, y esto sí puede afectar seriamente a la economía familiar.

Muchos productos financieros ya están vinculados a seguros, como los créditos hipotecarios o las tarjetas de crédito bancarias. Revisa los productos que ya tienes contratados con instituciones financieras y fíjate si ya incluyen algún tipo de seguro, qué cobertura tienes a través de ellos y cuál es su alcance.

En conclusión, de la relación Valor-Riesgo se deriva la importancia de contar o no con una póliza de seguro.

Sin duda esta es una excelente meta financiera ahora, que te debes proponer para este año 2016.

E-mail: dmsegurosrd@gmail.com



NUESTRAS ALAS VUELAN A

CURAÇAO

SANTO DOMINGO · ANTIGUA · ARUBA · LA HABANA · ST. MAARTEN

Próximamente Puerto Príncipe, San Juan, Miami y Nueva York.



Nuestro orgullo vuela más alto.





El día en que la logística se convirtió en la vedette

Por Guillermo Zambrano

Quisieras mejorar el proceso organizacional de tu empresa, necesitas promover ventajas competitivas que se resumen en mayor productividad y alto desempeño, meterle el ojo a la logística es la solución.



Guillermo Zambrano
Msc. Lic. en Administración
Comercial

Al empezar a escribir este artículo me quedé un buen rato pensando en las múltiples experiencias que he tenido y en los varios textos que he leído. Recordé como históricamente el área comercial seguida del área de operaciones han sido las reinas o principales figuras en las organizaciones, una por generar ingreso y la otra por generar productos. Comenzaré por señalar que la Logística inició meramente alineada con la consecución del producto concreto, en el sitio justo, en el tiempo oportuno y al menor coste posible, siendo una extensión de otros procesos o también dicho, viéndose como una consecuencia.

La evolución de la logística desde mediados de los años cincuenta se caracterizó por una primera etapa de conceptualización, con un énfasis en el análisis de costes de estas

operaciones y la comprensión del grado de interrelación con otras tareas que suponía su despliegue. En los años sesenta el enfoque se situó en los mecanismos de medición que buscaban el perfeccionamiento de los sistemas y, por tanto, su optimización. Para los setenta la repentina aparición de la crisis energética impulsó decididamente la labor logística, dada la consideración de los modelos de la gestión de riesgos de aprovisionamiento y distribución (contar con elementos a tiempo y de forma correcta), todo ello aderezado por el respaldo de los sistemas de computación. En los ochenta impactó de lleno el desarrollo tecnológico, incrementando en los perfiles del sistema de distribución clásico la gestión telemática, el control de lotes (códigos de barras), etc.; impulsando un avance sin precedentes en esta área.



En los años noventa el enfoque cambia de adentro hacia afuera, considerando importantes esquemas de segmentación, de expectativas de los clientes, de canales virtuales con mayores funcionalidades, etc.

Desde el año 2.000 hasta la actualidad la logística ha trascendido a otro nivel, dando paso a una nueva forma de entenderla en un espacio de alta competitividad global. Situaciones como la apertura económica, los tratados de libre comercio, los negocios por internet (b2b), dan origen a repensar y vigilar las decisiones sobre producción, inventarios, localización de las plantas de manufacturas y sitios de distribución, la estructuración de las redes de distribución física tanto local como internacional, para responder adecuadamente al ritmo de la competencia global. Se pasó de hablar de una logística clásica que busca ser efectiva a desarrollar el concepto de "logística y manufacturas esbeltas" y a un concepto más amplio en todo sentido: Gerencia de Cadena de Abastecimiento.

Cuando me piden un concepto, expreso que: "La logística es una actividad en la organización pertinente a la gestión operativa que abarca o maneja todas las actividades y procesos requeridos para gerenciar y gestionar de forma estratégica el flujo y almacenamiento de materias primas – repuestos- suministros, bienes en proceso y productos terminados; de tal manera, que éstos estén en la cantidad adecuada, en el lugar correcto y en el momento apropiado productivamente". Lo interesante es que el concepto irá cambiando pues cada vez la exigencia será mayor y por ende, la visión también, debido a que ya no se habla de lapsos

de tiempo sino de cuán rápido se da el servicio, el cliente quiere todo para ya, o mejor dicho lo quiere para el momento de necesitarlo, no en balde la P de Plaza cambio por C de Conveniencia, y ya los clientes internos tienen igual importancia que los externos, de allí la importancia del nivel de servicio.

En línea con el párrafo anterior, la importancia de la logística viene dada por la necesidad de mejorar el servicio a un cliente, su atención y satisfacción, profundizando en el desarrollo de las etapas de análisis del mercado y distribución bajo un perfil de dimensionamiento de costos. Por ello, entre otras actividades la dirección logística en una empresa se puede caracterizar por las siguientes líneas de trabajo o responsabilidades:

- El desarrollo de capacidad en líneas de producción.
- La alta eficiencia en la producción.
- La política de reducción de stocks o inventarios.
- El desarrollo de sistemas de información que permita una gestión total.

Como podrá verse, la gestión logística funciona en aras de obtener beneficios tales como:

- Mejora de la competitividad y rentabilidad.
- Optimización de la labor directiva y técnica en el contexto global.
- Integración adecuada y coordinación óptima de todos los factores que influyen en la decisión de compra, calidad, precio, empaquetado, mantenimiento, otros.

De esta forma, se puede ampliar la visión de la labor directiva sobre la logística para su consideración como elemento clave para los mecanismos de planificación de las actividades internas y externas de la empresa.

Ahora bien, la realidad nos golpea evidenciando que el elemento productividad ya no es lo único, es necesario obtener más, alcanzar un plus, el punto es estar en el mercado, la necesidad es cumplir, lo vital es la presencia, por ello vemos como las organizaciones cambian sus paradigmas, están dando preponderancia justa a la logística y evidencian cuan necesario

es, han descubierto la ganancia tan grande y han obtenido beneficios importantes, bien sea bajando costos, optimizando la cadena de almacenamiento, aplicando logística inversa y estableciendo alianzas regionales y nacionales con operadores logísticos.

Cuando veo que empresas buscan que su costo logístico no sobrepase el 3% de sus ventas, que el beneficio que la logística inversa trae a las compañías varía de 3 a 15 por ciento de las utilidades netas generales, le doy mayor fuerza a mi idea de la mina de oro que es la logística, muchas empresas a nivel mundial se han erigido como líderes de mercado gracias a su manejo óptimo de los procesos logísticos, la verdad es que es un mundo que se perfila retador y fascinante para quienes lo vivimos.

En un futuro la logística será para los países tema estratégico, pues los proveedores de servicios logísticos de países no alineados a un bloque específico actuarán como intermediarios en la relación comercial internacional, por otro lado los servicios de logística cambiarán pues habrá una drástica reducción de las necesidades de transporte de larga distancia de bienes acabados y semi terminados, pues la localización de las cadenas de valor serán locales, es un hecho que los proveedores de servicios logísticos organizan toda la cadena de valor física y solo las materias primas y algunos suministros seguirán manejándose de forma global, ya se vislumbra que el justo a tiempo pasará a ser la confiabilidad y certeza de contar con productos almacenados, para ello los centros logísticos cerca de los centros de producción deberán garantizar la seguridad del suministro como máxima prioridad, y con una infraestructura de respaldo para asegurar certeza y confianza del transporte en épocas inestables y peligrosas.

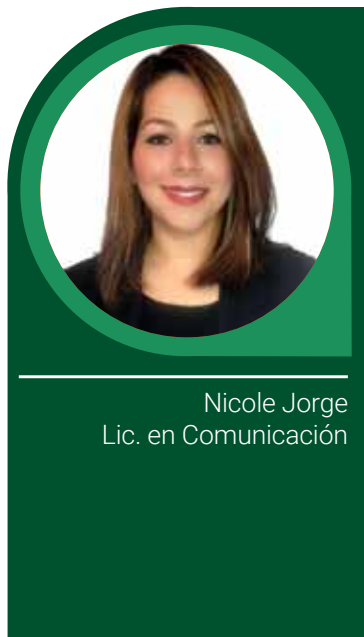
Como podrá ver mi querido lector, la Logística pasa a ser la vedette, pues ella está relacionada con todo el proceso organizacional y además otorga ventajas competitivas que redundan en productividad y alto desempeño, aporta valor agregado y genera diferenciación que desemboca en éxito y atención a clientes.

E-mail: guillermo_zambrano@hotmail.com



Tu camino al éxito, a un “plan de comunicaciones”

Por Nicole Jorge



Nicole Jorge
Lic. en Comunicación

La magia de la combinación de la comunicación y el éxito, es que ambos tienen inmersos procesos que deben iniciar contigo mismo, y como procesos que son, lo que más se valora de ellos es el trayecto, el plan para alcanzar las cosas, ser feliz en ese camino, sin importar los resultados...

Los seres humanos comparten dos cualidades claves. En primera instancia, todos comunican y segundo, aspiran a ser exitosos. Independientemente de cómo logran comunicar o de qué signifique el éxito para cada individuo, juntas, estas dos características se convierten en herramientas innatas e ideales para la consecución de metas de vida.

Con la intención de esclarecer la relación directa que yace entre estas palabras protagonistas, cabe definir cada una de ellas. Por su parte, comunicar implica “poner en común”. Así mismo, éxito significa “un resultado feliz de un asunto, negocio o actuación”. La habilidad de comunicar siempre, y la intención de perseguir el éxito



Holiday Inn[®]

Santo Domingo

809.621.0000

www.holidayinn.com/sdqdominicana

holidaystodomingo@ihg.com

Ave. Abraham Lincoln No. 856. P.O. Box 3164

Santo Domingo, Rep. Dominicana

invariablemente no sólo son aspectos que todo ser humano posee, sino que además dependen el uno del otro.

¿Cómo, exactamente?

Pues, sin caer en los planos filosóficos de la vida tanto la comunicación y el éxito comienzan con uno mismo. Es decir, estos son dos procesos que aunque muchas veces se desean iniciar "buscando fuera," al final se entiende que para que funcionen, el individuo debe acudir a su interior ante todo.

Por eso, cuando ocurre esa conversación intrapersonal sobre querer alcanzar el éxito, actuar en base a los principios de la comunicación estratégica es una excelente iniciativa. En ese sentido, se trata de desarrollar un plan coherente, cohesionado y claro que permita a las personas caminar hacia el éxito mediante un plan de acción basado en actos comunicativos.

A continuación, ocho pasos guía que te ayudarán a ver con mayor claridad que tu éxito está en un plan de comunicaciones.

1. Define quién eres: tu identidad

Lo primero es lo primero y en este caso, lo primordial es que en tu conversación contigo mismo defines claramente quién eres. Más allá de lo evidente, es decir: tu pasado y presente, defínete mirando hacia el futuro. ¿Cuál es la visión que tienes de tu vida para los próximos tres a cinco años? ¿Qué te propones hacer diariamente para vivir aquello que visualizas? ¿Cuáles son esas cualidades que te acercan a esa vida que contemplas? Al responder esas tres preguntas, tendrás tu visión, misión y valores, y además, el punto de partida para trillar tu camino al éxito.

2. Identifica tu motor: tus objetivos

Ahora, debes ser más específico. Dentro del marco de tu visión ¿Qué es exactamente lo que deseas lograr? Es decir, ¿Cuáles son tus anhelos, objetivos, tus metas? Recuerda, enuncia las respuestas con la mayor claridad posible y vela porque haya coherencia y cohesión con lo que has determinado como tu identidad.

3. Establece quiénes son los involucrados: tu audiencia.

Esta conversación que has iniciado contigo mismo, debe llevarte a la autorrealización de que habrá más personas por involucrar. De acuerdo a los objetivos que te hayas planteado ¿A quién vas a impactar positivamente con aquello que deseas lograr? Es el momento de establecer una comunidad de apoyo para tus metas y proyectar una imagen de éxito basada en tu identidad.

4. Determina qué necesitas "ponerles en común": tu mensaje

Has plasmado tu identidad, conoces tus objetivos, sabes quiénes son las personas que te respaldarán en la consecución de ellos... Pero ¿Saben ellos por qué son importantes para ti? ¿Conocen ellos su rol dentro de tu plan? Y sobre todo, cuando hayan transcurrido los cinco años que visualizaste desde un inicio ¿Cómo deseas que las personas que estuvieron contigo recuerden ese periodo de sus vidas, gracias a ti? Respondiendo esas preguntas, construirás tu mensaje clave.

5. Puntualiza cómo y por dónde difundirás tu mensaje: tu tono y tus canales

Ya has determinado tu mensaje, de acuerdo a tu audiencia y en consonancia con tu identidad y tus objetivos. Ahora, debes establecer en qué tono comunicarás aquello que debes compartir. Es decir ¿Entiendes que tu mensaje se comprenderá mejor con un tono formal o informal, apelando a la razón o a las emociones, de manera humorística o seria, etc.? Puntualizar sobre esto es importantísimo, pues aquí reposa tu conexión con las personas que te apoyarán en tu camino al éxito.

De igual modo, ya cuando hayas determinado el tono de tu mensaje, debes identificar los canales por los cuales difundirás eso que tienes que decir y por dónde entablarás tu conexión con tu audiencia. Cabe resaltar, que aquí no se trata de dónde sea más factible para ti, sino de dónde están esas personas... ¿Están a una conversación presencial o telefónica de ti? ¿Leen el periódico, revistas, historietas?

¿Frecuentan las redes sociales? En fin, donde estén ellos ¡Han de estar tú y tu mensaje!

6. Cristalizando la presencia tuya y de tu mensaje: tus acciones.

Una vez hayas determinado dónde está tu audiencia, debes definir cómo harás para estar ahí junto a ellos. En este sentido, debes hacer una lista de acciones puntuales que garantizarán tu conexión con tu red de apoyo. De pronto, debes hacer visitas o llamadas a personas claves, estar más presente en redes sociales y entablar conversaciones de valor con un grupo de personas. A lo mejor, es hora de abrir un blog o gestionar una columna en un periódico local o una revista... Las maneras de hacerlo son infinitas, lo importante es tener una lista de acciones bien pensadas que te conduzcan a tu audiencia.

7. Asegúrate saber cuándo: tu calendario.

A partir de las acciones que hayas enumerado, es indispensable colocarle una fecha a cada una de ellas. De esta manera, creas un compromiso contigo mismo de ejecutar cada acción y de garantizar que estés cada vez más cerca de tus objetivos.

8. Lista cómo sabrás que lo has logrado: tus indicadores de éxito.

Tu plan no funcionará si no sabes que debiste haber logrado para decirte a ti mismo: "meta alcanzada". Y, aunque el éxito es distinto para cada quien, hay algo en común para todos, y es que en lo que sea que quieras lograr debes sentir felicidad al hacerlo.

En conclusión, la magia de la comunicación y el éxito es que para ambos se trata de procesos que deben iniciar con uno mismo. Y, como procesos que son, lo que más se valora de ellos es el trayecto (ese plan para alcanzar las cosas)- no los resultados como tal. Por eso, en cada nueva meta que te propongas, procura planificar de acuerdo a estos ocho pasos de la comunicación estratégica para que interiorices, aprendas, y sobre todo, ¡disfrutes tu camino al éxito!

Instagram: @Scribas.rd
Facebook: ScribasRD
E-mail: scribasrd@gmail.com



¡Aproveche todo el potencial que tienen las
redes sociales
para su empresa!

Creación de contenido y manejo de redes sociales

¡Conquiste a su público
y consiga más clientes!



FACTOR DE EXITO

www.factordeexito.com.do

Más información: +1 829-340-5724



Factor de Éxito



@FactordeExito



@FactordeExitoRD



Asovedo cuenta con Junta Directiva

Venezolanos en República Dominicana trabajan por la participación e integración

Por ASOVEDO

Con el firme propósito de favorecer las relaciones de negocios, comerciales, culturales y personales de los venezolanos que hacen vida en República Dominicana, propiciando la adecuada interacción e integración con los dominicanos, y después de realizar el pasado mes de abril en Santo Domingo el II Encuentro de Venezolanos en RD, evento que contó con la participación de más de 200 personas, se le dio legalidad a ASOVEDO, Asociación de Venezolanos en República Dominicana, con el nombramiento de la junta directiva.

La asociación sin fines de lucro, con total independencia de partidos políticos y organizaciones sindicales, tiene como objetivo la búsqueda de la defensa y promoción de todos sus afiliados, actuando como nexo de comunicación

entre ellos, y generando así oportunidades de crecimiento y desarrollo para todos.

ASOVEDO tiene como visión: Ser el grupo referencial de los venezolanos en el exterior, que permita posicionar la imagen "Marca País Venezuela" contribuyendo a través de nuestra participación en la educación, crecimiento, desarrollo e intercambio profesional en la República Dominicana, y su misión será desarrollar y ejecutar diversas estrategias con actividades que promuevan el intercambio social, cultural, comercial y deportivo entre los miembros de la asociación y la comunidad dominicana, para la integración de ambas culturas.

La junta directiva de ASOVEDO quedó conformada de la siguiente manera: Román Briçño como Presidente y Director del Comité

Eventos, Carlos García como Vicepresidente y Director del Comité de Beneficios, Celeste Acosta como Directora Ejecutiva y Directora del Comité de Membresías y Recursos Humanos, Oscar Sanoja como Director del Comité de Gestión Empresarial, Liriannys Malano como Directora del Comité Legal, Nakary Pereira como Directora del Comité de Administración y Finanzas, y Teresita Moreno como Directora del Comité de Tecnología

Finalmente, vale la pena destacar, que el objetivo de crear comités de trabajo es motivar al surgimiento de una asociación plural, con visión participativa, producto de la consolidación, y en este marco, se crearon 7 comités: Legal, Administrativo y Finanzas, Membresía y RRHH, Gestión Empresarial, Beneficios, Eventos y Tecnología y Redes Sociales.



NUESTRAS ALAS VUELAN A

LA HABANA

SANTO DOMINGO · ANTIGUA · ARUBA · CURAÇAO · ST. MAARTEN

Próximamente Puerto Príncipe, San Juan, Miami y Nueva York.



Nuestro orgullo vuela más alto.





Una receta de éxito

Pensando en brindarte herramientas para preparar platillos exitosos de manera fácil y sin complicaciones, Maris Samayoa te ofrecerá recetas muy prácticas y con exquisitos resultados

Esta reconocida chef guatemalteca, que ya tiene 6 años deleitando los paladares de los dominicanos en esta oportunidad presenta una receta muy sencilla, que aporta muchos nutrientes esenciales para el ser humano, como los Omegas, las proteínas y las grasas naturales, menú ideal para que sorprendas a tus seres queridos en un almuerzo o cena.

Salmón al horno con Ensalada de Farro

TIEMPO DE PREPARACIÓN: 20 MINUTOS.

INGREDIENTES:

- Filetes de Salmón
- Romero fresco
- Sal y aceite de oliva al gusto
- Ensalada Balsamic Farro (roasted tomatoes, pecans, cranberry y parmesano)

Puedes conseguirla en City Market El Marché y Meat Depot o través de mi email maris2683@gmail.com

PREPARACIÓN:

Precalentar el horno a 375 °C. Colocar los filetes de salmón con la piel hacia abajo. Marinar con sal Kosher, romero y aceite de oliva. Llevar el horno por 15 minutos.

Cuando esté listo colocar sobre una cama de Balsamic Farro, alimento alto en proteína, omegas, hierro que aporta una cantidad agradable de energía.



Maris Samayoa
Chef Internacional
E-mail: maris2683@gmail.com
Instagram: @lamariss
Facebook: Maris Design
Catering & Bakery
Snapchat: lamarissrd
Twitter: lamarissrd

MUJERES INFIELES

Continúa el éxito, vuelve a escena la comedia más polémica del año, esta vez con la actriz invitada Daniela Alvarado. La pieza muestra a un grupo de féminas inconformes con las parejas que les ha regalado la vida, obra en la que hablan abiertamente de cómo han hecho para buscar en otros el amor verdadero que aún no tienen, les encantará. Podrán disfrutarla del 1 al 3 de Julio en el Caribbean Cinemas del Silver Sun Gallery a las 9:30 de la noche.



Master Of Comedy Kids

El Show de humor internacional más importante de la ciudad vuelve esta vez en su versión infantil. De Venezuela llega a deleitar a los más chicos Ra El Mago y de Argentina Domingo Mondongo.

No dejes de llevar a los más pequeños de la casa, tienes oportunidad de acudir los sábados 4 y 11 de Junio, ambos días a las 3 de la tarde, y el lugar de encuentro es el Teatro 5 de Blue Mall.



Miss Cuarenta llega a República Dominicana

La animadora y artista colombiana Paula Arcila llega a República Dominicana para cautivar con su unipersonal Miss Cuarenta, obra escrita por esta graciosa colombiana, en la que interpreta anécdotas divertidas de lo que representa para una mujer llegar a los cuarenta años de edad. El unipersonal ha cautivado no solamente a las 'cuarentonas' sino a las más jóvenes e inclusive a quienes pasaron esa edad hace rato, y ha recibido las mejores críticas de la prensa. La cita es el sábado 25 de junio en el Teatro 5 de Blue Mall.

No te la pierdas.

MIS CUA REN TA

De Paula Arcila



Soy de Pura Madre en Blue Mall

Ana María Simón, exitosa locutora y actriz venezolana, decide traer su monólogo Soy de Pura Madre a República Dominicana, una amena historia basada en su experiencia durante los nueve meses de embarazo y su parto, contados con un micrófono, un banquito y una luz que irradia alegría en el escenario. La venezolana te espera este sábado 4 de junio a las 9 de la noche en el Teatro 5 de Blue Mall con el firme propósito de hacerte reír un buen rato.



XIV ENCUENTRO COMERCIAL VENEZUELA REPÚBLICA DOMINICANA

Oportunidades de negocio e inversión entre la República Dominicana y Venezuela.
Seminario Internacional con Expertos en la materia de:

- Perspectivas Económicas en la República Dominicana
- Oportunidades de Negocios e Inversión en la República Dominicana
- Aspectos Aduanales, Tributarios y de Permisologías en la República Dominicana
- Aspectos legales en materia de Comercio e Inversión en la República Dominicana
- Aspectos de Exportación e Inversión en Venezuela
- Temas Migratorios: Visa de Inversionista; Visa de Trabajo; Visa de Estudiante
- Enlace directo con Instituciones Públicas y Privadas
- City Tour
- Visita a Zona Turística y parques Industriales de Zona Franca
- Rueda de Negocios y Citas Comerciales

Incluye:

- Descuentos en Hospedaje
- Traslado Aeropuerto/Hotel
- Asesoría Empresarial
- Descuento en Boleto Aéreos con LA VENEZOLANA
- Brindis Inaugural

Reserve su cupo a tiempo!

Información: www.cavedom.net.ve. Email: cavedom2009@gmail.com
Telf.: +58 212-564.5721 - Twitter: @cavedom - Facebook: @cavedom



Creando la diferencia

Por Victor Ángel Karo



Victor Ángel Karo
Consultor personal y
organizacional

Desde la primera edición, iniciamos juntos el recorrido por el camino inevitable del éxito, el camino de la vida, tomando como base la premisa de SER lo que queremos SER... Esencia para HACER lo que nos gusta y TENER lo que siempre hemos soñado, para vivir la vida a plenitud.

Para esto es necesario internalizar que debemos tomar acción consciente desde nuestro SER y crear día a día la realidad que nos hace felices...

Los seres humanos solemos buscar y mantenernos en una zona de confort, la cual en la mayoría de los casos nos lleva a imponernos barreras, límites que no nos permiten mirar más allá, pudiendo preguntarnos:

¿Y por qué no? ¿Por qué no tomar lo mejor de nosotros mismos y potencializarlo? ¿Por qué no renacer, evolucionar y trascender? ¿Por qué no ir más allá de lo que consideramos nuestros propios límites? ¿Por qué no crear algo diferente? ¿Por qué no ser diferentes?

Nuestra esencia siempre estará allí, ya que es lo que somos, el cambiar, mejorar, evolucionar no cambiará, simplemente es mirar más allá, romper nuestra barreras y tomando todas nuestras vivencias, todo lo aprendido, dar un paso adelante y enfocarnos en el uso de ese aprendizaje para reflexionar y aplicarlo en nuestro día a día, para crear una versión mejorada de nosotros mismos.

Durante el 2016 trabajaremos de forma conjunta el desarrollo de los principios esenciales para recorrer el camino del éxito, al cual he denominado:

Principios de la Experiencia VAK:

- Valores: crear las bases y cimientos en la que construyes con respeto, honestidad, empatía y pasión integradora.
- Inspiración: creación desde tu SER, definición del camino a seguir: objetivos y metas.
- Innovación: tu estilo, tu marca, tu referencia... algo que te diferencie y esté alineado a las necesidades del entorno y el mercado.
- Educación y formación continua: desarrollo continuo expandiendo el conocimiento para convertirlo en sabiduría.
- Productividad: trabajo eficiente y

eficaz: la visión del logro.

- Perseverancia: la visión de largo plazo, disfrutando los logros, sorteando los obstáculos del camino.
- Trascendencia: el legado, viviendo y disfrutando cada día a plenitud, dejando huella... ¿Cómo deseas SER recordado?

Piénsalo, siéntelo, busca en ti las cosas que consideres hayas aprendido y que te hacen sentir mejor, te hacen sentir pleno, entonces conviértelas en parte de tus hábitos y practícalas con amor todos los días... ¡La sensación es maravillosa!

A través de mi ciclo de conferencias comparto una serie de claves y herramientas que te permitirán de forma práctica y sencilla llevar a tu día a día el desarrollo de tu SER, para HACER lo que te gusta y TENER lo que siempre has soñado.

Programa de conferencias: "El Éxito es Inevitable"

- Las bases esenciales del éxito: Tus primeros pasos... Te preguntas: ¿Alcanzar el éxito? ¿Qué me gusta? ¿Trabajar y/o Empezar? ¿Y si me equivoco? ¿Tantos problemas? trabajo, trabajo y más trabajo.

7 Claves y herramientas prácticas para SER lo que siempre has querido SER.

• Recorriendo el camino del éxito: Herramientas para crecer...

Una vez has sentado las bases te podrías preguntar:

¿Es que es muy difícil? No me siento preparado ¿Podré? Me he preparado, soy un excelente empleado, tengo mi empresa, he hecho de todo y parece

que no avanzo ¿Y ahora qué, cómo lo hago?

7 Claves y herramientas prácticas para apalancarte en tu SER y HACER lo que te gusta para crecer, desarrollarte y evolucionar día a día.

• El éxito a plenitud: ¡Alcanza tu máximo potencial!

Viviendo el Éxito en tu día a día, surgen las incógnitas: ¿Soy exitoso, y ahora qué?

7 Claves y herramientas prácticas para desde tu SER y HACIENDO lo que te hace feliz, TENGAS todo lo que deseaste y soñaste, convirtiéndote en una fuente inagotable de felicidad y bienestar.

¡Siente la fuerza de tu mejor versión!



www.victorangelkaro.com
Facebook: Victor Angel Karo
Twitter: @victorangelkaro
Instagram: victorangelkaro



FACTOR DE EXITO

REPÚBLICA DOMINICANA

www.factordeexito.com.do



CON ESTA PROMO PENSARÁS SÓLO EN VOLAR



RDS\$ 18.580³²
desde Santo Domingo

2x1

A VENEZUELA

Santo Domingo: Av. Winston Churchill, esquina Paseo de los Locutores,
Plaza las Americas II, local 37 B, sector Piantini.
De lunes a viernes de 8:30 a.m. a 5:30 p.m. Sábados de 9:00 a.m. a 12:00 m.
Telf. 809 5408692

www.venezolana.aero

 @VenezolanaOfi

 @VenezolanaDeAviacion

- No se permiten cambios de fechas del boleto.
- El boleto no es endosable ni reembolsable.
- La tarifa promocional no aplica a descuentos adicionales (Tercera edad o niños)

- Aplicable solo para dos (2) pasajeros confirmados bajo el mismo localizador.
- Los dos (2) pasajeros deben realizar su viaje en la misma fecha en ambos trayectos
- No incluye impuestos

CADA DÍA NACE UN NUEVO RETO

En la **Corporación Avícola de Caribe** hacemos
de cada reto nuestro propósito de vida.



 **cibao**
Más fresco imposible!