

# MILCIADES WILLMORE

PROFESOR DE LA ESCUELA DE  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
PUBLICA LIBRO: "PLAN DE PLANES"



ENERO-ABRIL  
2016



Escuela de Administración de Empresas

# UNIBE



## INTERNACIONALES

**Semana de la Francofonía:** “Las relaciones comerciales bilaterales entre los países francófonos y la República Dominicana: importancia y tendencias de cara al futuro inmediato”, Henri Hebrard.

**Semana de la Francofonía:** Charla: “Importancia del idioma francés en el mundo de los negocios”, Lic. Gustavo de Hostos.

**Testimonio de Movilidad Estudiantil:** Julio Cuás, ganador de la beca UGRAD de Estados Unidos.

**Testimonio de Movilidad Estudiantil:** Jessica Baldera, ganadora de la beca ELAP de la Embajada de Canadá.

# ÍNDICE



## EMPRENDIMIENTO

**Campamento de Negocios:** Down 2 Business 2016.

**Milciades Willmore:** “MiPymes, Startup o ambas a la vez”.

## FORMACIÓN INTEGRAL

**Taller de carreras:** Vive la Experiencia UNIBE 2016.

**Charla:** “Tu Imagen profesional”, y taller: “CV y entrevista eficiente”.

**Estudiantes de UNIBE Recinto Cap Cana,** realizan feria de empleos.

**Charla:** “Exige tu garantía”, Pro Consumidor.

## VINCULACIÓN EMPRESARIAL

**5to Encuentro Empresarial, 2016.**

**Acuerdos Locales:** Firmados en este semestre.

**Visita de campo:** casos Outback y Kola Real.

## SERVICIO COMUNITARIO

**Un Salto a la cultura 2016.**

**Estudiantes UNIBE Recinto Santo Domingo imparten charla:** “Las 7 claves para un servicio excepcional de atención al cliente”.

**Estudiantes UNIBE Recinto Cap Cana imparten charla:** “El valor del servicio”.

## DOCENTES

**Taller de docentes:** Aprendizaje colaborativo.

**Sensibilizan autoridades de UNIBE sobre campaña:** “Exige tu Garantía”, Pro Consumidor.

**Encuentro de Docentes,** CAPGEFI.

**Puesta en circulación libro:** “Plan de Planes, Milciades Willmore”.

**Entrevista:** Milciades Willmore y su libro “Plan de Planes”.

# EDITORIAL

Durante el semestre enero-abril 2016, estudiantes y docentes de la Escuela de Administración de Empresas han sido protagonistas de actividades que les han hecho crecer tanto a nivel profesional como personal.

En este periodo los ejes más trabajados han sido la internacionalización, la vinculación empresarial, la formación integral y los docentes. Aprovechamos esta edición para felicitar a nuestro docente Milcades Willmore, quien en este semestre lanzó su libro “Plan de Planes”.

Agradecemos a las empresas que participaron del V Encuentro Empresarial, en el que fueron presentados a los ejecutivos de las empresas participantes, el alcance y los logros del programa de Pasantías de la Facultad de Negocios, y los beneficios que ofrece la Universidad al sector empresarial.

¡Disfruten de esta nueva entrega!



*Miguelina Franco, Directora de la Escuela de Administración de Empresas*



# NUESTRO EQUIPO

**Directora:** *Miguelina Franco*

**Coordinadora:** *María Ramírez*

**Asistente:** *Michaely Pérez*

**Editora en Jefe:** *Nicole Mercedes*

# INTERNACIONALES



## “LAS RELACIONES COMERCIALES BILATERALES ENTRE LOS PAÍSES FRANCÓFONOS Y REP. DOM.”



El pasado 15 de marzo en el marco de la asignatura Gerencia Empresarial II, los estudiantes de la Escuela de Administración de Empresas participaron de la conmemoración de la “Semana de la Francofonía”, actividad que se enmarcó dentro del eje estratégico de la Universidad Iberoamericana, UNIBE, de fomentar la internacionalización de sus estudiantes.

Para estos fines, los alumnos participaron de la conferencia, dictada por el Lic. Henri Hebrard sobre “Las relaciones comerciales bilaterales entre los países francófonos y la República Dominicana: importancia y tendencias de cara al futuro inmediato”. Durante su conferencia el Lic. Henri Hebrard se centró en la importancia del desarrollo de vínculos con los países francófonos, pues estos países son puertas que permiten el impulso de los negocios en el mundo.



## “IMPORTANCIA DEL IDIOMA FRANCÉS PARA EL MUNDO DE LOS NEGOCIOS”.

Con el objetivo de desarrollar los vínculos económicos y de negocios con los países francófonos, el cual tiene un impacto importante, UNIBE y su Escuela de Administración de Empresas recibieron el pasado 18 de marzo, al Lic. Gustavo de Hostos, Vicepresidente de la Junta Directiva de la Cámara de Comercio Dominicano Canadiense.

Esta actividad fue desarrollada en el marco de la

asignatura Gerencia Empresarial II, donde el Lic. Hostos presentó a los estudiantes de primer año una motivadora charla con el título: “Importancia del idioma francés para el mundo de los negocios”.

El ejecutivo presentó de forma magistral la importancia que tienen los idiomas y la cultura para todos, especialmente para los futuros profesionales del mundo de los negocios.





Preparación  
**TOEFL®** En línea

**Regístrate**



¿Quieres cursar un semestre en el extranjero?

Forma parte del Programa de Movilidad Estudiantil más diverso

Más de 65 universidades en 18 países alrededor del mundo

**ARGENTINA**  
Universidad Empresarial Siglo 21  
Universidad Nacional de Cuyo

**BRASIL**  
Centro Federal de Educação Tecnológica de Minas Gerais

**CANADÁ**  
McGill University  
College of the Rockies  
Confederation College  
St. Francis Xavier University

**ECUADOR**  
Universidad de Cuenca  
Universidad Metropolitana

**EL SALVADOR**  
Universidad Pedagógica de El Salvador

**ESPAÑA**  
Universidad Carlos III de Madrid  
Universidad Europea de Madrid  
Universidad Miguel Hernández de Elche  
Universidad de Cádiz  
Universidad de Zaragoza  
Universidad de los Balcanes

**ESTADOS UNIDOS**  
Baruch College  
University at Albany  
New York Institute of Technology  
University of Florida  
University of North Alabama  
University of Incarnate Word  
Florida International University  
University of Southern Maine  
University of California, Berkeley  
Michigan State University  
Western Michigan University  
American University

**FRANCIA**  
Institut National des Sciences Appliquées de Rouen (INSA)  
Groupe Sup de Co Montpellier  
Groupe Esc Troyes  
Université Lille 2

**HOLANDA**  
Hanze University of Applied Sciences

**MÉXICO**  
Universidad Nacional Autónoma de México

**Descubre** como la **EGRU**  
puede cambiar tu futuro  
ayudándote a **crecer**

**Visítanos en el piso 11 de Francia 1**



**Maestría en  
Administración de Empresas (MBA)**

**Professional MBA (FIU)**

**Maestría en  
Comunicación Integral  
de Marketing**

**Maestría en  
Seguros**

**Maestría en  
Economía**

**Especialidad en  
Gerencia de la Calidad  
en Salud**

**Maestría en  
Gerencia Educativa**

ESCUELA DE  
GRADUADOS  
UNIBE **EGRU**  
POSTGRADOS Y EDUCACIÓN CONTINUA

**Ofrecemos diversos programas a través de los cuales, una vez te gradúes, obtendrás las herramientas necesarias para insertarte con éxito en el mundo laboral.**

# TESTIMONIO DE MOVILIDAD ESTUDIANTIL DE JULIO CÚAS

Esta es mi segunda experiencia de estudios fuera de República Dominicana durante el transcurso de mi carrera, y cada minuto que he pasado en el exterior me ha hecho apreciar mi hogar, mi familia, mis amigos y mi país, pero a la vez ha despertado en mí, sentimientos de ambición, nuevos sueños, desarrollo profesional y de ayudar de los que no gozan de las mismas oportunidades.

En términos académicos, el hecho de ser parte de una universidad top 75 de los Estados Unidos, en un idioma que no es mi primera lengua fue bastante

retador. Las similitudes de sistema educativo de UNIBE e Illinois State University o ISU como me gusta llamarla, ayudaron a que me pudiera adaptar rápidamente y lograr completar mi programa con éxito. Una de mis experiencias más gratificante fue el hecho de que dentro de una clase de comunicación de más de 150 personas, eligieran uno de mis trabajos escritos para ser presentado frente a toda la clase, por la calidad del contenido. Sin dudas, encuentro que todas las habilidades que adquirí durante estos meses, me harán un mejor profesional en el futuro.



La experiencia de estudios en los Estados Unidos es muy diversa, al mismo tiempo que participé de mis clases, tuve la oportunidad de unirme a la Asociación de estudiantes de Negocios de la universidad. Gracias a esta formé parte del torneo de volleyball entre fraternidades, atendí diversos eventos de networking y actividades de servicio comunitario. También, fui parte del programa de formación de liderazgo de la universidad, donde además de asistir a ciertos eventos de capacitación tuve la oportunidad de participar en pequeños grupos de discusión para reflexionar sobre las experiencias.

Nunca pensé que saber español fuera una herramienta tan útil, gracias a lo cual pude completar diferentes actividades de servicio comunitario, como trabajar para una ONG que busca legalizar inmigrantes ilegales en el país, investigando y comunicando informaciones en

español. También ayude a ISU traduciendo los tours de la universidad a padres de futuros estudiantes de habla hispana.

Por último, la experiencia más gratificante y que nunca podré olvidar, son todas las personas que conocí durante mi experiencia en EE.UU. Ahora tengo amigos en lugares tan remotos como Australia, Uzbekistan, Japon, Jordania, países que no conocía como Moldova o Georgia, países que siempre he soñado con visitar como México, Francia, Chile, España, Holanda, Alemania. Pero sin dudas, no solo fue el hecho de conocerlos, sino también el intercambio de cultura, comida, idiomas, pensamientos, ideología, etc. Hoy puedo decir, que después de estos 4 meses soy una persona diferente, con pensamientos y sueños diferentes y con una perspectiva diferente de entendimiento y apreciación no solo a mi país pero también al resto del mundo.



# TESTIMONIO DE MOVILIDAD ESTUDIANTIL DE JESSICA BALDERA

La idea de realizar un intercambio siempre me entusiasmó, ya que era algo que quería hacer desde antes de entrar a la universidad. El proceso de elegir la universidad, el país y hasta la aplicación para la beca ELAP (Emerging Leaders in the Americas Program) me hacían sentir sumamente nerviosa, pues tenía que aceptar la idea de que mi intercambio podía estar más cerca de lo que pensaba.

Al momento de partir del país me di cuenta que no me sentía preparada emocionalmente para dejar a mi familia y amigos atrás por este período de tiempo que aunque solo eran cuatro meses, en aquel entonces se veían como una eternidad, pero a pesar de todo no podía regresar el tiempo y era algo que tenía que hacer, así que puse mi mente en blanco y emprendí mi vuelo.



Mi intercambio lo realicé en Confederation College en Canadá. La universidad me brindó su apoyo desde el primer día, y me sentía muy cómoda y emocionada de estar allá, las personas son muy amables y simpáticas, y sin duda la tristeza por el cambio de cultura que se experimenta en los primeros días desapareció instantáneamente al comenzar las clases. Los profesores tienen un trato muy personal con cada uno de los estudiantes, y los mismos estudiantes siempre muestran una actitud cooperativa con los demás, en términos de proyectos y exámenes. La universidad estimula mucho los trabajos en grupos y exámenes finales y parciales exactamente como lo hace UNIBE.

Aplicar para la Beca ELAP fue una de las mejores deci-

siones que pude haber tomado, y económicamente fue un gran apoyo ya que me cubrió la mayor parte de mis gastos, como la estadía, seguro médico, comida, entre otros. Honestamente el intercambio fue una experiencia que me dejó totalmente sin palabras, porque fue mejor de lo que pude imaginar y sin duda aprendí cosas que me cambiaron como persona, tener la oportunidad de conocer otras culturas y personas de diferentes partes del mundo cambia tu perspectiva del mismo, estos intercambios son más que un crecimiento académico o profesional, es también un crecimiento personal, y así fue como viví esta grandiosa experiencia y exhorto a que si tienen la oportunidad de realizar uno, lo hagan porque no se arrepentirán.



# EMPRENDIMIENTO

Down Business Camp  
UNIBE



# CAMPAMENTO DE NEGOCIOS: DOWN 2 BUSINESS

Como parte de la formación en competencias de sus estudiantes y en el marco de los ejes transversales del programa académico de la Escuela de Administración de Empresas y la Escuela de Mercadeo, la Universidad Iberoamericana tiene como propósito desarrollar la creatividad, innovación, formación en valores y el espíritu emprendedor en su cuerpo estudiantil. Los estudiantes que participaron en el campamento de negocios DOWN 2 BUSINESS, tuvieron la oportunidad de crear una empresa en tiempo real, sensibilizándose así con la gran capacidad que poseen de ser empresarios y desarrollando a la vez en ellos, habilidades básicas para lograrlo.

Esta experiencia co-curricular, consistió en exponer a los estudiantes durante una semana al reto de llevar a cabo de manera práctica aristas de una exitosa iniciativa empresarial, a través de un conjunto de actividades didácticas y a la vez divertidas, juegos de alto de impacto y tareas que exigen el máximo de su atención, creatividad y buena planificación, además de potenciar el trabajo en equipo.

El campamento culminó con una Feria de Negocios, donde los participantes pusieron en marcha durante todo un día la idea de negocio, analizando y comprobando la viabilidad de sus proyectos.





# “MIPYMES, STARTUP O AMBAS”

*Milciades Willmore, Docente de la Escuela de Administración de Empresas, UNIBE*

Cada día resulta más difícil en nuestros países latinoamericanos conseguir apoyo real ya sea en el orden técnico, logístico o propiamente económico a emprendimientos que se encuentran en su fase de gestación o STARTUP, es bastante costoso el precio de ese sacrificio por asumir y gerenciar un riesgo calculado que en un tiempo determinado generará una prima o beneficio como compensación a ese esfuerzo previo, basado en el denominado costo oportunidad de los recursos llamado Inversión.

Unas de las principales razones que inciden en esta problemática, es la continua y recurrente confusión de entendimiento sobre la diferencia existente entre una micro, pequeña o mediana empresa, MIPYME y un STARTUP y su consecuente solapamiento conceptual tanto desde el punto de vista de inversionistas individuales como de instituciones y programas cuyo propósito dicen ser que es de financiar STARTUP, pero sus propuestas y tratamiento son similares a los de las MIPYMES. En ocasiones hasta vemos hacedores de políticas públicas y entes de fomento al desarrollo, iniciar hablando de la importancia de nuevas iniciativas innovadoras y de fomento al emprendimiento y vertiginosa-

mente cruzan al concepto de MIPYMES como si fueran lo mismo. Irónicamente, estas mismas situaciones han mermado significativamente el desarrollo real de nuevos emprendimientos e incluso ha provocado en cierto modo el incremento de mortalidad de proyectos nuevos en fase temprana.

La categorización de las MIPYMES varía según el país, debido a que se toma en cuenta entre otros factores: valor de activos, los volúmenes de ventas anuales (obviamente nunca tendrá el mismo valor vender 100 mil dólares en Estados Unidos que hacerlo en República Dominicana) y cantidad de empleados ( en R.D., las MIPYMES incluyen a las empresas o negocios no agrícolas dedicados a la manufactura, comercio y servicio que se clasifican según el número de trabajadores, incluyendo al propietario, en : microempresas entre 1 a 10 trabajadores, pequeñas empresas de 11 a 50 trabajadores y medianas empresas de 51 a 150 trabajadores ).

Un STARTUP podría ser una MIPYME o no serlo y quizás hasta no llegue a ser una empresa, su condición natural es que está en un proceso de reconocimiento, prueba, validación y diseño de alternativas para, entregar y capturar valor a través

de un modelo de negocios, sin necesariamente tener una estructura operativa y administrativa definida, enfocado en : la escalabilidad deseada para el proyecto, las barreras estratégicas de entradas para protegerse, los mercados que desea alcanzar para expandirse e incluso los socios estratégicos que le conviene tener para crecer sostenidamente con tendencia, posibilidad y facilidad para modificar su modelo y adaptarse ordinariamente a las condiciones existentes en el entorno sin grandes traumas.

Ciertamente si una unidad de negocio ha sido categorizado como: micro, pequeña o mediana empresa, significa que está funcionando, que está entregando un producto o servicio y recibe ingresos por ello independientemente de que en un tiempo específico esté pensando expandirse, pivotar o vender su negocio. Esta es la condición fundamental que marca la diferencia entre una MIPYME con un STARTUP.

No se trata de que uno sea más o menos importante que el otro, pues ambos han sido pilares y artífices de impactar economías mejorando niveles de vida de emprendedores, empresarios y los actores del entorno, sin embargo la pertinente inversión de capital como catalizador de su crecimiento puede establecer la diferencia entre éxito y fracaso de estas, posiblemente, por falta de un conocimiento sobre la dinámica propia de cada una, el comportamiento adecuado de los inversionistas podría estar distorsionado en su rol y consecuentemente en la pertinencia de la modalidad de participación en un determinado proyecto.

Los inversionistas de riesgo, inversionistas ángeles, fondos de fomentos o cualquier otra fuente de inversión sea pública o privada, deben poseer un claro conocimiento de su función dentro de la ecuación de una unidad iniciativa empresarial, diferenciando puntualmente la naturaleza de capital semilla, capital de inversión inicial y capital de trabajo como medio de apoyo a proyectos diferenciados, para que verdaderamente puedan cumplir su rol.

El financiamiento de un STARTUP, tolera múltiples

modalidades de apalancamiento, generalmente teniendo como excepción táctica, préstamos para capital de trabajo , sin embargo la mezcla conceptual de MIPYMES con STARTUP orienta hacia la mutilación de recursos económicos para estas últimas, ya que el fondo de capital semilla es muy diferente al concepto de capital de inversión inicial, aunque ambos se realicen en la misma etapa, pues la inversión inicial es una actividad genérica para cualquier proyecto, sea STARTUP o no, en tanto que capital semilla posee intrínsecamente un riesgo parecido al del emprendedor, por esa razón es de mayor envergadura y de mayor vocación de paciencia y diversificación durante el proceso. Por otro lado está el capital de trabajo que posee su propia naturaleza y generalmente forma parte de las necesidades propias de las MIPYMES y se relaciona con las operaciones del negocio y por definición, como es de trabajo no es de inversión propiamente pues aunque técnicamente se invierta en las operaciones del negocio, está directamente vinculado con los activos de trabajo y los pasivos de trabajo, y es la resultante operativa de ambos que se denomina Inversión de trabajo como evidencia de la generación de valor luego de ser utilizado.

En América Latina, necesitamos capitales semilla auténticos, inversionistas ángeles naturales y programas de financiamientos orientados al desarrollo verdadero de STARTUP con capacidad de tolerancia al tiempo y dinamismo, adaptado a la naturaleza de un STARTUP y al mismo tiempo fortalecer los programas existentes para fomento y desarrollo de las MIPYMES, valorando en ambos casos su gran utilidad y que cumplen un rol protagónico para impactar positivamente la vida de nuestra población, pero reconociendo que son unidades diferentes, donde cada uno posee identidad propia y que si los llamamos por el mismo nombre, no responderán porque sencillamente no se llaman así, los estamos confundiendo y por tanto los trataremos como no se merecen. Sencillamente reconozcamos que STARTUPS y MIPYMES, son muy valiosas pero son tan diferentes como los fondos que necesitan.

# FORMACIÓN INTEGRAL



Open House para toda la Zona Norte

# *Vive la experiencia* UNIBE



La Universidad Iberoamericana realizó el Open House Vive la Experiencia UNIBE, donde dió a conocer su oferta académica de grado y postgrado, vida estudiantil, facilidades de financiamiento con diversas entidades bancarias, así como el programa de ayuda financiera, programa de intercambio internacional, requisitos de admisión y otros servicios y facilidades que ofrece a estudiantes nacionales y extranjeros.

La actividad, se desarrolló en el Hotel Hodelpa Gran Almirante, de Santiago, el viernes 19 de febrero de 2016, desde las 9:00 de la mañana hasta las 7:00 de la noche. Asistieron colegios y centros educativos de toda la región norte del país, específicamente estudiantes de tercero y cuarto de bachillerato, los cuales estuvieron acompañados de docentes y padres interesados.

# TALLER DE CARRERAS: VIVE LA EXPERIENCIA UNIBE





La Universidad Iberoamericana, UNIBE realizó la actividad “Vive la Experiencia UNIBE” en la que los estudiantes de bachillerato y sus padres tienen la posibilidad de conocer la oferta educativa de la institución.

En el marco de la feria, los jóvenes participaron de diferentes talleres que les permiten conocer la carrera de su preferencia, a través de actividades lúdicas en las que ponen en práctica sus habilidades y destrezas, pero además les permite identificar si realmente es la elección adecuada.

Desde el miércoles 7 hasta el sábado 10 de octubre, los estudiantes y sus padres conocieron también sobre la filosofía y el modelo de enseñanza UNIBE, lo cual le ha permitido posicionarse dentro de las universidades más prestigiosas de Latinoamérica.

***“Es a través de la curiosidad y la búsqueda de nuevas oportunidades que hemos mapeado nuestro camino. Siempre hay una nueva oportunidad para hacer la diferencia”, Michael Dell (fundador de Dell).***

# “EXIGE TU GARANTÍA”, PRO CONSUMIDOR

El pasado lunes 7 de marzo, el Instituto Nacional de Protección de los Derechos del Consumidor, Pro Consumidor, sensibilizaron a los estudiantes de la Carrera de Mercadeo y Administración de Empresas sobre su campaña “Exige tu Garantía. Asegura tu Inversión”, con el objetivo de orientar y crear entes multiplicadores de este derecho consagrado en la Ley 358-05 de Protección al Consumidor.

La charla de sensibilización fue impartida por el encargado de educación de Pro Consumidor, licenciado Yuly Mercedes. La entidad estatal indicó que con esta sensibilización busca captar que las autoridades universitarias y los estudiantes se hagan eco de las iniciativas propiciadas por Pro Consumidor y que conozcan sus derechos como consumidores y lo reclamen.

La campaña “Exige tu Garantía. Asegura tu Inversión”, busca dar a conocer los derechos de garantía que les asisten en los casos de productos diversos que presentan defectos o vicios en su fabricación.

Algunos de estos derechos son:

- Si el artículo no cumple con el uso por el cual lo adquiriste, o sea imposible su reparación, tienes derecho a:
- Sustituirlo por otros
- Recibir una rebaja del precio
- Recibir la devolución del valor pagado conforme a normas tributarias vigentes



# CHARLA: "TU IMAGEN PROFESIONAL" Y TALLER: "CV Y ENTREVISTA EFICIENTE"

El pasado miércoles 2 de marzo los estudiantes de término de la Escuela de Administración de Empresas y de la Escuela de Mercadeo, fueron partícipes de las charlas: "TU IMAGEN PROFESIONAL" y "CV Y ENTREVISTA EFICIENTE" impartida por la Lic. Jaqueline Viteri y la Lic. Milly Uceta, respectivamente. La Lic. Jaqueline Viteri, es experta en Etiqueta Empresarial y Protocolo Internacional, conferencista periodista y publicista y creadora de contenido multiplataforma.

En su charla "TU IMAGEN: la herramienta más poderosa para tu primera oportunidad profesional", indicó la importancia de poner en práctica

una eficaz Etiqueta Corporativa para el éxito de la carrera profesional de los jóvenes alumnos.

Durante su ponencia la Lic. Viteri expresó que su misión es "aportar a la formación profesional de los estudiantes", donde los mismos se destaquen por su apariencia, comunicación y comportamiento profesional. Es importante su capacidad de escuchar, su proyección, ser agradable y manejar conflictos en el mundo empresarial.

Luego de la ponencia de la Lic. Viteri, los estudiantes recibieron a la Lic. Milly Uceta quién le orientó sobre cómo realizar un CURRÍCULUM de forma eficiente y los tipos de manejo en las entrevistas de trabajo.



# FERIA DE EMPLEOS, UNIBE RECINTO CAP CANA

Los estudiantes de la Escuela de Administración de Empresas del Recinto Cap Cana, en el marco de la asignatura “Administración de Recursos Humanos I”, liderados por la docente Lidia Valdez, realizaron el pasado 14 de abril una importante actividad la cual consistía en la organización de una FERIA DE EMPLEOS, enfocada a microempresas de la zona de Bávaro-Punta Cana.

Contaron con la participación de 7 empresas que estuvieron recibiendo Curriculum Vitae y realizando entrevistas a los candidatos que se acercaron al Recinto.

En el transcurso del semestre, se realizaron visitas a diferentes empresas de la zona, una de ellas el Grupo Punta Cana, para conocer los métodos que utilizan para reclutar y seleccionar su personal.



# VINCULACIÓN EMPRESARIAL



# 5TO ENCUENTRO EMPRESARIAL



La Universidad Iberoamericana UNIBE organizó el 5to Encuentro Empresarial coordinado por las Escuelas de Administración de Empresas y Mercadeo, en el cual fueron presentados a los ejecutivos de las empresas participantes, el alcance y los logros alcanzados por el programa de Pasantías de la Facultad de Negocios. La agenda del evento incluyó interesantes temas como son: "Aspectos claves para la planificación de un programa exitoso de pasantías en las empresas", "Beneficios de los programas de pasantías" y "Logros del programa para las Escuelas de Administración de Empresas y Mercadeo, período 2010-2015". En este encuentro se incluyó el tema de: Beneficios que ofrece UNIBE al sector empresarial, dentro de los cuales se destacaron: El programa de ayuda financiera y los

descuentos en las inscripciones de empleados e hijos de empleados de las empresas que sostienen acuerdos con UNIBE.

La Facultad de Negocios de la Universidad Iberoamericana está compuesta por Escuelas muy activas y vanguardistas, cuyos egresados están muy bien posicionados en el mercado laboral, fruto de lo cual, las estadísticas mostradas durante el encuentro demuestran que un alto porcentaje de los alumnos, luego de realizar sus pasantías en las más prestigiosas empresas a nivel local, reciben interesantes ofertas de trabajo en las mismas. Este hecho confirma, la sólida y pertinente formación en negocios que reciben los egresados de la Facultad de Negocios de UNIBE.

# ACUERDO UNIBE-FUNDACIÓN LEÓN JIMENES



La Universidad Iberoamericana, la Fundación Eduardo León Jimenes y el Centro Cultural Eduardo León Jimenes, acordaron una serie de acciones para promover programas vinculados al arte y la educación cultural a través de las Facultades de Arte, Negocios y Educación.

El acuerdo, firmado por el Rector de UNIBE, Julio Amado Castaños Guzmán, la Dra. María Amalia León de Jorge, Directora General de la Fundación y la Señora María Luisa Asílis, Gerente Ejecutiva del Centro Cultural, también permite la realización de pasantías y el desarrollo de programas de investigación cultural.

La colaboración tendrá un impacto positivo en la formación educativa y la realización de proyectos de estudiantes dominicanos y extranjeros.

El Dr. Castaños Guzmán calificó el acuerdo como una gran oportunidad para enriquecer los programas académicos afianzando nuestros valores culturales y sentido de identidad; mientras que la Dra. María Amalia León de Jorge, resaltó la esencia de las dos instituciones, en su rol educativo y cómo este fin común lleva a la formación y preservación del acervo cultural caribeño.

# ACUERDO UNIBE-TECKNOWLOGIC DOMINICANA



Con el objetivo de fomentar el intercambio de experiencias institucionales en los campos de la docencia, innovación, investigación y desarrollo tecnológico aplicado como eje transversal a las diferentes áreas del saber, fue firmado un acuerdo marco entre la Universidad Iberoamericana (UNIBE) y Teknowlogic Dominicana (TKL).

El convenio de colaboración establece la creación de diplomados en tecnologías de última generación como método de Educación Continua; facilitar el intercambio por tiempo limitado de estudiantes, profesores e investigadores, así como la participación de estudiantes de UNIBE en programas de pasantías; promover programas conjuntos de servicio comunitario y responsabilidad social. Igualmente, favorecer la participación en proyectos y programas de investigación y desarrollo bilaterales y multilaterales; cooperar en programas de formación de personal investigador y técnico; intercambiar libros, publicaciones y material para la docencia e investigación que sea de acceso

abierto; promover el uso de facilidades y acceso al conocimiento global y los esquemas de Certificaciones de clase mundial que permitan cerrar la brecha entre Universidades y Empresas, y apoyo en las TIC aplicadas a las diferentes escuelas mediante charlas, seminarios e intercambios profesionales.

En el acto de la firma del acuerdo estuvieron presentes por UNIBE la doctora Odile Camilo Vincent y la licenciada Grace Cochón, vicerrectoras Académica y Administrativa, respectivamente; doctora Loraine Amell, decana de Asuntos Internacionales e Interinstitucionales; Leipzig Guzmán Mena, directora de la Escuela de Ingeniería en Tecnologías de la Información y Comunicación, y Carlos Mella, director de Tecnologías de la Información y Comunicación. Por TeKnowLogic Dominicana participaron Julio Gómez, presidente & CEO; Eliezer Figueroa, Training and Quality Assurance Manager, y por Microsoft Dominicana estuvo Silvia Ramírez, Partner Sales Executive - Microsoft Dynamics.

# ACUERDO UNIBE-ADOCOSE



**C**on el objetivo de elevar la profesionalización del sector seguros, fue firmado un acuerdo entre la Universidad Iberoamericana (UNIBE) y la Asociación Dominicana De Corredores De Seguros (ADOCOSE).

El convenio, que fue suscrito por el rector de UNIBE, Julio Amado Castaños Guzmán, y Vivian Acra, presidenta de ADOCOSE, estipula que la academia universitaria cooperará en programas de formación para la Asociación y sus miembros, ofreciendo un 10% de descuento en los programas de educación continua y en postgrados de titulación nacional.

El convenio destaca que ADOCOSE y UNIBE utilizarán sus plataformas de comunicación disponibles para canalizar informaciones a la membresía, y para la realización de eventos formativos promovidos por la Asociación en las instalaciones de UNIBE.

También diseñar en conjunto programas de formación continua a los miembros de ADOCOSE; facilitar

intercambio de profesores e investigadores, favorecer la participación en proyectos y programas de investigación y desarrollo bilaterales y multilaterales.

**Franklin Glass, director ejecutivo de ADOCOSE y Ernesto Santos, director de la Maestría de Seguros de UNIBE, hablaron sobre la importancia del acuerdo, indicando que incluirá conocimientos y herramientas locales e internacionales de vanguardia.**

**ADOCOSE cuenta con un Comité de Relaciones Interinstitucionales y Beneficios a los Socios, a cargo de su vicepresidenta Eloisa Muñoz, quien coordina la elaboración y creación de condiciones favorables a los corredores miembros de la Asociación.**

**Previo al evento, los ejecutivos de ambas instituciones trabajaron arduamente en hacer este acuerdo una realidad, así como en el alcance del mismo para obtener beneficios concretos hacia los miembros de la Asociación y estudiantes del panel universitario.**



"Conóceme y sabrás la diferencia  
entre lo que soy y lo que te han contado"

# Concurso de videos

Muéstranos lo positivo de nuestra relación

## Premios

1er. lugar: RDS 100,000

2do. lugar: RDS 80,000

3er. lugar: RDS 50,000

Premio especial del Público: RDS 75,000

Concurso Conóceme   

Inscríbete en nuestro taller de edición totalmente gratis

[www.concursoconoceme.com](http://www.concursoconoceme.com)

Para mas información: worldtelevision. TEL:809-508-1924

# VISITA DE CAMPO: CASO



El pasado 2 de marzo los estudiantes de la asignatura Comportamiento del Consumidor de la carrera de Administración de Empresas del Recinto Cap Cana, realizaron una visita a Outback, donde les recibió el Gerente General Widman Sanders, quien les compartió sobre la historia, valores y personalidad de la marca a nivel nacional e internacional, así como las diferencias en los estilos de vidas y comportamiento de los consumidores de la empresa en Punta Cana y Santo Domingo, por lo que algunas de las estrategias son implementadas de acuerdo a los aspectos pictográficos de cada localidad donde se encuentre la marca Outback Steak House.



# VISITA: KOLA REAL



El pasado viernes 12 de febrero, estudiantes de la asignatura Mercadeo I de Administración de Empresas, Recinto Cap Cana, sostuvieron un encuentro con ejecutivos de Industrias San Miguel.

El Sr. Wilbert Terrones, Gerente de Ventas y Lorena Gutierrez, Gerente de Marketing, compartieron parte del modelo de negocios implementado por de ISM desde sus inicios en República Dominicana hasta a la actualidad, presentándoles las estrategias de precios y distribución implementadas, lo cual convirtió a Kola

Real en una marca competitiva en el país en el ramo de bebidas gaseosas.

En esta visita, los alumnos pudieron ver y degustar, las innovaciones de Kola Real (Chinola), y de Cool Heaven (vidrio), y el por qué de su creación, así como los medios de comunicación utilizados y las razones de modificación de su anterior anuncio de TV. También se explicaron nuevas tendencias en el comportamiento de los consumidores de estos dos tipos de bebidas.



# SERVICIO COMUNITARIO



# UN SALTO A LA CULTURA, 2016



El pasado viernes 11 de marzo, el Comité de Estudiantes de la Escuela de Administración de Empresas (CADE-UNIBE), realizó de manera exitosa la actividad denominada: “Un salto a la cultura”. En la misma, tomaron 36 niños de la Escuela Santo Domingo Savio de Los Guandules y los llevaron a un tour guiado en el Museo Trampolín de la Zona Colonial de Santo Domingo.

El objetivo principal de la actividad fue demostrarles a los niños que aprender es divertido, a través de las diferentes exposiciones del museo las cuales cuentan

con diferentes elementos para interactuar con los niños de forma divertida y mostrarles la historia de la evolución del hombre y la cultura dominicana.

Al final del tour del museo, los integrantes del CADE-UNIBE compartieron junto a ellos la merienda.

Esta actividad fue posible gracias a la iniciativa del Comité de Estudiantes de Administración de Empresas y el apoyo de diferentes empresas que ofrecieron sus colaboraciones a tan hermosa actividad.



# CHARLA: “LAS 7 CLAVES PARA UN SERVICIO EXCEPCIONAL DE ATENCIÓN AL CLIENTE”

Los estudiantes de la Escuela de Administración de Empresas de UNIBE, tuvieron la oportunidad de disfrutar la experiencia de motivar a jóvenes de 3ro y 4to año de bachiller del Politécnico José María Velez (JOMAE) y del Instituto Tecnológico Unión Panamericana, sobre “Las 7 claves para un servicio excepcional de servicio de atención al cliente”.

Esta actividad fue realizada en el marco de la asignatura Estrategia de Servicios, impartida por la docente Ana Karina Gómez, quien instruyó a los estudiantes de UNIBE a apreciar y motivar la implementación de la cultura del servicio a los demás en nuestra sociedad y empresas.

En la actividad los estudiantes de UNIBE compartieron con los estudiantes dinámicas y exposiciones sobre la importancia de servicio al cliente. La actividad concluyó con las demostraciones realizadas por los estudiantes de bachiller en conjunto con los estudiantes de UNIBE, sobre casos de malos y buenos servicios al cliente.

El aprendizaje a través del servicio es uno de los ejes del modelo de enseñanza de UNIBE y sin dudas, debe seguir utilizándose, por lograr un alto impacto en los estudiantes. Luego de visitar estas escuelas, los estudiantes pudieron comprender mejor la importancia de lo enseñado en clases sobre el servicio.



# INSTITUTO TECNOLÓGICO UNIÓN PANAMERICANA



## POLITÉCNICO JOSÉ MARÍA VELEZ, JOMAE



# CHARLA: “EL VALOR DEL SERVICIO”

El pasado 1 de marzo los estudiantes de la carrera de Administración de Empresas del Recinto Cap Cana, realizaron una charla sobre “El Valor del Servicio”, a los estudiantes de 4to de bachillerato del Centro Educativo del Nivel Medio Francisco Del Rosario Sánchez, ubicado en la comunidad de Verón. Fueron recibidos por la directora del plantel la Sra. Inmaculada Santana.

El principal objetivo de esta visita era que los participantes pudieran identificar el servicio como una variable clave para su desarrollo personal y profesional y aprendieran los conceptos y las herramientas que les permitirán mejorar su actitud y sus habilidades para servir con calidad a los demás.

***“Calidad de servicio no es lo que tu das. Es lo que el cliente recibe.” - Peter Drucker***



# DOCENTES



# TALLER DE DOCENTES: “APRENDIZAJE COLABORATIVO”



El 1 de marzo se dió inicio al curso en modalidad semi presencial “Aprendizaje Colaborativo”. El propósito de este taller es conocer y describir en que consiste el aprendizaje colaborativo y las ventajas de la aplicación del trabajo colaborativo como método de enseñanza, e implementar esta estrategia en el contexto de los estudiantes universitarios.

En este taller fueron participes los docentes de la Escuela de Administración de Empresas, entre ellos: el Lic. Jeffrey Rodríguez, Lic. Emilio Florentino, Lic. Milagros Guillermo, Lic. Elba Tamaris Cabrera, Lic. Ivonne Calderón, Lic. Juan Enrique Pérez y la Lic. Sandra Rodríguez. Durante el taller se motivo y estimuló el uso

de esta estrategia en aula, con el fin de maximizar y potencializar el conocimiento, la autogestión del aprendizaje y el trabajo grupal.

Mediante el Aprendizaje Colaborativo se busca que el alumno aprenda a exponer su punto de vista mediante una correcta argumentación; acepte el punto de vista del compañero; explore distintas soluciones y alternativas; reconozca errores; elija la mejor alternativa tomando en cuenta la variedad de criterios en grupo; comparta las responsabilidades, entre otros aspectos.

# SENSIBILIZAN AUTORIDADES SOBRE CAMPAÑA: “EXIGE TU GARANTÍA”, PROCONSUMIDOR

El pasado 7 de marzo las Autoridades de la Universidad Iberoamericana (UNIBE), fueron sensibilizados sobre la campaña “Exige tu Garantía. Asegura tu Inversión”, con el objetivo de orientar y crear entes multiplicadores de este derecho consagrado en la Ley 358-05 de Protección al Consumidor. La charla fue impartida por el encargado de educación de Pro Consumidor, licenciado Yuly Mercedes.

La entidad estatal indicó que con esta sensibilización se busca que las autoridades universitarias se hagan eco de las iniciativas propiciadas por Pro Consumidor e implementen programas de capacitación entre sus estudiantes, con el fin de que conozcan sus derechos como consumidores y lo reclamen.

La campaña “Exige tu Garantía. Asegura tu Inversión”, busca dar a conocer los derechos de garantía que les asisten en los casos de productos diversos que presentan defectos o vicios en su fabricación.

Las autoridades de UNIBE, se mostraron interesados en seguir ejecutando programas educativos entre el estudiantado, sosteniendo que es de gran importancia estos conocimientos sobre todo en la asignatura que imparten en la Facultad de Negocios sobre el comportamiento del consumidor.



# ENCUENTRO DE DOCENTES

## CENTRO DE CAPACITACIÓN CAPGEFI

El pasado jueves 3 de marzo el Prof. Mariano Frontera, en representación de la Escuela de Administración de Empresas, participó en el encuentro con docentes universitarios de materias de finanzas y economía, organizado por el Centro de Capacitación en Política y Gestión Fiscal del Ministerio de Hacienda (CAPGEFI). Este encuentro tuvo como objetivo, familiarizar a las universidades dominicanas sobre la importancia de cursos en manejos de finanzas del estado.

El Lic. Gabriel Jonás Prismas, Coordinador del Sistema Integrado de Administración Financiera Gubernamental del Estado (SIAFE), durante su ponencia explicó todo el proceso de cambios en la automatización de las finanzas públicas y las leyes que la componen. Afirmó que el primer gran reto fue reestructurar el Ministerio de Hacienda. Motivó a que en las Universidades y en los centros de capacitación locales, se amplíen las asignaturas, sobre finanzas públicas.

La segunda ponencia estuvo a cargo del Sr. Ignacio Corral Guadaño, Director de la Escuela de Hacienda Pública del Instituto de Estudios Fiscales del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas de España. Durante la misma, se insistió en que el estado debe fomentar en las universidades y centros de capacitación el aprendizaje de las técnicas de gestión del estado, para fomentar la formación de profesionales y técnicos en gestión pública, lo cual transparenta la gestión de los gobiernos y su eficiencia.

A modo de conclusión, el Lic. Mariano Escoto, Director del CAPGEFI, planteó las ofertas curriculares sobre las que el CAPGEFI ofrece aliarse con universidades locales. Esta propuesta incluye desde técnicas de impuestos, hasta temas privados, tales como Fideicomiso. Expresó que desean mayor participación del sector privado en dichos cursos y entrenamientos, así como mayor cooperación con centros de estudios técnicos y universidades.



# PUESTA EN CIRCULACIÓN DEL LIBRO "PLAN DE PLANES"

El 28 de marzo se celebró la puesta en circulación del libro PLAN DE PLANES del profesor de la Escuela de Administración de Empresas, el Lic. Milciades Willmore en la Universidad Iberoamericana (UNIBE). Las palabras de bienvenida estuvieron a cargo del rector de UNIBE, Dr. Julio Amado Castañón Guzmán, a las cuales le siguieron las palabras del administrador general del Banco Banreservas, Enriquez Ramirez Paniagua y de Rafael Faxas, asesor del Programa de Emprendedores CREE de Banreservas.

El acto inició con la bienvenida del Rector de UNIBE, quien reconoció que con el trabajo académico realizado por el Lic. Milciades Willmore, ha creado un nicho interesante, sembrando esperanza y luz en el entusiasmo de jóvenes que sueñan romper la cadena de la dependencia emprendiendo su propio negocio.

El Administrador General del Banco Banreservas Enriquez A. Ramirez Paniagua expresó que "se siente vinculado de manera institucional y personal con todos aquellos aspectos que contribuyan a las transformaciones sociales positivas y que contribuyan a mejorar las condiciones de las personas y de la humanidad en sentido general".

El asesor del Banco Banreservas Rafael Faxas hizo la siguiente crítica del libro Plan de Planes: "Es un manual guiado que se enfoca más en el proceso dinámico de la elaboración del plan de negocio que en las definiciones y descripciones de conceptos, haciendo honra al concepto de Dwight Eisenhower quien dijo que: El Plan es inútil, pero la planificación es esencial. Plan de Planes propone una metodología sencilla y amigable que se asemeja a las



utilizadas en la metodología por el Movimiento de Lean en el desarrollo de productos y construcción modelos de plan de negocios”.

El acto finalizó con las palabras del autor Milciades Willmore quien expresó ser: “Cristiano por convicción , Humano por bendición y Obrero por decisión, tengo el compromiso conmigo mismo de hacer uso de medios éticos y útiles para tratar de transformar vidas de seres humanos como ruta a alcanzar un mundo mejor”. Expresó además, sentirse feliz, porque su obra “Plan de Planes” estaba dentro de sus planes, por lo que alcanzar lo propuesto es una definición de éxito.



## BREVE PERFIL PROFESIONAL DEL DOCENTE MILCIADES WILLMORE

Consultor Internacional, Certificado en Gestión Empresarial, en Emprendimiento y consultoría de Desarrollo Económico Local, es socio fundador y presidente de la firma consultora, Soluciones Estratégicas Empresariales (SOLEMP) desde 1996, y SOLYDES DOMINICANA (2007). Además es Consultor Senior del Centro de Innovación y Desarrollo Empresarial (CIDE) de la Universidad Iberoamericana (UNIBE) y del Centro PYME UNIBE. Es economista, con maestrías en: Administración de Negocios, Finanzas y Educación Superior y especialización en emprendimiento. Su experiencia profesional se cimentó en el The Chase Manhattan Bank, como especialista en Análisis Financiero, Crédito Bancario y Evaluación de Proyectos de Inversión y Desarrollo. Es docente titular en la Universidad Iberoamericana (UNIBE) desde 1996, siendo facilitador en postgrado de: Planes de Negocios, Emprendimiento, Finanzas y Evaluación de proyectos de inversión. Creador del concepto Emprendedor Jugando Sin la Bola, el cual utiliza en sus Charlas, Conferencias y Talleres de Capacitación para fomentar el comportamiento, pensamiento y acción emprendedora. Es creador del modelo PACE (Pensamiento Acción y Comportamiento Emprendedor) para Centroamérica validado por GIZ e implementado en Guatemala y República Dominicana. Es autor del libro “Jugando sin la bola”, una filosofía de vida basada en estrategias emprendedoras para la obtención de resultados exitosos y del Libro de plan de negocios, “El Plan de Planes”, el cual es utilizado como texto principal de la Asignatura Plan de Negocios en UNIBE.

# ENTREVISTA MILCIADES WILLMORE Y SU LIBRO “PLAN DE PLANES”

## 1. ¿Cómo nace Plan de Planes?

*Plan de Planes surge como una alternativa no existente que identificamos tanto en el campo profesional como académico en tres vertientes:*

- 1) Los mitos sobre Plan de Negocios que se han arraigado en la sociedad, donde una gran cantidad de personas lo descalifica principalmente en su mayoría por desconocer su esencia y para justificar como hacer algo rápido pero sin tomar en cuenta el fundamento.*
- 2) La existencia de ofertas desequilibrada de libros de Plan de Negocios donde según la profesión del autor, lo inclinan más hacia su área de conocimiento, haciéndolo, o muy financiero, muy mercadológico, muy operativo o muy administrativo; por tanto, con poca o ninguna integralidad.*
- 3) La necesidad identificada de contar con un documento que además de guiar en lo que se desea hacer se sustente en los fundamentos de los conceptos utilizados y la pertinencia de su uso.*

## 2. Como libro guía, ¿cuáles son las principales herramientas que aporta?

*Como libro guía, explica individual y detalladamente cada aspecto de un Plan de Negocios en un orden lógico, práctico y didáctico, utilizando una metodología constante que describe: El Concepto, su Aplicación y un Ejemplo sobre cada tema. Las herramientas de apoyo se evidencian explícitamente en la plataforma online, 7preneurs.com, donde el plan se va generando a medida que se adicionan las informaciones requeridas sin la necesidad de realización de cálculos adicionales, creando toda la parte financiera con los insumos adicionados en las áreas precedentes. Pudiendo exportarlo a Word y Excel al igual compartirlo con algún compañero, colega u otra persona.*

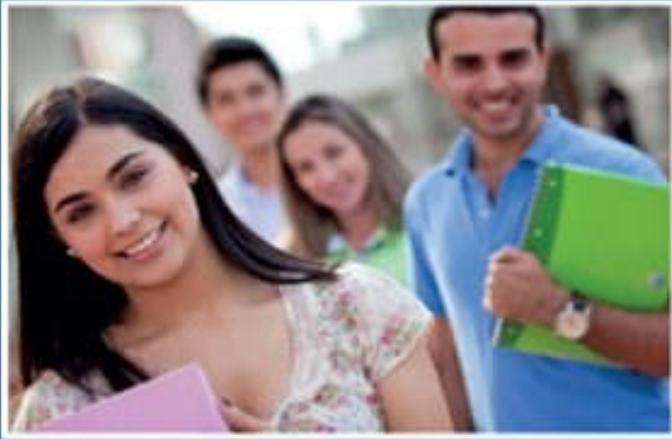
### 3. ¿Qué recomendaciones le ofrece a los lectores?

*A los lectores les recomiendo, trabajar de manera consciente y guiada, con toda la flexibilidad que deseen adicionar y aspectos que deseen eliminar, pero basado en un criterio de integralidad, coherencia, pertinencia y evidencias explícitas.*

### 4. ¿Cuáles son los próximos volúmenes que está planificando escribir?

*Plan de Planes cierra un esquema seriado de libros, herramientas y modelos sobre desarrollo profesional basado en fundamentos técnicos. Próximamente pasaremos a compartir experiencias aleccionadoras sobre el manejo empresarial, sustentado en vivencias de diversas magnitudes, circunstancias y escenarios.*





**LLAMADO DE  
ADMISIONES 2016**  
Septiembre-Diciembre

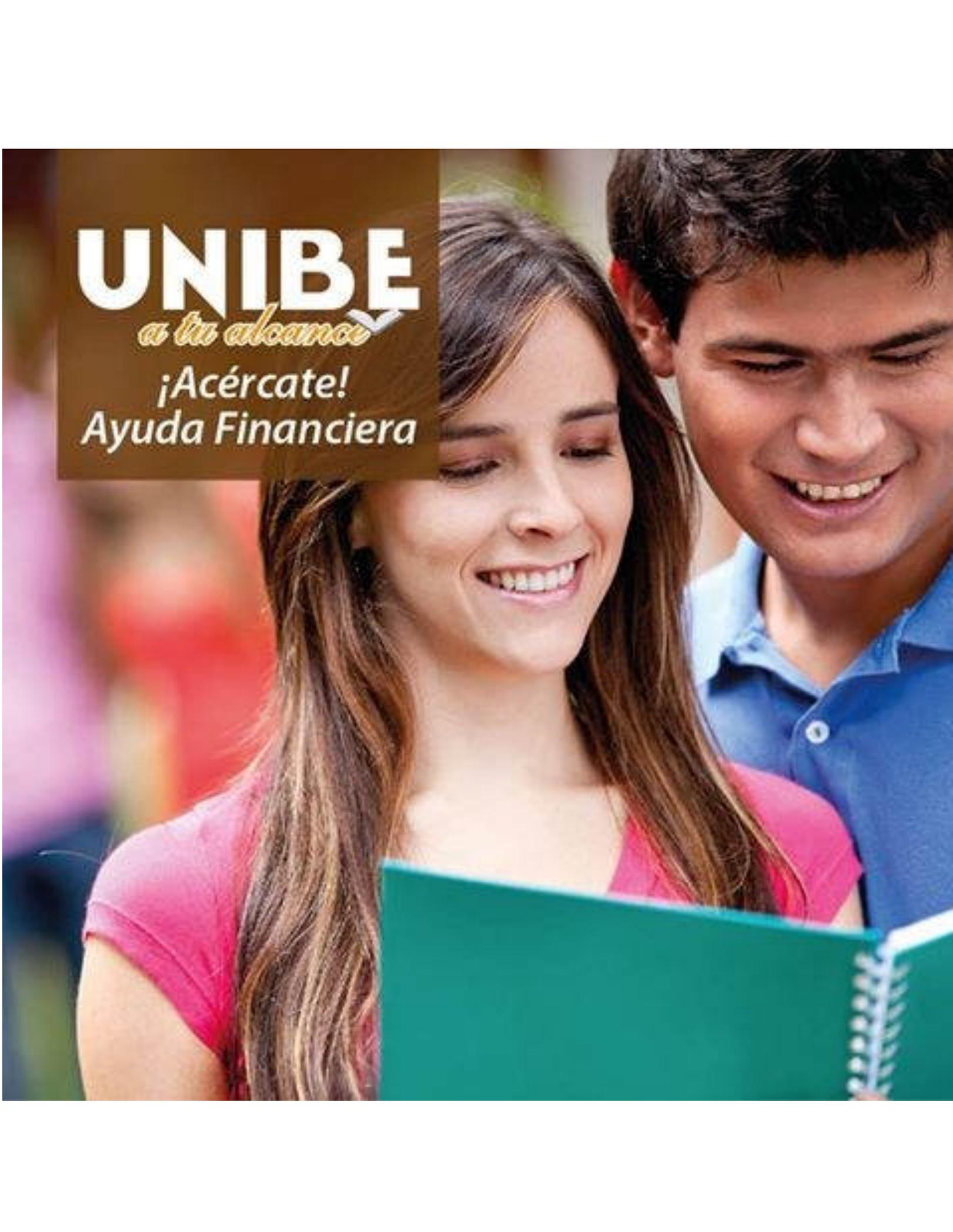
**MAYO**

**Los documentos se recibirán  
hasta:**

Martes 10 de mayo  
Martes 17 de mayo

**Próximos exámenes de  
admisión:**

Jueves 12 de mayo  
Jueves 19 de mayo

A young woman with long brown hair, wearing a pink shirt, and a young man with dark hair, wearing a blue polo shirt, are looking at a green spiral-bound notebook together. They are both smiling and appear to be in a classroom or study setting. The background is blurred, showing other people in a brightly lit room.

**UNIBE**

*a tu alcance*

**¡Acércate!  
Ayuda Financiera**

# SÍGUENOS



@unibeenlinea



UNIBE Adm Empresas



@AdmUNIBE



#Unibeenlinea