

infocámara

Revista N° 34 · Año 7 Septiembre - Diciembre 2008



Resultados Evaluación Expo Cibao 2008

AHORRA EN EL POPULAR

Donde todos ganan.

TRANQUILIDAD PLENA

No es cuestión de suerte, sino de ahorrar. Con sólo mantener o incrementar el balance de tu CUENTA DE AHORRO POPULAR obtienes un SEGURO DE VIDA O DE SALUD DE HASTA UN MILLÓN DE PESOS, completamente gratis.

MÁS DE 100,000 AHORRANTES YA SON GANADORES.

BALANCE

PREMIO

RDS 25,000- 49,999

Con la cuenta de Ahorro Popular ganas un seguro de vida con cobertura hasta **RDS 75,000.00**

RDS 50,000 en adelante

Con la cuenta de Ahorro Popular ganas un complemento de internamiento con una cobertura de **RDS 600.00** diarios en habitación y **RDS 1,200.00** en cuidados intensivos.

RDS 250,000 en adelante

Con la cuenta de Ahorro Popular ganas un seguro de salud para enfermedades mayores con cobertura hasta **RDS 1,000,000** en caso de infarto agudo al miocardio, cáncer, insuficiencia renal, derrame cerebral o cirugía arteri coronaria.

POPULAR
Cuentas de Ahorro



SEGURO DE VIDA



SEGURO DE SALUD



SEGURO DE EDUCACIÓN

Cuentas de Ahorro
POPULAR

Para más información sobre nuestros productos y servicios contáctanos en www.popularenlinea.com o llama a Telebanco Popular al 809-544-5555 o marca *BPD desde tu celular.



Cocina



Baño Principal



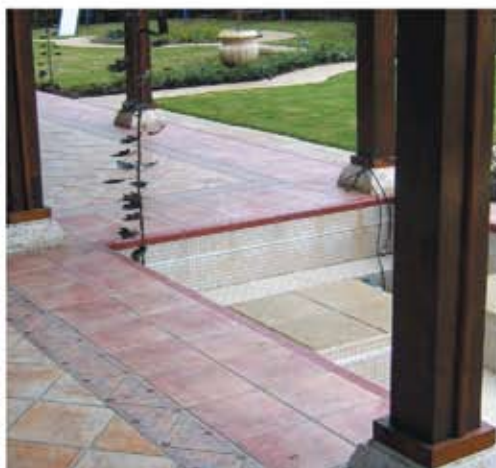
Sala



Baño

Habitación Principal

CONVIÉRTALOS EN ESPACIOS HABITABLES



- Santiago, Autopista Duarte Km.3, Tel.: 809-582-7133, Fax: 809-583-8222
- Santo Domingo, Tel.: 809-565-7997. • La Vega, Tel.: 809-573-8004.
- Puerto Plata, Tel.: 809-586-4525. • San Fco. de Macorís, Tel.: 809-588-6864.



infocámara

Revista N° 34 - Año 7 - Septiembre - Diciembre 2008



Resultados Evaluación Expo Cibao 2008

PORTADA

Foto:
Ganadora 1er. Lugar
Concurso Fotográfico
Expo Cibao 2008
Autor:
Ricardo Batista

“Performance”

Revista No. 34 - Año 7
Septiembre - Diciembre 2008

Director: Iván Reynoso
Coordinadora: Ligia Cerda
Redacción: Delmira Fernández,
Sara Fortuna, Carlos Peralta
Diseño: ocho_ochenta design
Impresión: Prográfica
Asesor: Raymundo Víctor.

INFOCAMARA es una publicación
cuatrimestral de la Cámara de Comercio y
Producción de Santiago, Inc.

Av. Las Carreras #7, Edificio Empresarial,
Santiago de los Caballeros,
República Dominicana.
Apartado Postal 44.

Tel: (809)-582-2856
Fax: (809)-241-4546
E.mail: secretaria@camarasantiago.com
Web: <http://www.camarasantiago.com>

Inscrita en la Secretaría de Interior
y Policía bajo el No.7380.

CONTENIDO

05

EDITORIAL

07

ACTUALIDAD

El código de barras: creador de grandes cambios

09

¿Cómo ganarle la batalla al “Stress”?

12

Manejo del capital humano en tiempo de crisis

14

ASESORIA

Decálogo de seguridad de información para negocios

16

Resultados Evaluación Expo Cibao 2008

20

¿Los sobresaltos de los mercados financieros le preocupan?

24

LEGAL

Derechos y obligaciones resultantes del contrato de trabajo

27

NEGOCIOS

Oportunidades Comerciales

27

Ferias Nacionales e Internacionales

28

Nuevos Socios

CRISIS, CAMBIO Y CRECIMIENTO

El tema de la crisis y sus consecuencias económicas, sociales y de aptitud, tiene copados los medios de comunicación en una sociedad caracterizada por el predominio de la información y el aumento permanente de su alcance e influencia.

Muchas versiones de una misma crisis, muchas informaciones no organizadas, muchas consideraciones sobre su alcance y formas de impactos, pero muy pocas orientaciones sopesadas sobre cómo afrontarla.

A nivel de las empresas no es suficiente sólo reconocerla y resulta peligroso afrontarla bajo estereotipos que puedan afectar la sostenibilidad de la misma. Requiere de una actuación con cautela y de la toma de medidas que verdaderamente respondan a los objetivos de la empresa, más que a la coyuntura de la crisis.

Por tanto, en tiempos de crisis es más necesario la confirmación de la misión, visión y valores de la empresa en cuestión y la pregunta más bien sería ¿Cómo en las actuales circunstancias podemos orientarnos al cumplimiento de las mismas?

Y ahí viene el cambio, porque lo que debe cambiar es el cómo y no el qué. Lo que la crisis nos impone es un cambio de cómo debemos hacer nuestros deberes y no un cambio de deberes. Y el calmante que puede aliviar el dolor que nos cause la crisis está contenido en los valores que deben revestir la vida de cada individuo. Aferrándonos con más fuerza a estos valores y practicándolos con más intensidad, podremos aminorar los desalientos que situaciones provocadas por la crisis puedan causar en nuestro estado de ánimo.

Y lejos de aspirar a sortear la crisis para mantenernos, debemos estar convencidos que las nuevas destrezas que necesitamos desarrollar para afrontarla nos capacitan para impulsar un crecimiento de las empresas, y por tanto, al identificar e implementar los cambios que deben ser realizados en estos procesos, debemos mantener la mirada firme orientada al crecimiento. No debemos dejarnos sesgar por las circunstancias y eliminar de nuestra mira la idea de crecer.

Abrimos la página de un nuevo año. Cargado como siempre de grandes retos y desafíos. Con la esperanza de que habremos de tener la fuerza y la sabiduría para preservar lo que tenemos y ampliar nuestros horizontes.

Definamos, pues, nuestro ámbito de convivencia con esta crisis, consciente de que la misma habrá de terminar y de que el legado que nos debe dejar es un espíritu más templado para afrontar con mejores prácticas los obstáculos que se nos presentan.



seguro que *importa*

En ROS nuestro trabajo va más allá de ofrecer seguros.

Nuestro objetivo es optimizar la seguridad de su patrimonio ante eventos imprevistos, mediante programas de seguros y administración de riesgos diseñados para garantizar la continuidad de su negocio.

37 años de experiencia y nuestro compromiso de ofrecerle un servicio de calidad, eficiente y oportuno, 24 horas al día, 7 días a la semana, representan su tranquilidad, porque somos su mejor aliado estratégico en seguros.

Lo importante es asegurar sus sueños.



Santo Domingo

• Tel: 809-567-1021 • Fax: 809-540-1142 / 809-562-4764

Email: ros@ros.com.do

Santiago

• Tel: 809-581-7703 • Fax: 809-581-7708

La Romana

• Tel: 809-550-3320 • Fax: 809-550-3318

ROS

ASEGURA TUS SUEÑOS

El código de barras: creador de grandes cambios

En la actualidad, el consumidor es quien manda en toda la cadena de producto. Qué lejos quedan aquellos años en que los consumidores no tenían más remedio que comprar el producto que estaba colocado en la góndola sin tener la oportunidad de escoger o comparar.

¿Qué ha pasado en la cadena de producto? ¿Cómo han pasado las empresas de ofrecer productos a ser detectores de necesidades?
¿Qué ha ocasionado este cambio?

El código de barras es uno de los elementos básicos en la generación de un gran cambio en las empresas y también en el consumidor. Insignificantes de por sí, estas barras y espacios proporcionan a las empresas una información esencial acerca del ritmo de sus ventas, las entradas y salidas de productos en el almacén, las preferencias de los consumidores, cuántos productos quedan en la góndola y cuántos en el almacén.



Esta información es vital a la hora de planificar los procesos productivos. El resurtido depende del conocimiento del ritmo de la demanda de los consumidores para conseguir así una mayor flexibilidad en la producción.

El código de barras permite a los fabricantes ajustar su producción a la necesidad real del mercado, haciendo más eficiente su tiempo en la creación de nuevos productos y haciendo más rentables los espacios de su almacén. Asimismo, gracias a la adecuación de la producción a la demanda, los detallistas, disponen de más espacio libre en las estanterías para experimentar, ofrecer nuevos productos y mayor variedad a los compradores.

Por su parte el consumidor, el gran protagonista de toda la cadena, se beneficia de todos estos cambios y obtiene el mejor precio y el mayor surtido de productos. A fin de cuentas, el comprador, cuando elige un producto en el punto de venta, es el que pone en marcha todo el ciclo de vida de las empresas.

Un código con éxito

El origen del sistema de códigos de barra se remonta al año 1974 cuando se inauguró

en Troy (Ohio) el primer punto de venta con escáner de la historia. Los objetivos estaban claros: eliminar los errores, agilizar el flujo de clientes por la caja, conocer en tiempo real el inventario de las góndolas, el almacén, y eliminar el marcado individual de cada producto con el consiguiente ahorro en el costo de etiquetas.

Adicionalmente, el cliente recibiría, en lugar del clásico recibo de compra repleto de precios sin descripción de productos, un ticket detallado en el que se especificaría a que artículo pertenecía cada monto.

Sin embargo, para que el sistema funcionara correctamente fue preciso dotar a cada artículo de un pasaporte o cédula único, sin confusiones ni ambigüedades, que los identificara sin posibilidad de error. Este sistema a escala internacional es el Sistema GS1. La base de todo este sistema es la identificación única y no ambigua de los productos y los códigos básicos, piedra angular de todo el sistema, son los códigos EAN/UPC.

Este sistema de identificación y comunicación es administrado en el país por GS1 Dominicana, entidad subsidiaria de GS1, establecida en la ciudad de Bruselas.

Del código de barras nace una nueva tecnología

Los efectos de la globalización y la dinámica cambiante de los negocios, han hecho que el código de barras evolucione permitiendo en las empresas una mayor visibilidad de sus productos en la medida en que estos se mueven a lo largo de la cadena de abastecimiento. Esta nueva herramienta, se conoce como Identificación por Radiofrecuencia (RFID).

La tecnología de EPC/RFID permitirá que los miles de millones de productos elaborados al año y vendidos a los consumidores, sean identificados con una etiqueta cuyas aplicaciones harán posible crear valor para los consumidores, mejorar la eficiencia y desempeño de las operaciones actuales, reducir costos y lograr mejoras en los tiempos de respuesta, lo que redundará en beneficios para todos los integrantes de la cadena.

Si aun no ha integrado su empresa y sus productos al dinamismo de los códigos de barra, pida información al respecto en la Cámara de Comercio y Producción de Santiago o visite la página de GS1 Dominicana www.gs1rd.org.do

Nuevo Yoplait Light

Con
Antioxidantes



*Porque la belleza comienza por dentro
0% de grasa, 0% de azúcar.*

Light
Con Antioxidantes 0% GRASA

El yoghurt es rico en calcio.

Yoplait
Saborea la vida

¿Cómo ganarle la batalla al “Stress”?

Por: Ray Víctor



¿Está en un entaponamiento vehicular y no llegará a tiempo a esa importante reunión empresarial, o sus hijos le esperan en el colegio, pero aún no termina el reporte que está esperando su jefe, o se han retrasado en el pago algunos clientes claves? Si ha vivido algunas de esas situaciones, lo más probable es que haya batallado con el manejo del “stress”. En ocasiones, la abundancia de trabajo, los compromisos familiares y hasta algún cambio inesperado en su ritmo de vida, pueden generar una situación de estrés.

Debo admitir que hasta hace unos años, me encontraba renuente a creer la existencia de esta “enfermedad”. Es más, solía pensar que cuando un médico no podía determinar qué padecimiento tenía su paciente, lo diagnosticaba como estrés y resolvía el problema. Sin embargo, recientemente he aprendido, que en verdad existe este mal y algunas personas lo sufren a niveles extremos requiriendo la asistencia de especialistas en el tema. Hace más de medio siglo, Hans Selye definió el “stress” ante la Organización Mundial de la Salud como: “la respuesta no específica del organismo a cualquier demanda del exterior”. Sus experimentos demostraron que enfermedades como las cardíacas, los trastornos mentales y la hipertensión arterial estaban directamente relacionadas con el estrés. El término proveniente del idioma inglés ha cobrado vigencia global, ha sido incorporado a todos los idiomas y el concepto se ha alojado en la conciencia popular.

Aprenda a reconocer el estrés

Desde que Selye definió el “stress”, mucho se ha investigado al respecto y se han determinado sus señales más relevantes. Estas incluyen manifestaciones mentales, sociales y físicas que producen cansancio, pérdida o in-

cremento del apetito, fuertes dolores de cabeza, llanto, falta de sueño o quedarse dormido. Otros síntomas de alerta son latidos más rápidos del corazón, nerviosismo, falta de concentración, aumento de las perturbaciones, dolores musculares y mayor sensibilidad a cualquier situación. También sentimientos de inquietud, frustración o apatía pueden acompañar al estrés.

Si siente que estas indicaciones aparecen frecuentemente en su entorno familiar o laboral, probablemente esté padeciendo de “stress” y debe buscar la manera de combatirlo o manejarlo. El tratamiento contra el estrés deberá ser preventivo y deberá lograrse ejerciendo las acciones necesarias para modificar los procesos causales.

Es importante reconocer que usted es responsable de su propio “stress”. A menudo, éste es producto de la forma en que usted piensa. Aprenda a monitorear sus niveles de estrés y bajarlos si está sintiendo mucha tensión. De ese modo usted podrá mejorar significativamente su calidad de vida.

El “stress” laboral

El cúmulo de responsabilidades y el ambiente de tensión en el lugar de trabajo son factores típicos

que originan el estrés de la persona. Es muy común que aquellas personas que viven en una constante presión laboral y trabajan hasta altas horas de la noche, constantemente emitan frases como “estoy muy estresado o estresada”. Esa misma presión y rápida dinámica de trabajo, les hace variar sus hábitos alimenticios (desayuno, almuerzo y cena). Por ahí comienzan las deficiencias en el ámbito laboral y los daños a la salud. Estos problemas pueden abarcar desde deficiencias simples como fatiga o agotamiento hasta severas complicaciones mentales como depresión o colapsos nerviosos (cuando una persona ha padecido de “stress” sostenido por largos períodos de tiempo).

Si usted se encuentra bajo excesivos niveles de “stress” a corto plazo, puede encontrar que su rendimiento se alterará. Sin embargo, será capaz de tratar el problema como una experiencia educativa y adoptar algunas estrategias para el manejo de estrés, para evitar problemas en el futuro.

La prevención y atención del estrés laboral constituyen un gran reto. Los criterios para contrarrestarlo deberán ser organizacionales y personales. Los programas de atención individual en los sitios de trabajo contemplan la difusión de la información en cuanto al “stress”, sus causas y la forma de controlarlo a través de la educación para la salud de los trabajadores, ayudándolos a desarrollar habilidades personales que les permitan reducir el problema. En el manejo colectivo de los factores causales del estrés, el criterio predominante consiste en reducir al máximo las situaciones tensas dentro de la empresa u organización.

Sugerencias para combatir el estrés

1-*Escuche música.* Pero, la música necesita tener un ritmo particular que ayude a reducir su presión arterial y ritmo cardíaco. La música clásica y la “new age” son ideales para el manejo de la tensión.

2-*Lleve un estilo de vida sano, abundante*

en frutas y verduras. Limite el consumo de cafeína y alcohol. Recuerde que usted tiene derecho al reposo y sueño adecuados.

3-*Haga ejercicios.* Los especialistas sugieren Yoga, “Tai-Chi” o Chi-kung. Pero, una buena caminata diaria de alrededor de media hora le ayuda a relajarse.

4-*Reduzca los compromisos excesivos.* Acuda a reuniones sociales y eventos culturales. Varíe su ritmo de vida y tómese cinco minutos diarios para cortar el paso al “stress”.

5-*Converse con su pareja, familiares y personas allegadas si siente que las preocupaciones le agobian.* Esa interacción le ayuda a “desestresarse”.

Existen muchas otras maneras de combatir el “stress” que van desde ejercicios respiratorios y de concentración hasta la oración. Cada persona deberá determinar cuál método o técnica le resulta más conveniente y le funciona mejor. El tratamiento del estrés es un asunto individual.

FINÁNCIATE • MÚDATE • RENUÉVATE • REFINÁNCIATE
ATRÉVETE • PREPÁRATE • CUÍDATE



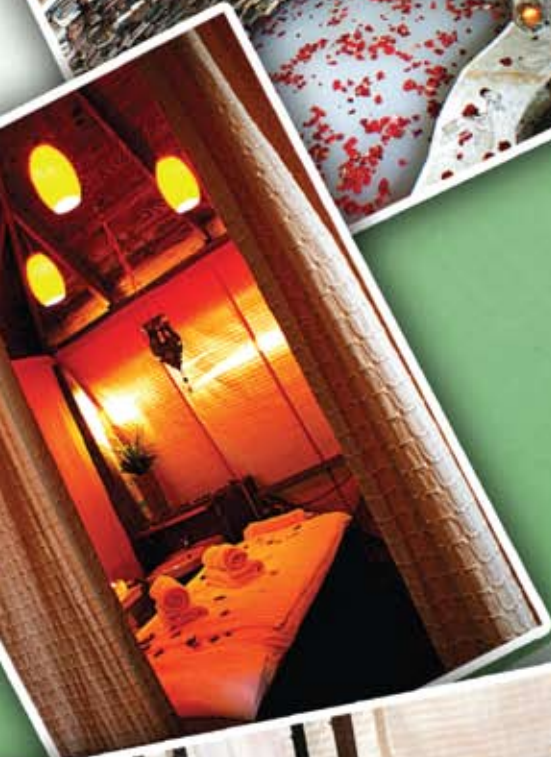
¡Aquí *te* prestamos **TODO!**
para

Préstamos con garantía hipotecaria para **viviendas,**
capital de trabajo y necesidades personales,
con la tasa más estable del mercado.



ASOCIACION CIBAO
DE AHORROS Y PRESTAMOS
www.asociacioncibao.com.do

*Regálale un día
para dejarse mimar!!*



**Un regalo
especial**



Terossys

*Cuando la medicina
se une a la belleza*

Calle 5 No. G6 Los Jardines Metropolitanos , Santiago R.D.
Tel.: 809-581-0080 • 809-247-3000 • 809-581-0991 • Fax: 809-724-1797
E-mail: terossys@yahoo.com

Manejo del capital Humano en Tiempos de Crisis

Por: Massiel Rodríguez P.

La palabra crisis está a la orden del día. Muchos la percibimos y otros tantos entienden que la verdadera crisis, reflejo del acontecer en los mercados financieros mundiales, se estará observando y viviendo en República Dominicana durante el año 2009. Es menester establecer medidas que permitan a las empresas poder sobrellevar lo que como entes financieros enfrentarán.



Dice Juan Carlos Cubeiro de Eurotalent, en España, que la crisis “Reivindica el talento y el arte de la dirección para salir de ella, que de la misma saldrán fortalecidas las personas y las empresas que profundicen en la confianza y en el talento de las personas. Para enfrentar la crisis la receta sería innovación y talento en lugar de ladrillo y sombrilla”.

Estamos en una época de oportunidad para encontrar mejores formas de trabajar de una manera más eficiente y enfocada en lo realmente importante. Es por tanto que hay medidas a nivel de recursos humanos que pueden contribuir a enfrentar la crisis con astucia. He aquí algunas de ellas:

1. Valorar el talento de los empleados. Mediante el conocimiento de sus competencias y habilidades relacionadas al liderazgo, generación de ideas e iniciativas innovadoras. En sus empleados se esconde muchas veces un tesoro, que podemos descubrir y explotar.

2. Formación de equipos generadores de ideas y proyectos pequeños. Conociendo los talentos que poseen nuestros empleados, formar equipos que se complementen y puedan crear planes y proyectos beneficiosos para la organización. Ejemplos serían planes tendientes al ahorro de energía, combustible, material gastable y otros costos operativos.

Para lo anterior se debe mantener e incentivar un clima de lluvia de ideas sobre las situaciones laborales cotidianas, para que constantemente surjan nuevas formas y procedimientos. Todo lo anterior es prácticamente inalcanzable sin una política clara de empowerment o empoderamiento hacia los empleados.

3. Experimentar. Hacer cambios de responsabilidades y tareas entre el personal de oficina o ejecutivo, de manera que podamos crear empleados multifuncionales. De este intercambio de tareas pueden surgir sugerencias de gran productividad. Es importante hacer un levantamiento previo de las funciones y tareas de cada empleado, y sobretodo, no imponer nuevas tareas para las cuales tal vez no están preparados ni entrenados.

4. Ser coherentes. Todos los responsables y directivos de empresas solemos estar mejor preparados y capacitados para dirigir en tiempos de bonanza económica que en tiempos de crisis, por lo que es indispensable ser coherentes, en dos sentidos: con el manejo de los fondos y con la toma de decisiones.

Recientemente escuché una anécdota sobre un grupo de empresarios en los Estados Unidos de Norteamérica quienes se

dirigieron a Detroit para una reunión con un Senador de ese país, con la finalidad de plantearle al Gobierno la necesidad de inyectarle 25,000 millones de US a su sector, a raíz de la crisis financiera mundial. La primera pregunta con que le abordó el Senador fue que cuáles de ellos no habían venido en transporte o aviones privados y ninguno de ellos levantó la mano, todos se habían transportado en aviones privados cuyo costo promedio de movilización asciende a US 22,000.00. Debemos ser coherentes con el manejo de los fondos, más aún cuando el personal está siendo sometido a recortes y privaciones.

De igual forma, hay que ser coherentes con las decisiones. Es cierto que cada día trae nuevos retos y situaciones las cuales deben ser enfrentadas al momento, no obstante, no podemos tomar decisiones de relevancia y al día siguiente o al poco tiempo cambiar radicalmente dicha decisión. La incoherencia crea inseguridad y nerviosismo.

5. Evitar la fuga de cerebros. Es importante mantener ese personal en el cual hemos invertido y trabajado y del cual recibimos un trabajo eficiente. Por tanto es oportuno conocer los motivos de ese personal que constituye nuestro capital humano.

6. Crear y mantener un clima laboral "saludable": Es vital evitar climas de nerviosismo, desconfianza e inseguridad que podrían mermar la productividad. La prioridad de la empresa debe ser mantener una comunicación abierta y transparente con sus empleados e incentivar en ellos una estima por sus puestos de trabajo y por lo que hacen cada día.

Finalmente, el papel de los que dirigimos en estos momentos es mantener un control claro y real de la situación, pensar en soluciones y aplicarlas, mantener la ecuanimidad en todo momento y confiar en las competencias personales y profesionales que nos ubican en posiciones de dirección.



ASI
 Accesorios y Suministros para la Oficina
 Computers & Office Supplies, Furniture
 Desde 1990

Santo Domingo: 809-548-7575 • Santiago: 809-247-3900

Decálogo de seguridad de información para negocios

Por: Félix Sepúlveda, M.S.

Por seguridad de información nos referimos a todas las políticas, procedimientos, medidas, equipos y recursos generales dedicados a salvaguardar los datos, información, sistemas y equipos de computación de una empresa. Esta disciplina, aparte de establecer mecanismos para proteger los activos informáticos, tiene como objetivo fundamental asegurar que ante un evento que dañe los sistemas de información, la empresa pueda recuperarse en el menor tiempo posible, garantizando la continuidad y sostenibilidad del negocio.

La seguridad de información ha sido relegada a un segundo plano, muchas veces por falta de conocimiento o porque las inversiones pueden ser significativas sin un aparente impacto directo en las ganancias de la empresa. Es un área amplia y compleja de la cual enunciaremos algunos aspectos importantes.

Conocimiento y concientización

1. Las empresas deben conocer su nivel de dependencia de la tecnología informática y los riesgos inherentes a la misma. Lo ideal es poseer una adecuada asesoría y algún personal interno conocedor o entrenado en estos aspectos.
2. Debe hacerse y mantenerse actualizado un inventario de los equipos y aplicaciones o sistemas de información y asignar un nivel de importancia o criticidad de cada aplicación para el correcto funcionamiento de la empresa. De ser posible debe definirse cuánto tiempo puede una empresa operar sin los sistemas antes de entrar en problemas mayores. Dependiendo del tipo de empresa o aplicación, los tiempos podrían variar desde varios días hasta sólo unas horas. El inventario debe incluir cuentas bancarias, datos de suplidores y clientes, así como los passwords o claves de usuarios de las aplicaciones principales. Estos inventarios deben ser protegidos adecuadamente y guardar copia fuera de la empresa.

Disciplina y entrenamiento

3. Deben definirse los esquemas y frecuencias de respaldo o backup de datos, archivos y sistemas. Este tema es mejor manejado hoy día en lo concerniente a backup de datos, pero todavía son grandes las deficiencias en la implementación de los mecanismos de respaldo y sobretodo de recuperación de los mismos en caso de necesidad.
4. Los empleados de la empresa deben ser capacitados en su rol de entes activos y responsables en la protección de la información y por lo menos una vez al año debe ejecutarse un “ejercicio” controlado de trabajar sin los sistemas normales de la empresa y de recuperar la información de los backups o respaldos.
5. Deben establecerse estrategias y medidas de mantener las copias de respaldo fuera de la empresa, aún sea en la casa del dueño. Ante la ocurrencia de un evento mayor (robos, incendio...) se ha demostrado que nada es más útil para la continuidad de las operaciones que estas copias fuera de la empresa.

Políticas y procedimientos

6. Debe existir una política de compromiso con la seguridad de información, emitida por la alta gerencia, conocida y firmada por todos los empleados. Deben escribirse, aun sea de manera

simple los pasos necesarios para operar en modalidad de emergencia y los pasos necesarios para volver a la normalidad. Estos procedimientos deben ser organizados en forma de un manual y revisados y actualizados por lo menos una vez al año.

7. Deben definirse políticas claras de uso del Internet, y dispositivos de almacenamiento externo (discos duros, memorias USB...), pues los ataques y virus entran por estas vías. Es recomendación saludable que las empresas mantengan una persona responsable del ingreso de datos e información externa en medios electrónicos. Para empresas que no posean un área técnica de informática con un buen sistema de control de virus, es recomendable la restricción del uso del Internet a computadoras específicas que de ser posible estén aisladas de la red principal.

Planificación e inversión

8. Si la empresa maneja y depende de imágenes, diseños gráficos, fotos y/o vídeo es saludable planificar la incorporación de un sistema de manejo de activos digitales (DAM—Digital Asset Management), estos sistemas, todavía en evolución, bien implementados y administrados facilitan la búsqueda, catalogación y recuperación de grandes volúmenes de imágenes, vídeo y contenido digital. Para la parte de recuperación ante fallos de los sistemas, su gran utilidad radica en la reconstrucción de los catálogos, ubicaciones y accesos. Se estima que unas de las áreas de mayor crecimiento en cuanto a volúmenes de datos será esta, con la inevitable tendencia de las empresas de sustituir sus archivos físicos por archivos de imágenes digitales.

9. Para empresas grandes, se recomienda evaluar y contratar lugares de procesamiento alternativo, o sea otras instalaciones donde se puedan trasladar o conectar los empleados a trabajar en los sistemas propios en caso de que algún evento convierta en inoperante las instalaciones o equipos habituales.

Compromiso

10. Estas medidas pueden resultar más o menos complejas de implementar en empresas medianas o pequeñas y requieren de presupuesto e inversión de tiempo, pero siempre debemos empezar por algo e ir evolucionando cada año. El compromiso real de los dueños y la alta gerencia es fundamental en el éxito, seguimiento y mejoramiento continuo. Nada mejor que concientizarnos e iniciar los análisis de riesgos, dependencias y los inventarios de aplicaciones, equipos y datos críticos para nuestro negocio. El gran valor de la seguridad es el valor de estar preparados.

El autor es especialista en seguridad de información y auditoría informática, con maestría en Ingeniería de Computación de la universidad de Lehigh en Pennsylvania.



La Monumental de Seguros

Aseguramos tu futuro hoy



SANTIAGO
Ave. Presidente Antonio Guzmán No. 1
(809) 587-5134

SANTO DOMINGO
Max Henríquez Ureña No. 79, Edit. Elab.
(809) 683-0433

Resultados Evaluación Expo Cibao 2008

Por: Ligia Cerda



Para un evento mantenerse dentro de la preferencia de sus clientes durante 21 años consecutivos, es relevante alcanzar estándares que garanticen la calidad y el servicio. Estos componentes, son los que le dan sostenibilidad y permanencia a Expo Cibao, y a la vez permiten generar la confianza y el apoyo de los expositores y visitantes que cada año esperan la realización de esta feria multisectorial.

Uno de los desafíos a los que se enfrenta la Cámara de Comercio y Producción de Santiago con la realización de Expo Cibao, es poder mantener y/o mejorar cada año la apreciación de los visitantes y los expositores de la feria. Es por esto que año tras año hacemos uso de diferentes herramientas, que permiten retroalimentarnos acerca de las fortalezas y debilidades del evento, para así tomar cursos de acción que logren posicionar la feria como una importante alternativa promocional del empresariado dominicano.

Dentro de los elementos de mayor continuidad en Expo Cibao, está su permanente proceso de evaluación. Las evaluaciones realizadas de manera científica, han permitido establecer tendencias claras en algunas de las variables, así como la comparación de los resultados, de tal forma que cada año la Cámara tiene a mano información que le permite hacer los ajustes necesarios.

El estudio realizado con los expositores y visitantes en la versión 2008 de Expo Cibao, se persigue determinar la valoración de los diferentes públicos sobre el desarrollo de la feria y con esta información mejorar la calidad del evento. El objetivo principal es establecer la aceptación que tuvo Expo-Cibao 2008 en el público que la visita y en los expositores, perfiles, valoración de calidad, cumplimiento de expectativa y establecer el posicionamiento de la feria.

Expositores

En la evaluación realizada por los expositores, el estudio arrojó que las empresas participantes tienen más de 10 años operando en el área de su actividad, donde el 75%, tenía por objetivo realizar ventas durante su participación. El 43% de éstas superaron sus expectativas y el 30% las igualó.

Con relación a la actividad de las empresas entrevistadas, el sector servicios predomina con un 52.38%; seguida por las del sector comercio (20%). Esto es un reflejo de lo que es la estructura que ha tomado la economía dominicana, donde cada vez es más importante el aporte del sector servicio al PIB.

Actividad a que se dedican las empresas entrevistadas

Actividad	Porcentaje
Industria	16.19%
Servicio	52.38%
Comercio	20.00%
Agropecuaria	0.95%
Actividad sin fines de lucro y/o públicas	0.95%
Otra	9.52%

Nota: Porcentaje sobre casos válidos

Fuente: Cuestionario aplicado a los Expositores.
Expo Cibao 2008

Caracterización de Expo Cibao 2008 según sus expositores.

Ítem	Top –Two-Box	Ranking 2008
Permite el lanzamiento de nuevos productos	94.3	1
Permite realizar actividades de promoción	93.2	2
La participación en la feria permite ampliar la presencia en el mercado regional	91.3	3
Permite mejorar la imagen de las empresas participantes	89.3	4
Es un evento que facilita la participación empresarial	88.1	5
Buena organización	86.3	6
El próximo año se la recomendaré a varios amigos empresarios	85.6	7
Es un evento en el cual se debe volver a participar el próximo año	85.4	8
Buenos servicios del personal de apoyo	84.2	9
Los módulos son adecuados	81	10

Dentro de los aspectos mejor evaluados están los relacionados con el marketing, tales como permitir el lanzamiento de nuevos productos (94,3%), permitir realizar actividades de promoción (93.2%), y permitir ampliar la presencia en el mercado regional (91.3%). Esto ha sido un elemento clave para la continua participación de los expositores en la feria, unido a elementos como es una feria con buena organización, buen servicio de apoyo, y adecuación de los módulos.

Además, existe un buen nivel de fidelidad con la actividad, ya que los expositores se la recomendarían a sus amigos; y sobretodo que consideran que deben volver el próximo año, seguido de otros aspectos como los buenos servicios previo a la apertura de la feria (80.8%), y que permite hacer negocios (80,6%).

Una manera de identificar un indicador de lealtad hacia Expo Cibao, es que un significativo 66,7% de los expositores ya habían participado en otras versiones de la feria. La mayoría, 75%, había participado entre 2 y 4 veces.

Dentro de los elementos que caracterizan Expo Cibao están que es una feria posicionada por su carácter regional, por su carácter empresarial, seguridad, organización, facilidad de intercambio empresarial y variedad de actividades.

Para los expositores los aspectos mejor evaluados en lo que tiene que ver con su percepción sobre la Cámara de Comercio y Producción de Santiago son que esta es una “institución que apoya al sector empresarial”, y que es una “institución de gran credibilidad”.

Visitantes

Esta feria es visitada por empleados privados (39.2%), y empleados públicos (15.2%), además de los estudiantes con visitas coordinadas por colegios y escuelas. Un indicador importante en la valoración positiva de una actividad, es que para el 87% la feria llenó sus expectativas, lo que luego de 20 años celebrándose de manera ininterrumpida constituye un gran logro para los organizadores.

La repetición de la visita es un buen indicador de la aceptación de una actividad, y se podría decir de la “fidelidad” y en esta oportunidad el 85% de los visitantes ha participado de otras versiones de la feria. Por otro lado, un 30% de los entrevistados visita Expo Cibao o porque “siempre espera esta feria” (16%), o por referencia de un amigo o familiar (14%). Para un 81% de los visitantes que había visitado otras versiones de la feria, esta fue “mejor o igual que las anteriores”

Otros indicadores arrojan que para el 86,9% de los entrevistados la feria es “excelente” o “buena”. Este es un buen estándar de la evaluación de cualquier actividad, y mucho más para una, visitada por una variedad tan grande de público. Además, un 44.4% de los que no la habían visitados la calificaron de “Excelente”.

De acuerdo al público que visita la feria, los aspectos que mejor la caracterizaron son su buena seguridad, organización, y el carácter regional y empresarial. Por otro lado, al 94% de los visitantes no se le presentó ningún tipo de problema, y la seguridad continúa siendo uno de los aspectos más destacados y mejor evaluados de la feria.

Caracterización de Expo Cibao 2008 según sus visitantes

Características evaluadas	Top-Two-Box
Seguridad	90%
Organización	88%
Carácter regional del evento	81%
Carácter empresarial del evento	81%
Variedad de actividades	79%
Facilidad de intercambio empresarial	79%
Recreación	78%
Oferta de productos	77%
Los precios	56%

Fuente: Cuestionario aplicado a los visitantes. Expo Cibao 2008

En cuanto a las compras, el 85% había realizado compra previa al momento en que fue entrevistado, donde el servicio más demandado es el de los alimentos y bebidas, seguido por las compras de artículos para el hogar y/o la oficina.

Razones por la que los entrevistados visitaron Expo Cibao 2008

Item	Porcentaje
Las ofertas	24%
Para ver las novedades que se presentan	19%
Siempre espero esta feria	16%
Un amigo o familiar	14%
La promoción que realizaron del evento	13%
Las presentaciones	7%
Nada en particular	4%
Otro	2%

Fuente: Cuestionario aplicado a los visitantes. Expo Cibao 2008

Al finalizar con gran éxito esta versión de Expo Cibao, nuestra institución agradece el apoyo de las empresas que año tras año depositan su confianza en la labor que realiza la Cámara. Es nuestro compromiso y objetivo contribuir con el desarrollo de nuestras empresas asociadas y en consecuencia con el desarrollo económico de la nación.



Softland, líder en soluciones de software empresarial en Latinoamérica.

Ahora en República Dominicana, con soluciones de software empresarial, **Exactus ERP**

Más de 700 empresas en 14 países de Latinoamérica, agilizan sus operaciones con el software empresarial **Exactus ERP**. Con 20 años de experiencia en nuestra región, **Exactus ERP** es la decisión segura para su empresa.

Integre toda su empresa:

- Financiero - Contable
- Comercial (Ventas & Logística)
- Manufactura - Producción
- Recursos Humanos & Nómina
- CRM (Ventas, Mercadeo y Servicio)
- Inteligencia de Negocios
- Comercio Electrónico

Soluciones específicas por sector:

- Industria Química
- Industria Farmacéutica
- Industria Alimentaria
- Distribución (Aplicaciones Móviles)
- Retail (POS)
- Construcción
- Servicios, entre otras

Queremos que usted lo haga fácil...
Contáctenos y cambie el rumbo de su empresa:

(809) 472-0213

informesRD@gruposoftland.com
www.gruposoftland.com

Softland
Lo hacemos fácil



¿Los sobresaltos de los mercados financieros le preocupan?

Por Jean-Paul David:

Las inquietudes ligadas a una desaceleración de la economía, temida al interior de muchos países (ante una inevitable recesión en Estados Unidos) no tardarán en ampliarse en reacción a la crisis financiera que pudo en poco tiempo atravesar todas las zonas horarias. Ya que la ecuación es simple: La disminución del crédito que se percibe en el horizonte se traducirá probablemente en un retroceso (o un aplazamiento) en función de los gastos en bienes de consumo (corrientes y durables) así como las inversiones privadas. Por ejemplo un acceso más limitado al crédito complicará el proyecto del empresario que piensa en hipotecar una parte del valor neto de su residencia (el valor podría depreciarse debido a la coyuntura) con el fin de inyectar fondos a su PYME. Las empresas que empiezan, o aquellas que no disponen de un historial de crédito muy sólido, serán las primeras en sufrir los efectos de la contracción del crédito y de la apatía de los consumidores.

Los Intercambios comerciales Internacionales no estarán exentos. En el contexto actual, los exportadores e importadores actuarán con más prudencia en cuanto a la conducción de negocios fuera de las fronteras. Un consuelo en este capítulo: Una depreciación de la moneda en ciertos países favorecerá sin duda el nivel mayor de competitividad de sus exportaciones respectivas, al menos a corto plazo. A mediano plazo, tememos que la reducción del crédito llegue a las herramientas de financiación de las exportaciones, incluyendo los mecanismos de garantía y seguros de crédito extranjero. Largo plazo, las reglas del comercio mundial tardarán en evolucionar. El reciente fracaso de la OMC en el marco de la Ronda DOHA deja poca esperanza en cuanto a la flexibilización adicional en las barreras del intercambio comercial en los próximos años.

En cualquier caso, a pesar de la turbulencia de los mercados y de la incertidumbre que reina a nivel económico, los jefes de empresa no

pueden darse el lujo de quedarse parados y de esperar pasivamente que la tempestad se calme. Cuando el mar se agita es necesario actuar pero la cuestión consiste en saber “¿Qué hacer exactamente?”.

A grandes males remedios fuertes. Las soluciones nuevas y a veces radicales deberán ser elaboradas y luego ejecutadas oportunamente sin retraso. Los eventos recientes tendrán un impacto importante en la PYME en la conducción de sus actividades a lo internacional. Una revisión de su plan estratégico y de las tácticas es apropiada. Así también esta revisión podrá efectuarse con algunas pistas y consejos proporcionados a continuación (A prescribir / A proscribir).

• A prescribir

Prever un escenario de desaceleración económica (en particular si sus negocios son realizados esencialmente en Estados Unidos) y sobre todo mantener (sino establecer) un sistema de monitoreo intensivo del mercado (necesidades; tendencias) y competidores (acciones; reacciones). Vigilancia y diligencia se imponen en la dirección de la empresa.

Re-evaluar el orden de prioridad de sus parejas producto-mercado, tanto en el país como a lo internacional. Ciertos segmentos de mercados (sectores o países) serán menos afectados que otros. Por ejemplo en el contexto B2B, todo producto, servicio o solución que favorece una reducción de costos suscitarán un interés mayor en las empresas que buscan mejorar sus márgenes y reducir sus costos a fin de seguir siendo competitivos.

Revise su modelo de negocios y en cierta medida la base de su empresa. ¿Serán aún pertinentes en un año o dos? Los cambios estructurales y coyunturales ofrecen a menudo una ocasión dorada de emigrar hacia nuevos tipos de actividad, de restaurar su oferta o de acelerar su proyección comercial. Para una empresa con una base financiera y que busca aumentar su parte del mercado, hasta podría resultar oportuno de avizorar la adquisición de un competidor menos sólido. Pero aun así es necesario tener una visión de la dirección del mercado.

Renovar el compromiso de sus aliados. Ahí el momento oportuno de renegociar ciertos acuerdos y consolidar los vínculos con sus colaboradores en particular con sus empleados, proveedores y participantes en su red de distribución. Si es posible, sería recomendable renegociar los términos con sus clientes y proveedores (acreedores, deudores). La gravedad de lo que ahora está en juego favorece un clima de adhesión, concentración y colaboración.

• **A proscribir**

Improvisar y “procrastinar” en el estado actual de la economía y de los mercados mundiales,

ninguna empresa amerita ser administrada por un dirigente que preconice al tanteo o que elija tomar el lugar en el sillón de espectador.

Despedir precipitadamente a sus recursos humanos, una tendencia previsible en ciertos países (y sectores de actividad: financiera, inmobiliaria, construcción). En los ámbitos donde la mano de obra calificada es rara, despedir precipitadamente a sus mejores colaboradores, corre el riesgo de sabotear todo posible proyecto de reactivación y crecimiento futuro de negocios. Por ello retener a sus empleados clave en estos momentos inciertos ¿No constituye un testimonio de lealtad del empleador a sus aliados internos?

Obstinarse a no diversificar sus actividades y mercados exteriores. Con el retroceso, constatamos que en el caso de Canadá, el alza del dólar en los últimos años (frente a la divisa Americana), habrá ser una bendición para ciertos exportadores canadienses, que se han visto forzados a llevar acabo un programa de diversificación de mercados más allá del mercado de Estados Unidos. Hoy en día estos exportadores se alegrarán de haber sembrado en nuevas tierras que les permitan continuar con la cosecha de frutos en tiempos difíciles. Ante el repliegue del consumo en los países occidentales, la clase media del BRIC podría ser una alternativa interesante para las PYME aptas y dispuestas a proseguir sus actividades internacionales. Según Goldman Sachs, la clase media en los mercados emergentes tendrá un crecimiento anual de 70 millones de personas durante las próximas dos décadas. Es como si, en cada año apareciera un nuevo mercado de la talla de Bélgica y Francia Unido. En este periodo donde la flexibilidad es rigurosa al interior de la PYME, abstenerse a considerar escenarios de diversificación de negocios puede implicar varias oportunidades fallidas.

Este artículo fue publicado en MERCADEXPRESS en su volumen I otoño 2008_ www.mercadex.net

ALERTA

Profesionales de la seguridad
809-583-6900

Desde nuestros inicios, nos comprometimos con la Seguridad y el Bienestar de nuestra comunidad.

20 AÑOS después, nuestro compromiso continúa sustentándose en la administración de la más avanzada tecnología para proteger su vida y sus bienes.

Monitoreo de su propiedad las **24 HORAS**, con Respuesta Armada inmediata, compuesta por Supervisores Armados entrenados por expertos extranjeros.

Contamos con la formación de un verdadero equipo de Seguridad Profesional.

CALLE 12 #16, LA ZURZA II, SANTIAGO
WEBSITE: WWW.ALERTA.COM.DO
CORREO ELECTRÓNICO: d.ventas@alerta.com.do

Premio Internacional a la calidad, Ginebra, Suiza 2003

THE BIZZ AWARDS 2006

Planta de Agregados Ochoa
Parque Industrial LAS LAVAS
Santiago, República Dominicana

El Limón, Las Lavas, Villa
González, Santiago, R.D.
Teléfonos: 809-580-0203
hasta el 05
Fax: 809-580-0861

AGREGADOS OCHOA



www.ochoaagregados.com.do

Nuestros productos son extraídos y clasificados bajo los estándares de calidad más exigentes del mercado. Con nuestros agregados la durabilidad y la consistencia están garantizadas en cada uno de sus proyectos. Por eso somos **NOMBRE QUE CONSTRUYE**

www.ferreteriachoa.com.do

8A **Ferretería**
OCHOA
Nombre que construye



PROGRAMA DE CAPACITACION ENERO - ABRIL DEL 2009

21 PROMOVRIENDO
EL DESARROLLO
GERENCIAL
AÑOS

ESENA - SANTIAGO

ENERO

FECHAS

EJECUTIVAS

CURSOS

 CONTABILIDAD POR IGUALAS	24/01/09	ZULEYKA
 COMPRAS EMPRESARIALES	24/01/09	GRISELDA

FEBRERO


FECHAS

EJECUTIVAS

DIPLOMADOS

 TRIBUTACION INTERNA	14/02/09	ZULEYKA
 GERENCIA ESTRATEGICA DE COSTOS DE PRODUCCION	21/02/09	GRISELDA

CURSO



 AUDITORIA INTERNA FINANCIERA	13/02/09	GRISELDA
---	----------	----------

MARZO

FECHAS

EJECUTIVAS

DIPLOMADOS

 AUDITORIA INTERNA	14/03/09	GRISELDA
 GERENCIA FINANCIERA	21/03/09	ZULEYKA

ABRIL

FECHAS

EJECUTIVAS

CURSOS

 ADMINISTRACION ESTRATEGICA DE CREDITOS Y COBROS	18/04/09	GRISELDA
 EVALUACION DEL DESEMPEÑO Y REMUNERACION DEL PERSONAL	05/04/09	ZULEYKA

¡ACTUALIZATE!



RECUERDA QUE LA CAPACITACION
ES EL CRECIMIENTO DE TODO
PROFESIONAL!

ESCUELA NACIONAL DE FINANZAS Y AUDITORIA, S.A.

Santiago, R.D.

Res. Montesino, Apto. D-1
Cerros de Gurabo III
Tel./Fax: (809) 276-2755

Santo Domingo, D.N.

Av. Sarasota No. 20 casi esq. A. Lincoln,
Torre Empresarial AIRD 2do. Piso,
Tel.: (809) 472-0290
Fax: (809) 472-0291



Derechos y Obligaciones Resultantes del Contrato de Trabajo

Por: Víctor A. Pichardo

Nuestro Código de Trabajo (Ley 16-92) en su artículo 1 establece: “El contrato de trabajo es aquel por el cual una persona se obliga mediante una retribución a prestar un servicio personal a otra, bajo la dependencia y dirección inmediata o delegada de esta.”

De esta definición podemos determinar que dicho contrato posee tres elementos que lo constituyen. Estos son: la realización de un trabajo, la subordinación, y la remuneración. No obstante, un contrato de trabajo supone unos derechos para el trabajador, que se convierten en obligaciones para el empleador. Al mismo tiempo, las obligaciones que contrae el trabajador se convierten en derechos del empleador.

Por tanto, las partes están obligadas no sólo a cumplir lo que resulta expresamente de los términos del contrato, sino también a respetar las reglas de la buena fé y acatar las disposiciones supletorias que están contempladas en el Título IV del Libro I del código de trabajo; las cuales establecen entre otras cosas que los trabajadores deben desempeñar su trabajo con esmero, obedecer las órdenes del empleador y acatar las decisiones que se tomen en lo concerniente al trabajo. Deberán guardar rigurosamente los secretos técnicos, de fabricación o comerciales de los cuales tengan conocimiento por razón del trabajo que realicen.

Se les prohíbe presentarse al trabajo en estado de embriaguez, ausentarse durante dos (2) días consecutivos o en el mismo mes sin una causa justificada, utilizar los útiles y herramientas suministrados por el empleador para un uso distinto al que están destinados, extraer de la empresa materia prima o elaborada sin autorización y hacer durante el trabajo cualquier tipo de propaganda política o religiosa.

Por su parte el empleador está obligado a mantener la empresa en las condiciones exigidas por las disposiciones sanitarias en lo que respecta a oficinas, baños, talleres y demás lugares donde deban ejecutarse los trabajos. Además, deberá observar las medidas adecuadas y que fijen las leyes para prevenir accidentes en el uso de maquinarias, instrumentos y materiales de trabajo. Debe guardar a los trabajadores la debida consideración absteniéndose de maltratarlos y tendrá que proporcionarles entrenamiento y capacitación.

Les está prohibido influir en las actuaciones políticas o creencias religiosas de los trabajadores, restringir el derecho que tienen los trabajadores para pertenecer o no a un sindicato y ejercer acciones contra el trabajador que puedan considerarse acoso sexual o ejecutar cualquier acto que restrinja sus derechos.

Cabe destacar que el Código de Trabajo en su artículo 6 establece: “Los administradores, gerentes, directores y demás empleados que ejercen funciones de administración o de dirección se consideran representantes del empleador en sus relaciones con los trabajadores, dentro de la órbita de sus atribuciones.” Esto significa que en lo concerniente a las obligaciones y prohibiciones de los empleadores están también incluidos sus representantes y todas aquellas personas que actúan en su nombre.

Por tanto si uno de esos mandatarios valiéndose de su condición, maltrata en palabra u obra o violenta los derechos de algún trabajador, la responsabilidad por esos hechos recaerá sobre el empleador y a su vez tendrá que responder por los daños y perjuicios que esto pudiere causar.

En casos de incumplimiento por parte del trabajador a sus obligaciones, el empleador puede aplicar como medida disciplinaria la amonestación y anotación de la falta en el expediente del trabajador. En los casos que ameriten podrá solicitar un inspector

al Departamento de Trabajo y si la falta es grave puede dar por terminado el contrato mediante el despido justificado.

El despido se define como la resolución del contrato de trabajo por voluntad unilateral del empleador. Es justificado cuando se puede probar la existencia de una justa causa. Este aplica para el trabajador que comete una de las faltas enumeradas en el artículo 88 y el empleador que lo ejerce no incurre en responsabilidad de pagar prestaciones laborales. En caso de una litis, si el empleador no prueba la falta entonces el despido será injustificado y por consiguiente el juez lo condenará a pagar el preaviso, el auxilio de cesantía y los salarios caídos desde el día de la demanda hasta la fecha de la sentencia definitiva, sin que esta suma exceda los salarios correspondientes a seis meses, según lo establece el artículo 95.

Si por el contrario quien incumple sus obligaciones es el empleador, el trabajador podrá también acudir al Departamento de Trabajo para que lo asesoren con relación al caso de que se trate y así buscar una salida

con la mediación del inspector, pero si la falta cometida en su contra es grave, como por ejemplo el no pago del salario, intentos de violencia, injurias y malos tratamientos, podrá ejercer el derecho que le confiere el artículo 96 formalizando su dimisión.

La dimisión es la resolución del contrato de trabajo por voluntad unilateral del trabajador. Es justificada cuando este prueba la existencia de una justa causa. La misma puede ejercerse cuando el trabajador entiende que en su contra se ha cometido una de las faltas enumeradas en el artículo 97 y si dicha falta es probada en los tribunales, el empleador tendrá que pagar las mismas indemnizaciones establecidas en el artículo 95 para los casos de despido injustificado.

Por lo anteriormente expuesto se hace necesario que tanto empleadores como trabajadores estén conscientes de cuáles son sus derechos y obligaciones al momento de formalizar un contrato de trabajo, para así evitar conflictos que tengan que ser dirimidos en los Tribunales de la República.

El Autor es Abogado - Magíster en Administración de Recursos Humanos - Consultor Empresarial Privado

CONFECCIÓN • MANUALIDADES • TAPICERÍA PAPELERÍA • EMPAQUES



**iRespondiendo
a tus necesidades!**

Calle 16 de Agosto, No. 115, Santiago, República Dominicana
Tel.: 809-971-4450 • Fax: 809-582-1230 • www.albaine.com


Albaine[®]
Siempre junto a ti

Puerto Madero

Grill & Restaurant



Parrillada Argentina

**Horario de 7:30 A.M. hasta horario de ley, Wi Fi disponible.
Av. Juan Pablo Duarte esq. Caonabo Almonte, Santiago • Tel.: 809.724.8574**

Oportunidades Comerciales

MALHER S. A.: empresa guatemalteca dedicada a la fabricación y exportación de alimentos, tales como sopas, frijoles y consomé, Comuníquese con Luis Alberto Paiz,
E-mail: jdposada@malher.com
Tel.: (502) 24232323 Fax: (502) 24761189
Web: www.malher.com

IMPULSO HOSPITALARIO S. A. DE C.V.: es una empresa mexicana, dedicada a la compra-venta y representación de toda clase de medicamentos, instrumentos quirúrgicos, equipo médico y materiales de curación. Para información contacte a Danil Guzmán De Santiago,
E-mail: compras@impulsohospitalario.com
Tel. 01 (33) 3833-6022 Ext. 125,

INDUSTRIA LA POPULAR, S. A.: en Guatemala, empresa dedicada a la fabricación de detergentes, cremas, productos para el pelo, y para la piel, así como a la venta de materias primas relacionadas a estos productos. Contacte a Wellington Domínguez,
Tel.: (502) 24200202 (502) 24200231
Web: www.ilpsa.com

POLSA POLIELEKTROLIT KIMYA SAN.TIC.LTD.ŞTİ.: empresa ubicada en Turquía, interesa en localizar importadores de productos químicos y fibras sintéticas.
E-mail: alev.engin@polsaltd.com
Tel. +90-216—4730505

SİSTEM KONVEYOR BANT VE KAYIŞ SAN.TİC.LTD.ŞTİ.: es una empresa de Turquía, dedicada a la fabricación de todo tipo de correas para vehículos.
E-mail: logistic@systembeltgroup.com
Tel. +90-212-5499896

ILEANA QUIÑÓNEZ: empresaria puertorriqueña interesada en contactar fábricas de productos artesanales, especialmente de muñecas sin cara.
E-mail: qann@bellsouth.net
Tel. 904-705-1593

Publicaciones Recibidas

Desde el Centro de Comercio Internacional

- Nuevo Repertorio Mundial de Organizaciones de Promoción del Comercio y Otros Instituciones de Apoyo al Comercio
- Desde el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
- Informe sobre Desarrollo Humano, República Dominicana 2008

FERIAS NACIONALES

AGROALIMENTARIA 2009

Del 5 al 7 de Marzo, 2009, en Santo Domingo
Organiza la Junta Agroempresarial Dominicana
Tel.: (809)563-6178 • Fax: (809)563-7722
E-mail: b.bogaert@jad.org.do

EXPO CIBAO

Del 16 al 20 de Septiembre 2009, en el Complejo Deportivo La Barranquita
Organiza Cámara de Comercio y Producción de Santiago, Inc.
Tel.(809)582-2856 • Fax: (809) 241-4546
E-mail: mercadeo@camarasantiago.com

COMPU EXPO

Del 7 al 11 de Octubre del 2009
Organiza Peña Valdez y Asoc.
Tel. (809) 567-2912 • Fax. (809) 549-5883
E-mail: pvaldez@codetel.net.do

FERIAS INTERNACIONALES

100% DESIGN LONDON

Del 18 al 21 de Septiembre, 2008, Earls Court,
London Warwick Road London
Tel: 020 8910 7724 • Fax: 020 8910 7724
Website: www.100percentdesign.co.uk

EXPOARTESANIAS

Del 4 al 17 de Diciembre, 2008, en Bogotá
Tel: 571-3810000/30
E-mail: msanchez@corferias.com; yrueda@corferias.com

XXVII EXPOSICIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL-EXPOCOMER

Del 4 al 7 de Marzo, 2009, en Panamá
Organiza la Cámara de Comercio, Industrias y Agricultura de Panamá
Tel: +(507) 207 3434 • Fax: +(507) 227 0115
Email: expo@expocomer.com; negocios@expocomer.com
Web: www.expocomer.com

Ofrecemos soluciones de telefonía para su empresa con todas las funcionalidades de una central analoga tradicional, pero con todos los beneficios de la telefonía IP

Beneficios para su empresa

- 1-Contestadora de Voz Interactiva (IVR)
- 2-Personalización del manejo de las llamadas entrantes y salientes.
- 3-Ahorros de costos en llamadas internas entre sucursales/oficinas.
- 4-Organización de las comunicaciones internas
- 5-Mensajería integrada (envío de los mensajes de voz al correo electrónico)
- 6-Mejor atención al cliente.
- 7-Mobilidad de las extensiones.
- 8-Personalización de mensajes brindados al cliente
- 9-Integración con aplicaciones de bases de datos
- 10-Música en espera
- 11-Transferencia de llamadas
- 12-Transferencia de llamadas en función de espera.



SMART IPBX SYSTEMS



Representante Oficial:

digium | Asterisk

Solicita tu DEMO Ahora

Tel.: 809-276-1411

www.softmatica.com.do

Nuevos Socios

BEATO & ASOCIADOS. ABOGADOS Y CONSULTORES

Consultaría y asesoría legal
Av. Imbert esq. Santiago Rodríguez #92, 2do. nivel, módulos 4, 5 y 6, Baracoa Santiago
Tel.: (809) 583-4326 / (809) 932-4955
Fax.: (809) 583 - 4326

BURDEOS CAFE

Venta alimentos y bebidas
Calle 15 # 5, Los Jardines Metropolitanos Santiago
Tel.: (809) 226-8477
Fax.: (809) 241-6550
E-mail: burdeoscafe@hotmail.com

ASM & ASOCIADOS OFICINA DE CONTADORES

Servicios de contabilidad, tenedurías de libros, auditoría y asesoría fiscal
Av. Penetración #11 2do. Piso, Altos de Virella Santiago
Tel.: (809) 575-9589
Fax: (809) 575-9598
E-mail: asd35@yahoo.es

PATRON AUTO PARTS, C. X A.

Venta al por mayor de partes, piezas y accesorios de vehículos
Entrada al Ingco, Casi esq. 27 de Feb. Santiago
Tel.: (809) 295-5390

INVERSIONES YOKAIRA, C. X A.

Bienes raíces
C/Restauración #42, Mód. 201, Edif. Burgos Santiago
Tel.: (809) 582-6776

SERVICENTRO P&M, C. X A.

Servicio automotriz
C/Penetración #6, Embrujo I Santiago
Tel.: (809) 241-0252

BREFESA, S.A.

Venta de materiales para reparar neumáticos
Carret. Duarte #91, Licey Santiago
Tel.: (809) 580-7572
Fax: (809) 580-7931
E-mail: brefesa25@hotmail.com

EMBUTIDOS CONTINENTAL, S.A.

Producción y comercialización de embutidos
C/Santa Rosa La Delgada,
Autopista Dr. Joaquín Balaguer Santiago
Tel.: (809) 241-8443
Fax: (809) 241-8809
E-mail: yovanny162@yahoo.com

IMPORTADORA AUTOREPUESTOS

OSAKA, C. X A.
Importación de vehículos y piezas para vehículos
Av. 27 de Feb. #9, Las Colinas Santiago
Tel.: (809) 295-5171
E-mail: osakard@hotmail.com

INVERSIONES OTAGO, S.A.

Agencia de viajes
Av. E. Sadhalá esq. C/10, Los Jardines Santiago
Tel.: (809) 825-1996
Fax: (809) 581-1699
E-mail: mfranco@vacationtours.com.do

CONSTRUSOLUCIONES, C. X A.

Venta y servicios de materiales de construcción y terminación
Carret. Don Pedro #46, El Dorado Santiago
Tel.: (809) 734-0051
Fax: (809) 734-0070
E-mail: construsoluciones02@hotmail.com

AUTO AIRE A N

Refrigeración automotriz
C/4 #8, esq. Imbert, Tierra Alta Santiago
Tel.: (809) 570-4368
E-mail: aldonunez15@yahoo.com

NEY REYES INDUSTRIAL

Confección y reparación de piezas industriales, tornos y soldaduras en general
Carret. Jacagua #118, Los Ciruelitos Santiago
Tel.: (809) 576-3715

R&G SEGURIDAD ELECTRONICA

Venta e instalación de equipos de seguridad electrónica
Av. Circunv. Mód. 201, Plaza Génesis La Fuente Santiago
Tel.: (809) 471-4464
Fax: (809) 734-0310
E-mail: rgseguridadelectronica@hotmail.com

KAROL SUPPLY

Distribuidora de productos para el cuidado del cabello
C/11 de Enero #28, Las Colinas Santiago
Tel.: (809) 575-5878
Fax: (809) 575-5878
E-mail: karolsupply@hotmail.com

MAXCARIBE, C. X A.

Importación y venta de productos agrarios
Autop. Dr. Joaquín Balaguer C/F, Jardines del Oeste Santiago
Tel.: (809) 575-9798
Fax: (809) 575-9742
E-mail: jose.silvestre@codetel.net

HERRALBER INDUSTRIAL

Herrería artesanal e industrial
C/1era. #2, Los Santos, Cecara Santiago
Tel.: (809) 724-1100
Fax: (809) 724-1100
E-mail: herralber@hotmail.com

JOE-ANNE DOMINICANA, LTD

Manufactura artículos deportivos
C/Alvárez Bogaert #8, Zona Fca. Industrial Santiago
Tel.: (809) 575-1156
Fax: (809) 575-1583
E-mail: carina@joeanne.com

AUTO REPUESTOS RAMON RAMOS, C. X A.

Venta de repuestos nuevos y usados
Av. E. Sadhalá #85, Ens. Libertad Santiago
Tel.: (809) 575-4413

CENTRO HIERRO HECTOR, S.A.

Venta y compra de hierros procesados
C/10 #2, Gurabo Santiago
Tel.: (809) 736-8934
Fax: (809) 736-9701
E-mail: mariadmarmol@hotmail.com

RADIO JESUS ES EL SEÑOR 7.50 AM

Radio encardada de difusión del evangelio
C/Pedro Fco. Bonó #78, 3er piso, Edif. Isaías Almonte Santiago
Tel.: (809) 247-3545
E-mail: radiojesus750am@hotmail.com

ETIQUETAS Y EQUIPOS DEL CIBAO, S.A.

Venta y comercialización de etiquetas para precios
Carret. Don Pedro Apto. 1-A Resid. Ambar III Santiago
Tel.: (809) 241-1155
Fax: (809) 241-6354
E-mail: equicsa@codetel.net.do

PEREZ BATISTA IMPORT & EXPORT-TIENDA TUYO

Importación y distribución de ropa, calzados, artículos de viaje, etc.
C/General Cabrera #78 Santiago
Tel.: (809) 581-4850
Fax: (809) 241-6970
E-mail: p.b.import@codetel.net.do

TEJADA INVERSIONES

Bienes raíces, préstamos, alquileres, contrucciones y venta de seguros
Av. El Guano #100, Plaza Jardines Santiago
Tel.: (809) 734-0113
E-mail: amurysdejesus@yahoo.com

ALUVINSA INDUSTRIAL
Fabricación de puertas y ventanas
Carret. Luperón Km. 3½ Santiago
Tel.: (809) 736-8759

S&P MATERIAL SUPPLIES INC., S.A
Comercialización de materiales eléctricos
C/B Etapa III, Zona Fca. Industrial
Santiago
Tel.: (809) 575-5040
Fax: (809) 575-5579
E-mail: sysupplies@codetel.net.do,
anasantos@codetel.net.do

ASA DIGITAL
Fotografías, publicidad y labores sociales
C/Pedro Fco. Bonó #31 Santiago
Tel.: (809) 971-2928
E-mail: asadigital@hotmail.com

INKDOM, S.A.
Relleno de cartuchos y toners
Av. E. Sadhalá #63, La Gallera Santiago
Tel.: (809) 241-7472/575
E-mail: cristinamgomezgrullon@hotmail.com

IMPORTADORA PEDRO RACING, C. X A.
Importación de motocicletas y repuestos
Av. Hatuey #7, Ens. Gregorio Luperón
Santiago
Tel.: (809) 576-7934
Fax: (809) 576-4433
E-mail: pedroracing@gmail.com

**REBOBINADOS DEL CONTINENTE, C. X A.-
REDELCO**
Reparación de equipos industriales, plantas
eléctricas y motores
C/3, esq. C/15 #17, Ens. Libertad Santiago
Tel.: (809) 575-8673
E-mail: redelco@hotmail.com

SERVICIOS ROMANO, S.A.-SERSA
Electromecánica, movilización y transporte
con gruas industriales
Carret. Matanza #1,
Casi esq. Hispanoamericana, La Arboleda
Santiago
Tel.: (809) 241-9595
Fax: (809) 241-9595
E-mail: serviromano@codetel.net.do

INVERSIONES COSTAMAR, S.A.
Desarrollo de proyectos inmobiliarios
turísticos
Av. Lope de Vega Swite 500, 6to. piso Plaza
Intrcaribe, Ens. Naco Santo Domingo
Tel.: (809) 563-0960
Fax: (809) 567-7006
E-mail: ilonka@intercaribe.com.do,
subgerencia@intercaribe.com.do

AGROPECUARIA EL CAMELLÓN, C. X A.
Venta de productos agropecuarios
Entrada Las Aromas, #35,
Monte Adentro Licey Santiago
Tel.: (809) 736-0000
Fax: (809) 736-0035
E-mail: agropcamellon@codetel.net.do

RATAN DEL CIBAO
Fabricación de muebles en ratán, caoba,
pino y tapizado
Av. Los Jasmines #29 Santiago
Tel.: (809) 583-4058
Fax: (809) 724-0363

**CONSORCIO NOROESTANA DE EXPORTACION,
C. X A.**
Venta y fabricación de plataformas
de madera
Av. E. Sadhalá esq. Rep. Argentina, Resid.
Grullón, apto. 3-E Santiago
Tel.: (809) 582-7158
Fax: (809) 241-4746

**CONSORCIO INGENIERIA, GESTION Y
TECNOLOGIA, IGTEC**
Servicios de ingeniería y ejecución de
proyectos llave en manos
Av. 27 de Feb. #11, Villa Progreso Santiago
Tel.: (809) 971-4483
Fax: (809) 587-4483
E-mail: jsuero@igtec.com.do, servicios@
igtec.com.do

JOSE GUZMAN INDUSTRIAL
Mecánica industrial y confección de piezas
Av. Imbert #34, Cuesta Colorada
Santiago
Tel.: (809) 570-3110
Fax: (809) 570-3110
E-mail: guzman_industrial@hotmail.com

ELECTRO MUEBLE FIESTA
Venta de muebles y electrodomésticos
C/Antigua 10 Edif. #15, Cienfuegos
Santiago
Tel.: (809) 575-6847
E-mail: florentino1403@gmail.com

BLACK EAGLE DOMINICANA, S.A.
Importación de baterías e inversores
Av. Núñez de Cáceres #305-A Mirador Norte
Santo Domingo
Tel.: (809) 255-0099
Fax: (809) 532-3552
E-mail: erosa@blackeaglerd.com

GRUPO ARZOLA GOMEZ
Distribución de lubricantes para
mantenimiento de motor
C/1 esq. C/3, Apto. 1-A, Resid. Don Nube,
La Moraleja Santiago
Tel.: (809) 971-0778/809
Fax: (809) 241-5350
E-mail: gagarzolagomez@codetel.net.do

INFANTE TOPOGRAFIA, S.A.
Servicios topográficos y geodésicos
C/Pedro Fco. Bonó #6 Santiago
Tel.: (809) 612-4732
Fax: (809) 724-2850
E-mail: infantop@hotmail.com

**SUPLIDORA DE RODAMIENTOS
INDUSTRIALES, C. X A.**
Venta al por mayor de partes, piezas y
accesorios industriales
Av. Imbert #206, Gurabito Santiago
Tel.: (809) 570-3441
Fax: (809) 575-6517
Email: agregadospc@codetel.net.do,
carlosrosario@surinca.net.do

TAPIDOMSA, S.A.
Fabricación, reparación y remodelación de
muebles y vehículos
C/José Ml. Glass, esq. J.Armando Bermúdez
#28, Pueblo Nuevo
Santiago
Tel.: (809) 582-5526

INMOBILIARIA LA HACIENDA, C. X A.
Compra y venta de inmuebles
Av. E. Sadhalá #200, 2do. Nivel, Plaza Milton
Santiago
Tel.: (809) 241-5070
Fax: (809) 583-5829
Web: www.haciendainmobiliaria.com

VELOZ MOVIL, S. A.
Venta, compra y financiamiento de vehículos
Carret. Duarte Km. 2½ Santiago
Tel.: (809) 583-3422
Fax: (809) 583-3438
E-mail: velozmovil@codetel.net.do

JOCAL, S.A.
Venta de repuestos automotrices e
industriales y equipos pesados
Av. B. Colón Mód. 29, Centro Com. Jorge I
Santiago
Tel.: (809) 582-3443
Fax: (809) 582-0100
E-mail: jrcastaneda@codetel.net.do

ARQUITECTURA EN PIEDRA
Trabajos de terminación, arquitectura en
piedra, mármol, granito natural y otras
piedras naturales
C/1era, Condominio Josían, Apto. B-2
La Española Santiago
Tel.: (809) 241-7787
E-mail: arquitecturaenpiedra@gmail.com

ELECTROMECAICA LORENZO
Talles de electromecánica
C/Padre Las Casas #4, Urb. Henríquez
Santiago
Tel.: (809) 276-2453
Fax: (809) 724-4092
E-mail: lomy_tours@hotmail.com

ROMERO ROSARIO & ASOC.
(ING. CONSTRUCTORES)
Servicios de ingeniería y construcción en general
Plaza Texas, Mód. 407, Los Jardines Santiago
Tel.: (809) 276-5555
Fax: (809) 276-5423
E-mail: rrasocia@tricom.net

ROYAL FYRC INTERNACIONAL, S.A.
Importación de materiales de terminación para la construcción
Carret. Don Pedro #140, Las Dianas Santiago
Tel.: (809) 612-4247/ 809
E-mail: royal_fyrc@hotmail.com

REPUESTOS Y TALLERES EVELYN, CXA
Venta de repuestos usados para vehículos
Av. E. Sadhalá #13 Santiago
Tel.: (809) 575-8999
Fax: (809) 576-6467
E-mail: peraltacruz@hotmail.com

LURESA, C. X A.
Mantenimiento electromecánico y civil
Av. 27 de Feb. #116, Hoya del Caimito Santiago
Tel.: (809) 226-2626
Fax: (809) 226-1010
E-mail: luresa@luresa.com.do

VIDRIERA LA FUENTE
Fabricación y venta de puertas y ventanas, enmarcados y vitrinas
Av. Circunv. #6, La Fuente Santiago
Tel.: (809) 471-4110

IMPRESORA JOLDESA
Impresos y sellos
C/1era. #7, Buena Vista Santiago
Tel.: (809) 583-6337
E-mail: impresorajoldesa@hotmail.com

FRANKLIN AUTO ADORNOS
Venta de música y accesorios para vehículos
Av. 27 de Feb. #189 Hoya, del Caimito Santiago
Tel.: (809) 809-724-7725/809
E-mail: peraltacruz@hotmail.com

ACOSTA AUTO GAS
Instalaciones de equipos de gas
C/5 esq. C/2 Las Antillas Santiago
Tel.: (809) 570-2027
Fax: (809) 295-1135

GREGORIO NÚÑEZ ANICO
C/Dr. Herrera #1-C, Cerros de Gurabo II Santiago
Tel.: (809) 582-4608/829
E-mail: nuñezgregorioa@hotmail.com

OPTICA ISSA
Venta de productos ópticos
C/San Luis #51 Santiago
Tel.: (809) 582-6040
E-mail: opticaissaprincipal@hotmail.com

INVERSIONES MARQUEZ AMARANTE & ASOCIADOS
Préstamos personales de menor cuantía
Av. J. P. D. #18, Edif. Monegro Santiago
Tel.: (809) 241-9393

COOPERATIVA UNIÓN AGROPECUARIA DE ZAFARRAYA
Producción y exportación de vegetales y comercialización de agroveterinaria y ahorros y préstamos
C/Andrés Pastoriza #25, La Rinconada Santiago
Tel.: (809) 545-0709/809
E-mail: cooperativazafarraya@hotmail.com; vbrens@hotmail.com

CONSORCIO NOROESTANA DE EXPORTACIÓN, C. X A.-NORDEX
Venta y fabricación de plataformas de madera
Av. E. Sadhalá esq. Rep. Argentina, Resid. Grullón Apto. 3-E Santiago
Tel.: (809) 582-7158
Fax: (809) 241-4746

BELLISIMA BY MARIE
Venta de ropas y accesorios
Av. E. Sadhalá #59, Ens. Libertad Santiago
Tel.: (809) 576-2477
Web: www.mtaverasmolina@hotmail.com

FERRARMA CONSTRUCTORA, CXA
Construcción y remodelación de obras, diseño y elaboración de planos
C/5 #23, Monte Rico Santiago
Tel.: (809) 881-3049
E-mail: ferrarmaconstructora@hotmail.com

IMPRESORA VASQUEZ & PICHARDO, C. X.A.
Servicios de impresión
C/Antonio P. Haché #88-A, La Gallera Santiago
Tel.: (809) 226-8402
Fax: (809) 724-1544
E-mail: imp_vyp@hotmail.com

FUNDACION REINA ANACAONA, INC.
ONG-Biodiversidad y protección ambiental
Av. Rafael Vidal Edif. 1-A, Apto. 2-A, Alquimia II Santiago
Tel.: (809) 890-3784
E-mail: freinaanacaona@yahoo.com

CENTRO HIERRO LA FUENTE, S.A.
Venta de hierros
Av. Circunv. #411, Cruz Marilopez Santiago
Tel.: (809) 724-1962
Fax: (809) 724-1967
E-mail: rubenulloa5@hotmail.com

ALEIDA MUÑOZ T. & ASOCIADOS
Oficina de abogados y bienes raíces
C/Sebastián Valverde #4, Los Jardines Santiago
Tel.: (809) 583-9400
Fax: (809) 226-0346
E-mail: deibylantigua01@hotmail.com

AGENCIA DE VIAJES ZUDY, S. A.
Venta de boletos aereos, paquetes turísticos
C/16 de Agosto #156 Santiago
Tel.: (809) 582-9590
Fax: (809) 247-4342
E-mail: zudytravel@codetel.net.do

MOLINA COMPOSICION
Separación e impresiones digitales, vallas gigantes
Av. Pte. Ant. Guzmán, esq. Salvador Cucurrullo Santiago
Tel.: (809) 582-6828
Fax: (809) 581-7197
E-mail: molinacomp@hotmail.com

LACTEOS Y CARNICOS SALAZAR ESPINAL, C. X.A
Venta al por menor de productos alimenticios
C/3 #65, Ens. Libertad Santiago
Tel.: (809) 575-7052/809
E-mail: maximinapena@hotmail.com

INMOBILIARIA ORION
Venta y alquileres de edificaciones
C/Boy Scout #83, Mód. 1-B, Plaza Jasansa Santiago
Tel.: (809) 226-8089
E-mail: orion161@msn.com

AGENCIA DE DETECTIVES PRIVADOS OMEGA
Servicios de investigación privada
Av. E. Sadhalá #113, Resid. V. Monumental Santiago
Tel.: (809) 226-5456
Fax: (809) 241-1087
E-mail: omegadetective@codetel.net



IMCA
IMPLEMENTOS
& MAQUINARIAS

En IMCA distribuimos y ofrecemos soporte para Equipos de Construcción, Minería, Generación Eléctrica, Agricultura, Industria, Transporte y Motores Marinos

64 AÑOS DE EXPERIENCIA
COMPROMETIDOS CON EL DESARROLLO DEL CARIBE



ESSO Mobil



La Cámara de Santiago es un ejemplo de unión
empresarial que hace más grande nuestra
ciudad y el país.



BOCEL®
GRUPO

Hace grande lo nuestro