

Seguros

SALUD | PENSIONES | SEGURIDAD

Destaca relevancia seguridad biometría en la Industria de Seguros, Salud y Pensiones



Encuesta indica tendencias claves sector asegurador próximos meses

Consideraciones Estructurales de las AFP

Comunicación y Marketing... A Prueba

Gerencia: Poder y Pasión

¿Es Viable la Implementación de un Seguro de Desempleo?



DOMINICAN INTL BUSINESS & TOURISM CHAMBER, INC.

Trade • Commerce • Industry • Real Estate • Finance • Investments

ACOMPÁÑANOS, con tus socios, ejecutivos, colegas, amigos, en el evento
MAS IMPORTANTE de REPÚBLICA DOMINICANA en FLORIDA, el:

“DOMINICAN INTERNATIONAL BUSINESS CHAMBER’S 30 ANIVERSARIO”

EXPO-FERIA de COMERCIO, NEGOCIOS, BIENES RAÍCES, TURISMO &
INVERSIONES • ALMUERZO DE NEGOCIOS & RECONOCIMIENTOS • MISIONES
COMERCIALES de R.D. y NUEVA YORK • GOLF • CONFERENCIAS & SEMINARIOS
• REUNIONES & NETWORKING • ORADORES ESPECIALES, y MAS.!

**23 – 24 DE SEPTIEMBRE
2022**

**Miami Airport Convention Center
& Doubletree By Hilton Hotel**

Para patrocinio, opciones corporativas y participación, ingrese:

 **WWW.DOMINICANINTLBUSINESSFED.ORG/EVENTS**

Información Adicional:

fdelorbe@dominicanintlbusinessfed.org

Conduce mejor ahorra más



Con Vía Reservas tienes el control del seguro de tu vehículo.

Te ofrecemos protección total para tu vehículo, con descuentos basados en la distancia que recorres diariamente y en tu comportamiento al volante.

Tabla de Contenidos



26

Reconocen trayectoria
Camara Aseguradores y
Reaseguradores por 50
Aniversario

27

Pandemia afecta bienestar
mental y físico con más
seguros en línea indica
encuesta Swiss Re



48

El Triángulo
de la Confianza



Iban Campo
icampo@llorenteycuenca.com
Director General, Llorente & Cuenca (LLYC)
República Dominicana

51

Destaca inversión
AFP Reservas
sectores productivos





59

Acuerdan PUCMM
y Grupo Universal
programa pasantías

66

¿PONE UNA RED WI-
FI VULNERABLE EN
PELIGRO LOS DATOS DE
TU ORGANIZACIÓN?



SEGUROS 10-26

12 EL SEGURO DE CONDOMINIOS

18 LA PLANIFICACIÓN PRESUPUESTARIA Y LOS SEGUROS FAMILIARES

22 LA BIOMETRIA EN LA INDUSTRIA DE SEGUROS

SALUD 27-37

32 QUÉ ES EL TRASTORNO BIPOLAR?

36 IMPORTANCIA DEL SEGURO DE SALUD INTERNACIONAL Y EL ALTO COSTO DE LA SALUD

MARKETING 38-49

40 COMUNICACIÓN Y MARKETING... A PRUEBA

44 LA MARCA PERSONAL, SU IMPRONTA EN ESTA TIERRA...

48 EL TRIÁNGULO DE LA CONFIANZA

PENSIONES 51-85

54 CONSIDERACIONES ESTRUCTURALES DE LAS AFP

GERENCIA 60-62

60 ¿ES VIABLE LA IMPLEMENTACION DE UN SEGURO DE DESEMPLEO?

64 PODER Y PASIÓN

SEGURIDAD 66-69



Pedro J. Diaz Ballester

Director General

Coordinadora Ejecutiva

Farida Del Orbe

Diseño y Diagramación

Esteban Aquino

Dirección de Producción

Wander Pena Rodriguez

Coordinación Informativa

Departamento de Redaccion

Fotografías

Lic. Federico Llinas & Asocs.

Fuentes externas

Mercadeo y Ventas

Lic. Rosanna Hilario M.

Lic. Bryan Pastor

fdelorbe@theballestergroup.biz

Relaciones Publicas

Lic. P. Andre Diaz

Coordinación de Mercadeo

Lic. Angela de Espinal

Coordinación de Ventas

Leticia Lamarche Cordero

Dirección Administrativa

Lic. Rosanna Hilario M.

Distribución Electrónica

Lic. Joan Nin

Dirección Financiera

Lic. Magalys Guzman

Asesoría Financiera

Lic. Antonio Melo

Dirección Gestión Humana

Lic. Isabel M. Diaz

Asesoría Gestión Humana

Lic. Florida Giselle Isaacs

Corrección y Revisión

Lic. Maria Pastor de Uribe

Multimedia y Redes

Lic. Indiana Ortega Ramirez

Redaccion

segurososaludpensioneseuridad@gmail.com

Mundonegocios12@gmail.com

Info@elmundodelosnegocios.com.do

Oficina Santiago, Cibao & Zona Norte

Ing. Nélsida Goris Rodriguez

Representante

Oficina Orlando, Florida

Lic. Rosanna M. Diaz

Coordinadora Administración y Mercadeo

Lic. Mabel Nina Holguin

Asistente Administrativa y Mercadeo

Servicios Informativos

Business Wire, PRNewswire, ComstatRow-

land, C.A., Grupo Iniciativas Virtuales,

Colaboradores

Lic. Laura Peña Izquierdo

Lic. Marisol Fermin

Lic. José Israel Castro Martinez

Dr. Manuel Mota-Castillo

Sr. Efraín E. Sorá, CPIA TRA

Lic. Eduardo Valcárcel Bodega

Lic. Castalia Vargas

Lic. Iban Campo

Dr. Virgilio Malagón Alvarez, PhD

Lic. Darnetty Lugo, M.A.

Dr. Jesus Gilberto Concepcion G., PhD

OFICINAS

Ave. Bolivar #452, Plaza

Gazcue, Local 1-C,

SANTO DOMINGO,

República Dominicana.

Tel. (829) 849-4417

(809) 735-9090

info@parmim.com / info@
elmundodelosnegocios.com.do

Calle 7 Esq. Calle 9, Suite
201 (Dehan) El Embrujo I,
SANTIAGO, R. D. 51000 Telf.
(809) 974-9950

theballestergroupng@gmail.com

6303 Blue Lagoon Drive,
Suite 400, **MIAMI,** Florida
33126 Tel. (305) 301-9751

info@theballestergroup.biz

7849 County Down Court,
ORLANDO, Florida 32822 Tel.
(689) 247-9253

ballestergroupmn@gmail.com

353 Lexington Avenue Suite
400 #213 **NEW YORK,** NY
10016 Tel. (646) 762-0325 Fax
(917) 590-0603

fdelorbe@theballestergroup.biz

1802 Vernon Street NW
PMB2097 **WASHINGTON,**
D.C. 20009 Tel. (202) 946-
6615 Fax (202) 844-4153

pdb@theballestergroup.biz

REPRESENTANTES

Gabinete Iberoamericano
(+34) 659-239803

BARCELONA, España

Consultores Félix Martinez
(+34) 934-124696 Ciudad
Real, **MADRID,** España

LAPSA Bienes Raíces (507) 223-
9177 | (507) 223-7924 Ciudad

PANAMÁ, R. de Panama

XANADÚ su MARAVILLOSA OPORTUNIDAD de inversión, en Playa Dorada!



PARMIM Bienes & Inversiones y BALLESTER Business Group, ponen a su disposición esta propiedad de SANFRA, y HODELPA, con remodelación 250 apartamentos en condominio turístico Eurotel Playa Dorada (antes Grand Paradise).



Apartamentos de **1 y 2 habitaciones**, 53 a 100 mts², y algunas exclusivas de 106 mts² y 3 habitaciones.

Precios desde **US\$132,000**, y cada apartamento con título propiedad.

Para su conveniencia, la separación solo con 10% del precio!

XANADU RESORT & RESIDENCES tendrá su propio Programa de Renta Vacacional, para propietarios que quieran alquilar los suyos.



ATRATIVAS FACILIDADES

Restaurant, bar, playa, piscina central, piscina niños, piscinas exclusivas en 6 edificios, canchas de tenis, Bowling Center, gimnasio, Café, salón de eventos y parqueo vehículos.

Para mayor información, contáctenos YA!



(305) 301-9751
(829) 849-4417



info@theballestergroup.biz
drbienesinversiones@gmail.com

Los primeros 40

Con esta nueva publicación especializada, la Revista digital SEGUROS, SALUD, PENSIONES & SEGURIDAD, -que aspiramos poder llevar también a modo impreso pronto- iniciamos celebración de nuestros primeros “40 ANITOS”, ligados a tan relevantes sectores de la economía, del bienestar de la gente, empresas e instituciones.

Los 40 han sido, uno al crear la sección Seguros en la Revista Banca, en nuestra calidad de Director Ejecutivo de la misma, entonces, y 39 como Director General de Multimedios “El Mundo de los Negocios”, principal de nuestro grupo.

Como podrán apreciar, y confiamos que disfrutar, en las siguientes páginas, hemos priorizado el contenido de esta con artículos, directa o indirectamente de interés y conveniencia para uno o mas de los sectores que componen la Revista, bajo las profesionales y expertas plumas de nuestros preciados articulistas.

Con esto, reafirmamos nuestra línea tradicional de continuar sirviendo como mecanismo orientador muy actualizado, tanto para los actores de cada sector, como para sus valiosos clientes y relacionados. Integramos las secciones de Marketing y Gerencia, en las cuales tendrán plato fuerte de muy calificados profesionales, también.

El momento, lo entendimos perfectamente adecuado, por La Semana del Seguro, de la Seguridad Social, especial aniversario 50 de nuestros amigos de la Camara Dominicana de Aseguradores y Reaseguradores (CADOAR), como 45 de la Asociacion de Corredores de Seguros (ADOCOSE), en el plano institucional, a las cuales nos place haber apoyado durante estos 40 nuestros. De igual modo importantes, los aniversarios 57 de Grupo Universal, inolvidable la magna celebración de sus 55, como los primeros 20 de Seguros Reservas, con el ingrediente de su colaboración al sector y país, con el documental “Evolución del Seguro, la Historia”, junto a atinados reconocimientos.

Gracias a Dios, por permitirnos seguir sirviendo, como a quienes nos han apoyado en estos primeros 40 años, con énfasis a quienes apoyaron esta iniciativa, y confiamos que en las próximas, como a quienes tuvieron la gentileza de responder aun para informar no poder participar en esta edición, como a los articulistas, colaboradores y equipo, por su tan valiosa contribución.

¡Que les resulte de mucha conveniencia, información y orientación!

Afectuosamente,



Pedro Diaz Ballester
Director General

OBTIENE SEGUROS RESERVAS CALIFICACIÓN RIESGO AA+ SIENDO ÚNICA DOMINICANA ESTA CATEGORÍA

Luego de siete años consecutivos de tener la calificación AA- la empresa ha logrado una nueva calificación de AA+ con perspectiva estable.

La reconocida firma internacional de Riesgo Fitch Ratings calificó a Seguros Reservas con una de las categorías más altas, convirtiéndose en la primera compañía de seguros dominicana en obtener la calificación AA+, la cual se fundamenta en un incremento de la sinergia en temas comerciales, estratégicos y de soporte operativo.

Al dar a conocer la información, la firma calificadora indicó que el portafolio de primas de Seguros Reservas ha sido diversificado frente a la competencia. Añadió que al cierre del 2021 la empresa aseguradora evidencia un posicionamiento en el ramo de vehículos, obteniendo un incremento de un 22% con respecto del año anterior.

La administración de Seguros Reservas ha venido implementando cambios importantes en la estructura organizacional, lo que le ha permitido un enfoque mayor en ciertos negocios de persona como de salud, comentó Fitch Ratings.



Victor Rojas, vicepresidente ejecutivo de la aseguradora, destacó que: “La sinergia que hemos logrado junto a la Familia Reservas nos ha permitido fortalecer las operaciones y estrategias para aumentar la visibilidad, impulsando proyectos de interés económico y social que agreguen valor a todos los dominicanos”.

Seguros Reservas evidencia el índice combinado más bajo de la industria con un 89.9%, así como un indicador de siniestralidad de 46.7%, impulsado por la suscripción. De igual modo experimentó un crecimiento en los siniestros pagados de manera eficiente, lo que evidencia una solvencia y liquidez fuerte para hacer frente de forma oportuna a los reclamos de sus clientes.

La empresa muestra una sólida capitalización con un incremento del 27% del patrimonio y un portafolio de inversión concentrado en deuda con calificación

igual a la soberana y AA (dom), las más altas y líquidas calificaciones del mercado, observó Fitch Ratings al conocer su decisión a través de un comunicado.

Precisó que, respecto al programa de reaseguros, Seguros Reservas cuenta con contratos proporcionales con reaseguradores de renombre mundial, quienes apoyan estratégicamente a la aseguradora en el desarrollo de su eficiencia operativa.

De acuerdo a Fitch Rating, “las empresas calificadas representan más de 80% de las primas suscritas en la industria, lo que permite a la agencia tener un mejor panorama del mercado. Si bien el informe de cifras de las compañías calificadas está estandarizado, los estándares de contabilidad en el país siguen suponiendo algunos retos para el análisis de las empresas en la industria en comparación con sus pares internacionales”. ♦

Jarabacoa

Proyecto diseñado con un respeto al medio ambiente. Ubicado en la zona más boscosa de Jarabacoa, al Parque Nacional Baiguato, con una temperatura anual de 22C grados promedio.

Con un área de más de 750,000 Mts2, 150 lotes, de 2,000 a 5,000 Mts2, contamos con cabañas de 50 hasta 300 Mts2 de construcción..

Características Generales

Administración, áreas comunes, casa club, y 12 áreas: 2 salas con comedor y chimenea, 2 terrazas, área de juegos de adultos, área de juegos para niños, piscina, gimnasio, bar, área BBQ, salón de multiuso y patio.



HERMOSA FINCA de montaña Mas dos Maravillosas Villas

Te tenemos esta HERMOSA propiedad, en la maravillosa comunidad del distrito municipal de Hato Damas, San Cristóbal, R.D., a solo minutos de la capital.

FINCA de montaña con exuberante vista, posee energía eléctrica permanente e inversor. DOS VILLAS con 2 habitaciones cada una, es decir CUATRO habitaciones, dos climatizadas.

Adicionalmente, podrás disfrutar de salón de billar, bbq, gazebo, piscina, flores, frutales, áreas para caminar entre la naturaleza, con bello panorama, y muchas otras singularidades propias del campo dominicano.



Casa Campestre en Vacacional Colinas de Minas

Casa Campestre: Casa en la montaña en el vacacional Colinas de Minas, 30 Mins de Sto. Dgo.

El 1er Nivel dispone de:

- Sala, Comedor
- Cocina, Terraza
- Baño
- Cuarto Servicio

El 2do Nivel tiene:

- 3 Habitaciones
- Sala de Estar
- Baño en la Hab. Principal
- Baño común

Detalles extras: Casa para empleados separada, Jardín, Verja Frontal, Privacidad total, Energía Eléctrica, Inversor, cisterna, Construcción de primera.



EL SEGURO DE CONDOMINIOS



Lic. Laura Peña Izquierdo
 lpena@penaizquierdo.com
 Vicepresidente Ejecutiva, Peña Izquierdo
 Corredores de seguros

Nueva vez, el sector asegurador es centro de atención para muchos luego del terremoto que afectara a nuestro vecino país Haití, aquel 12 de enero.

Especialmente el seguro de condominios cobra singular importancia, ya que es un seguro muy particular: para emitirlo debe ponerse de acuerdo los propietarios

y eso complica la situación, en muchos casos pasa mucho tiempo antes de que se pongan de acuerdo los condóminos y en la mayoría, no se logra un consenso y no se emite la póliza.

Es por esta razón que como asesores de seguros es nuestro deber de informar acerca de la cobertura del seguro de condominios y sus alcances, ya que en la





medida que las personas esten informadas y conozcan sus bondades, se hara mas fácil el proceso de emisión de una poliza de esta naturaleza.

Un condominio para estar debidamente asegurado, deberá contratar las siguientes polizas dentro de su programa de seguros:

1. Incendio y Lineas Aliadas

Esta poliza cubre Incendio y/o Rayo, Inundacion y/o Ras de Mar, Ciclón, Huracán, Tornado y/o Manga de Viento, Danos por Agua de Lluvia a Consecuencia de Ciclón, Inundacion y/o Ras de Mar, Terremoto y/o Temblor de Tierra, Explosion, Motin y Huelga, Danos Maliciosos, Danos por Naves Aereas y/o Vehiculos Terrestres, Danos por Humo, Colapso y/o Derrumbe de Edificios, Robo con Escalamiento y/o Violencia Remocion de Escombros

2. Responsabilidad Civil

Cubre la responsabilidad civil imputable al

asegurado por danos a la propiedad ajena, lesiones o muerte a terceras personas de lo cual sea responsable el condominio.

3. Averia de Maquinaria

Cubre la averia súbita e imprevista de las maquinarias del condominio que pueden ser las siguientes: plantas eléctricas, ascensores, bombas, plantas de tratamiento de agua, etc.

4. Rotura de Cristales

Cubre la rotura por cualquier causa de los cristales del edificio

Para asegurar el condominio y determinar cual seria el valor asegurado de la propiedad, se debe tomar en consideración el precio de por metro cuadrado de construcción a valor de reposición o mejor dicho a valor de mercado. Ojo, solo se deberá tomar en cuenta el valor de la construcción, sin incluir el terreno. Luego de tener el valor del condominio completo a valor de

reposición, entonces debemos hacer un inventario de las maquinarias, las cuales se aseguran a valor de reposición también con su debida descripción, marca, modelo y serie y además se deberá tomar medida de los cristales e indicar el valor de cada uno en un inventario.

Por último, pero no menos importante, determinar el límite a asegurar en la póliza de Responsabilidad Civil es más difícil, ya que es un valor muy subjetivo no existe una tabla, ni parámetro, queda a discreción de los condóminos de cual pudiera ser su responsabilidad ante daños a la propiedad ajena, lesiones o muerte a terceras personas, ocasionadas por algún condómino o empleado. Claro, mientras más propiedades colindantes hayan alrededor del condominio en cuestión, mayor es la responsabilidad y por ende mayor deberá ser el límite de la póliza.

Existen en el mercado dos formatos de pólizas para condominios: Pólizas de Riesgos Nombrados y Pólizas Todo Riesgo. La primera obedece a una cobertura solamente a de los riesgos detallados y el formato todo riesgo es una especie de póliza paquete que no limita la póliza a riesgos nombrados, sino que es más amplia y además se establecen límites dentro de la misma póliza para los riesgos de avería de maquinaria, equipo electrónico, cristales y responsabilidad civil, por lo que no se compran por separado.

Además se ha introducido al mercado el pago mensual de estas pólizas como una manera de facilitar la toma de decisión entre los condóminos y evitar recurrir a solicitar una cuota extraordinaria para el pago de las primas, sino que sea incluido dentro de la cuota de mantenimiento de los condominios.

Cada vez más en nuestro país se van desarrollando nuevos productos de seguro que motivan e incentivan la protección



patrimonial, sobre todo en un país que está amenazado durante 6 meses por una temporada ciclónica que cada año se intensifica y sin duda alguna por constantes temblores, que nos recuerdan el riesgo sísmico al que estamos expuestos. ♦

MUEBLES
OMAR

NACO: Tel: 809 616-0664
ZN ORIENTAL: Tel : 809-699-8090

MUEBLES
OMAR

57 años
construyendo
lo que orgullosamente
somos como dominicanos
y como nación.



SOLUCIONES DE SEGUROS, FINANCIERAS Y DE SERVICIOS.



**GRUPO
UNIVERSAL**

Vive tranquilo. Vive seguro.

ENTREGA GRUPO PUNTACANA UNIDAD CONTRA INCENDIOS AERONAVES A FUERZA AÉREA

El licenciado Frank R. Rainieri, presidente del Consejo del Grupo Puntacana, hizo entrega de un camión de contra incendios de aeronaves a la Fuerza Aérea de la República Dominicana (FARD).

El también presidente de Fundación Grupo Puntacana estuvo acompañado de Giovanni Rainieri, director de Operaciones de Airside del Aeropuerto Internacional de Punta Cana (PUJ), y Antonio Yapor, representante del sector privado de la Junta de Aviación Civil.

En el acto, la Comandancia General de la Fuerza Aérea de la República Dominicana, otorgó al señor Rainieri Marranzini reconocimiento a “La Medalla del Vuelo Panamericano”, por su destacada trayectoria y colaboración con la institución.

La comitiva fue recibida por el Mayor General Piloto Leonel Amílcar Muñoz Noboa, Comandante General de la institución, en la rampa de aeronaves de la Base Aérea San Isidro



y, junto a él, el General de Brigada Piloto Moltimer De Jesús Eusebio, Sub Comandante General FARD, el General de Brigada Piloto Rafael Acosta Sena, Comandante de la Base Aérea, y el Mayor General Leonel Muñoz Pérez.

Por su parte, el Mayor General Muñoz agradeció al señor Rainieri por tan importante aporte, “estamos muy contentos con recibir esta unidad de contra incendios de aeronaves que ayuda a mejorar nuestras capacidades operativas y mitigar cualquier situación de riesgo en el área de operaciones de la pista y rampa, en beneficio de nuestros pilotos, técnicos y también, los equipos que empleamos para las misiones de vuelo”.

Del mismo modo, el señor Rainieri expresó, “tenemos un compromiso moral con esta institución que ha sido parte importante para la historia del Grupo Puntacana desde sus inicios. Ha sido una colaboración mutua y desinteresada de muchos años del cual me siento muy agradecido de la Fuerza Aérea de República Dominicana”.

Esta unidad es un equipo con capacidad de 3 mil galones de agua y eyección de espuma. El mismo se empleará para las misiones de asistencia y seguridad en la pista de vuelo, rampa y área de maniobras en tierra de la Base Aérea San Isidro. Inmediatamente se integrará al parque vehicular del Escuadrón de Contraincendios de esta institución, bajo el mando del Comando Aéreo.

SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS PARTICIPA EN TALLER REGIONAL DE GAFILAT EN PANAMÁ



La Superintendencia de Seguros participó en el Taller Regional para el intercambio de buenas prácticas en materia de Supervisión, con Enfoque Basado en Riesgo, del Grupo de Acción Financiera de Latinoamérica (GAFILAT), impartido en Panamá, a la que asistieron otras instituciones dominicanas y delegados de diferentes países.

La Superintendencia de Seguros, estuvo representada por Dilcia Ureña, Encargada de Prevención Lavado de Activos, quien fue asignada por la Superintendente de Seguros, Josefa Castillo Rodríguez, como parte de la delegación dominicana que asistió al importante evento, y la completaron, Lilliam Báez Ureña, Encargada del Departamento de Prevención de Lavado de Activos de la Dirección General de Impuestos Internos (DGII) y Aileen Guzmán Coste, Directora de Prevención de Lavado de Activos y Crímenes Financieros de la Superintendencia de Bancos. En el evento, República Dominicana tuvo la oportunidad de abordar temas referentes a “Los Desafíos en materia de Supervisión” e intercambiar experiencias con los países de la región. ♦



SOMOS ESPECIALISTAS EN SEGUROS DE SALUD INTERNACIONAL

Le ayudaremos a seleccionar el mejor seguro para usted y su familia.
Para más información:

305 776 8962

ESORA@SORAGLOBAL.COM



Exclusivo para “SEGUROS, SALUD, PENSIONES & SEGURIDAD”,
y demás Multimedia de The Ballester Business & Media Group.

LA PLANIFICACIÓN PRESUPUESTARIA Y LOS SEGUROS FAMILIARES



Lic. Marisol Fermin
marisol@mfermin.com
Asesora de Seguros M. Fermín Asesores
www.mfermin.com



Nos encontramos justo a la mitad del año 2022, y es un tiempo propicio para considerar la importancia de tener un seguro de vida, existen en el mercado muy buenos productos con precios que se adaptan a los diferentes ingresos familiares, mientras más joven se contrata la cobertura mejores precios

se pueden conseguir, este seguro garantiza la estabilidad familiar ante un posible fallecimiento de su proveedor principal, el padre o la madre. Otros seguros a considerar para la familia son los seguros de vida con retiro o ahorros, los planes de exequias o últimos gastos para ese momento difícil que nos puede tocar ante la pérdida



de un ser querido, lo que nos garantiza la tranquilidad en estos momentos difíciles. Asimismo los seguros de Vida incluyen algunas coberturas de bienestar que se pueden contratar para recibir una indemnización en caso de enfermedades graves, diagnóstico de cáncer en primera fase, y otras en las que se pueden recibir bonos por maternidad, escolaridad y adecuación de la vivienda en caso de una enfermedad o accidente.

Un seguro de vital importancia es la contratación del seguro para la vivienda familiar, que generalmente se compra con mucho esfuerzo, existen en el mercado una variedad de productos que se extiende a cubrir no solo el edificio y mobiliario, sino también otorgan coberturas de Responsabilidad Civil, con sublímites para Equipos Electrónicos, Avería de Maquinarias, e incluyen otras coberturas y servicios complementarios como son: asistencia domiciliaria que incluye los servicios de plomería, cerrajería y electricidad con unas primas preferenciales.

Otro seguro de vital importancia el seguro de Salud y en estos tiempos que aún vivimos tiempos de pandemia es prácticamente obligatorio, Seguro complementario de Salud, es un seguro que añade una cobertura de salud o amplía una cobertura ya existente. Estos seguros son generalmente de carácter privado pues surgen como una alternativa para cubrir o complementar de allí su nombre, pues complementan el servicio básico de salud que ofrecen los sistemas estatales de previsión y protección social.

La importancia de los Seguros Complementarios de Salud radica en su capacidad para llenar los vacíos dejados por el sistema básico, en especial en estos tiempos de tantos cambios económicos y sociales que pudieran poner en riesgo la economía familiar, una excelente decisión y protección tanto de la salud como de la economía familiar si ocurriese un hecho que pudiera afectar la salud de uno o de todos los miembros de la familia, ya sea por una enfermedad, una pandemia o un accidente de tránsito.

El presupuesto nos ayuda a organizarnos, a planificar y prevenir posibles daños, sugiero que este tiempo de mediados de año, nos reunamos con toda la familia para compartir y analizar, como vamos a planificar el presupuesto familiar y los seguros, y darnos la oportunidad de lograr una mejor protección de nuestro patrimonio, mantener la estabilidad de la economía familiar y la garantía de una mejor calidad de vida y bienestar

Si necesitan alguna orientación sobre este o cualquier otro seguro, estoy a la orden para cualquier consulta sin costo adicional, me apasiona ayudar a otros a garantizar su bienestar. Les invito a entrar a mi página web: www.mfermin.com en la misma comparto informaciones adicionales sobre Finanzas y Seguros que pueden buscar en la sección de noticias. ♦

PASOS PARA MANTENER SU FAMILIA FUERA DE PELIGRO LUEGO UNA TORMENTA

La temporada de huracanes comienza en junio y ya millones de personas en todo Estados Unidos han vivido las inclemencias del tiempo, como tormentas severas y tornados. Seguirá habiendo tormentas en varias zonas del país durante todo el verano y hasta en otoño. Si bien proteger a su familia de un huracán que se aproxima o de otra inclemencia climática debe ser su principal prioridad, existen también otras amenazas que pueden causar daños graves tras el paso de una tormenta, como incendios, peligro de electrocución, e intoxicación por monóxido de carbono (CO), conocido como “el asesino invisible”.

Cuando una tormenta severa causa el corte del suministro eléctrico, muchas familias usan plantas eléctricas (también llamadas generadores portátiles) que operan con gasolina para mantener las luces encendidas, y los electrodomésticos



y otros dispositivos en funcionamiento. Sin embargo, el uso inadecuado de dichas plantas eléctricas implica un alto riesgo de intoxicación por CO, que puede provocar la muerte a su familia en minutos. Debido a que el monóxido de carbono es invisible y no tiene olor, la intoxicación puede producirse rápidamente. Las personas expuestas pueden perder el conocimiento antes de reconocer los síntomas de intoxicación, como náuseas, mareos o debilidad.

Según datos recientes de la Comisión de Seguridad de Productos del Consumidor

de EE. UU. (U.S. Consumer Product Safety Commission, CPSC, por su nombre y siglas en inglés), los afroamericanos corren un mayor riesgo de muerte por intoxicación con CO. La CPSC estima que unos 80 consumidores mueren en Estados Unidos cada año por intoxicación con CO causada por plantas eléctricas. Entre los años 2010 y 2020, los afroamericanos representaron el 22% de las muertes por CO relacionadas con las plantas eléctricas, casi el doble de su conformación estimada del 13% de la población estadounidense. ♦



ANGLOAMERICANA
DE SEGUROS

Sólo la experiencia y el respaldo
de los más *prestigiosos reaseguradores*
Internacionales pueden ofrecerle
la mejor protección



CONTACTOS: 809-227-1002 | 809-336-2300

AVE. GUSTAVO MEJIA RICART NO. 8, El Millón Santo Domingo R. D.

www.angloamericana.com.do | info@angloamericana.com.do

Exclusivo para “SEGUROS, SALUD, PENSIONES & SEGURIDAD”,
y demás Multimedia de The Ballester Business & Media Group.

LA BIOMETRIA EN LA INDUSTRIA DE SEGUROS



Lic. José Israel Castro Martínez
jcastro@facephi.com
Executive Account Manager, FACEPHI
CEO, Novitek Business Consulting
San José, Costa Rica jcastro@novitekbusiness.com

Uno de los factores más importantes en la industria de seguros son la seguridad y el control de identidad del asegurado, mayormente en el ramo de salud.

La industria de seguros hoy enfrenta grandes retos -y pérdidas- relacionados con la suplantación de identidad del tomador del seguro, estafadores utilizan documentos falsificados o modificados para recibir servicios, prestadores facturan falsos servicios, tratamientos o internamientos. Estos generan a su vez quejas, reclamos, denuncias, mala imagen y pérdidas considerables.

En el sector de seguros, las tendencias indican que el futuro de la validación de identidad apunta hacia una biometría multimodal.

1. Disminuyendo los casos de fraude y suplantación,
2. Simplificando el acceso de los servicios de salud,

3. Mejorando la eficiencia en los canales de servicio.
4. Permitiéndole a los asegurados solicitar o agendar servicios y generar reclamaciones de manera no presencial.

Radiografía de la problemática

- Muchas instituciones no cuentan con un mecanismo automatizado/confiable para autenticar la **identidad o asegurar la presencia física** del afiliado en el prestador de servicios.
- No se cuenta con un mecanismo para validar el **tipo de servicio** recibido ni la **finalización** del mismo.
- No se cuenta con mecanismos de **cruce de información** para validar cédula vs. identidad de los afiliados en las distintas ARS.

La biometría es cada vez más aplicada en las distintas industrias, ya que permite a



las instituciones comprobar que la persona es quien dice ser, al mantener un registro de su patrón facial, que lo identifican.

¿Qué es la Biometría? Son las medidas biológicas o características físicas, que pueden ser utilizadas para identificar a las personas. Basado en el reconocimiento de las características físicas de determinadas partes del cuerpo, que son **únicas e intransferibles** como la huella dactilar, el iris o el rostro, siendo ésta una forma de validar la identidad con el fin de prevenir y evitar fraudes.

¿Ahora bien, porque biometría facial? Pues una de las ventajas de la biometría facial es que no es intrusiva. El usuario solo debe posar ante la cámara de su celular en una acción que todos hacemos día a día al tomarnos un selfie. Otra de las ventajas es el tiempo de identificación. Las tecnologías de autenticación biométrica existentes pueden autenticar

a una persona en menos de 5 segundos, contrario a otros mecanismos de autenticación, como la huella digital, que requiere colocar nuestro dedo en un dispositivo, proceso que en muchas ocasiones debemos repetir debido a razones de todos conocidas.

Similar a la huella digital, la tasa de fiabilidad de la biometría facial tiene una tasa de error mucho menor que otros métodos de autenticación, siendo la biometría facial la más común debido al uso de las cámaras de nuestros dispositivos móviles.

La importancia de una buena experiencia de usuario con la máxima Seguridad. El usuario se registra por primera vez tan solo tomándose un Selfie, se extrae el patrón biométrico del rostro del usuario que se almacena en las aplicaciones de la aseguradora.

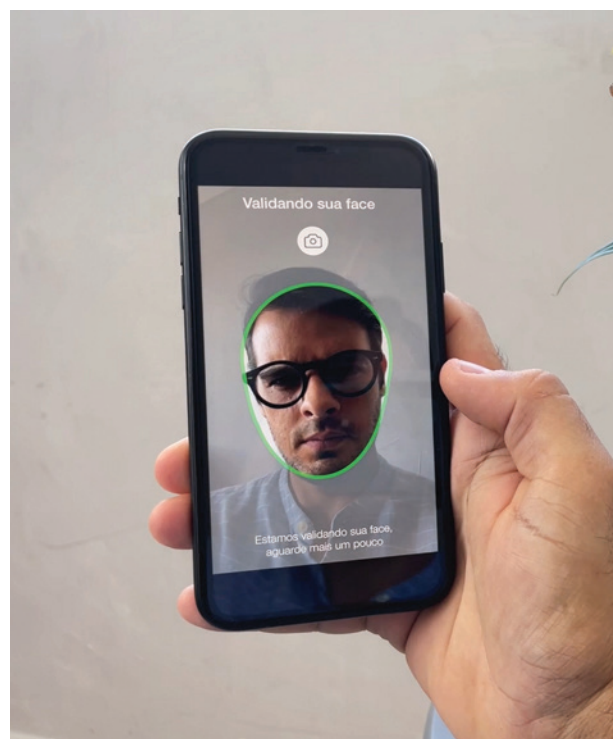
De esta manera, se crea un registro biométrico para compararlo en el futuro con las siguientes autenticaciones, pudiendo acceder a la app o autorizar transacciones. Este registro debe contar con algoritmos biométricos especializados y validación de prueba de vida pasiva para evitar ataques de suplantación (intentos de fraude).

En comparación con los métodos tradicionales, se aprecia un crecimiento en la adopción de clientes que eligen la aplicación de autenticación biométrica, como su canal de preferencia para gestionar sus operaciones. Recientemente, una de las instituciones más grande de Argentina, y que cuenta cuenta con un segmento de clientes de gran peso para, como es el pensionado o usuarios adultos mayores. A fin de acreditar la supervivencia para cobrar su jubilación o pensión, era requisito indispensable que la realizasen de forma presencial, asistiendo mensualmente a la sucursal para certificar la fe de vida.

Uno de los claros objetivos de esta institución es la innovación. Para ello, buscan de manera constante brindar soluciones que se ajusten a las necesidades de sus clientes y, conseguir así, facilitar las operaciones agilizando las transacciones y mejorando su calidad de vida.

Una clara oportunidad, fue buscar una solución que se adaptara a este segmento específico y los fidelizara mediante una experiencia de atención centrada en las necesidades actuales de los clientes. Por ello, dentro del paraguas de transformación digital, a través de la metodología Agile que posee una célula previsional, se inició el proyecto para el desarrollo de un sistema innovador que permitiera dar fe de vida a distancia a través de la App Jubilados.

De esta manera, con la tecnología de biometría facial, los clientes adultos

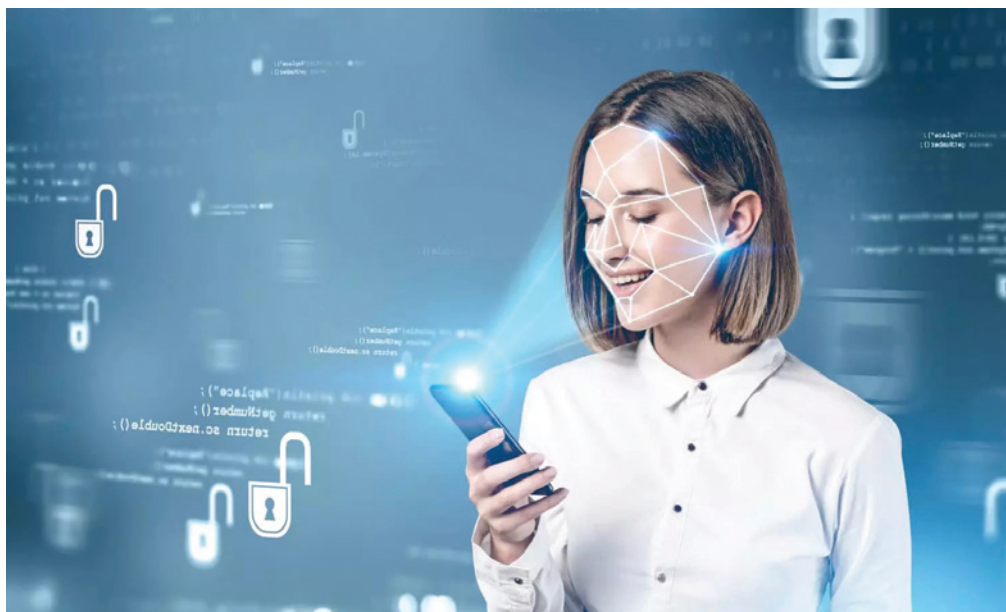


mayores, solo tienen que presentarse frente a la cámara del móvil desde cualquier lugar en el que estén para certificar que están vivos.

Gracias a un sencillo proceso denominado onboarding digital, en menos de un minuto se puede llevar a cabo el proceso de convertirnos en clientes de la aseguradora. Para ello, la tecnología nos pedirá escanear un documento de identificación reconocido, como un pasaporte o un documento nacional de identidad. La tecnología de OCR avanzada no sólo verifica la validez del documento, sino que también comparará la fotografía que aparece en él con un selfie tomado en el momento, verificando así la identidad del tomador del seguro.

Ya luego como clientes, a partir de ese momento, es posible ingresar en el App de nuestra aseguradora de manera segura y acceder a todos los servicios de salud contratados, generar reclamaciones, solicitar servicios y obtener todas las capacidades que puede recibir en una atención presencial en las oficinas de la empresa.

Seguros

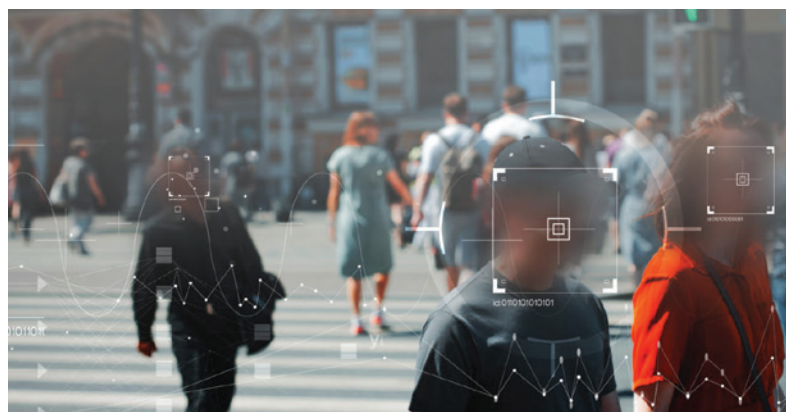


La tecnología cuenta con controles de seguridad que certifican que estoy presente en ese momento y que soy la misma persona que me he dado de alta en su momento. La biometría facial es la mejor garantía para las empresas y sus clientes de que las operaciones realizadas son de máxima seguridad y confianza.

Sumado a la demostración de supervivencia, la aplicación ha ido evolucionando con distintas funcionalidades de alto valor para el cliente, como los justificantes de pago de pensiones, la posibilidad de consultar la fecha de cobro, entre otras.

Definitivamente, el desarrollo la tecnología biométrica ha potenciado la relación de esta institución con el sector de los adultos mayores y ha abierto la puerta para impulsar nuevas herramientas que ofrezcan productos y servicios más eficientes.

En el futuro cercano, esta tecnología dará lugar a múltiples usos, debido a su gran escalabilidad. Podrá utilizarse para los distintos puntos de contacto, sucursales de servicios, para facilitar la realización de trámites que requieran autenticar al usuario solicitante del servicio y evitar suplantación de identidades en todos los casos.



Como consecuencia de la pandemia COVID19, que ha dado lugar al aislamiento social preventivo y obligatorio, se ha impulsado a los clientes que hacían uso de formatos tradicionales a adoptar los medios digitales y, tras ello, han demostrado un mayor nivel de satisfacción con las nuevas tecnologías.

La tecnología de autenticación biométrica, ha permitido brindar una solución integral, centrada en la seguridad del cliente/usuario, que se encuentra dentro de los grupos de riesgo. Ahora más que nunca, frente a la pandemia, donde las personas deben salir de los hogares lo menos posible, esta herramienta presenta un medio clave, basado en las necesidades del cliente y garantizando su máxima seguridad. ♦

RECONOCEN TRAYECTORIA CAMARA ASEGURADORES Y REASEGURADORES POR 50 ANIVERSARIO

Santo Domingo, R.D. El pasado 14 de junio, en el marco de la presentación del documental: “Evolución del Seguro, la Historia”, auspiciado por Seguros Reservas, le fue entregada una placa de reconocimiento a la Cámara Dominicana de Aseguradores y Reaseguradores (CADOAR), por conmemorarse el 50 Aniversario de su fundación y destacada trayectoria, siendo la institución facilitadora de nexos efectivos de solidaridad profesional para el fomento, difusión y desarrollo del seguro privado.

La entrega, estuvo a cargo del licenciado Victor J. Rojas, Vicepresidente Ejecutivo de la empresa, siendo recibida por el Presidente de la organización empresarial, Ing. James García Torres, en compañía de la Junta Directiva, el cual agradeció a Seguros Reservas el gesto.

Durante la presentación del documental, fueron también reconocidos durante el evento por su aporte, el Dr. Jorge Subero Isa, Expresidente Suprema Corte de Justicia y Presidente-Fundador de Consultores Estratégicos, Miguel Villamán, Presidente Ejecutivo CADOAR, Zaide Alba Cavagliano, Presidenta ADOCOSE, Luís Vásquez Hirujo, Presidente Corporación América y Accionista del Grupo Universal, Dr. Fernando Ballista Diaz, Abogado-Consultor Empresarial y Seguros, Fundador General de Seguros, Eduardo A. Cruz, Presidente Grupo Humano, Nina D’Agostini, Vicepresidenta Seguros Crecer, Héctor Corominas, Presidente Seguros Pepín, Alexandra Izquierdo Mendez,



Ing. James García Torres, Presidente de CADOAR

Vicepresidente Peña Izquierdo Corredores, Juan Garrigó Lefeld, Socio Principal Garrigó Reasesores, y Cecilio Vázquez, Instructor de ventas seguros de Persona.

A la presentación, se dieron cita representantes de entidades gubernamentales, empresas, corredores y aliados del sector asegurador, en los salones del Palacio de Bellas Artes. ◆



De izq.: Nelson H. Hernandez, Rafael Bolivar Nolasco, Nina D’Agostini, Josefa Castillo, James Garcia, Victor Rojas, Milagros De los Santos, Hector Corominas, Moises Franco, y Miguel Villaman.

PANDEMIA AFECTA BIENESTAR MENTAL Y FÍSICO CON MÁS SEGUROS EN LÍNEA INDICA ENCUESTA SWISS RE

En los mercados avanzados, un tercio de la población encuestada reportó un deterioro en su salud mental durante el año anterior

A nivel mundial, el 40 % de los encuestados está preocupado por la idoneidad de su nivel actual de cobertura de seguro

Zúrich, junio 2022 – Dos años después de la pandemia de COVID-19, una encuesta del Swiss Re Institute entre 11,000 consumidores en todo el mundo, muestra que la pandemia ha llevado a un mayor enfoque en la salud y la seguridad financiera. Esto ha dado como resultado más compras de seguros en línea y una mayor disposición a compartir datos personales de salud, especialmente entre la generación más joven.

“El impacto repentino en los sistemas de salud y la adopción digital acelerada, entre otros cambios de comportamiento, ha tenido un impacto profundo en los medios de vida de las personas. Como resultado, muchos consumidores continúan expresando su preocupación sobre la resiliencia de su salud y qué tan bien están asegurados para posibles choques de salud en el futuro”, dijo Jérôme Jean Haegeli, economista jefe del grupo Swiss Re.

Esta es la tercera edición de la encuesta del Swiss Re Institute y una extensión de los estudios enfocados en Asia-Pacífico de 2021 y 2020. El informe subsiguiente, Los puntos de contacto digitales crean

resiliencia en la salud física y mental, revela que los cambios en las preocupaciones sobre la salud de los consumidores y la seguridad financiera han llevado a una nueva priorización de la importancia de las políticas, lo que ha desencadenado un mayor cambio hacia más compras de seguros en línea.

“Los consumidores continúan dando prioridad a su bienestar dos años después de la pandemia. La industria de reaseguros tiene la oportunidad de ayudar a fortalecer esta resiliencia en el mundo posterior a la pandemia”, dijo Paul Murray, CEO Reinsurance Asia en Swiss Re. “La buena noticia es que cada vez más consumidores confían en la industria y, para aprovecharlo al máximo, debemos responder colectivamente a sus preferencias cambiantes cumpliendo sus expectativas sobre nosotros: múltiples puntos de contacto digitales, nuevos productos para la nueva normalidad”, y una suscripción más eficiente”.

Los puntos de contacto digitales para la gestión de la salud y los seguros han cobrado fuerza, especialmente entre las cohortes más

jóvenes. En los mercados avanzados, los encuestados que buscan comprar un seguro prestan mucha atención a la asequibilidad y la conveniencia del procesamiento en línea, mientras que en los mercados emergentes, la prioridad está en el precio, el procesamiento en línea y la flexibilidad para combinar planes de cobertura.

Cambiar las actitudes de los consumidores hacia la atención médica

El informe de este año muestra que, si bien la pandemia ha cambiado el comportamiento de los consumidores en los mercados emergentes hacia la atención preventiva y la prevención de enfermedades, el COVID-19 se ha convertido en un catalizador para controles de salud más regulares en todo el mundo.

Los resultados revelan que el 46 % de los encuestados en los mercados emergentes planea asistir a chequeos médicos con más frecuencia, frente al 16 % en los mercados avanzados. Esto es particularmente cierto para India y China, mientras que EE. UU. experimentó el mayor impacto en los controles

(21 %), mientras que Japón tuvo el menor impacto (7 %).

Los encuestados también expresaron una creciente preocupación por la idoneidad de su nivel actual de cobertura de seguro. De los encuestados y menores de 40 años, el 54% declaró haber investigado políticas nuevas o adicionales en los seis meses anteriores a la encuesta.

Entre los mercados avanzados, los encuestados en Japón (55%) y el Reino Unido (49%) expresaron el mayor nivel de inseguridad. Las búsquedas y compras de seguros fueron notablemente las más altas en China e India, con un promedio del 40 % de los encuestados que compran nueva cobertura. En los últimos seis meses,

los menores de 40 años en los mercados emergentes fueron los más activos en la exploración de coberturas nuevas o adicionales y constituyen el grupo objetivo de más rápido crecimiento para las aseguradoras.

La salud mental también sigue siendo una prioridad, y los resultados muestran que un tercio de la población encuestada en mercados avanzados reportó un deterioro en su estado de salud mental en los últimos 12 meses. Esto fue más prominente en el Reino Unido (28 %) y Australia (26 %), mientras que en Alemania (26 %), el sentimiento en torno a la salud en general fue el que más disminuyó.

Aumento de la conciencia sobre la salud, aceptación digital

El informe de este año revela una creciente popularidad del uso de canales digitales para la gestión de la salud. El repunte de la telesalud y la atención médica virtual continúa creciendo en uso en los mercados avanzados.

Uno de cada tres encuestados a nivel mundial también expresó su interés en usar aplicaciones de salud y bienestar, particularmente dentro de la categoría de 18 a 39 años, para ayudarlos a desarrollar su fortaleza mental. Los encuestados continúan priorizando su salud mental, el manejo del sueño y los hábitos nutricionales.

Los resultados de este año demuestran nuevamente que la pandemia mundial en curso es una oportunidad para que las aseguradoras reduzcan la brecha de protección en los seguros de vida y salud. Con una mejor comprensión de las percepciones de los consumidores sobre la salud general y la seguridad financiera, las actitudes hacia las aplicaciones digitales y los factores que influyen en las decisiones de compra de seguros, las reaseguradoras pueden trabajar con los gobiernos y los consumidores para fortalecer el bienestar físico y mental. ♦



DR. CARLOS DE LOS SANTOS
Implantólogo Dental

Ven y renueva tu sonrisa

Consultas al:  **809-802-4846**

35
AÑOS

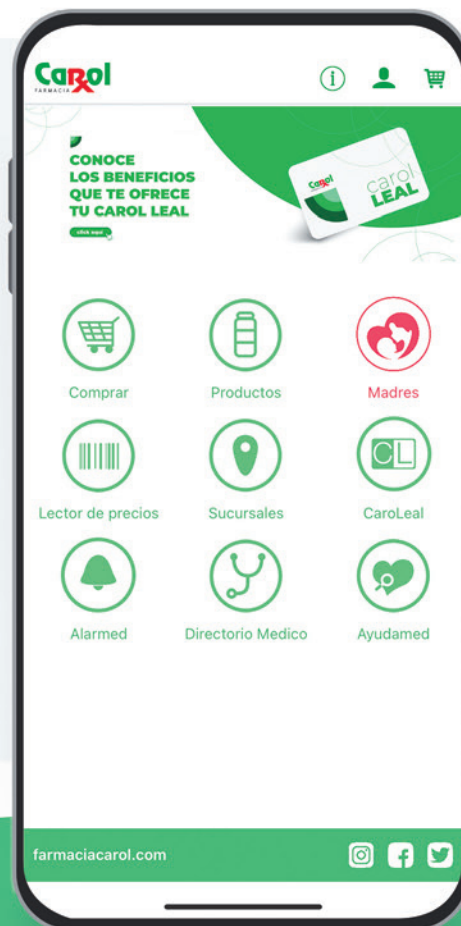
Celebrando ESTAR CERCA

A lo largo de nuestra trayectoria hemos **innovado con canales y servicios** pensados para ti. Nuestra prioridad siempre ha sido conocerte cada día más y brindarte la **tranquilidad, bienestar y cercanía** que tanto necesitas.


24 HORAS
ABIERTO


DRIVE THRU
AUTO SERVICIO

Carol
App




APP


SERVICIO A
DOMICILIO


ÓRDENES
PICKUP



@farmaciacarol
WWW.FARMACIACAROL.COM

Carol
FARMACIA

TRATAMIENTOS INMUNO-ONCOLÓGICOS SON OPCIÓN COMBATIR CANCER RENAL

Panamá, 20 de junio de 2022.-

El cáncer renal y el cáncer de vejiga, dos de los tumores más comunes del tracto urinario, incrementaron su incidencia en la última década; además, cada vez son más los jóvenes que reciben el diagnóstico de estos dos padecimientos.¹

En Centroamérica durante 2020, el cáncer renal ocasionó al menos 3 mil 645 muertes, mientras que más de mil 690 decesos fueron consecuencia del cáncer de vejiga en la misma región.² En el marco del Día Mundial del Cáncer Renal, que se conmemora cada 18 de junio, especialistas en oncología médica promueven el conocimiento de este tipo de tumores para lograr un diagnóstico oportuno y el tratamiento adecuado.

Ante la prevalencia del cáncer en la región, la comunidad médica y científica constantemente realiza esfuerzos para investigar y desarrollar tratamientos innovadores que le hagan frente, así como fomentar información clave para generar conciencia en la población y lograr que sean más quienes acudan a revisión de un especialista desde los primeros síntomas.

“Este tipo de tumores tiene un alto grado de predisposición en aquellas personas que han fumado por largos periodos de



tiempo, que se han expuesto continuamente a solventes y/o pinturas o, para quienes viven con obesidad e hipertensión”, agregó Daniel Bustos, *Director Médico de Pfizer Centroamérica y el Caribe*.

En ese sentido, la alianza estratégica global entre Merck, la compañía alemana líder en ciencia y tecnología, y Pfizer, una de las principales compañías biofarmacéuticas del mundo, permite a ambas empresas aprovechar las fortalezas y capacidades de cada una para trabajar en el desarrollo de nuevas terapias inmuno-oncológicas.

El tratamiento inmuno-oncológico busca colaborar

con el sistema inmunitario para combatir al cáncer, reforzando la capacidad del sistema para eliminar de forma proactiva a las células anormales y prevenir la formación de más tumores.

A decir de Georgina Filio, *Gerente Médico de la Unidad de Oncología de Merck Centroamérica y el Caribe*, “a pesar de la efectividad de los tratamientos actuales como la quimioterapia, algunos tipos de cáncer suelen avanzar a niveles metastásicos (extensión del tumor a otras partes del cuerpo), por lo que las terapias inmuno-oncológicas representan una buena alternativa para mejorar

Seguros

el tratamiento, ya que ésta ayuda a que sea el propio sistema inmune quien ataque a las células cancerígenas distinguiéndolas de las células sanas, y con ello, generando un impacto menor en la salud de los pacientes”.

Para disminuir los factores de riesgo del cáncer de riñón y de vejiga es necesario mejorar hábitos en el estilo de vida; eliminar adicciones como el tabaco y el alcohol; mantener una dieta balanceada y acompañarla de ejercicio; beber por lo menos dos litros de agua al día, y prevenir el contacto prolongado con materiales como pinturas, aerosoles, metales, materiales

de imprenta, textiles y combustibles.

“Tanto el cáncer renal como el cáncer de vejiga son diagnosticados regularmente en adultos mayores de 50 años. Sin embargo, el estilo de vida y algunas prácticas comunes han provocado que cada vez sean más los jóvenes que experimentan este tipo de enfermedad, por ello, es necesario hacer conciencia de la importancia de visitar al médico regularmente y adoptar acciones que ayuden a reducir el riesgo de padecer estas enfermedades; así como contar con un diagnóstico oportuno que promueva el acceso a un tratamiento

correcto”, comentó la Doctora Agatha Reyes, *Médico Oncólogo de la Unidad de Hemato-Oncología del Hospital Roosevelt.*

Así, la alianza entre Merck y Pfizer busca desarrollar programas clínicos internacionales de alta prioridad, que permitan a los pacientes con esta enfermedad contar con alternativas y mejorar los tratamientos, permitiéndoles mejorar su calidad de vida.

Finalmente, se hace un llamado para estar alerta ante cualquier síntoma o malestar y acudir oportunamente al médico, quien podrá realizar un diagnóstico temprano. ♦



CLÍNICA DEL DOLOR

Acupuntura • Medicina China

Dr. Victor M. Berrido Lulo

Medico Dermatólogo - Acupunturista

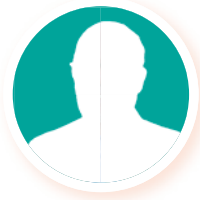
Naturopata - Homeopata - Quiropráctico

- **Medicina Alternativas**
- **Electro Diagnostico**
- **Medicina Natural**
- **Dermatron**
- **Quiropráctica**
- **Medicina Homeopática**



Exclusivo para “SEGUROS, SALUD, PENSIONES & SEGURIDAD”,
y demás Multimedios de The Ballester Business & Media Group.

QUÉ ES EL TRASTORNO BIPOLAR?



Dr. Manuel Mota-Castillo

manuelmota@hotmail.com

Es graduado de la UASD, y estudió psiquiatría en USA.

Reside en Sanford, Florida.



El tema de la bipolaridad se ha convertido en un tema conversacional. De ser un estigma que las familias ocultaban, ahora es aceptado por artistas y celebridades que discuten y explican como manejan esta enfermedad.

El espectro bipolar (nombre más exacto) y otras enfermedades mentales no son cosa de ahora. Hipócrates habló de ellas con estas palabras: ““En el cerebro, y sólo en el cerebro, surgen nuestros placeres, alegrías, risas y bromas, así como las penas, el dolor, duelos y desengaños””.

Desafortunadamente, esta acertada idea fue seguida por largo período de oscurantismo científico. Los enfermos mentales y los epilépticos eran vistos como poseídos por demonios. Los encarcelaban encadenados de por vida. Fue el doctor Phillipe Pinel quien inició el movimiento que completó su alumno Jean Etienne Esquirol con la publicación de su libro

Des maladies mentales, considérées sous les rapports médical, hygiénique, et médico-légal (1838). Años después el psiquiatra alemán Emil Kraepelin introdujo el concepto de la bipolaridad, con el nombre de enfermedad maniaco-depresiva. Con el paso del tiempo y la prevalencia de los términos políticamente correctos, surgió el nombre bipolar.

Hoy sabemos que el espectro bipolar (porque hay casos leves y otros severos) es hereditario y que se manifiesta con cambios bruscos en el estado de ánimo que generan incomodidad emocional y/o interfieren con el funcionamiento social del individuo.

En la descripción original de Kraepelin él presentó un cuadro clínico de una fluctuación entre estado maniaco a un estado depresivo. Es posible que este eminente profesor lo vio de esta manera porque atendió casos hospitalizados, muy severos. En estos tiempos, esa presentación es la menos frecuente, y lo que vemos es el estado “hipomaniaco” que permite un funcionamiento social aceptable, aunque difícil.

La diferencia entre el maniaco y el hipomaniaco es que el primero pierde contacto con la realidad y presenta síntomas psicóticos como alucinaciones, paranoia, ideas delirantes (de persecución o de grandeza). El segundo tiene un ego inflado, habla mucho y rápidamente (en ocasiones perdiendo el hilo de la



conversación), es muy sensitivo y se enoja fácilmente, puede hacer chiste “colorados” en un ambiente inapropiado, puede gastar dinero impulsivamente, vestirse de forma muy llamativa o provocativa, busca ser el centro de la atención, el lugar de trabajo puede comportarse de forma que cause su despido, etc.

Afortunadamente, tenemos tratamiento para esta enfermedad que permiten a la persona (por lo general muy inteligentes) bipolares llevar una vida normal, aunque con ciertas limitaciones como evitar el consumo excesivo de alcohol y cafeína, evitar períodos de insomnio, y no suspender el medicamento porque se sienta bien.

Un detalle importante es que el episodio inicial puede ser depresivo y un doctor receta

Un antidepresivo. Esto empeora la enfermedad, y por eso es importante conocer la historia familiar. Es frecuente oír “nadie en mi familia padece de los nervios”. Entonces preguntamos por uso excesivo de alcohol, el remedio más antiguo.

Finalmente, la bipolaridad ocurre en niños, pero es confundida con hiperactividad o ser “malcriado”.◆

EXPERTO CONSIDERA SISTEMA SALUD RD LISTO PARA DIGITALIZACIÓN

Santo Domingo.- El experto internacional en tecnología y negocios de la salud, y CEO de Arium Salud Digital, Fedor Vidal, dijo que el país está preparado para adoptar la digitalización en el sector salud.

El área de la salud no es ajena a la tecnología, la pandemia empujó a muchos países a adoptar elementos como telemedicina, atención y diagnósticos remotos y otras funcionalidades que llevan a un cambio de paradigmas de cómo se provee la salud, comentó.

Añadió que en el país ya existen algunos servicios y centros que se han ido digitalizando.

“Estamos trabajando en la implementación de distintos sistemas, por ejemplo, el Centro Médico de Diabetes, Obesidad y Especialidades (CEMDOE), está digitalizado completo”, agregó.

Con relación al sector público y la digitalización, Vidal explicó que existe una gran ventaja en el país.

“Tenemos una ventaja en República Dominicana, debido a la cobertura de internet y la conectividad, el país está listo para hacer una transformación”, manifestó Vidal, quien tiene más de 20 años de experiencia diseñando, implementando y liderando infraestructuras tecnológicas, negocios y operaciones para múltiples empresas globales.

Se refirió a este tema durante una entrevista en el programa Despierta RD que se transmite por Telecentro, canal 13.

Las farmacias

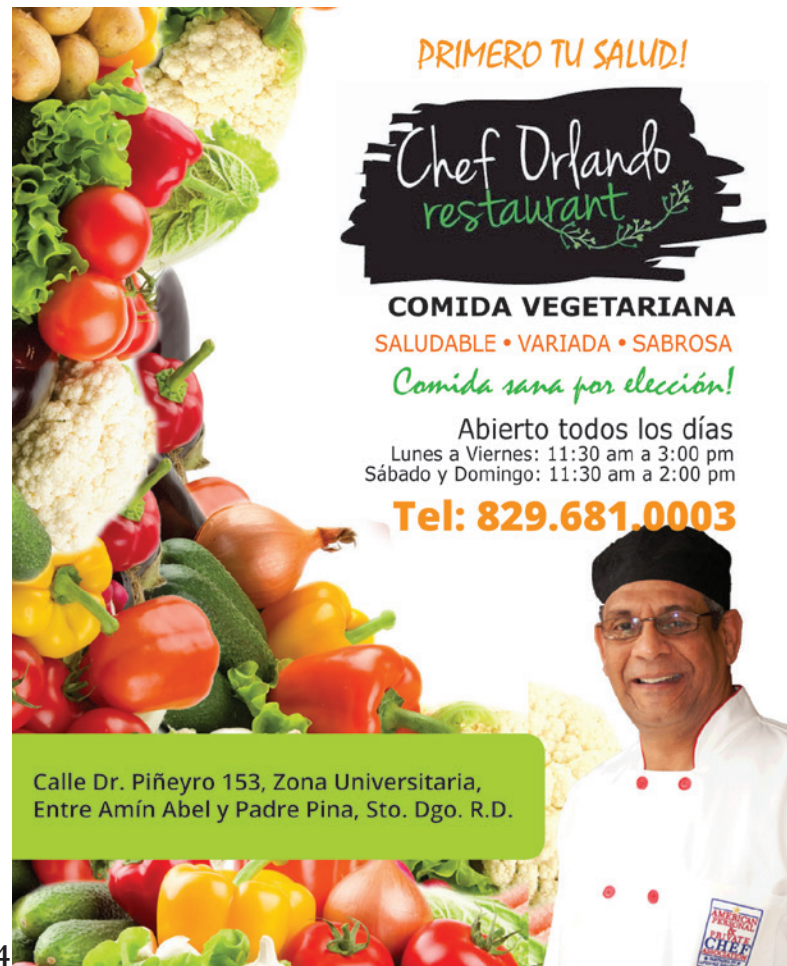
¿Están preparadas las farmacias? Sí, los servicios en las grandes cadenas de farmacias están digitalizados. “Lo que falta es tener un lenguaje de interoperabilidad y conectar todos los sectores”, sostuvo.

Valor y costo

Con el tema de los costos para el Estado al adoptar este sistema, Vidal dijo que más que costo, es un aporte y valor que da al país.

“Mas que costoso, el valor está en sí mismo, calidad, eficiencia, interoperabilidad. ¿cuánto le cuesta al país no entender la cantidad de diabéticos en general? ¿o a un médico enviar un expediente físico? ¿cuánto le cuesta no conocer la efectividad de los medicamentos utilizados en el país?, cuestionó”.

Sobre el trabajo que desarrollan en Arium Salud Digital, Fedor Vidal destacó que tienen varias plataformas en la nube con tecnología del primer nivel y todo tiene la calidad y seguridad necesaria para la implementación. “Podemos manejar desde una clínica compleja con 350 locaciones hasta un médico individual o ARS, básicamente para digitalizar no solo un sector sino todos los actores a nivel transversal” expresó. ♦



PRIMERO TU SALUD!

Chef Orlando
restaurant

COMIDA VEGETARIANA
SALUDABLE • VARIADA • SABROSA
Comida sana por elección!

Abierto todos los días
Lunes a Viernes: 11:30 am a 3:00 pm
Sábado y Domingo: 11:30 am a 2:00 pm

Tel: 829.681.0003

Calle Dr. Piñeyro 153, Zona Universitaria,
Entre Amín Abel y Padre Pina, Sto. Dgo. R.D.



**CRISFER
PUNTA
CANA**

¡Una nueva experiencia de vida!



CARACTERÍSTICAS GENERALES

Proyecto habitacional con aptos. de 1, 2 y 3 habitaciones
Villas de 2, 3 y 4 habitaciones.

Proyecto de diseño amigable, cuyo principal atractivo es su propia conformación del conjunto urbano, el cual dispone de espacios verdes colectivos, infraestructura de calidad, diversas tipologías de viviendas y diseño a escala urbana.

Complejo de conformado por Villas o Apartamentos, ideales para vivir, invertir o vacacionar. Crisfer Punta Cana propone una revolución para el área en el que se ubica. A solo 5 minutos de centro comerciales y de entretenimiento. A 12 minutos de la playa. Y a tan solo 15 minutos del Aeropuerto Internacional de Punta Cana.

AMENIDADES DISPONIBLES

Área social con gazebo, piscinas y área para BBQ.
Zonas deportivas, y Circuito de trote.
Parque infantil, y para mascotas.
Áreas comerciales para ofrecer servicios a la comunidad.
Parqueos verdes para moto y ciclo parqueos.
Cargadores para vehículos eléctricos.
Energía solar para las zonas seleccionadas.
Gas común con medidor individual.



IMPRESIONANTE TERMINACIONES

- ✓ Pisos en porcelanato.
- ✓ Puertas modulares.
- ✓ Cocinas modulares.
- ✓ Tope de granito en cocina.
- ✓ Ventanas en aluminio y cristal.
- ✓ Paredes revestidas con estucol.
- ✓ Balcones en cristal y aluminio.



PARMIM
REAL ESTATE & INVESTMENTS



(305) 301-9751
(829) 849-4417



info@theballestergroup.biz
drbienesinversiones@gmail.com

Exclusivo para “SEGUROS, SALUD, PENSIONES & SEGURIDAD”,
y demás Multimedia de The Ballester Business & Media Group.

IMPORTANCIA DEL SEGURO DE SALUD INTERNACIONAL Y EL ALTO COSTO DE LA SALUD



Efraín E. Sorá, CPIA TRA

esora@soraglobal.com

Presidente & CEO, SORA GLOBAL Insurance & Consulting,
Coral Gables, y Celebration, Florida.

Presidente, Professional Insurance Agents of Florida.

Sabemos que el Seguro de salud internacional no es para todos. Pero también sabemos que existe un sector de la sociedad empresarial que no debe prescindir de este tipo de seguro.

Uno de los temas que hace que la Unión Europea funcione de forma tan exitosa, es la habilidad de que el ciudadano de EU tiene la capacidad de pasar de un país a otro, para negocios, placer, o asistencia medica. Pero nosotros no vivimos en Europa, por lo tanto, no disfrutamos de la dicha de pasar de un país a otro y que nuestros seguros de salud domésticos nos acompañen.

Han sido mis experiencias durante los últimos quince años, que hay un sector dentro de la sociedad empresarial en Latinoamérica y del Caribe que viaja con frecuencia fuera de su país y que invierten sus bienes en países tal como Estados Unidos de Norteamérica.

Para invertir en EE. UU., la persona debe de obtener una visa que le provea los derechos de entrar y salir del país con frecuencia facilitando la atención que sus inversiones requieren. (Aclaración: No soy abogado de inmigración, por lo tanto, no soy perito en asuntos de visas. Para esto deben de acudir a un abogado que se dedique a esta rama de la ley.) Regresando al tema, ha sido mi experiencia que estos empresarios traen a sus familias para vivir al país. De la misma forma dejan por detrás médicos de confianza, de por años, y prefieren esa atención anual. Para que estas personas puedan lograr esta dualidad de tratamiento medico, se les hace casi imprescindible una póliza de salud internacional.

Algunos pudieran discutir que este tipo de inversionista cuenta con el capital para tratarse en EE. UU., sin necesidad de seguros. En una época eso pudiera haber sido cierto. La realidad de hoy



nos dice diferente. Con la inflación creciendo un 8.6% en el primer trimestre de 2022 (según las cifras publicadas por el gobierno, hoy, 10 de junio 2022), el costo de la atención médica que ha incrementado de forma radical en los

últimos años; un 9.7% en el 2020 de un 4.3% en el 2019 verá aumentos nunca a visto en la historia de la medicina. La lógica nos dicta que ya el poder adquisitivo para la salud de años atrás se ha tornado inexistente. Por lo tanto, sería financieramente prudente que el empresario que piensa vivir en EE. UU., con su familia, obtenga un seguro internacional, viviendo descansadamente sabiendo que sus seres queridos, igual a su bolsillo, están protegidos.

Otro sector internacional que se beneficiarían de estos seguros de salud son los jubilados que vienen a vivir a EE. UU., y estudiantes que frecuentan las universidades del país. Pero esos temas quedan para otra ocasión.

Mi recomendación es que vayan a su corredor y les pregunten sobre las posibilidades de obtener su seguro de salud internacional. Si existe alguna pregunta que su corredor no le pueda responder, con mucho gusto quedamos a sus ordenes. ♦

ENCUESTA INDICA TENDENCIAS CLAVES SECTOR ASEGURADOR PRÓXIMOS MESES

El 89% de los encuestados manifiesta estar prestando más atención a los seguros de viaje.

Bogotá D.C., Colombia.

La reactivación de los diversos sectores e industrias del mundo describe a cabalidad el foco de la economía global y, por tanto, del mercado asegurador. Según datos de Chubb, tras la llegada de la pandemia, el nivel de consciencia de las personas y de las corporaciones frente a riesgos, que tal vez antes consideraban menos importantes, está cambiando.

Asimismo, los empresarios, al ir reactivando operaciones, tienen muy claro el valor que aportan sus colaboradores y la relevancia de estar bien protegidos. En ese sentido, Rodolfo Arena, Vicepresidente de Multilínea de Chubb en Colombia, comentó las tendencias clave para el mercado asegurador para los siguientes meses.

Salud y accidentes. Hoy la posibilidad de enfermarse y enfrentar altos gastos médicos tiene mayor factibilidad que antes, lo que implica un gran potencial de crecimiento



para la venta de seguros relacionados con la salud y los accidentes.

De acuerdo con el estudio “El futuro de la industria aseguradora en América Latina” realizado por Chubb, el 60,5% de los encuestados (1.728 personas en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Panamá, Perú y Puerto Rico) programó una consulta médica virtual o presencial durante el 2021 y además, el 52,2% adquirió multivitamínicos y dispositivos médicos como por ejemplo termómetros, en los últimos meses.

Viajes seguros. Hoy con las fronteras abiertas en los diferentes países del mundo, y con el COVID

19 afectando aún a la sociedad, la cantidad de personas que se traslada de un país a otro y que adquiere un seguro de viajes con coberturas para accidentes, enfermedades y para este virus ha incrementado. Recientemente Chubb realizó una encuesta a nivel global, donde el 89% de los encuestados manifiesta estar prestando más atención a las pólizas de esta categoría.

Estos dos últimos años han generado mayor conciencia en los viajeros y desde Chubb, gracias a nuestra experiencia, conocimiento y herramientas tecnológicas. ♦

El Mundo de los **NEGOCIOS**

MULTIMEDIOS de The Ballester Business Group

Sus **MÁS Directas** y **CONVENIENTES Opciones de Publicidad!**

Nuestros medios resultan de alto interés y conveniencia a los principales actores y figuras de los sectores Ejecutivos, Empresariales, Funcionarios y Profesionales, por lo cual su presencia publicitaria, será de adecuado Retorno sobre su Inversión! A estos fines, tenemos convenientes OPCIONES para la colocación de su PUBLICIDAD en nuestros medios, con ventajas muy favorables para ustedes.



PORTAL WEB



NEWSLETTER



REVISTA



REDES SOCIALES

¡Llegando a miles de negocios y profesionales nacional e internacionalmente, con la calidad que caracteriza nuestros Multimedia, ¡desde 1983...!

✓ CONTÁCTENOS AHORA PARA MÁS INFORMACIÓN

The BALLESTER BUSINESS & MEDIA Group, Inc.

FLORIDA: Miami (305) 301-9751, Orlando (786) 569-8471

New York (646) 762-0325, Washington, D.C. (202) 946-6615

ESPAÑA: Barcelona (+34) 659-239803 Madrid (+34) 934-124696

CENTRO y SURAMERICA, PANAMÁ: Ciudad Panamá (507) 223-9177

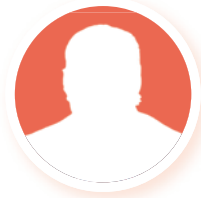
PARMIM INVERSIONES, S.R.L.

REP. DOMINICANA Sto. Dgo. (829) 849-4417 Stgo. (809) 974-9950



Exclusivo para “SEGUROS, SALUD, PENSIONES & SEGURIDAD”,
y demás Multimedia de The Ballester Business & Media Group.

COMUNICACIÓN Y MARKETING... A PRUEBA



Lic. Eduardo Valcárcel Bodega
eduardo.valcarcel@newlink-group.com
Managing Partner, Newlink R.D.



En la actualidad, las organizaciones se enfrentan a un gran reto. Lo que conocíamos como sociedades en masa ha cambiado a un modelo totalmente diferente denominado “sociedad conectada”. Es decir, vivimos en un mundo “hiperconectado” y creo que para nadie es un secreto que la comunicación siempre ha sido elemento de vital importancia para el buen funcionamiento de las empresas y, por consiguiente, para la economía. Pero es en los últimos 50 años, cuando el concepto de comunicación corporativa o empresarial adquiere dimensiones impensables dentro del nuevo modelo de negocios, pasando de ser necesaria a imprescindible.

Ante la realidad del tipo de sociedad que hoy enfrentamos, la relevancia de la comunicación como parte fundamental de la operación de las empresas, sin importar el sector al que pertenezcan, viene dado por múltiples factores:

- El desgaste del modelo productivo industrial, basado en el producto y la estructuración de las funciones en base a marcadas jerarquías, protagonizó dos siglos de historia como centro del sistema económico, dio paso a un nuevo modelo de “management”, en el que la comunicación es una herramienta de primer orden para lograr los objetivos empresariales y de las instituciones en general.

- Este cambio de modelo ha sido impulsado en gran medida por la revolución de las tecnologías de la comunicación y la información (TIC), que ha obligado a las organizaciones a poner en relieve sus activos intangibles, tales como: los valores, la imagen corporativa, la transparencia y la responsabilidad social; y, a la vez, redoblar esfuerzos para aumentar la seguridad de información.
- Las empresas de hoy operan bajo mayor escrutinio público, con consumidores más educados, más conscientes social y ambientalmente, con empleados más preocupados por el impacto de sus acciones en la comunidad, con sociedades mejor informadas de sus derechos y con gobiernos con mayor sentido de regulación y controles.
- Existen mayores mecanismos de interacción social que hacen que la reputación de las empresas sean cada vez más vulnerables, no solo por las opiniones de un individuo sino por la influencia de esta opinión en el comportamiento de otros que, en el caso de las redes sociales, pueden llegar a escalas inimaginable. Recordemos que muchas de las grandes crisis empresariales, escándalos sobre fuga de información o movimientos sociales de los últimos tiempos se han orquestado en estas plataformas digitales.
- Estamos frente a un esquema denominado “economía de la reputación”, que se basa en pilares, tales como: la responsabilidad ambiental y social, responsabilidad con sus trabajadores, garantía de la calidad y el buen precio de los servicios y productos, apego a los valores éticos, la innovación, la creación de

vínculos con el entorno y, sobre todo, la transparencia de las operaciones.

A esta realidad de mercado, se le suma la crisis que vivimos postCovid-19, en que las empresas han requerido una comunicación más abierta y directa con sus grupos de interés internos y externos acerca de las medidas que han tomado para continuar o pausar sus labores, utilizando diferentes canales o plataformas digitales. La virtualidad es hoy una realidad indetenible y que suerte hemos tenido al contar con la tecnología en nuestra vida.

Todo esto obliga a las marcas y empresas que quieran subsistir en el tiempo a ir más allá de hablar de descripción de productos o usos y de lo maravillosos que son. Hoy deben crear un vínculo o conexión estrecha y emocional con sus consumidores, con las comunidades donde operan y con sus principales públicos de interés.

Ya no basta con que *marketing* fabrique o venda; o la función limitante que tenía la comunicación que la circunscribía únicamente a las relaciones públicas y mediáticas. El modelo actual en el que se desempeña una empresa presenta una mayor cantidad de desafíos que hoy son abordados desde una visión más orbital, cubriendo cada incidencia del negocio, alineando la cultura interna y estrategia de comunicación con la visión estratégica global de la empresa y, por supuesto, creando valor compartido.

La comunicación y el marketing tradicional viven un periodo de prueba que requieren respuestas innovadoras y creativas por parte de las empresas y las marcas. Pero ¿están preparadas para responder a estos cambios? Es importante recordar que la transformación no espera ni se detiene. ♦

CELEBRO GRUPO CAROL SEGUNDA EDICIÓN DE “LO QUE (TAMPOCO) HABÍAMOS HABLADO JUNTAS”

Santo Domingo, R.D. El Grupo Carol, bajo su plataforma de madres Mommy Club, presentó la segunda versión del conversatorio, “Lo que (tampoco) habíamos hablado juntas”, un espacio enfocado para hablar sobre el cuidado de la mujer, consejos, anécdotas y una mirada más realista de todo lo que implica ser madres. El encuentro, de manera presencial, se realizó en Spirit Coworking Space y, de manera virtual, vía la plataforma digital, YouTube Live.

Farmacia Carol reitera su compromiso de ser una aliada en la vida de las madres, brindándoles toda la tranquilidad y bienestar que necesitan para contribuir con su felicidad y, como parte de este esfuerzo junto a su Mommy Club, ha creado este espacio moderado por Iamdra Fermín, junto a especialistas e influencers en maternidad, como la psicóloga clínica Sandra López; Bárbara Sodré, enfermera especialista en lactancia y cuidado postparto y Cristina Báez, publicista y creadora de contenido, donde se trataron temas que, por lo general, muchas madres callan o solo comparten entre personas de confianza en voz baja. Este conversatorio fue una nueva oportunidad para conversar acerca de aquellas cosas que quedaron pendientes por tocar durante el primer encuentro del Mommy Club,



como la experiencia al momento del parto, el amor propio, las perspectivas del cuidado postparto, el manejo de la salud física y emocional después de dar a luz, así como la relación

con la pareja luego del cambio de vida que supone la llegada de un nuevo integrante a la familia. Un encuentro lleno de consejos, anécdotas, risas y sorpresas. ♦

aciertos

AGENDAS ESPECIALES

Teléfono: (809) 696-8943 - **Dirección:** C/Benito Monción no. 154, Santo Domingo, República Dominicana

MULTIMEDIOS de The Ballester Business Group

Seguros

SALUD | PENSIONES | SEGURIDAD

¡LA MEJOR HERRAMIENTA DE PUBLICIDAD PARA SUS PRODUCTOS Y SERVICIOS!



EL PORTAL MÁS COMPLETO DEL SECTOR

Incrementando su dinamismo informativo, y publicitario, llegando diariamente a un target de primera, 24/7.



SU SEGURO BOLETÍN INFORMATIVO

Llegando a miles de personas de negocios y profesionales, nacional e internacionalmente, con calidad de información.



LA REVISTA DIGITAL

Por esta nueva vía, ampliamos nuestra cobertura llegando nacional e internacionalmente, 24/7



PLATAFORMAS Y OTROS ELECTRÓNICOS-DIGITALES



Nuestros medios resultan de alto interés y conveniencia a los principales actores y figuras de los sectores Seguros, Salud, Fondos de Pensiones y Seguridad, así como también entre Ejecutivos, Empresarios, Funcionarios y Profesionales de los sectores usuarios de sus servicios, por lo cual su presencia publicitaria, será de adecuado Retorno sobre su Inversión!

A estos fines, tenemos convenientes OPCIONES para la colocación de su PUBLICIDAD en nuestros medios, con ventajas muy favorables para ustedes.

✓ **CONTÁCTENOS AHORA PARA MÁS INFORMACIÓN**

The BALLESTER BUSINESS & MEDIA Group, Inc.

FLORIDA: Miami (305) 301-9751, Orlando (786) 569-8471

New York (646) 762-0325, Washington, D.C. (202) 946-6615

ESPAÑA: Barcelona (+34) 659-239803 Madrid (+34) 934-124696

CENTRO y SURAMERICA, PANAMÁ: Ciudad Panamá (507) 223-9177

PARMIM INVERSIONES, S.R.L.

REP. DOMINICANA Sto. Dgo. (829) 849-4417 Stgo. (809) 974-9950

Exclusivo para “SEGUROS, SALUD, PENSIONES & SEGURIDAD”,
y demás Multimedia de The Ballester Business & Media Group.

LA MARCA PERSONAL, SU IMPRONTA EN ESTA TIERRA...



Lic. Castalia Vargas
castalia@utophi.net
Directora, Agencia de
Comunicaciones UTOPHI.

Hace unas semanas fui contactada por un ex alumno, un egresado de postgrado a quien impartí clases previo a la pandemia, quería que le asesorara con su marca personal. Me agradó y sorprendió su aparición, él no fue un alumno cualquiera, fue ese a quien le tuve que “apretar la tuerca” para que diera lo mejor de sí en las clases. Con mucho entusiasmo me comentó de sus emprendimientos y reajustes de vida, y de su interés de mercadear su marca personal/profesional. Con todo el ánimo de encauzar sus aspiraciones, le comencé a hacer preguntas existenciales que recibieron respuestas empresariales... ¿cuál es tu propósito de vida, tu misión, visión, valores? -Prestar servicios administrativos de...-, me dijo. Yo le interrumpí: ese es el marco filosófico de tu empresa, quiero tu marco filosófico personal. Mi alumno-cliente no esperaba tener que lidiar con el autoconocimiento para su requerimiento de “marketing”. Este ejercicio a él le ha tomado tiempo de introspección, y a mí me ha puesto a reflexionar sobre el tema... he aquí mis consideraciones:

- **El elemento humano impacta las profesiones.** Si bien la marca personal se enfoca en destacar profesionalmente dentro de determinado sector de especialización utilizando los medios digitales disponibles, no nos podemos sustraer de nuestra



condición humana porque ésta se refleja en todo nuestro quehacer.

- **La marca personal es la estampa de una existencia única, por lo tanto debe partir de la propia esencia.** Lograr ese maravilloso equilibrio entre individuo y sentido común, alguien que sabe quién es, hacia dónde va y para qué -y que al mismo tiempo- tiene algo interesante y útil que ofrecer a otros.
- **Antes de pensar en marca personal se sugiere reingeniería interna.** Resolver conflictos internos, cortar con gente negativa, superar lastres personales, reconciliarse consigo mismo y con el mundo... Es muy útil y consistente hacerlo antes de salir a escena, favorece la permanencia, el desempeño y los resultados.
- **Formular una marca personal sustentada en realidades, de lo contrario, es fraude y publicidad engañosa.** Articular una propuesta de valor sería basada en compartir sus recursos, conocimientos y valores reales.

Esto no se trata de presumir, engradecerse frente a otros ni resaltar sin fundamentos; debe de haber una coherencia entre lo que se dice y hace, y una responsabilidad sobre lo que se transmite.

- **El branding provee de personalidad a una cosa (producto, servicio u organización), pero no debe cosificar a las personas.** Por favor no pierda de vista esto. Evitar la tendencia a entrar en escena de forma desaforada para captar público, esos ruidos contaminan y enferman la sociedad, o lo que es lo mismo, denotan una sociedad enferma. Hay que seguir apostando a las formas más elevadas del pensamiento y proceder humano, aunque en estos momentos parece prevalecer lo contrario.
- **Realmente...¿Cuál desea que sea su legado?** De la marca personal saldrá un epitafio en el futuro, la manera en que cada quien será recordado cuando no esté en este plano. Visto de esta manera, lo mejor es dejar un buen recuerdo sobre la calidad de la persona, más allá de las capacidades o riquezas acumuladas, los likes y seguidores. Lo que inmortaliza a alguien es la trascendencia de su obra, y lo mucho que haya tocado el corazón y la vida de los demás.

Un plan de marca personal posee una estructura similar a cualquier plan de comunicación estratégica con la complejidad agregada de que se trata de un ser humano y no una cosa. Luego de hacer un análisis y diagnóstico de su vida, de definir objetivos, rasgos destacables y

comercializables, estrategias de contenido y acciones públicas para ir reflejando una identidad (lo que soy) e impactando en la imagen (lo que otros interpretan que soy), tiene que saber que se trata de un proceso que tarda de 6 meses a 1 año de trabajo consistente para que se vayan evidenciando resultados. También hay que considerar que un ser humano, con sus imperfecciones y carencias, talentos y potencialidades estará interactuando con otros seres y sus respectivas peculiaridades. Es decir, la construcción de una marca personal no siempre es un camino de rosas, se requiere de un buen equipamiento para el manejo de las emociones y situaciones.

Un individuo que se aventure a salir del anonimato para construir y hacer de sí mismo una marca, asume un desafío y a la vez un compromiso. Sea desde el ámbito de la fascinación-carisma-sedución, desde la enseñanza-inspiración o altruismo, desde el liderazgo, la autosuficiencia y el conocimiento, o desde la rebelión, la contrariedad y disrupción misma; que nunca se pierda de vista la calidad de la huella.

Luego de estas reflexiones, ratifico que enseñando se aprende; gracias a mi ex alumno que me permitió ir más allá de un método para profundizar en la mística que debe acompañar la construcción de una marca personal en el cumplimiento de esa promesa que hacemos a los espectadores para generar confianza y credibilidad, y por ende, un relacionamiento positivo y duradero con la audiencia. ♦

Acerca de la articulista

La autora es licenciada en Mercadotecnia (PUCMM), con Máster en Dirección de Relaciones Públicas y Agencias de Comunicación (Universidad Autónoma de Barcelona), y un Máster en Gerencia y Productividad (UNAPEC). Es Docente de postgrado de Mercadeo en UAPA.

COLGATE LANZA CAMPAÑA CONCIENTIZAR IMPORTANCIA CEPILLADO NOCTURNO

Promueven hábito saludable incorporar rutina de cuidado oral en las noches debido ventajas físico-emocionales que genera.

Santo Domingo, R.D.- El cepillado nocturno es uno de los pasos más importantes en la rutina de cuidado oral, ya que cepillarse los dientes por la noche evita la proliferación de bacterias en la boca.

Ante esta realidad, la compañía Colgate-Palmolive presentó una campaña con el objetivo de educar a las personas sobre los riesgos que conlleva el no realizar el cepillado nocturno, siendo uno de estos la dificultad para remover la placa bacteriana que se aloja en los dientes al dormir, momento en que disminuye la producción de saliva.

La campaña denominada “La Hora de Sonreír”, incentiva a los padres a desarrollar con sus hijos el hábito de cepillarse los dientes por las noches dándoles herramientas para crear rutinas divertidas y sostenibles en el tiempo. Esta campaña pretende también concienciar a toda la familia sobre los beneficios que aporta implementar el hábito sobre todo a una edad temprana.

Diversos estudios que incluyen investigaciones del Departamento de Salud Pública de Inglaterra han evidenciado que las rutinas del cepillado antes de la hora de acostarse están asociadas no solo a la calidad del sueño, sino también al bienestar en general, al rendimiento y la preparación escolar, entre otros aspectos emocionales, sociales y de desarrollo infantil.

Para la gerente regional de Cuidado Oral Profesional, Dra. Irma Mauriz, “la caries dental es una realidad que debemos enfrentar y una acción efectiva para ayudar a prevenirlas es el cepillado dental”. ♦



Estudio Jurídico
Heredia Tapia & Asociados

GABINETE IBEROAMERICANO (GIA)

POSICIONAMIENTO ESTRATÉGICO
para empresas, más allá de sus fronteras...

- ✓ Resolución de conflictos comerciales
- ✓ Asesoría legal para el inversionista
- ✓ Asistencia legal personalizada

ESPERAMOS SU CONSULTA



España +34 934 124 696 | **Rep. Dom.** +809 948 2745
Whatsp. +34 669 406 931 | info@herediatapia.com

OPORTUNIDAD de INVERSIÓN: Individual, o AMBOS por UN precio especial!



SUBLIME SAMANA
HOTEL & RESIDENCES



DESCUBRE EL TESORO ENTRE LAS COLINAS Y LAS PLAYAS DE ARENA FINA DE LA PENÍNSULA DE SAMANÁ

EXCELENTE INVERSIÓN, ELEGANCIA Y LUJO

Sublime Samana Hotel & Residences es un hermoso desarrollo ubicado en la costa noreste de la República Dominicana y en la increíble bahía de Coson, que ha sido nominada como una de las 10 mejores playas del mundo, según la revista Luxury Living, conocida por sus espectaculares playas, y vegetación tropical. "Sublime Samana hotel & Residences", un proyecto de playa de lujo en Las Terrenas, combina una infraestructura lujosa, elegante y acogedora con la naturaleza impresionante que lo rodea.

COSÓN BAY

HOTEL & RESIDENCES

- Edificio Número 3 -

TU OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN, EN LAS TERRENAS, ACÁ LA TENEMOS!

Les presentamos el Edificio Número 3 de Coson Bay el cual contara con 18 apartamentos de dos y tres habitaciones, todos con vista al mar y finas terminaciones. El edificio no. 3 está localizado a solo 200 metros de la playa y del Club de Playa para el disfrute todos los propietarios y huéspedes.

Los apartamentos de Coson Bay tendrán las siguientes terminaciones:

- ✓ Pisos y baños en coralina natural
- ✓ Cocinas modulares europeas
- ✓ Tope cocina en granito natural
- ✓ Gimnasio equipado
- ✓ Club de Playa con Piscina
- ✓ Spa, Deportes Acuáticos



PARMIM
REALESTATE & INVESTMENTS



(305) 301-9751
(829) 849-4417



info@theballestergroup.biz
drbienesinversiones@gmail.com

Exclusivo para “SEGUROS, SALUD, PENSIONES & SEGURIDAD”,
y demás Multimedia de The Ballester Business & Media Group.

EL TRIÁNGULO DE LA CONFIANZA



Iban Campo
icampo@llorenteycuenca.com
Director General, Llorente & Cuenca (LLYC)
República Dominicana

Pueden levantar la mano quienes aceptarían esta oferta de crucero? ¿Puedo preguntarles algunos de ustedes por qué lo harían? Y los que no ¿por qué?”. Fue mi manera de empezar, el pasado 16 de junio, una charla a profesionales del mundo del seguro durante el WorldWide Academy que, tras el parón por pandemia, retomó WorldWide Group como parte de su calendario anual de hitos.

La pregunta la hice luego de poner en pantalla la noticia en la que se hacía referencia a la oferta de la línea de cruceros Norwegian de devolver el dinero a quienes se embarcaran en una experiencia que habían calendarizado para marzo de 2023 por el famoso Triángulo de las Bermudas. En caso de desaparición de la embarcación, los viajeros recibirían el reembolso de su boleto. Claro, quedaba la duda de quién sería el benefactor de la devolución.

Fue la forma de abordar el tema de la confianza, de por sí ya un elemento importante en el mundo del seguro, desde la necesidad que tienen las empresas del ramo de trabajarla también desde el ámbito de la comunicación como un factor de generación de buena reputación. Y, habitualmente, la buena reputación permite hacer buenos negocios.

Lo que traté de mostrarles, de una manera muy gráfica y sencilla, fue cómo la reputación, de acuerdo al modelo LLYC, tiene tres -Credibilidad, Transparencia e Integridad- de cinco factores (se completan con la Imagen y la Contribución) que conforman lo que denomino el Triángulo de la Confianza. Verán que la referencia al de la Bermudas se trató de un juego con el que romper el primer momento de mi intervención en el foro.

LLYC



LLYC





La confianza de una compañía de seguros no se basa solo en la experiencia que brinda con sus atenciones y productos (credibilidad), ni solo en la información que ofrece sobre su marca y sus productos (transparencia), ni solo en el comportamiento corporativo de la empresa (integridad). Para trabajarla hay que enfocarse en los tres elementos porque se complementan.

Cuando uno compra un seguro está haciendo un acto de fe: si me pasa algo, confío en que alguien va a ayudarme. Confío en que un médico me atienda, una grúa me rescate, y en poder recuperarme del impacto de un huracán. Y, todo ello, sin arruinarme. Se trata de un acto de fe que me da tranquilidad porque confío en que, si algo pasa, mi seguro va a responder. Y, además, compramos algo que no queremos llegar a usar porque, si hay que recurrir a ello, es que estamos envueltos en un problema.

Por lo tanto, tiene que haber algo que me lleve a invertir mi dinero en comprar un seguro. Y no solo eso, sino

en comprar un seguro específico. Es más: a una empresa en específico. Compro un seguro porque quiero estar cubierto de un posible impacto negativo en mi vida que me impida reponerme. Pero compro uno en específico y a una empresa en específico porque me generan más confianza que otras alternativas del mercado.

De cara a la construcción de confianza es importante conocer las expectativas de los clientes y potenciales clientes. Cuanto más las satisfacemos, mejor reputación tendremos y, por lo tanto, mayor confianza lograremos generar. A partir de su conocimiento, nos queda hacer lo necesario para satisfacerlas, y contarlo, para que nuestros grupos de interés de negocio lo sepan. Para esa labor de contar, necesitamos conectar con las personas de forma creíble, transparente e íntegra. Y como vivimos en el mundo de la infoxicación, tendremos que usar la creatividad para captar su atención. Y no necesariamente, organizando un cruceo por el Triángulo de las Bermudas, aunque la idea no está mal. ♦

REGÍSTRESE GRATIS EN NUESTROS **BOLETINES INFORMATIVOS**

Recibirá actualizados **BOLETINES INFORMATIVOS** cubriendo principales temas, los cuales puede recibir **GRATUITAMENTE** en comodidad de su correo electrónico.

B THE BALLESTER BUSINESS & MEDIA GROUP
MULTIMEDIOS ESPECIALIZADOS



ESCANÉAME

ESCANEE EL CÓDIGO QR Y SUSCRIBASE,

Ahora mismo, GRATIS a nuestro servicio de Boletines Informativos, para recibir actualizadas noticias y artículos, vía correo electrónico, cuando nuevas informaciones estén disponibles.



[HTTPS://BIT.LY/2FLU2BU](https://bit.ly/2flu2bu)

Puede retirarse de las alertas de correos electrónico en cualquier momento.



INVIERTE AFP RESERVAS RD\$19,812 MILLONES EN SECTORES PRODUCTIVOS

La Administradora de Fondos de Pensiones (AFP Reservas) ha invertido RD\$19,812 millones en los sectores productivos de energía, turismo, inmobiliario, agroindustria y Pymes, diversificando ampliamente su cartera para lograr una mayor rentabilidad y seguridad de las inversiones de sus afiliados.

La afirmación la hizo el licenciado Joel Santos Echavarría, gerente general de AFP Reservas, durante el acto de presentación de la campaña institucional “Reserva lo mejor para tu futuro”, donde se destacaron las innovaciones e iniciativas que ha venido desarrollando

la AFP Reservas para favorecer el servicio hacia sus afiliados y público en general.

Santos Echavarría detalló que la AFP Reservas ha invertido RD\$8,952 millones en proyectos de energía para más de 365 megavatios de energía limpia, RD\$3,158 millones en el turismo o 1,600 habitaciones hoteleras, RD\$4,641 millones en el sector inmobiliario, RD\$1,759 millones en agroindustria y RD\$1,407 millones en el sector de las Pymes.

El gerente general de AFP Reservas explicó que con este lanzamiento la Administradora de Fondos de Pensiones se reinventa, al llevar a cabo una estrategia de negocio enfocada

en acercarse a los más de 600 mil afiliados que cada día muestran su confianza y fidelidad a la empresa. Por esto, resalto, es la única AFP que ha iniciado su expansión al interior del país, acercando sus servicios a Punta Cana, Azua, Santiago y, próximamente, en la región Nordeste.

“Además, hemos reducido significativamente los tiempos de respuestas en las solicitudes de beneficios de nuestros afiliados, reduciendo en algunos casos hasta 5 días”, enfatizó Santos.

“Con más de 20 años de experiencia, con el respaldo y aval del Banco de Reservas, la institución busca seguir liderando la rentabilidad

nominal histórica en el mercado, gracias al manejo ético y eficiente de las contribuciones de sus afiliados. La empresa administra un fondo de más de doscientos mil millones de pesos (RD\$208,431 millones), cifra ofrecida al 31 de marzo del 2022”, enfatizó Santos.

El licenciado Santos señaló que una de las estrategias principales de la institución es la modernización y transformación de la experiencia en el servicio a los clientes, que incluyen mejoras en las infraestructuras de las oficinas de Santiago y Santo Domingo, además de un mayor alcance de servicio personal a nivel nacional, siendo la única AFP con agencias de atención al cliente en Azua,

Punta Cana, Zona Oriental y próximamente en Barahona y San Francisco de Macorís.

De su lado, la directora comercial de AFP Reservas, licenciada Sheily Víuque, destacó que la campaña tiene varios objetivos, el primero de los cuales se centra en mejorar el posicionamiento de la empresa y fortalecer la identidad, apoyados de la robustez y fortaleza del Banco de Reservas.

La licenciada Víuque García indicó que otro propósito es respaldar la gestión comercial de la empresa, pues sin duda alguna la entidad se considera ser la AFP de los dominicanos, además de que mercado laboral del país pueda percibirla como una empresa asesora, cercana, segura e innovadora, “que está

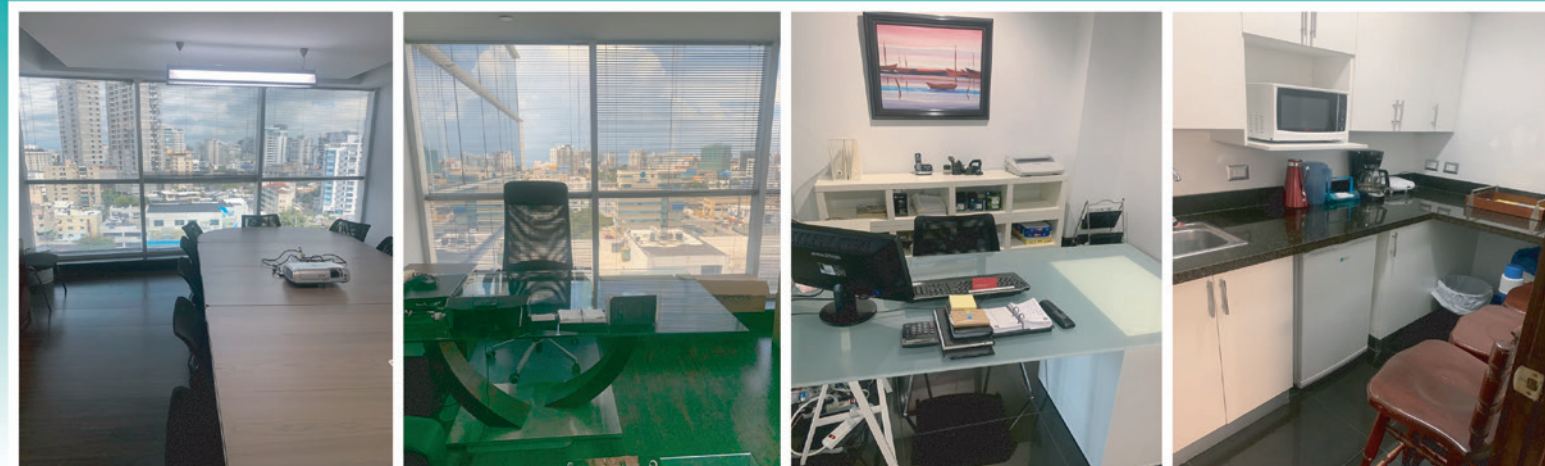
presente en los momentos de mayor vulnerabilidad económica, de salud o ante la pérdida de un ser querido”.

Piezas y nuevas funcionalidades

La campaña, con lema “Reserva lo mejor para tu futuro”, representa el crecimiento de los dominicanos, y en general de sus fondos de pensiones, tiene comercial de televisión, cuñas radiales y medios tradicionales ATL, aplicaciones exteriores, pantallas animadas, Banners web, animaciones YouTube y colocación orgánica en redes sociales, y actualizada web: www.afpreservas.com. ♦

VENTA LOCAL DE OFICINA EN TORRE NOVOCENTRO

Local comercial, excelente ubicación: **CONSTRUCCIÓN: 122.00 MTS.**



La propiedad dispone de Recepción con dos áreas de trabajo, Kitchenette, ½ Baño, Salón de reuniones, 3 Oficinas cerradas y cuarto de Deposito. El local consta de 4 parqueos asignados y tiene facilidades de parqueos en la plaza para visitantes.

Para mayor información, contáctenos YA!



(305) 301-9751
(829) 849-4417



info@theballestergroup.biz
drbienesinversiones@gmail.com



Hermoso Proyecto Residencial MARES RESIDENCES

APARTAMENTOS **182 MTS2** .

APARTAMENTOS **280MTS2** .

MARES RESIDENCES es un proyecto que te invita a disfrutar de la tranquilidad y comodidad de nuestro proyecto localizado en el sector más exclusivo de nuestra bella ciudad de Santiago. MARES conjuga modernidad, confort, calidad, lujo y bienestar para toda la familia próximo a los más exclusivos centro comerciales, clínicas, supermercados, restaurantes, colegios y universidades.

CARACTERÍSTICAS:

Diseño antisísmico
Lobby de recepción
Seguridad 24/7
Terminación de primera
Porton Eléctrico, Elevador

AMENIDADES:

Gimnasio, Área Infantil
Terraza techada y al aire libre
Jacuzzi, Área BBQ.
Lockers para almacenamiento
Terraza tipo Loft



PARMIM
REALESTATE & INVESTMENTS

Para mayor información, contáctenos YA!



(305) 301-9751
(829) 849-4417



info@theballestergroup.biz
drbienesinversiones@gmail.com

Exclusivo para “SEGUROS, SALUD, PENSIONES & SEGURIDAD”,
y demás Multimedios de The Ballester Business & Media Group.



Secatibe runtum earum sincilla velenimus auta nobit raecus di omniat

CONSIDERACIONES ESTRUCTURALES DE LAS AFP



Dr. Virgilio Malagón Alvarez, PhD
virgiliomalagonalvarez@gmail.com

Motivación conceptual de la ocurrencia de un Fondo de Pensiones

El paradigma de la Incertidumbre, que es la motivación primordial para un Fondo de Pensiones, puede resumirse de la manera siguiente:

Si cada uno de nosotros no tomara en cuenta su trayectoria de vida y, si además desconociera como lo tratará el destino, podríamos preguntarnos lo siguiente:

¿Estaría de acuerdo en que su sostenibilidad económica futura dependiera nada más que de sí mismo o preferiría un esquema en el que se compartieran, hasta cierto punto, los riesgos inesperados?

Los Sistemas de Capitalización Individual apuestan a la primera aseveración; los de Seguridad Social optan por la segunda.

Administrar dinero ajeno es una tarea difícil y llena de riesgos endógenos y exógenos. De ahí que la entidad reguladora de la actividad económica de los fondos de pensiones debe de ser un organismo colegiado que garantice el uso y destino de estos fondos.

Los riesgos endógenos, sindicados como la malversación, el cohecho y el lucro cesante, surgen por la carencia de controles internos eficaces y viables; mucha laxitud crea problemas, pero también la rigidez excesiva ahoga el crecimiento institucional.

Los riesgos exógenos, minan el carácter de autoridad, para un desempeño independiente y eficaz del organismo; casi siempre, se circunscriben a los nombramientos de personal e inversiones privilegiadas de estos organismos, que no siempre favorecen a los afiliados.

Caso de la Republica Dominicana

El tema del manejo y disponibilidad de los fondos de pensiones, en nuestro país, está cogiendo una vigencia extraordinaria potencializada por la ocurrencia de los eventos pandémicos recientes.

Se ha evidenciado un deseo de cambiar la estructura financiera de estos fondos, eliminando a las AFP, o en su defecto, devolviendo altas sumas de dinero a los ahorrantes.

Las cifras de desempeño financiero apuntan hacia una concentración excesiva de ganancias de éstas y un magro rendimiento para los cotizantes; amén de que los niveles de disponibilidad futura para éstos es cada día menor debido a la inflación y depreciación de nuestra moneda.

Presiento y se, que casos como el de Chile, Argentina, Paraguay y otros países del Cono Sur, han impactado los pareceres de los cotizantes dominicanos; ya se prevén improntas jurídicas y legislativas para realizar una transformación del Sistema de Pensiones Dominicano. Sin embargo, deseo expresar que se hace muy evidente el peso específico que tienen los instrumentos financieros



gubernamentales en la Cartera de Inversión de las AFP. De ahí que, cualquier “drenaje” de fondos súbito, causaría un desbalance descomunal en el Sistema Financiero Integrado del país. Veamos:

Impacto en las carteras de inversiones

1-Con un rendimiento de solo 8.5% (podría llegar a un 9.7%), en el Cápita, el sistema no es atractivo para generar fondos suficientes para una pensión digna.

2-Bajo estos niveles de rentabilidad, las pensiones solo representan el 35/40% del salario real.

11-Las Inversiones de las AFP, de más de RD\$600,000 millones de pesos, están estratificadas de la manera siguiente (números y porcentajes redondeados):

- o 36.0% en Bonos del Ministerio de Hacienda.
- o 42.0% en Certificados en el Banco Central.
- o 11.40% en Títulos financieros en la Banca Múltiple, Asociaciones de Ahorro y Prestamos.
- o 4.80% en Bonos Corporativos.
- o 5.60% en Bonos Corporativos.
- o 0.70% en otras inversiones.

NOTA: Si se libera el 30% que reclaman algunos sectores, las AFP tendrían que cancelar muchas de esas inversiones para garantizar la liquidez del Flujo de Caja de sus operaciones. Este 30% podría llegar a más de RD\$175,000 millones de pesos.

Impacto personal del retiro de un 30%

a)-Si se retirasen el 30% de la Cartera de Pensiones, entonces el rendimiento anual del Cápita bajaría a niveles inferiores al 6%.

b)-Esto significa, que de un 32/42% del salario real, caería a un 22/26%.

c)-Hay casi dos (2) millones de trabajadores cotizantes.



d)-Las cuentas de capitalización de estos cotizantes ascienden a casi RD\$600,000 millones de pesos.

e)-El promedio ahorrado es de unos RD\$300,000 pesos por cada trabajador cotizante.

f)-Si este trabajador retira el 30% (RD\$90,631), sería el equivalente al 6.25% del salario mínimo cotizable actual. Además, este retiro sería gastado mayormente en la canasta básica de bienes y servicios domésticos.

Consideraciones macroeconómicas

Del punto de vista macroeconómico, las consecuencias del retiro de este 30% es que crearía un desencaje en las carteras de inversiones del Banco Central, asomando un nivel de crisis financiera similar a la del año 2003).

Además, este retiro afectaría los montos disponibles, a futuro, para el retiro de los trabajadores e impondría años adicionales de trabajo, más allá de la edad de retiro, para compensar la merma causada por el retiro del 30%.

Peor aún, pretender que el Banco Central garantice un fondo especial, canalizado a través de los agentes financieros, por un monto igual al 25% de los saldos acumulados por los trabajadores cotizantes, es desconocer la legislación monetaria y financiera vigente.

Otro efecto indeseable, sobre todo ante la actual necesidad de políticas restrictivas emanadas del Banco central, el efecto de expansión de la Oferta Monetaria, por el 30% de marras, sería catastrófico ya que también dispararía los niveles de consumo y por ende los márgenes de especulación.



Esto llevaría la estructura de precios a peldaños estratosféricos, causando niveles de inflación insostenibles.

NOTA: El Banco Central ha tomado las medidas pertinentes para garantizar la estabilidad macroeconómica y cambiaria, de manera que no ocurran episodios desestabilizantes en la economía nacional.

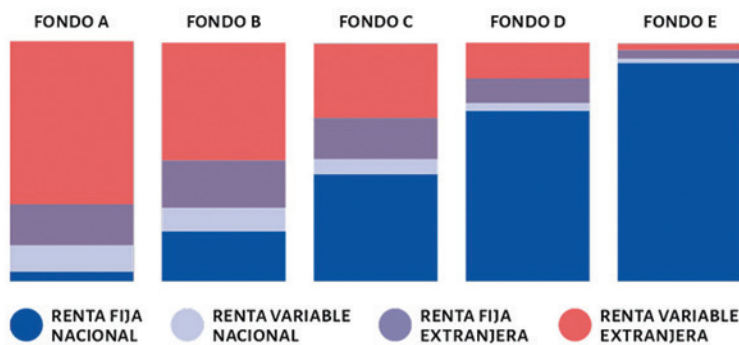
Finalmente, creo prudente que se debe establecer un compas de espera prudente antes de acudir a medidas populistas, para abrir la caja de Pandora que podría ser el drenaje de fondos de pensiones de las AFP. Sin embargo, reconozco que el nivel actual de inflación es asfixiante y empuja a los hogares dominicanos a la desesperación. Solo a través de una política de creación de empleo y reducción de las cargas fiscales al aparato productivo nacional, se puede lograr una zapata sólida para un despegue de nuestra economía. Ahora bien, estos incentivos fiscales JAMAS deben de ir al consumo si no a la verdadera creación de empleo, que es lo que realmente crea el estado de bienestar que tanto anhelan los ciudadanos dominicanos. ♦

¿DONDE INVIERTEN LAS AFP?

LAS INVERSIONES ESTÁN REGULADAS POR SUPERINTENDENCIA PENSIONES DE CHILE.

Las inversiones de los fondos de pensiones están distribuidas en un 51,5% en Chile y 48,5% en el extranjero (marzo 2022).

En marzo de 2022, la principal inversión en el extranjero estaba en Asia, Norteamérica y Europa.

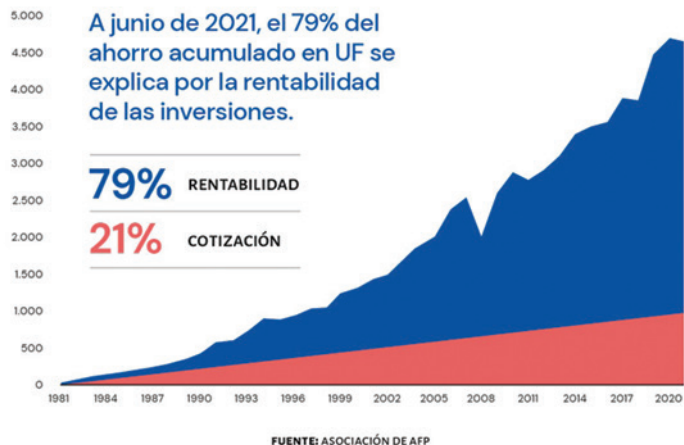


FUENTE: ASOCIACIÓN DE AFP CON BASE EN CIFRAS DE LA SUPERINTENDENCIA DE PENSIONES, MAYO 2022

\$8 de cada \$10 acumulados en las cuentas individuales corresponden a la rentabilidad

La rentabilidad constituye el 79% del ahorro total acumulado para un afiliado que ha cotizado regularmente en las últimas 40 años.

Aporte de la rentabilidad al ahorro acumulado (Para un afiliado que cotizó entre 1981 y junio 2021 en el Fondo C)



La rentabilidad nominal acumulada entre 1981 y 2021 alcanza el 16,8% promedio anual,

ACUERDAN PUCMM Y GRUPO UNIVERSAL PROGRAMA PASANTÍAS

Santo Domingo, R.D.

Junio 2022.- La Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra (PUCMM) y Grupo Universal acordaron aunar esfuerzos para establecer un programa educativo de pasantías que busca generar experiencia laboral en estudiantes de grado y postgrado.

Algunos de los objetivos perseguidos por el sistema de pasantías educativas son lograr que los pasantes profundicen la valoración del trabajo como elemento indispensable y dignificador para la vida, desde una concepción cultural; realicen prácticas complementarias a su formación académica, y cuenten con herramientas que contribuyan a una correcta elección u orientación profesional futura.

Durante el encuentro, el doctor Secilio Espinal, rector de la Madre y Maestra, resaltó la importancia de este tipo de “vinculación entre la academia y la empresa para asegurar la producción, el manejo y la transferencia de conocimientos” que impulsan significativamente el desarrollo de la sociedad. Concluyó diciendo que cada institución, desde su rol, es capaz de lograr resultados relevantes; sin embargo, en

la unión está la garantía de conseguir grandes triunfos.

De su lado, el licenciado Rafael E. Izquierdo De Leon, vicepresidente ejecutivo senior de Administración y Operaciones del Grupo Universal, afirmó que para la organización, es un privilegio el poder crear experiencias y fomentar capacidades. Igualmente, aportar al contexto social del país respecto a la empleabilidad y a la disponibilidad de oportunidades para profesionales. Asimismo, señaló cómo esta alianza contribuye generar iniciativas alineadas a los Objetivos de Desarrollo Sostenible número 8, respecto al trabajo decente y el número 17 sobre alianzas para lograr los objetivos.

En el evento, estuvieron presentes por parte de PUCMM los doctores David Álvarez, vicerrector académico; Juan Faxas, vicerrector de Investigación e Innovación; y Mariano Rodríguez, decano de la Facultad de Ciencias Sociales, Humanidades y Artes. También asistieron los profesores Julissa Pichardo, decana de la Facultad de Ciencias Económicas y



Administrativas; Paulo Herrera, decano de Postgrado; Carolina Caba, decana de Estudiantes, y Belmarys Rodríguez, directora académica del Centro de Tecnología y Educación Permanente (TEP).

Mientras, por el Grupo Universal asistieron las licenciadas Dolores Pozo Perelló, vicepresidente ejecutivo senior de Desarrollo Comercial y Servicios; Josefa Rodríguez, vicepresidente de Legal y Cumplimiento; Christy Luciano, vicepresidente de Comunicaciones y Sostenibilidad; Florangel Suero, directora de Gestión Humana, y Alexandra Tejada, directora de Publicidad, Promoción y Eventos. La actividad tuvo lugar el lunes 30 de mayo de 2022 en el Edificio de las Facultades de Ciencias de la Salud e Ingeniería de la PUCMM, campus Santo Domingo. ♦

Exclusivo para “SEGUROS, SALUD, PENSIONES & SEGURIDAD”,
y demás Multimedia de The Ballester Business & Media Group.

¿ES VIABLE LA IMPLEMENTACION DE UN SEGURO DE DESEMPLEO?



Darnetty Lugo, M.A.

DLugo@iusbussinesgroup.com.do

Magíster Derecho Laboral y Admirativo

Docente en Derecho del trabajo.

Ceo, Ius Mega Service abogados

El Seguro de desempleo, es un mecanismo de protección en donde el trabajador recibe una prestación económica cuando se queda sin empleo, teniendo acceso a un salario proporcional de tres a doce meses.

Los primeros ensayos del Seguro del desempleo fueron contemplados en los art 465 y 466 del código de trabajo, dentro del marco de créditos laborales, los cuales

hasta ahora en su artículo 738 tiene disposición transitoria al existir resistencia de los sectores para su aplicación.

Según Bonet, en un artículo publicado para la OIT señalaba que “Los países que han adoptado un seguro de desempleo y otros mecanismos laborales con políticas activas del mercado laboral, han sido capaces de reaccionar a la crisis con mayor rapidez”. Las prestaciones de desempleo



Seguros

también facilitaron la búsqueda de empleo de los trabajadores desempleados.

Como es bien sabido, una política llevada a cabo por la Rep. Dom. producto del desequilibrio financiero, provocado por los temas sanitarios que afectaba el mercado laboral, fue la creación de subsidios como forma de compensar el deterioro progresivo de los niveles de empleo y la reducción de los ingresos para mantener el dinamismo económico, ya que no contábamos con esta figura.

De modo que, en la ley 87-01 art 50 indicaba que sería desarrollado por medio del Consejo Nacional de Seguridad Social, pero no había sido posible, en las cuestiones de discusión de código; sin embargo, en las recientes propuestas remitidas por diversos sectores económicos vuelve a ser tema de interés, buscando la protección del empleado en caso de desocupación, así como está señalado en nuestra Carta Magna en su artículo 60.

La referida ley, señala en su artículo 14 habla sobre las aportaciones empleador, trabajador vinculado de la relación laboral, en donde el empleador tiene un cargo de 16.29% correspondiente ARS TSS, SFS, AFP y el trabajador le corresponde pagar un 5.91%, que a nuestra óptica dichas aportaciones pueden ser redistribuidas o ampliadas, así como fue realizada en el 2020 con la modificación de la ley 13-20.



Considerar la implementación de un Seguro de Desempleo, sería una pieza elemental que contribuiría con el sustento de las empresas como factor esencial de producción, la protección social y contrarrestaría las precariedades laborales, que han sido incrementadas por el efecto sufrido durante estos dos años, por lo que sería viable impulsar su desarrollo.

¿Qué aspectos positivos tendría su creación o reglamentación?

1. Alternativa al tema de la cesantía con límites y sin límites y ver de manera progresiva el seguro.
2. La protección de los trabajadores formales.
3. La reinserción al mercado laboral en un periodo corto.

Desincentivar que los trabajadores realicen acciones desfavorables hacia la empresa que provoque la terminación laboral. ♦

Sobre la articulista

La doctora Lugo es socia fundadora de la firma de servicios legales y empresariales IUS BUSINESS GROUP. Es abogada senior, consultora de negocios, asesora jurídica, productora de radio y televisión de espacios jurídicos. Magíster en derecho laboral. Litigante.

Cuenta con una trayectoria de más de 15 años de ejercicio profesional. Es asesora mipyme, zonas francas, industrias. Se desempeña como docente en derecho de trabajo, seguridad social y derecho administrativo.

Se graduó en derecho en la universidad APEC, obteniendo maestría en Derecho Laboral y Administrativo en UTESA. También tiene maestría en Marketing Jurídico en la Universidad Atlántica Europea.

HUMANO SUMA NUEVA INICIATIVA A SU ESTRATEGIA DE SOSTENIBILIDAD

Santo Domingo. Junio 2022– La República Dominicana ocupa el cuarto lugar con la mayor flota de vehículos eléctricos en América Latina y el Caribe. Basados en esta realidad, Grupo Humano en consonancia con su estrategia de Sostenibilidad pone a disposición de sus clientes y sociedad en general estaciones de carga de vehículos eléctricos en sus oficinas ubicadas en Lope De Vega y Kennedy.

Con un parque vehicular que crece cada día, la empresa apuesta a la movilidad sostenible, contribuyendo a reducir el uso de combustibles fósiles, la contaminación atmosférica y el ruido en las ciudades, así como, favorecer el desarrollo industrial y aporte a la economía.

Diomares Musa, Vicepresidente de Desarrollo de Mercado, Productos y Canales de Humano ratificó el compromiso de la empresa al indicar que: **“en Humano tenemos el propósito de asegurar el bienestar de las personas, por ello apostamos a sumar acciones que vayan en consonancia**



con esta promesa de valor, garantizando un futuro más sostenible, que además promueva el desarrollo y crecimiento de nuestros relacionados y del país en general”.

A través de esta alianza con Evergo, el grupo empresarial busca impulsar una movilidad más sostenible, incorporándose a la más avanzada y sofisticada plataforma de cargadores eléctricos del país, contribuyendo de este modo, a evitar más de 600,000 kg de CO₂, equivalente a la siembra de más de 20 mil árboles en un año.

De igual manera, Musa compartió otras acciones que sustentan el Programa de Sostenibilidad de la empresa y su estrategia de Transformación Digital

tales como la adopción de canales electrónicos con las apps para clientes, prestadores, intermediarios y empleados, asistente virtual Sarah y oficina virtual, kioskos, implementación de carnets digitales, facturación y kits de emisiones 100% digitales y otros, los cuales representan una reducción en el uso de combustibles fósiles, electricidad, papel y tiempo.

Además de trabajar con propuestas que mitiguen el cambio climático, Grupo Humano en su Estrategia de Sostenibilidad apunta a otras iniciativas de impacto social a través de sus ejes: inclusión y diversidad, enfermedades crónicas y salud materno infantil y conocimiento sobre sostenibilidad. ♦



EL EMBAJADOR

A ROYAL HIDEAWAY HOTEL

ROYAL LEVEL

Un servicio exclusivo y personalizado en el hotel más emblemático de la ciudad de Santo Domingo para el huésped más exigente. 49 Junior Suites y Suites, concierge privado, butler, lounge, restaurante, boardrooms y Rooftop Terrace. Una experiencia inigualable.

—◇ REDESCÚBRANOS ◇—

Exclusivo para “SEGUROS, SALUD, PENSIONES & SEGURIDAD”,
y demás Multimedia de The Ballester Business & Media Group.

PODER Y PASIÓN



Dr. Jesus Gilberto Concepcion G., PhD

concepcion@claro.net.do

Científico del Año en Ciencias Básicas y emergentes
de la República Dominicana, Mescyt 2020



En nuestras publicaciones anteriores hemos enfatizado en el cuarteto de poder, persistencia, paciencia y pasión como una forma de estimar la coordinación del pensamiento. El poder está asociado al conocimiento. Para tener resultados de mejor consistencia hemos desarrollado el sistema de evaluaciones dinámicas con el cual podemos tener resultados más precisos en cuanto la coordinación y la simetría. Las cuatro palabras son importantes. Sin embargo en personas con éxito el poder y la pasión tienen más, relevancia. La razón ideal es $d3\ 30:20:20:30$. En esta oportunidad queremos presentar dos ejemplos uno en el deporte y el otro

en la gerencia que claramente nos definen que aunque la pasión y el poder son importantes, el poder/conocimiento llevan el liderazgo en personas que tienen éxitos.

Hace más de 10 años, tuve la oportunidad de conocer un vendedor de productos cosméticos en una empresa que asesoraba el cual nos conversó sobre el interés de su hijo de ser pelotero profesional. El conocía de nuestro sistema y le respondí que lo queríamos conocer y evaluar. El padre nos trajo el joven y luego de la evaluación le dije que en la coordinación del pensamiento predominaban el poder y la pasión, y que la simetría mostraba

pensamiento de alta potencialidad de éxitos. Seguí conversando y le dije que invirtiera en el joven. Le di algún seguimiento y supe que era un prospecto que los escuchas veían con alto potencial. Lo convirtieron en lanzador tenía buena velocidad aunque un poco descontrol lo cual es característico en los lanzadores en sus inicios.

Deje de ver el padre del joven y hace poco tiempo nos encontramos con este en uno de mis viajes de fin de semana. Lo primero que le pregunte fue por el hijo y si lo habían firmado. Con una gran sonrisa me dijo que no, pero que escuchara la historia. Cuando estaba listo para la firma el joven le dijo al padre que lo había pensado muchas veces y que aunque lo firmaran y tuviera éxito, no quería tener esa vida. Luego de pasar el tiempo en el deporte y llegar al retiro por lo regular uno se convierte en desconocido y en la mayoría de las veces el dinero ganado se esfuma. Quiero seguir mis estudios que esto me sirve para toda la vida. El joven se graduó de ingeniero eléctrico con honores. En estos momentos es profesor de la universidad donde estudio. Ha desarrollado una empresa y está disfrutando de buenos beneficios económicos. Pensé el poder que es una de las características de usar el cerebro está por encima de las demás categorías.

No pasaron quince días cuando tuve la oportunidad de reunirme con un amigo a quien le habían realizado una doble operación de trasplantes de órganos al mismo tiempo; el corazón y el hígado. Esta persona es un ejecutivo exitoso que empezó su vida profesional como ingeniero eléctrico en una de las empresas más poderosas de ventas de equipos para laboratorios para ese entonces. Lo habíamos evaluado y como el caso anterior su forma de coordinar el pensamiento era similar. Al transcurrir el tiempo se convirtió en gerente general. La empresa dejó el país y permitió que este



joven se quedara con la representación. Posteriormente, fundo su empresa. Fue creciendo y actualmente vende y da servicio en el área del Caribe insular.

La vida le trajo como herencia problemas cardiacos. Estos degeneraron en tener que optar por un trasplante del corazón. Al tener que esperar que apareciera un corazón compatible el hígado, también sufrió y hubo que hacer un doble trasplante. Al cabo de varios meses de su operación por razones de trabajo nos volvimos a juntar y cuando estábamos a solas me dijo que tenía que contarme algo. Creía que con los trasplantes sufriría algunos cambios en mi hábito de vida. Sigo siendo el mismo. Con los mismos principios. Sigo generando igual que antes, lo que me hace pensar que el cerebro funciona igual y que es la parte clave en la toma de decisiones del ser humano. Se piensa con la cabeza.

De todo esto, logramos corroborar por estas experiencias, que la pasión y el poder en el conjunto, poder, persistencia, paciencia y pasión son las más importantes. Sin embargo en la toma de decisiones es el conocimiento el que dirige la decisión. El cerebro es el órgano que comanda la orquesta llamada ser humano. Es el que es gerente y líder al mismo tiempo. ♦

¿PONE UNA RED WI-FI VULNERABLE EN PELIGRO LOS DATOS DE TU ORGANIZACIÓN?

Un reciente descubrimiento revela lo inseguras que pueden ser las redes Wi-Fi públicas, cómo ponen en riesgo tanto a usuarios y organizaciones y qué medidas de prevención y protección de redes deben tomarse

Seattle, Washington.- La seguridad de la información pasó a ser una de las mayores prioridades de los negocios hoy en día y una de las mayores preocupaciones de los usuarios, ya que nadie quiere ver sus datos expuestos y ninguna organización quiere enfrentar las graves consecuencias -legales, reputacionales y financieras- de una violación de su red Wi-Fi.

Hace unas semanas, un analista de ciberseguridad descubrió de manera inesperada que mediante la herramienta rsync (utilizada para sincronización de archivos) pudo volcar archivos del sistema de la red del hotel en el que se alojaba en Qatar a su propio ordenador.

A través de una pasarela HSMX (HSMX Gateway), accedió a una gran cantidad de información sensible que se hallaba en un servidor FTP utilizado con fines de back-up. Esto incluía datos personales de huéspedes como sus habitaciones, correos electrónicos y números de móvil.

Por si fuera poco, los archivos que se descargó no solo eran del propio complejo en el que se encontraba, sino también de todo el grupo, formado por 629 hoteles en más de 40 países.

Además, no solo estarían en peligro esos datos personales, ya que la vulnerabilidad que encontró permite a los ciberatacantes emplear otras técnicas. Por ejemplo, podrían suplantar la landing page de acceso Wi-Fi al hotel de tal manera que los huéspedes, al conectarse, vean una landing falsa que les pide introducir otros datos personales aún más sensibles, como números de tarjetas de



crédito que después podrían emplear para sustracción del dinero de sus cuentas o para su venta en la Dark Web.

Este hallazgo pone de manifiesto lo inseguro que pueden llegar a ser las redes Wi-Fi públicas y cómo suponen una gran vía de acceso que pone en riesgo tanto a sus usuarios como a las propias organizaciones que las gestionan.

En este contexto, los especialistas de **WatchGuard** aconsejan una serie de medidas que pueden y deben tomarse para proteger estas redes:

- Los responsables de TI o de ciberseguridad de las organizaciones deben asegurarse de que cuentan con todos sus servidores y programas de terceros actualizados con sus parches convenientemente instalados, para reducir las posibilidades de que exploten sus vulnerabilidades. Para ello, pueden servirse de gestores de parches que automaticen y faciliten estos procesos.
- Para una gestión de las redes Wi-Fi sencilla y segura, han de emplear soluciones avanzadas que sean fácilmente gestionables desde la nube y que cuenten con Puntos de Acceso Wi-Fi 6 con cifrado WPA3. De esta manera, se asegura un Entorno Inalámbrico Confiable para todos.



• A su vez, estos Puntos de Acceso han de estar integrados en una red segura que disponga de dispositivos Firewall avanzados con grandes capacidades de seguridad avanzada como sandboxing en la nube, anti malware con tecnología de IA, correlación de amenazas y filtrado de DNS.

• Por último, es recomendable que los usuarios y clientes que se conecten a cualquier red Wi-Fi pública, por muy protegida que pueda parecer, lo hagan mediante redes VPN protegidas y que dispongan de Firewalls virtuales. ♦

Acerca de WatchGuard Technologies, Inc.

WatchGuard Technologies, Inc. es un líder mundial en seguridad de redes, Wi-Fi seguro, autenticación multifactor e inteligencia de red. Los galardonados productos y servicios de la compañía son confiados en todo el mundo por cerca de 10,000 revendedores de seguridad y proveedores de servicios para proteger a más de 80,000 clientes.

La misión de WatchGuard es hacer que la seguridad de nivel empresarial sea accesible para compañías de todos los tipos y tamaños a través de la simplicidad, haciendo de WatchGuard una solución ideal para empresas distribuidas y pymes.

La compañía tiene su sede en Seattle, Washington, y oficinas en América del Norte, Europa, Asia Pacífico y América Latina. Más información, visite www.WatchGuard.com

D' Ballester Experience

*Eventos de Negocios • Capacitación Ejecutiva Internacional
Relaciones con Medios y Líderes Opinión • Relaciones Gubernamentales*



The BALLESTER BUSINESS & MEDIA Group, Inc.

Florida: (305) 301-9751, New York (646) 762-0325, Washington, D.C. (202) 946-6615,
España: (+34) 659-239803. (+34) 934-124696, Panamá: (507) 223-9177

PARMIM INVERSIONES, S.R.L.

Republica Dominicana: Santo Domingo(829) 849-4417, Santiago (809) 974-9950

LANZAN SISTEMA ADMINISTRACIÓN EVENTOS Y CONTROL ACCESO C•CURE 9000 V 3.0

Esta nueva versión cuenta con soporte a programas de socios conectados de Software House y al de protección cibernética para reducir el riesgo de vulnerabilidades.

MILWAUKEE, EUA.- Johnson Controls, líder mundial en edificios inteligentes, saludables y sostenibles, luego de su exitosa participación en Expo Seguridad 2022, donde mostró sus más recientes tecnologías en materia de videovigilancia, controles de acceso y detección de intrusos, anunció el lanzamiento de su innovador sistema de administración de eventos y control de acceso C•CURE 9000 v3.0.

“C•CURE 9000 es uno de los sistemas de gestión de seguridad más potentes del mercado, brinda protección y seguridad 24/7 para personas, edificios y activos”, afirma Luis Delcampo, LATAM Product Marketing Manager – Control de Acceso de Johnson Controls. “Proporciona un manejo estándar para la autorización de acceso físico en todos sus edificios, independientemente de su antigüedad, diseño o su ubicación, y puede ser gestionado desde su estación de trabajo, portátil o dispositivo móvil”.

Entre las características más destacadas de C•CURE 9000 se encuentran:

- Compatibilidad con OSDP para las comunicaciones entre lectores y controladores de la serie iSTAR Ultra.
- Admite hasta 5.000 lectores por servidor individual y 60 servidores de aplicaciones satélite para sistemas Enterprise.
- El sistema Enterprise permanece operativo durante todo el proceso de actualización con soporte de software multi-versión.
- Su capacidad de acceso a C•CURE 9000 desde cualquier navegador de Internet con C•CURE Web.
- Es posible administrar y supervisar C•CURE 9000 desde su dispositivo móvil con C•CURE Go.
- Posee también plantillas de visualización de aplicaciones y video, mediante las cuales es posible elegir una opción de una lista de plantillas de monitoreo preconfiguradas o crear plantillas personalizadas para usuarios de control de acceso, de video o unificados.
- Ofrece Videovigilancia nativa, que permite gestionar su operación de seguridad de forma optimizada e integral desde una única plataforma intuitiva.
- Soporte integrado para VideoEdge y Exacq que permite aprovechar los metadatos de aprendizaje profundo de Illustra AI, utiliza las cámaras para monitoreo en tiempo real y aplica flujos de trabajo para respuesta forense.
- La función Swipe and Show (presentar y verificar), incluye un nuevo botón para que los usuarios visualicen video asociado a las lecturas de credenciales de ingreso.
- La Vista de Seguridad, ofrece un panel de observación consolidado y acciones rápidas con un solo clic. ◆



PARMIM
REAL ESTATE & INVESTMENTS

CONVENIENTE OPORTUNIDAD EN PLAYA COFRESI – PUERTO PLATA

Tenemos disponibles de **6,000** a **9,000** metros en Cofresi, a unos metros de Ocean World, muy cerca del puerto de Cruceros COVE, a unos 5 kms de la ciudad de Puerto Plata.

¡Contáctenos, esto es excelente para desarrollar un proyecto turístico!



(305) 301-9751
(829) 849-4417



info@theballestergroup.biz
drbienesinversiones@gmail.com

RESALTAN IMPORTANCIA REFORZAR SEGURIDAD Y LIMPIEZA SECTOR SERVICIOS

El sector servicios debe garantizar entornos saludables para sus colaboradores por el nuevo brote de coronavirus en el país. Según datos de ProDominicana, los servicios aportan el 35% de los empleos en los países en desarrollo como República Dominicana.

En este contexto y en el retorno de nueva normalidad, es importante que estos espacios garanticen seguridad para los colaboradores, ya que pueden suponer un foco de contagio, no solo por la COVID-19, sino por cualquier tipo de virus y enfermedades.

“Todas las instalaciones del entorno laboral, cubículos

de trabajo, zonas comunes, cafetería, comedor, baños, sitios de esparcimiento, auditorios, etc., es vital que sus administradores cuenten con protocolos de limpieza periódicos para asegurar a los empleados que su actividad se realiza en un ambiente saludable, seguro y controlado”, explica Arístides Salcedo, gerente de Servicios de Grupo EULEN en República Dominicana.

El especialista subraya que la pandemia ha puesto a prueba el accionar de estos lugares para saber qué tan efectivos eran sus procesos de desinfección. “Si bien el teletrabajo llegó para quedarse, muchas de

las operaciones necesitan personal en forma presencial, por lo que se debe garantizar al colaborador un ambiente que garantice los niveles óptimos de salubridad permitiendo la continuidad en el negocio”.

Salcedo explica que el proceso de limpieza tiene que realizarse en las frecuencias necesarias que requiere cada ambiente de la empresa, sin embargo, con la presencia física de los empleados, los protocolos tienen que llevarse a cabo previo y en plena jornada sin que esto tenga que afectar el trabajo de los empleados. ♦

EXCELENTE OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN!

Ampio y Magnifico Edificio Para Uso Comercial en Distrito Nacional

1,410 mts², 3 niveles y mezzanine de 60 metros en recepción doble altura. Primer piso es 5 metros. 2do y 3ro tres metros altura. 300 metros de nave atrás con 8 metros altura. Entrada lateral 7 metros ancho.

PARMIM
REALESTATE & INVESTMENTS

 (305) 301-9751
(829) 849-4417

 info@theballestergroup.biz
drbienesinversiones@gmail.com

OFERTA ESPECIAL





THE BALLESTER BUSINESS & MEDIA GROUP
MULTIMEDIOS ESPECIALIZADOS

www.theballestergroup.biz

Sus MÁS Directas y CONVENIENTES Opciones de Publicidad!

El Mundo de los
NEGOCIOS
Desde 1983... ¡Para los que deciden!

Con Lo MEJOR... Para Los Que Deciden!

Llegando a miles de negocios y profesionales, nacional e internacionalmente, con calidad de información diaria.

TURISMO
Golf & Eventos

www.tourismgolfandbusinessevents.com

Turismo... para la Gente de Negocios!

Directos medios para promoverse entre ejecutivos Internacionales con alta capacidad de decisión en turismo e inversiones.

MULTIMEDIOS de The Ballester Business Group
Seguros

SALUD | PENSIONES | SEGURIDAD

Los Medios... MAS Seguros!

Medios especializados para principales actores y figuras de los sectores Seguros, Salud, Pensiones y Seguridad.

Exterior
Dominicana!
El Mejor Contacto... con los de Aquí y Allá!
www.dominicanaexterior.com

El Mejor Contacto... con los de Aquí y Allá!

Contribuyendo a mayor orientación, difusión, interés, y negocios, desde y hacia la República Dominicana

Nuestros Multimedios resultan de alto interés y conveniencia a los principales actores y figuras de los sectores Ejecutivos, Empresariales, Funcionarios y Profesionales, por lo cual su presencia publicitaria, será de adecuado Retorno sobre su Inversión! A estos fines, tenemos convenientes OPCIONES para su PUBLICIDAD, con ventajas muy favorables para ustedes.

El Mundo de los
NEGOCIOS
HISPANOS-Ibero-Latinoamericanos

Poder Económico y Político, en Crecimiento!

Llegando a miles de personas, de negocios en Estados Unidos, Europa y todo Latinoamérica.

TRANSPORTE
Logística & Comercio Internacional

www.transportelogisticacomerciointernacional.com

Dinámica de los Negocios Internacionales!

Incrementando su dinamismo informativo, y publicitario, llegando diariamente a un target de primera, 24/7.

Energía-Industria
COMERCIO & MINERÍA
www.energiaindustriacomercio.com

Con la mejor & actualizada Información

Directos medios especializados en los sectores Energetico Industriales, comercio y Minería.

TECNOLOGIA, MARKETING & TELE-COMUNICACIONES

www.tecnomarketingtel.com

Las Mas Recientes Noticias.

Medios especializados al sector Tecnológico, Marketing y la telecomunicaciones, llegando a un target de primera.

The BALLESTER BUSINESS & MEDIA Group, Inc.

FLORIDA: Miami (305) 301-9751, Orlando (786) 569-8471, New York (646) 762-0325, Washington, D.C. (202) 946-6615, ESPAÑA: Barcelona (+34) 659-239803 Madrid (+34) 934-124696, CENTRO y SURAMERICA, PANAMÁ: Ciudad Panamá (507) 223-9177

PARMIM INVERSIONES, S.R.L.

REPUBLICA DOMINICANA Santo Domingo. (829) 849-4417 Santiago (809) 974-9950



THE BALLESTER BUSINESS & MEDIA GROUP
MULTIMEDIOS ESPECIALIZADOS
www.theballestergroup.biz

Sus MÁS Directas y CONVENIENTES Opciones de Publicidad!



Delivering the news, 365 days a year

Media related to the sectors of tourism, real estate, investments, daily reaching a prime target.



Updated real estate tourist information

Media specialized in everything related to the sector real estate. such as trends, sales, rentals.



Su Mejor Orientación 24 Horas / 365 Días!

Medios especializados para los sectores de construcción y los bienes raíces, sus tendencias y oportunidades.



Información detallada 24/7

Medios especializados en el sector jetset empresarial, eventos ejecutivos y social, llegando al target ideal.

Nuestros Multimedios resultan de alto interés y conveniencia a los principales actores y figuras de los sectores Ejecutivo Empresarial, Funcionarios y Profesionales, por lo cual su presencia publicitaria, será de adecuado Retorno sobre su Inversión! A estos fines, tenemos convenientes OPCIONES para su PUBLICIDAD, con ventajas muy favorables para ustedes



The Most Relevant News.

Media related to the economic sector, business in Florida, daily reaching a prime target.



Specialized information 24 hours a day

Specialized media in global economy, business, finance, international trade.



Información especializada 24/7

Medios especializados en el sector bancario, financiero y valores, llegando diariamente a un target de primera



Politica con Calidad!...

De alto interés para a los sectores gubernamentales, Legislativo, Políticos, Empresariales y Profesionales.

The BALLESTER BUSINESS & MEDIA Group, Inc.

FLORIDA: Miami (305) 301-9751, Orlando (786) 569-8471, New York (646) 762-0325, Washington, D.C. (202) 946-6615, ESPAÑA: Barcelona (+34) 659-239803 Madrid (+34) 934-124696, CENTRO y SURAMERICA, PANAMÁ: Ciudad Panamá (507) 223-9177

PARMIM INVERSIONES, S.R.L.

REPUBLICA DOMINICANA Santo Domingo. (829) 849-4417 Santiago. (809) 974-9950

Nuestra Experiencia... a su Conveniencia!

NUESTRAS AREAS DE NEGOCIOS

ASESORIA-CONSULTORIA INTERNACIONAL e Hispana Desde 1997

Negocios, Relaciones, Representaciones, Mercadeo
e Inversiones Internacionales

REAL ESTATE & INVERSIONES Desde 1990

Oportunidades en Dominicana, Florida, New York, España & Panamá

MULTIMEDIOS & COMUNICACIÓN Desde 1976

Revistas Impresas y Digitales, Programas de Televisión, Portales Digitales,
Redes sociales, Boletines Electrónicos, Directorios Empresariales

EVENTOS de TURISMO, GOLF & NEGOCIOS Desde 1978

Reuniones, Incentivos, Cruceros y Eventos Especiales. Planificación
Estratégica y Gestión de Conferencias

CAPACITACION EJECUTIVA Desde 1981

Conferencias Nacionales e Internacionales;
Coaching, Cursos y Seminarios

RELACIONES, LIDERAZGO & OPINION Desde 1980

Relaciones Publicas, Corporativas,
Gubernamentales & de Opinión



THE BALLESTER BUSINESS GROUP
www.theballestergroup.biz

FLORIDA

Tel. (305) 301 - 9751

info@theballestergroup.biz

WASHINGTON

Tel. (202) 946 - 6615

db@theballestergroup.biz

NEW YORK

Tel. (646) 762-0325

info@theballestergroup.biz

REP. DOMINICANA

Tel. (829) 849 - 4417

fdelorbe@theballestergroup.biz

ESPAÑA

Tel. (+34) 659 - 239803

Tel. (+34) 934 - 124696

PANAMÁ

Cd. Panamá /Colon

Tel. (507) 223 - 9177