



**Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica
Dirección de Estudios Económicos**



Estudio de mercado sobre el sector construcción en República Dominicana

PROCOMER

ISO 9001-2000

**Ericka Chacón Conejo
EE-IM-02-2007**

Noviembre, 2007

INDICE DE CONTENIDO

<i>I. OBJETIVOS Y METODOLOGÍA 10</i>	
1. Antecedentes y Justificación.....	10
2. Objetivos	11
a. Objetivo General.....	11
b. Objetivos específicos.....	11
3. Metodología.....	12
<i>II. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO 14</i>	
1. Características generales del mercado	14
2. El sector construcción en República Dominicana	15
a. Participación en el PIB	15
b. Generación de empleo	17
c. Otros indicadores	18
3. Situación actual y perspectivas del sector	20
<i>III. DESCRIPCION DEL SISTEMA DE COMPRAS DEL SECTOR 22</i>	
1. Análisis de la cadena productiva del sector	22
2. Competitividad del sector	26
3. Organización del sector.....	27
4. Canales de comercialización y puntos de venta	28
5. Políticas de pago	29
6. Decisiones de compra	30
7. Regulaciones	32
<i>IV. VALORACIÓN POTENCIAL DEL MERCADO 36</i>	
1. Flujos de construcción	36
2. Caracterización de las viviendas.....	39
3. Materiales de construcción predominantes en las viviendas	40
a. Cemento	41
b. Varilla.....	43
c. Bloques.....	43
d. Techos.....	44
e. Acabados.....	45
4. Sobre la competencia identificada.....	48
<i>V. CONSIDERACIONES FINALES 51</i>	

VI. ANEXOS 54

1. Mapa de proyectos en ejecución de la Secretaría de Obras Públicas y Transportes	54
2. Miembros del Cluster de la Construcción y de la Vivienda	55
3. Lista de contactos	56
4. Entrevistas con ferreterías y constructoras	60

RESUMEN EJECUTIVO

Las exportaciones costarricenses hacia República Dominicana alcanzaron los US\$ 141.5 millones en el año 2006, presentando un crecimiento del 38.6% con respecto al 2005, lo cual refleja el dinamismo que ha tenido este mercado como destino de las exportaciones costarricenses, así como la aceptación de nuestros productos en el mercado.

Sin embargo, en muchos productos del sector construcción (en el cual se basa el presente estudio), todavía se cuenta con una participación muy escasa y en algunas ocasiones nula, lo cual nos da la oportunidad de llevar a cabo una serie de acciones de promoción de la oferta costarricense con el fin de aumentar la participación de los productos costarricenses y tomar ventaja de algunos países de la región que cuentan con oferta similar a la de Costa Rica y que no han tomado posición en el mercado.

El sector construcción en República Dominicana, se muestra como uno de los sectores con mayor dinamismo en el 2006, presentando una tasa de crecimiento del 22.9%. Además, cuenta con una participación del 5.1% del Producto Interno Bruto (PIB) y da empleo a cerca de 240,036 personas que a su vez representan un 7.0% del total de la población ocupada.

La importancia del sector construcción dentro de la economía dominicana también se puede evidenciar al analizar las inversiones del Gobierno Central en el sector,

las cuales fueron de US\$490 millones, presentando un crecimiento del 34.5% con respecto al 2005. Los principales desembolsos fueron dirigidos a obras y proyectos de la Oficina de Ordenamiento del Transporte, así como a la construcción de vías de comunicación, obras urbanísticas, hidráulicas y edificaciones en todo el país, a través de la Secretaría de Obras Públicas y Comunicaciones (SEOPC) y de la Oficina Supervisora de Obras.

Para el año 2007, se plantearon una serie de proyectos importantes como VIADOM 2007 (concesión de 90 km² de carretera de primer orden), Metro de Santo Domingo, así como una amplia lista de proyectos que serán desarrollados.

Por otro lado, la baja en las tasa de interés ha permitido que las personas pidan préstamos para construir, mostrando estos un crecimiento de 35.4% en el año 2006.

Si se analizan los flujos de construcción para el año 2005 (debido a la ausencia de cifras para el año 2006) se tiene que la mayor cantidad de permisos otorgados para ese año se dieron en las provincias de Santo Domingo y Santiago, las cuales además fueron la base del presente estudio, debido a su importancia dentro del sector, no sólo porque en ellas se desarrollan gran cantidad de proyectos, sino además porque la mayoría de constructoras y desarrolladoras de proyectos, así como ferreterías de interés se localizan en estas provincias.

Además, es importante tener en cuenta la importancia que ha tenido la construcción de apartamentos de República Dominicana en los últimos años, y esto puede ser explicado por la necesidad de crecimiento vertical que tiene el país. Por ejemplo, del área aprobada para vivienda, la construcción de apartamentos alcanzó en el año 2005 una participación del 73% comparado con un 62.7% en el 2004, lo cual nos muestra esta tendencia creciente en cuanto a la

utilización de apartamentos en comparación con la utilización de edificaciones horizontales, aspecto que se corroboró durante la visita al mercado.

Aunque el sector tiene amplias expectativas de crecimiento en los próximos años, en las entrevistas realizadas durante la visita al mercado, se mencionaron una serie de limitantes como: falta de integración del sector; falta de una meta nacional de vivienda; lentitud y burocracia para obtener los permisos de construcción y el desarrollo de urbanizaciones; alto costo de la generación de energía eléctrica, lo que provoca un aumento en el precio de ciertos productos locales requeridos para el desarrollo de obras (pero que a la vez es una oportunidad para suplidores externos de esos productos); falta de control de calidad para la utilización de materiales de construcción de vivienda y edificación; falta de actualización y existencia de varias leyes, reglamentos, anteproyectos y estudios sobre construcciones, entre otros que en cierta forma pueden limitar el crecimiento futuro del sector.

Sin embargo, en términos generales el sector se perfila con un enorme potencial de crecimiento en el futuro, lo que abre grandes oportunidades para vender productos costarricenses en el mercado dominicano.

Si se desea ingresar al mercado dominicano vendiendo productos del sector, se deben tener en cuenta aspectos como:

- Competitividad del sector: el sector construcción en República Dominicana cuenta con muy buena tecnología lo que da paso a una mayor productividad y competitividad. Además, posee alta capacidad de diseño técnico y ejecución de proyectos; por lo que en cuanto a servicios se refiere, el mercado cuenta con gran cantidad de ingenieros y arquitectos capaces de ofrecer alta calidad. Sin embargo, en proyectos muy

especializados se requiere de mano de obra extranjera, en donde los servicios costarricenses pueden tomar lugar.

- Grado de asociatividad del sector: el sector se encuentra muy asociado en Cámaras y Asociaciones tales como la Asociación Dominicana de Constructores y Promotores de Vivienda (ACOPROVI), la Asociación Dominicana de Ferreteros (ASODEFE), el Cluster de la Construcción y Vivienda (CCVRD); y la Cooperativa de Ferreteros (COOPDEFE); las cuales no sólo buscan proteger los intereses de las empresas agrupadas sino además ser más competitivos para ofrecer mejores precios al consumidor. Es importante tener en cuenta que este grado de asociación entre los actores, provoca que se demanden productos en grandes volúmenes con el objetivo de lograr un menor precio. Lo anterior, lo debe tener en cuenta el exportador costarricense con el fin de ver si es capaz de suplir la demanda o generar acuerdos que les permitan cumplir con volúmenes de entregas parciales, lo que también es una oportunidad para generar cierto grado de asociación entre los exportadores locales (complementar oferta).
- Mecanismo de ingreso al mercado: el exportador tiene la capacidad de vender directamente (a través de un representante) a constructores y promotores o vender a distribuidores tales como Ferretería Americana, Ferretería Popular, Ferretería Haché, Ferretería Ochoa, entre otras; las cuales participan prácticamente en todas las etapas del proceso de comercialización: venta al detalle, venta a otras ferreterías y venta a grandes proyectos, constructoras y hoteleras.
- Políticas de pago: varían mucho dependiendo del proveedor y del tipo de producto. Según lo consultado durante la visita al mercado los plazos de pago pueden variar de 30 a 60 días. Sin embargo, algunas ferreterías

tienen una relación de negocios desde hace muchos años con ciertas constructoras, por lo que los plazos de crédito pueden aumentar.

En el caso del Estado, según lo conversado con la Secretaría de Obras Públicas y Comunicaciones (SEOPC) los plazos de pago van de 15 a 30 días después de iniciado los trabajos del mes anterior. Sin embargo, existe un pensamiento generalizado por parte del resto de entrevistados de no hay la agilidad deseada en los tiempos de pago por parte del Estado y se menciona que a veces han existido atrasos de pago de hasta 10 años¹.

- Decisiones de compra: para el exportador es importante saber quienes son los que toman la decisión de cuáles productos o no comprar. En la mayoría de las ferreterías es un Gerente de Compras el que toma la decisión final para la adquisición de determinado productos. En estructuras más grandes existen varios Gerentes de Compras, dependiendo del tipo de producto; por lo que en algunos casos un exportador debe de reunirse con varios. En otros casos, como el de Ferretería Americana existe un Vicepresidente de Compras que por encima del Gerente de Compras es quien al final decide, especialmente para productos de compra no recurrente y líneas de productos nuevos.

En el caso de las constructoras existe un único Gerente de Compras que se encarga de la compra de productos para abastecer un proyecto. Sin embargo, en ciertas ocasiones el ingeniero del proyecto en el caso de requerir un producto específico, contacta directamente a la empresa suministradora (que normalmente es local y con la cual se tiene cierta relación de confianza) o pide el producto al Gerente de Compras para que este lo consiga.

Héctor Nuñez de Constructora Teyco.

- Regulaciones: la actividad relativa a la construcción de edificaciones está regulada en República Dominicana por la Ley 675 sobre Urbanización y Ornato Pública y sus modificaciones, así como por la Ley 687 sobre Creación de un Sistema de Ingeniería, Arquitectura y Ramas Afines. Es la Dirección General de Edificaciones (DGE), dependencia de la Secretaría de Estado de Obras Públicas y Transportes, la responsable por la regulación e inspección de todas las construcciones (tanto públicas como privadas) que se realizan en el país. Por tanto, es la institución encargada de otorgar las licencias de construcción.

Además, se debe tener en cuenta que existen una serie de reglamentos relativos a la construcción que se pueden obtener en la SEOPC². Adicionalmente debe contemplarse la *Norma 04-2007*³, la cual hace referencia a los impuestos internos aplicables al sector construcción ya sea para servicios o productos que se presten a empresas constructoras.

En cuanto a productos específicos en donde se detectó cierto potencial, se tienen productos como: prefabricados, gypsum, paneles de yeso y láminas de fibrocemento (utilizados principalmente para separación de divisiones interiores), los cuales están siendo además, muy utilizados en el país; teja tradicional debido a que la que se ha venido importando de países como Colombia y Venezuela, e incluso se nos indicó que la local resulta de mala calidad. Por otra parte, existe oportunidad en aislantes térmicos, debido a que aún el problema de asilamiento de calor no se encuentra completamente resuelto en el país.

² www.seopc.gov.do

³ Se puede tener acceso a la ley en la página www.suprema.gov.do de la Corte Suprema de Justicia de República Dominicana, en la sección de leyes.

También se pueden mencionar productos de terminación o acabados tales como: materiales eléctricos, productos cerámicos, porque aunque actualmente se importan de China parte de la cerámica los tiempos de entrega puede llegar incluso hasta más de seis meses, ofreciendo a los exportadores costarricenses de este tipo de producto una ventaja.



I. OBJETIVOS Y METODOLOGÍA

1. Antecedentes y Justificación

La República Dominicana en el año 2006 constituyó el socio comercial número 13 de Costa Rica a nivel mundial y el segundo lugar después de Puerto Rico en el Caribe. Para ese mismo año más de 230 empresas exportaron a República Dominicana alrededor de 600 productos, alcanzando un valor exportado de US\$ 141.5 millones comparado con US\$100 millones exportados en el 2005.

Lo anterior nos muestra la importancia y el dinamismo que tiene este país como socio comercial de Costa Rica. Aunado a esto, el posicionamiento de los productos costarricenses han venido incrementándose, lo que facilita la incursión costarricense en nuevos nichos de mercado.

Este estudio parte de los hallazgos detectados en un estudio realizado anteriormente en República Dominicana para la industria hotelera y de las posibles oportunidades que tenían las empresas costarricenses en el área de productos metalmecánicos, materiales acabados y accesorios para la construcción, muebles y equipos eléctricos y electrónicos, entre otros; gracias al impulso que ha dado el sector turístico, el cual a su vez ha dinamizado enormemente el sector construcción. Además se toma como base la incursión anterior de algunas empresas en el mercado dominicano de la mano con los esfuerzos de la Oficina de Promoción Comercial (OPC) de PROCOMER en dicho mercado.

Lo anterior además es respaldado por el gran auge que ha tenido el sector construcción en República Dominicana, representando cerca de un 5.1% del PIB en el 2006 según cifras del Banco Central y una tasa de crecimiento del 22.9% con respecto al 2005, crecimiento que según el Presidente del Colegio Dominicano de Ingenieros, Arquitectos y Agrimensores se justifica por el desarrollo

de obras turísticas, torres y otros tipos de proyectos en el ámbito público y privado. Este comportamiento representa oportunidades interesantes para Costa Rica en productos y servicios del sector principalmente en el desarrollo nuevos proyectos hoteleros, proyectos urbanísticos y en el desarrollo de infraestructura pública.

Es importante tomar en cuenta limitantes como ausencia de estadísticas actualizadas para el sector y la falta de delimitación del sector construcción en su conjunto (a nivel arancelario) por lo que el estudio se basará en los últimos datos disponibles y en la información recogida en entrevistas a Gerentes de Compras de constructoras, desarrolladores y ferreterías durante la visita al mercado, así como en instituciones relacionadas con el sector.

2. Objetivos

a. Objetivo General

Determinar potencialidad, factibilidad de ingreso y/o mecanismos que permitan profundizar la presencia comercial de productos y servicios nacionales dirigidos al sector construcción (desarrollo turístico, infraestructura pública y desarrollo de proyectos urbanísticos) en República Dominicana.

b. Objetivos específicos

- Analizar las características del sector construcción en República Dominicana como segmento de mercado potencial para los productos costarricenses.

- Identificar y analizar el desempeño reciente de posibles nichos de mercado dentro del sector construcción como por ejemplo en el desarrollo de nuevos proyectos urbanísticos, hoteleros y de infraestructura pública.
- Identificar las principales prácticas comerciales para los nichos identificados en términos de abastecimiento, políticas de compra, medios de pago y logística.
- Identificar oportunidades específicas para los productos y servicios costarricenses para cada uno de los nichos mencionados anteriormente.
- Identificar necesidades concretas de productos y servicios por parte del Estado, desarrolladores de proyectos urbanísticos y hoteleros que operan en República Dominicana.

3. Metodología

ISO 9001-2000

La metodología aplicada para la recolección de información y análisis de oportunidades en República Dominicana, comprende las siguientes etapas:

- a. Inicialmente se realizó un análisis previo a la visita al mercado que consistió en la búsqueda de información del mercado en general y de estadísticas que mostraran la evolución del sector, así como indicadores de este.
- b. Posteriormente con la ayuda de la OPC se establecieron posibles contactos claves (constructoras, desarrolladoras y ferreterías), así como instituciones relacionadas con el sector construcción, especialmente en las provincias de Santiago y Santo Domingo, que corresponden a las provincias que abarcan

la mayor cantidad de proyectos en construcción, no sólo a nivel del Estado sino privado, tal como se verá en el desarrollo del estudio.

- c. A partir de la información obtenida en las etapas anteriores se definió la agenda de trabajo en el mercado, otorgando prioridad a instituciones, constructoras y ferreterías más representativas del sector, con el fin de determinar: competitividad, perspectivas, logística de abastecimiento del sector, caracterización de la demanda de productos del sector, principales competidores y sus características.
- d. Además, se conversó con el Sr. Randall Murillo, Director Ejecutivo de la Cámara Costarricense de la Construcción, con el fin de conocer la oferta real de productos con potencial para exportar a República Dominicana, así como tener un conocimiento más amplio sobre el comportamiento del sector en nuestro país y conocer sus perspectivas para el mercado dominicano.

ISO 9001-2000

II. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

1. Características generales del mercado

La República Dominicana se encuentra ubicada en el Caribe, limitando al Norte con el Océano Atlántico, al Sur con el Mar Caribe, al Este con el Canal de Mona (que la separa de Puerto Rico) y al Oeste con la República de Haití. Con una extensión de 48,511 Km² la República Dominicana posee una población de aproximadamente 10 millones de habitantes⁴, lo que lo constituye un país demográficamente denso si se compara con Costa Rica.



La capital del país es Santo Domingo, la cual además es la ciudad más importante, seguida por Santiago de los Caballeros (capital de la Zona de Cibao). Se considera que Santo Domingo es la zona proveedora de servicios mientras que la del Cibao es considerada la zona más productiva y agroindustrial. Por otra

⁴ La población que estimó el Censo del 2002 fue de 8.5 millones de habitantes. Posteriormente se consideró que dicha estimación tenía un error bastante significativo debido a la inmigración haitiana por lo que la cifra de población alcanzó los 10 millones de habitantes.

parte, la Zona Este del país (Punta Cana y Bávaro) es considerada la principal área turística, la cual recibe cerca de un 80% del total de turistas que llegan al año al país y en donde además, se encuentran gran cantidad de proyectos turísticos.

Para el año 2006, el Producto Interno Bruto (PIB) de República Dominicana fue de 21,762.9⁵ millones de US\$, con un crecimiento del 10.7% con respecto al año 2005. Este crecimiento puede ser explicado por el crecimiento en sectores como servicios de comunicaciones (26.1%), construcción (22.9%), servicios de intermediación financiera y actividades conexas (22.4%), entre otros.

2. El sector construcción en República Dominicana

a. Participación en el PIB

El sector construcción tiene una participación en el año 2006 de un 5.1% del PIB, tal y como se puede apreciar en el cuadro 2.2, en donde además se puede observar el aumento en la participación anual del sector dentro de PIB, lo que demuestra su importancia como actividad económica en República Dominicana. Para el año 2006 el sector construcción presentó un crecimiento de 22.9% con respecto al año 2005 después de haber presentado tasas de crecimiento negativas en los años 2003 (-12.5%) y 2004 (-5.8%), esto debido a la inestabilidad del tipo de cambio para esos años.

Por otra parte, es importante destacar la importancia del sector servicios dentro del PIB (51.8%), y dentro de este, el rubro hoteles, bares y restaurantes que representa un 7.6% del PIB y que además se encuentra estrechamente relacionado con el desarrollo de la infraestructura turística en el país.

⁵ Se tomo del Banco Central el PIB para el año 2006 a precios constantes tomando como base el año 1991, y se pasó a dólares con el tipo de cambio interbancario del Fondo Monetario Internacional para el año 1991.

**Cuadro 1. República Dominicana: Producto Interno Bruto
Tasa de Participación por sector, 2002-2006**

Detalle	2002	2003	2004	2005	2006*
Agropecuario	9.4	9.7	9.2	9.0	9.0
Industrias	34.2	33.2	33.3	32.7	31.6
Minería	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6
Manufactura Local	22.8	22.5	22.6	22.5	21.8
Manufactura Zonas Francas	5.0	5.1	5.4	5.0	4.1
Construcción	5.8	5.0	4.7	4.6	5.1
Servicios	50.5	51.3	52.0	51.7	51.8
Energía y Agua	2.6	2.4	1.9	1.8	1.7
Comercio	10.5	10.1	9.9	10.5	10.6
Hoteles, Bares y Restaurantes	6.6	7.5	8.0	8.0	7.6
Transporte y Almacenamiento	4.4	4.1	4.0	3.9	3.8
Comunicaciones	4.3	5.4	6.2	7.1	8.1
Intermediación Financiera, Seguros y Actividades Conexas	4.2	3.6	3.4	3.3	3.6
Alquiler de Viviendas	6.5	6.6	6.8	6.4	6.0
Administración Pública y Defensa; Seguridad Social de Afiliación Obligatoria	1.3	1.4	1.4	1.3	1.2
Enseñanza	1.2	1.2	1.2	1.1	1.1
Salud	1.7	1.7	1.7	1.6	1.5
Otras Actividades de Servicios	7.2	7.4	7.5	6.7	6.6
SIFMI	(2.6)	(1.6)	(1.5)	(1.5)	(1.6)
Valor Agregado	91.6	92.6	93.0	91.9	90.8
Impuestos a la Producción netos de Subsidios	8.4	7.4	7.0	8.1	9.2
Producto Interno Bruto	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

* Cifras preeliminares

Fuente: Banco Central de la República Dominicana

Por otro lado, el sector construcción es el segundo con mayor crecimiento para el año 2006 en la economía dominicana (22.9%), únicamente superado por el sector comunicaciones (26.1%), tal como se puede observar en el siguiente cuadro:

**Cuadro 2. República Dominicana: Producto Interno Bruto
Tasa de Crecimiento, 2002-2006**

Detalle	Tasas de Crecimiento %			
	03/02	04/03	05/04	06/05
Agropecuario	3.3	(3.8)	7.5	9.9
Industrias	(2.3)	1.3	7.5	7.2
Minería	8.0	4.3	(0.3)	9.3
Manufactura Local	(0.9)	1.4	9.1	7.4
Manufactura Zonas Francas	1.9	7.5	1.9	(8.3)
Construcción	(12.5)	(5.8)	7.3	22.9
Servicios	2.1	2.6	8.9	10.9
Energía y Agua	(7.5)	(20.1)	5.3	7.2
Comercio	(3.6)	(0.1)	16.1	11.7
Hoteles, Bares y Restaurantes	14.0	7.6	9.2	5.5
Transporte y Almacenamiento	(7.7)	(0.8)	6.4	8.3
Comunicaciones	25.8	16.1	27.0	26.1
Intermediación Financiera, Seguros y Actividades Conexas	(13.5)	(4.9)	4.9	22.4
Alquiler de Viviendas	2.3	3.6	3.5	3.4
Administración Pública y Defensa; Seguridad Social de Afiliación Obligatoria	4.6	1.3	(0.1)	4.6
Enseñanza	2.0	4.4	1.7	4.1
Salud	2.6	1.6	0.0	2.1
Otras Actividades de Servicios	3.0	3.2	(1.9)	8.3
SIFMI	(37.3)	(4.7)	9.1	15.3
Valor Agregado	1.7	1.6	8.3	9.4
Impuestos a la Producción netos de Subsidios	(11.7)	(3.4)	26.3	25.6
Producto Interno Bruto	0.5	1.2	9.5	10.7

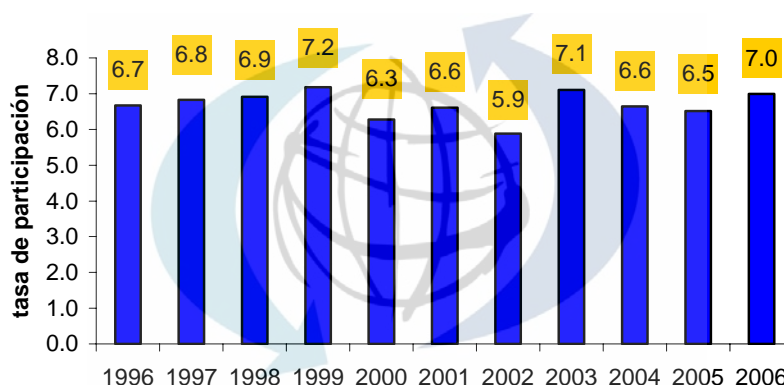
Fuente: Banco Central de República Dominicana

b. Generación de empleo

Otro elemento que evidencia la importancia del sector en la economía dominicana, se refiere a la generación de empleo. Según datos del Banco Central de la República Dominicana, se tiene una población ocupada (de diez años o más) en el

sector de 240,036 personas, lo que corresponde a un 7.0% del total de la población ocupada, mostrando un crecimiento del 12.5% con respecto al 2005.

Gráfico 1. República Dominicana: participación del empleo generado por el sector construcción en el total de empleo, 1996-2006



Fuente: Banco Central de la República Dominicana

Es importante señalar, que según lo consultado en el Consejo Nacional de Competitividad (CNC), el 60% de la mano de obra operaria (no calificada) en el sector es de origen haitiano.

c. Otros indicadores

El comportamiento del sector construcción se evidencia además, con el crecimiento registrado en los volúmenes de venta de sus principales insumos: cemento (23.5%), varilla (23.2%) y pintura (11.9%). Aunado a esto, los precios de la varilla y la pintura mostraron crecimiento de 29.8% y 9.8% respectivamente, mientras los precios del cemento cayeron en un 8.3% para el período 2006-2005, tal como se muestra en el cuadro siguiente:

Cuadro 3. Indicadores de la Construcción
Tasas de crecimiento %, 2005-2006

	2005/2004	2006/2005
Valor agregado (a precios de 1991)	7.5	22.7
Ventas		
Cemento**	7.2	23.5
Pintura	-16.6	11.9
Varilla	9.3	23.2
Precios		
Cemento**	-41.4	-8.3
Pintura	-17.1	9.8
Varilla	-35.1	29.8

**Incluye importaciones

Fuente: Banco Central de República Dominicana

Otro de los factores que han evidenciado el comportamiento creciente del sector, lo constituye la inversión realizada por el Gobierno Central y los créditos canalizados a través de entidades financieras.

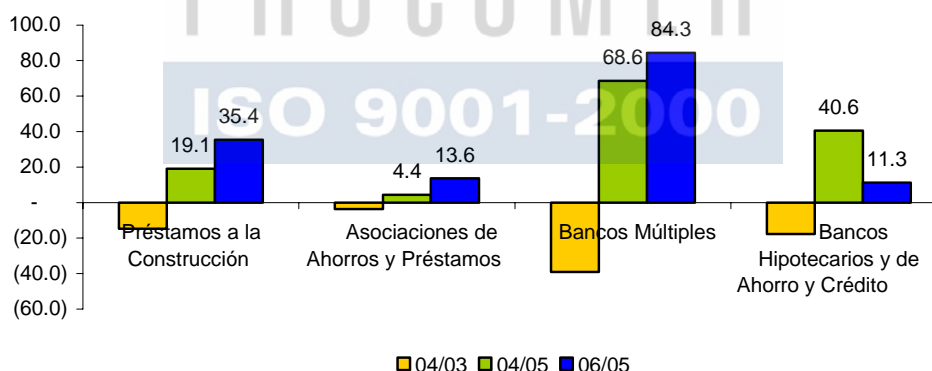
Para el año 2006, el Gobierno Central invirtió cerca de 490 millones de US\$, lo que muestra un crecimiento de 34.5% a la del año 2005. Los principales desembolsos fueron dirigidos a obras y proyectos de la Oficina de Ordenamiento del Transporte, así como a la construcción de vías de comunicación, obras urbanísticas, hidráulicas y edificaciones en todo el país, a través de la SEOPC y de la Oficina Supervisora de Obras.

Además, se canalizó la ejecución de proyectos habitacionales en todo el país, construcciones, reparaciones y mantenimiento de escuelas y centros educativos, hospitales y subcentros de salud, así como la construcción de acueductos y alcantarillados.

Para el año 2007, la SEOPC tiene proyectos importantes como: VIADOM 2007 (concesión de 990 km de carretera de primer orden), construcción del Metro de Santo Domingo, Carretera Santo Domingo-Romana, Santo Domingo-Samaná, Periférico Norte (interés turístico), Periférico Sur, así como una amplia lista de proyectos en ejecución⁶.

Por otra parte, la baja en las tasas de interés ha provocado que las personas adquieran préstamos para la construcción, lo que ha provocado un crecimiento en éstos, tal como se muestra en el siguiente gráfico. La tasa de crecimiento de los préstamos al sector construcción en República Dominicana ha aumentado en un 35.4% a nivel general, alcanzando más de 1000 millones de US\$.

Gráfico 2. República Dominicana: tasa de cambio de los préstamos a la construcción, 2003-2006



Fuente: Banco central de República Dominicana

3. Situación actual y perspectivas del sector

En términos generales el sector construcción en República Dominicana se considera que posee un amplio potencial de crecimiento tanto en aspectos

⁶ La lista completa de proyectos en ejecución en República Dominicana se pueden consultar en la página www.seopc.gov.do, en donde se puede realizar la consulta por provincia, contratista y el presupuesto designado a cada una de las obras.

cuantitativos (cantidad) como aspectos cualitativos (calidad); según lo mencionado por los empresarios durante la visita al mercado.

Sin embargo, se mencionan problemas como: falta de integración del sector, falta de una meta nacional de vivienda, lentitud y burocracia para obtener el permiso de la construcción y el desarrollo de urbanizaciones, alto costo de la generación de energía eléctrica lo que provoca un aumento en el precio de ciertos productos locales requeridos para el desarrollo de obras (pero de oportunidad para ser suplidores externos de esos productos), falta de control de calidad para la utilización de materiales de construcción de vivienda y edificación, falta de actualización y existencia de varias leyes, reglamentos, anteproyectos y estudios sobre construcciones (según lo mencionado por algunos de los entrevistados existen las leyes en la teoría pero no en la práctica).

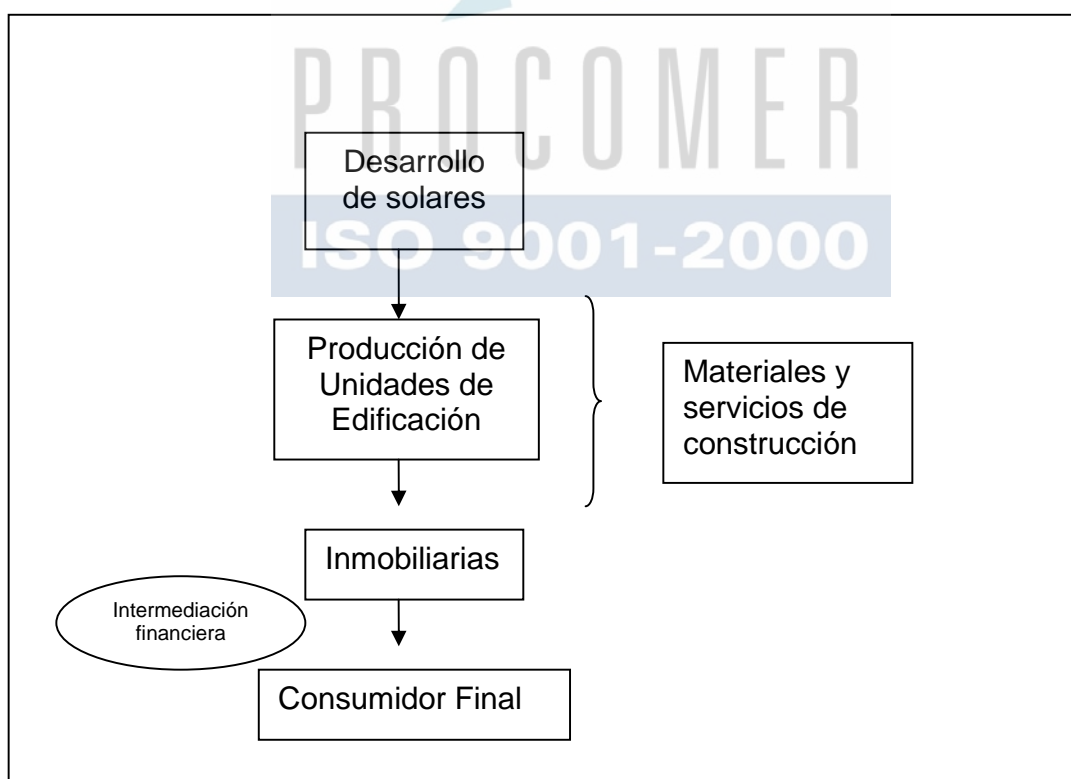
Según un estudio del Consejo Nacional de Competitividad⁷, otro de los problemas que enfrenta el sector construcción es hacia donde crecer. Por ejemplo, en las principales ciudades (Santo Domingo y Santiago), se considera que en los próximos años el crecimiento deberá ser vertical; donde el desarrollo de torres o edificios de apartamentos cobra cada vez mayor importancia.

⁷ Estudio base Proyecto para Identificación, Conformación y puesta en marcha del Cluster de Construcción. Consejo Nacional de Competitividad. 2005.

III. DESCRIPCIÓN DEL SISTEMA DE COMPRAS DEL SECTOR

1. *Análisis de la cadena productiva del sector*

La cadena productiva del sector construcción comprende desde el desarrollo de solares (preparación del terreno) hasta la edificación, ya sea de edificios, puentes, carreteras, casas, entre otros. Dentro de esta cadena se identifican los siguientes eslabones: desarrollo de solares, producción de unidades de edificación y comercialización del producto, cuyo esquema se muestra a continuación:



Fuente: Elaboración propia.

Desarrollo de solares: consiste en la preparación del terreno con la infraestructura adecuada para el asentamiento humano; por lo cual constituye

la primera y más compleja tarea que debe realizar el desarrollador. Una vez que se concluye dicho proceso, el empresario puede venderlo como producto final o continuar en el proceso de edificación.

Producción de unidades de edificación: la producción de la edificación la puede realizar el mismo desarrollador de solares o la realiza un productor, denominado promotor o constructor, el cual es diferente al que desarrolló el solar. El productor gestiona los diseños técnicos, obtiene los permisos de construcción, adquiere los insumos requeridos para la construcción, contrata la mano de obra y gerencia el proceso de construcción.

La actividad edificadora está compuesta por: edificaciones para alojamiento de hogares (casas, apartamentos, pieza cuartería, barracón y viviendas compartidas con negocios), las cuales representan el 80% del producto, edificaciones para alojamiento turístico, edificaciones para parques y empresas de zonas francas, edificaciones para naves industriales, edificaciones para locales comerciales y oficinas y edificaciones para instituciones públicas y privadas en general.

Los actores que participan en el proceso de edificación en República Dominicana son los siguientes: productores, trabajadores, suplidores, financiadores, comercializadores, reguladores, consumidores.

Los **productores** son participantes directos del proceso de construcción, ya sean privados o públicos. Actúan como promotores, desarrolladores de solares, desarrolladores de infraestructura y desarrolladores urbanísticos.

Los **promotores** son los empresarios que visualizan y conciben proyectos, gestionan su diseño, adquieren los terrenos, realizan tareas de saneamiento y aprobaciones por parte de las instituciones encargadas (Dirección General de Mensuras Catastrales, Secretaría de Estado de Medio Ambiente, Secretaría

de Estado de Obras Públicas, entre otras). Los promotores aportan recursos propios para la construcción, se asocian con otros empresarios para obtener capital y negocian para financiamientos para la construcción. Además, ejecutan el proyecto utilizando todos los insumos necesarios. En resumen los promotores agotan todas las etapas del proceso productivo.

Por otra parte, el sector público participa en la edificación de viviendas a través del Instituto Nacional de la Vivienda (INVI).

Los **trabajadores** de la construcción se encuentran organizados en la Federación Nacional de Trabajadores de la Industria de la Construcción, Madera y Materiales de la Construcción (FENTICOMMC), los cuales constituyen los recursos humanos organizados de las actividades del proceso productivo.

Los **desarrolladores de infraestructura** llegan hasta la realización de infraestructuras básicas, tales como calles, infraestructura fluvial y sanitaria, así como cualquier obra de infraestructura requerida en el lugar a desarrollar; dando como producto un solar con infraestructura básica.

Los **desarrolladores urbanísticos** realizan todas las actividades que realizan los promotores de viviendas anteriormente mencionados, pero no es requisito que éstos se encarguen de la construcción de las edificaciones. Esta actividad es completada por el promotor que en la mayoría de los casos es un desarrollador urbanístico.

Los **suplidores** son actores que no participan directamente en el proceso de producción de la edificación, pero de ellos depende en gran parte el dinamismo, desarrollo y crecimiento del sector construcción. Estos suplidores llegan hasta los promotores y constructores de manera directa, o de manera

indirecta a través de los principales distribuidores de insumos, constituidos por las ferreterías.

Distribución y Comercialización: la distribución y comercialización de los productos del sector construcción (unidades de edificación o solares) se realiza a través de las inmobiliarias, cuya función es promocionar y vender dichos activos, en donde las facilidades financieras juegan un papel muy importante en dicho proceso. Las empresas dedicadas a la comercialización de las edificaciones, se encuentran integradas en la Asociación de Empresas Inmobiliarias, que actualmente agrupa a 73 empresas.

Consumidor final: son hogares o instituciones a quienes son destinadas las edificaciones para diversos usos. En el caso de las viviendas son los hogares, en los demás casos son empresas o instituciones públicas o privadas.

El presente estudio se enfoca en la parte de producción de unidades de edificación, principalmente como producto del desarrollo de obra privada (viviendas, hoteles, comercios, entre otros), además del requerimiento de materiales de construcción y servicios requeridos para dicho proceso.

La razón por la cual se enfocó el estudio en el desarrollo de obra privada que en obra pública se debe a que si una empresa extranjera desee vender a participar en la adjudicación de obras del Estado está deberá estar asociada a una empresa de dominicana o ser de capital mixto (*Ley N. 322*), tal como se mencionó anteriormente. Por lo que para una empresa costarricense resulta mejor llegar de manera indirecta a través de constructores, desarrolladores, promotores y ferreterías y no directamente. Además, se nos manifestaron casos en que el pago de obras estatales se ha demorado casi 10 años.

2. Competitividad del sector

El sector construcción en República Dominicana cuenta con muy buena tecnología lo que da paso a una mayor productividad y competitividad. Además, cuentan con alta capacidad de diseño técnico y ejecución de proyectos; por lo que se cuenta con el Colegio Dominicano de Ingenieros y Agrimensores (CODIA).

Según los entrevistados, en República Dominicana la ingeniería local ha ganado experiencia y adecuado tecnología, por lo que los servicios de consultoría tales como diseño, administración de obra y supervisión son de muy buena calidad y normalmente las empresas constructoras cuentan con personal nacional propio para la realización de dichas etapas en el proceso de construcción.

En algunas ocasiones cuando se requiere de diseño y consultoría muy especializada como en el caso de grandes obras urbanísticas o desarrollo de infraestructura se requiere de mano de obra extranjera. Sin embargo, en el país existen empresas muy especializadas tales como SINERCON⁸, que es la constructora más grande del país encargada principalmente de la construcción pesada (puentes, carreteras, entre otros) o Aceros Estrella⁹ que está relacionada con el desarrollo de estructuras metálicas, entre otras.

⁸ Sinercon es una empresa dedicada al diseño y construcción de edificaciones urbanas, edificaciones hoteleras, obras de infraestructura y edificaciones industriales. Para mayor información consultar en la página www.sinercom.com.do.

⁹ Empresa dedicada al diseño, fabricación y montaje de estructuras metálicas. Para mayor información consultar en la página web: www.acerostrella.com

3. Organización del sector

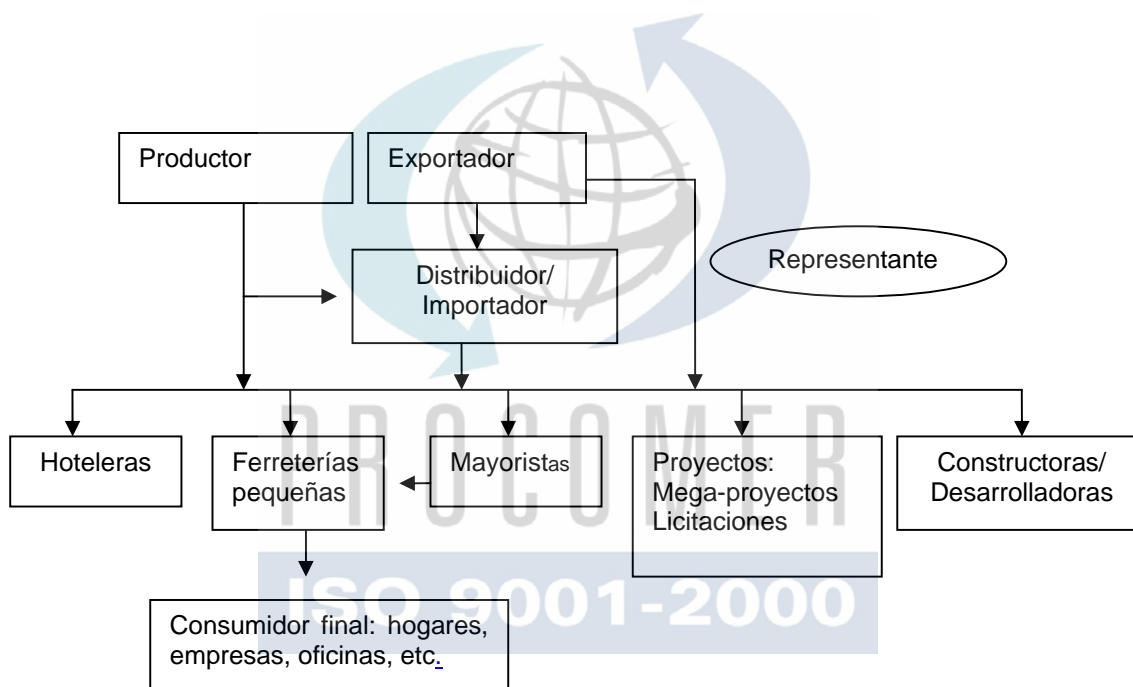
Existe en el sector cierto grado de asociatividad entre los actores del proceso productivo como por ejemplo la existencia de la Asociación Dominicana de Constructores y Promotores de Vivienda (ACOPROVI), la Asociación Dominicana de Ferreteros (ASODEFE), el Cluster de la Construcción y Vivienda (CCVRD); y la Cooperativa de Ferreteros (COOPDEFE); las cuales no sólo buscan proteger los intereses de las empresas agrupadas sino además ser más competitivos para ofrecer mejores precios al consumidor.

Sin embargo, existe poca integración entre los actores lo que reduce la capacidad de negociación con los proveedores y eleva el costo de los insumos por los volúmenes tan pequeños que podría manejar cada empresa por separado.

Actualmente, en la provincia de Santiago, se encuentra el Cluster de la Construcción y la Vivienda, el cual se ha estado formando desde 1995 y actualmente agrupa a un total de 28 empresas relacionadas con el sector construcción tales como: constructoras, desarrolladores turísticos, suplidoras de materiales de construcción, entre otras, que buscan la expansión de la oferta y la penetración en nuevos nichos de mercado, especialmente de bajos precios. Aunque inicialmente se encontraba constituido por empresas únicamente de la parte norte de República Dominicana, actualmente abarca todo el país.

4. Canales de comercialización y puntos de venta

A continuación se presenta un diagrama con la estructura general de los canales de comercialización de materiales de construcción en República Dominicana:



Fuente: Elaboración propia con base en información suministrada por las entrevistas realizadas durante la visita al mercado

El exportador puede vender sus productos a través de un distribuidor o importador (cuyos márgenes de ganancia¹⁰ varían de acuerdo al producto y de lo que permita la competencia) o además, puede vender sus productos a grandes proyectos, constructoras, desarrolladores¹¹ y hoteleras a través de un representante exclusivo de su producto o marca el cual llega a tener un 5% sobre el total del monto

¹⁰ En el caso de Ferretería Americana se registran márgenes hasta de 60% para la venta retail y un 30% para productos que se compran localmente. Para la Ferretería Bellón se habla de márgenes entre el 5% y el 30% dependiendo del producto. Ferretería Ochoa habla de márgenes entre el 1% y el 100% dependiendo del tipo de producto.

¹¹ En algunos casos el constructor es el mismo que el desarrollador, pero en otros no es así.

facturado, según lo establecido por la Ley #173 sobre la *Protección a los Agentes Importadores de Mercaderías y Productos*¹².

Existen además, grandes ferreterías que tocan todas las líneas de productos y canales de venta posible, estando prácticamente en todas las etapas del proceso de comercialización tales como la Ferretería Americana la cual es una importadora que a su vez distribuye a sus propias ferreterías, a otras ferreterías pequeñas, vende a constructoras, abastece a grandes proyectos (venta de paquetes completos), así como a mayoristas. Lo mismo sucede con otras grandes ferreterías como Ferretería Popular, Ferretería Bellón, Ferretería Ochoa y Ferretería Haché. Dichas ferreterías cuentan además, con departamentos especializados para la venta de una amplia gama de productos.

En los anexos se presenta información sobre las ferreterías anteriormente mencionadas y con las cuales se pudo tener una cita durante la visita al mercado.

Por otra parte, existe en República Dominicana un gran número de empresas constructoras, de las cuales gran cantidad son miembros de la Cámara de la Construcción Dominicana¹³ (CADOCON), así como grupos desarrolladores de proyectos importantes que se lograron contactar durante la visita al mercado tales como: Grupo Abrisa, Constructora Bisonó y Constructora Teyco.

5. Políticas de pago

El medio de pago generalmente utilizado por el sector es el crédito a plazos que van desde los 30 a 60 días hábiles después de entregado el pedido. Por

¹² Se puede consultar dicha Ley en la página del Banco Central de República Dominicana www.bancentral.gov.do en la sección Normativa.

¹³ Se puede obtener una lista de los miembros de la Cámara en el Centro de Información al Exportador de PROCOMER (teléfono:(503)2994700), debido a que sólo se pudo tener acceso a ella en formato impreso.

su parte, cada proveedor tiene una condición de crédito diferente que también puede estar entre los 30-60 días o pago por adelantado en el caso de que sea una línea de producto nueva.

Según lo mencionado por alguno de los entrevistados, las hoteleras y constructoras toman más tiempo para pagar, esto debido a que “las empresas de más grande infraestructura son las que tiene más retraso en los pagos, debido a la gran cantidad de proveedores con los que cuentan”. En algunos casos si se paga de contado se aplican descuentos.

En el caso del Estado, según lo conversado con la Secretaría de Obras Públicas y Comunicaciones los plazos de pago van de 15 a 30 días después de iniciado los trabajos del mes anterior. Sin embargo, existe un pensamiento generalizado por parte del resto de entrevistados de que el Estado ha incumplido, y se menciona que incluso un caso en el que se dio un atraso de pago de casi 10 años¹⁴.

Considerando lo anterior, el exportador costarricense debe tener en cuenta tales aspectos al decidir su gestión de ventas hacia este segmento.

6. Decisiones de compra

El mercado dominicano es considerado un mercado de precios, es por esto que sobresale China como un proveedor importante para ciertos productos del sector construcción como cerámica, grifería, productos ferreteros, entre otros. Sin embargo, aspectos como la distancia (muchas veces se tarda entre 5 y 6 meses para recibir un producto de China) le permite a los exportadores

¹⁴ Héctor Nuñez de Constructora Teyco.

costarricenses competir por cuestión de cercanía y tiempo de entrega de un producto.

Es importante mencionar, que en algunos casos el factor precio no es determinante para la compra de un producto, mientras éste sea de buena calidad o un producto diferenciado. Tal es el caso del Grupo Abrisa¹⁵ que al estar dirigido a un segmento de la población con un alto poder adquisitivo el factor precio pasa a segundo plano y se preocupan más por la variable calidad y diferenciación; además de las opciones de pago que les pueda brindar un proveedor.

Es importante para el exportador costarricense, conocer además, quiénes son los tomadores de decisión para la compra de determinado producto. Por ejemplo, en el caso de las constructoras se cuenta con un encargado de compras. Si el ingeniero encargado de la obra adicionalmente necesita un material de acabado determinado, este lo puede comprar directamente o realiza el pedido a través del departamento de compras de la constructora. En este sentido son referentes o tomadores de decisión que son importantes considerar.

En el caso de las ferreterías existen departamentos de compras dependiendo de los diferentes tipos de productos y así cada división o unidad se encarga de la compra de sus propios productos, tal es el caso de Ferretería Popular y Ferretería Haché. Por otro lado, Ferretería Americana tiene 11 gerencias de negocios de las cuales cada responsable se encarga de la compra de productos que son denominados recurrentes y que pueden ser comprados

¹⁵ El Grupo Abrisa es el desarrollador de Capcana, el más grande proyecto turístico en todo el Caribe que abarca un desarrollo inmobiliario turístico de 120 millones de m² que comprende marina, hoteles, cinco campos de golf, todos los deportes, supermercados, escuelas, entre otros. Registran compras de 600 millones de dólares de los cuales entre el 70-80% es importado, según lo conversado con el Director Ejecutivo de Compras y Contrataciones Corporativas, Señor José Alonso Frías.

sistemáticamente. Si son negocios nuevos o no recurrentes tiene que pasar posteriormente por un filtro que es el Vicepresidente de Compras, quien tiene la última palabra. Es por esto que en varias ocasiones un proveedor tiene que reunirse con más de una gerencia dependiendo de los productos que ofrezca.

Es importante también tener en cuenta variables como tiempos de entrega y disponibilidad de suplir el producto, ya que en muchos casos según lo conversado con los entrevistados, se compra en grandes cantidades para reducir precios. La mayoría de los distribuidores e importadores tienen sus propios almacenes y flotilla de distribución. En algunos casos las constructoras buscan un suplidor que se encuentre en la zona donde se realiza la obra y que lleven el producto hasta el proyecto.

7. Regulaciones

La actividad relativa a la construcción de edificaciones está regulada en República Dominicana por la Ley 675 sobre Urbanización y Ornato Pública y sus modificaciones, así como por la Ley 687 sobre Creación de un Sistema de Ingeniería, Arquitectura y Ramas Afines.

Es la Dirección General de Edificaciones (DGE), dependencia de la Secretaría de Estado de Obras Públicas y Transportes, responsable por la regulación e inspección de todas las construcciones (tanto públicas como privadas) que se realizan en el país. Por tanto, es la institución encargada de otorgar las licencias de construcción.

Por otra parte, la Oficina Central de Tramitación de Planos (OCTP, oficina de la DGE) es la encargada de la recepción y análisis de documentos requeridos para la obtención de los permisos de construcción. Además, toda documentación

presentada ante la OCTP y la DGE deberá ser previamente aprobada por el Ayuntamiento de la localidad.

La licencia de construcción permite demostrar que se cumple con las condiciones legales, estructurales y materiales para la ejecución de una construcción. Los requisitos y documentos requeridos se pueden encontrar en la página de la Secretaría de Obras Públicas y Comunicaciones de República Dominicana www.seopc.gov.do.

Existe en República Dominicana, una serie de reglamentaciones, especificaciones, recomendaciones y manuales para el desarrollo de edificaciones en el país publicados por la Dirección General de Reglamentos y Sistemas (dependencia de la SEOPC) como por ejemplo: Especificaciones Generales para la Construcción de Edificaciones¹⁶, Reglamentación para las Instalaciones Sanitarias en Edificaciones, Especificaciones Generales para la construcción de Carreteras, entre otros que pueden ser consultados en la página de de la Dirección General de Reglamentos y Sistemas¹⁷.

También, la Dirección General de Reglamentos y Sistemas está elaborando un Reglamento General de Edificaciones el cual tiene por objeto normar todas las actividades involucradas en el proceso de diseño de las edificaciones que abarca aspectos como: cargas mínimas, estructuras, sistemas eléctricos, sistemas sanitarios, sistemas de seguridad contra incendios, especificaciones generales de construcción y disposiciones arquitectónicas.

Además, es importante tener en cuenta la *Norma 04-2007*¹⁸, la cual hace referencia a los impuestos internos aplicables al sector construcción ya sea para

¹⁶ Se puede encontrar una copia en el Centro de Información al Exportador de PROCOMER.

¹⁷ www.seopc.gov.do/dgrs/publicaciones.htm

¹⁸ Se puede tener acceso a la ley en la página www.suprema.gov.do de la Corte Suprema de Justicia de República Dominicana, en la sección de leyes.

servicios o productos que se presten a empresas constructoras. Por ejemplo, dicha ley establece que el pago de servicios prestados a empresas constructoras estarán sujetos a la retención del 10% por concepto del Impuesto Sobre la Renta dispuesto en el Código Tributario.

En el caso de que la empresa constructora realice pagos a contratistas o subcontratistas y dichos pagos incluyan materiales y piezas de construcción, la empresa contratante deberá retener el 16% del ITBIS (Impuesto a la Transferencia de Bienes Industrializados y Servicios) sobre el 20% del monto total pagado, en adición a la retención del 2% del Impuesto de la Renta. Para esto, se requiere que exista un contrato entre las partes.

Por otra parte, las licitaciones para vender productos al Estado se realizan con base en la *Ley sobre Compra y Contratación* (Ley 340-06) a través de la Secretaría de Obras Públicas. Si además, una empresa constructora extranjera o persona física desea participar en la adjudicación de alguna de las obras del Estado, esta empresa deberá estar asociada a una empresa nacional o de capital mixto, según lo establecido en la *Ley No. 322*.

También, es de suma importancia conocer acerca de la *Ley 158-01 de incentivo turístico*, la cual incluye a prácticamente todo tipo de proyecto turístico, desde obras de infraestructura hasta pequeñas empresas que dependen del turismo, tales como hoteles, centros de convenciones, empresas promotoras de cruceros, parques ecológicos o temáticos, infraestructura marítima, infraestructura turística básica, empresas de artesanía, granjas tropicales, infraestructura de servicios básicos como acueductos, plantas de tratamiento, recolección de basura y desechos, villas, solares, apartamentos, entre otras.

Los beneficios otorgados por la ley incluyen la exoneración del pago de los impuestos en un 100% para renta, impuestos nacionales y municipales por

constitución de sociedades, por aumento de capital de sociedades ya constituidas, los impuestos nacionales y municipales por transferencia sobre derechos inmobiliarios, por ventas, permutas, aportes en naturaleza y cualesquiera otra forma de transferencia sobre derechos inmobiliarios, del Impuesto sobre Viviendas Suntuarias y Solares no Edificados (IVSS). Además, exoneración sobre los derechos y cuotas por la confección de los planos, de los estudios, consultorías y supervisión y la construcción de las obras a ser ejecutados en el proyecto turístico de que se trate, siendo esta última exención aplicable a los contratistas encargados de la ejecución de las obras.

Además, comprende la exoneración de los impuestos de importación y otros impuestos tales como tasas, derechos, recargos, incluyendo el Impuesto a las Transferencias de Bienes Industrializados y Servicios (ITBIS), que aplican sobre las maquinarias, equipos, materiales y bienes muebles necesarios para la construcción y para el primer equipamiento y puesta en operación del proyecto.

El período de exención fiscal es de 10 años, a partir de la fecha de terminación de los trabajos de construcción y equipamiento del proyecto. Además, se otorga un plazo que no excede en ningún caso los tres años para iniciar en forma sostenida e ininterrumpida la operación del proyecto.

Lo anterior, resulta de gran importancia para el caso de Costa Rica, para ofrecer productos del sector construcción y metalmecánica aprovechando tales exoneraciones de impuestos.

IV. VALORACIÓN POTENCIAL DEL MERCADO

1. *Flujos de construcción*

La cantidad de permisos de construcción para los diferentes tipos de edificaciones otorgados por la SEOPC durante el año 2005 en la República Dominicana, fue de 1,148 licencias¹⁹ mostrando una leve reducción desde el año 2003, congruente con las demás variables del sector analizadas hasta este momento para esos años.

Un comportamiento similar ocurre con las medidas de construcción (área y valor). El número de construcciones pasó de 3,763 unidades y 1,804,673 m² para el año 2004 a 1,656 unidades y 1,711,579 m² para el año 2005, tal como se puede observar en el cuadro 2.4.

ISO 9001-2000

¹⁹La diferencia entre el número de permisos otorgados y la cantidad de construcciones se debe a que por ejemplo, un permiso para un mismo proyecto puede contener más de una construcción.

Cuadro 4. República Dominicana: permisos otorgados, área e inversión de la construcción del sector privado, 1990-2005

Año	Permisos otorgados	Construcción sector privado		
		Cantidad	Área (M2)	Valor (1000 RD\$)
1990	1,289	2,550	890,845	1,082,023
1991	1,090	1,573	651,349	979,099
1992	1,567	2,583	807,147	1,566,173
1993	1,567	2,867	868,403	1,859,567
1994	1,572	3,241	1,365,722	2,610,069
1995	1,519	2,395	1,067,795	2,504,697
1996	1,749	2,887	1,327,723	3,252,895
1997	1,842	3,213	1,630,552	5,634,600
1998	1,742	4,296	1,698,603	4,132,903
1999*	820	2,275	785,118	1,987,264
2000	1,763	4,327	2,313,679	6,162,687
2001	1,485	3,887	2,296,769	9,036,543
2002	1,327	3,108	2,358,629	6,503,884
2003	1,454	4,433	3,335,661	10,687,443
2004	1,391	3,763	1,804,673	7,300,672
2005	1,148	1,656	1,711,579	7,497,769

(*) Cifras correspondientes al período enero-junio, no disponible julio-diciembre
 Fuente: Secretaría de Estado de Obras Públicas y Comunicaciones

Por otro lado, si se analizan los permisos otorgados para la construcción por provincia se tiene que el mayor porcentaje por área de permisos otorgados se concentran en el Distrito Nacional y Santo Domingo (Región Sureste del país), Santiago y Puerto Plata (Región del Cibao) los cuales representan un 80% del total; siendo estas además, las dos provincias en donde se realizó el estudio de mercado debido a la importancia que tiene el sector en ellas.

Cuadro 5. República Dominicana: área de permisos otorgados para la construcción del sector privado, 2001-2005

Provincia	2001	2002	2003	2004	2005
Distrito Nacional y Santo Domingo	1,659,521	1,336,378	2,699,647	1,098,333	1,059,014
Santiago	300,680	885,174	421,495	345,680	276,443
Puerto Plata	38,614	2,213	19,805	12,940	43,633
San Pedro de Macorís	68,104	17,494	39,103	48,199	31,788
La Romana	8,459	15,119	14,823	7,637	10,728
Moca	6,245	911	13,268	15,560	10,169
La Vega	14,260	210	12,296	13,971	2,817
San Francisco de Macorís	239		600	21,870	305
Resto del País	42,664	67,109	38,552	78,702	276,682
Total	2,296,769	2,358,629	3,335,661	1,804,673	1,711,579

Fuente: Secretaría de Estado de Obras Públicas y Transportes

A pesar de que no se tienen datos disponibles para el año 2006, la percepción que se tiene del sector construcción es positiva. Se percibe un importante ritmo de crecimiento en la actualidad y en el futuro, lo que a su vez se encuentra de la mano con el crecimiento del sector turismo y el desarrollo de grandes proyectos urbanísticos y hoteleros, principalmente.

Los tipos de construcciones o ampliaciones de las mismas para los cuales se otorgan los permisos o licencias son: apartamentos, casas, alojamiento turístico (hoteles, villas turísticas, moteles, apartahoteles y otros alojamientos turísticos), locales comerciales (incluyendo oficinas), naves industriales, naves de zonas francas y otras edificaciones (escuela, colegios, hospitales, centros comunales, etc.), las cuales constituyen la actividad edificadora en el país.

La evolución del área aprobada para construcción en el sector privado según tipo de construcción se muestra en el Cuadro 6, en donde las edificaciones de viviendas (casas y apartamentos) representa el mayor volumen de la construcción (71.1%) del total de área aprobada para todos los tipos de construcción.

Del área aprobada para vivienda, la construcción de apartamentos alcanzó en el año 2005 una participación del 73% comparado con un 62.7% en el 2004; lo cual

nos muestra una tendencia creciente en cuanto a la utilización de apartamentos en comparación con la utilización de casas, aspecto que se corroboró durante la visita al mercado.

Cabe destacar la participación de construcciones para alojamiento turístico (13%) como tercer tipo de construcción en importancia, muy ligado al desarrollo del sector turístico en el país.

Cuadro 6. República Dominicana: Área de la Construcción del Sector Privado, 2001-2005

Tipo de Construcción	2001	2002	2003	2004	2005
Apartamentos	1,267,869	816,519	1,212,648	858,977	890,862
Casa	520,279	1,042,617	556,031	510,472	326,093
Alojamiento turístico	151,700	155,188	106,207	141,086	222,532
Locales Comerciales	50,070	145,141	1,299,417	28,096	58,880
Naves Industriales	39,109	14,135	20,950	96,634	137,717
Las demás edificaciones	167,742	185,029	140,408	169,408	75,495
Total	2,296,769	2,358,629	3,335,661	1,804,673	1,711,579

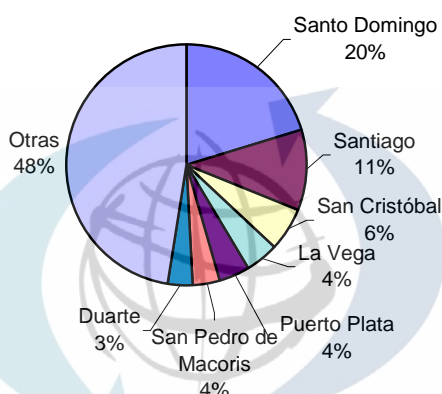
Fuente: Secretaría de Estado de Obras Públicas y Comunicaciones, SEOPC

Aunque para el año 2005 el sector construcción no crece tanto, se presentan crecimientos importantes por tipo de construcción, tal es el caso de las construcciones para locales comerciales (109.6%), alojamiento turístico (57.7%), naves industriales (42.5%) y apartamentos (3.7%).

2. Caracterización de las viviendas

La República Dominicana cuenta con un total de 2,445,315 viviendas particulares de las cuales cerca de un 80% son casas independientes, un 7% son apartamentos y el restante porcentaje lo comprenden piezas en cuartería, local no destinado a habitación, viviendas en construcción, viviendas compartidas con negocios y otros. Las provincias con mayor cantidad de viviendas son: Santo Domingo (20%), Santiago (11%), San Cristóbal (6%), La Vega (4%), entre otras; tal como se puede apreciar en el siguiente gráfico:

Gráfico 3. República Dominicana: cantidad de viviendas particulares por provincia, 2006



Fuente: VIII Censo de Población y Vivienda 2002

Es importante destacar además, que del total de las viviendas particulares contabilizadas en el Censo de la Vivienda del año 2002, cerca del 85% utilizan gas como combustible para cocinar y únicamente un 0.07% utilizan electricidad, esto explicado por los problemas de generación de electricidad que presenta el país.

3. Materiales de construcción predominantes en las viviendas

A pesar de que en el proceso de construcción se han introducido innovaciones tecnológicas para hacerlas más ligeras, rápidas y económicas, tal como es el caso de los prefabricados, siguen prevaleciendo los materiales tradicionales de construcción como el cemento, varilla, bloques, agregados como arena, grava y gravilla, entre otros, los cuales representan más de un 60% del total de los materiales utilizados en una construcción.

A continuación se analizan los precios de los principales materiales de construcción utilizados en República Dominicana, así como una serie de aspectos importantes a destacar para algunos de los productos del sector.

Cuadro 7. Índice de precios de la construcción de viviendas en la Ciudad de Santo Domingo, 2006-2007

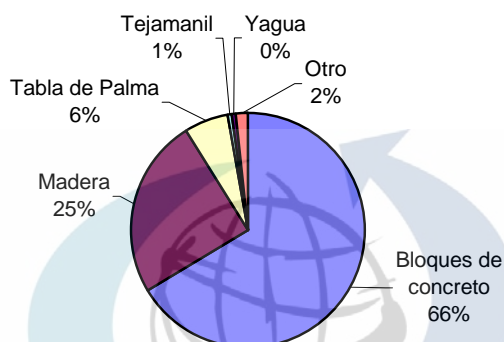
Materiales	Diciembre/06	Enero/2007	Febrero/2007	Marzo/2007	Abril/2007
Agregados	1319.8	1329.9	1308.5	1348.4	1348.4
Cemento y Hormigón	1263.0	1278.4	1283.7	1283.7	1283.7
Acero	966.0	1025.8	1063.0	1080.3	1080.7
Bloques, revestimientos y pisos	821.1	841.6	879.0	879.0	882.7
Industria Sanitaria	485.5	447.7	483.3	484.5	454.9
Electricidad	493.6	447.6	451.2	402.1	389.6
Portaje	1179.5	1232.1	1232.1	1232.1	1232.1
Ventanas	419.3	418.6	653.3	514.0	637.7
Madera	1093.1	1105.0	1139.5	1066.4	1063.4
Pintura	1354.5	1354.5	1354.5	1354.5	1354.5
Terminación de techos	1389.2	1389.2	1389.2	1389.2	1389.2
Total de materiales	1037.8	1054.3	1079.1	1070.1	1074.6

Fuente: Cámara Dominicana de la Construcción

a. Cemento

En República Dominicana la mayor cantidad de viviendas poseen paredes construidas en bloques de concreto (66%), seguido por madera (25%) y son pocas las viviendas que sus paredes se encuentran construidas de tabla de palma, tejamanil o yagua, tal como se puede observar en el gráfico a continuación:

Gráfico 4. República Dominicana: distribución de las viviendas* según material de las paredes, 2006



Fuente: VIII Censo de Población y Vivienda 2002

El concreto es elaborado a base de cemento, el cual se considera el número uno para el levantamiento de cualquier obra de construcción por cuestiones de seguridad, fácil manejo y costumbre.

Existen cinco compañías dedicadas a la producción de cemento en República Dominicana: Cementos Andinos Dominicanos, Cemex Dominicana, Cementos Cibao, Domicem y Cementos Colón; que según los entrevistados coordinan para determinar el rumbo del mercado dominicano de cemento, y por tanto, los precios; constituyendo así una fuerte barrera de acceso para el ingreso de cemento a este país. Algunas empresas extranjeras han tratado de vender cemento en Dominicana, pero la unión de las cementeras dominicanas para bajar precios las ha desplazado del mercado.

Existen otras alternativas para la sustitución de cemento como lo son los prefabricados (estereofón cubierto con poliuretano al cual posteriormente se le pasa estuco), los cuales hacen la estructura más liviana, el proceso más automatizado y sencillo, consume menos varilla y además reduce precios. Lo anterior abre oportunidades a los exportadores costarricenses en productos

tales como prefabricados, gypsum, paneles de yeso y láminas de fibrocemento (utilizados principalmente para separación de divisiones interiores), los cuales están siendo además, muy utilizados en el país.

b. Varilla

La varilla constituye el armazón de una construcción, la cual tradicionalmente es utilizada junto con materiales agregados y cemento.

La compañía productora de acero por excelencia en República Dominicana es METALDOM, seguido por INCA; aunque en los últimos años han aparecido algunas pequeñas empresas que importan acero galvanizado inoxidable que puede ser utilizado en estructuras de hormigón para decoración exterior y verjas, lo que nos indica una oportunidad para exportar este tipo de productos a República Dominicana.

Actualmente, las mallas de acero electro soldadas han llegado a desplazar la utilización de varilla debido a la facilidad que tiene de poderse vaciar in situ, según lo conversado con algunos de los ingenieros y encargados de compras visitados durante la estadía en el mercado.

c. Bloques

Los bloques más utilizados en la construcción en República Dominicana son los de 6", que se consideran con un espesor considerable para un rendimiento del espacio e igual de fuertes que uno de 8"; los cuales son utilizados para construcciones verticales cuando se deben montar bases profundas y primeros niveles con fortaleza.

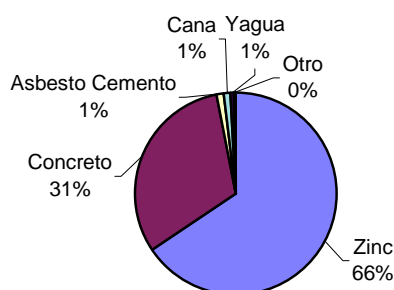
Actualmente, se han añadido variantes decorativas en sus caras, tales como los bloques de ladrillo utilizados principalmente en acabados en las construcciones.

En República Dominicana existen varias empresas dedicadas a la venta de bloques, dentro de las cuales destacan: Block Bisonó, Grupo Marcano, Mega Bloc, Industrias Aguayo de Construcción, Ferretería Ochoa, entre otras.

d. Techos

La mayoría de las viviendas en República Dominicana poseen techo de zinc (66%), seguido por techo de concreto (31%) y únicamente un 3% del total de las viviendas en el país cuentan con techo de cemento, cana o yagua; según el Censo de Población y Vivienda en República Dominicana para el año 2002.

Gráfico 5. República Dominicana: distribución de las viviendas* según material de del techo, 2006



Fuente: VIII Censo de Población y Vivienda 2002

Sin embargo, las tejas han tenido un gran auge principalmente para el desarrollo de proyectos hoteleros y viviendas de clase alta en donde esta asume una función decorativa. Es por esto que existe un potencial en la exportación de teja costarricense tradicional, en donde el factor precio es muy

importante. La teja tradicional se ha estado comprando de países como España, Colombia, Chile y Venezuela (conocida como de muy mala calidad). La teja de plástico no ha tenido el empuje necesario debido a que la gente prefiere la de barro, según lo comentado por alguno de los Gerentes de Compras entrevistados.

Además, en los hoteles de playa o en casas de vacaciones con cercanía al mar, es común encontrar techos de paja o yarei; así como la utilización de fórmulas anticiclónicas para la prevención ante la presencia de huracanes.

En cuanto al asilamiento térmico se refiere, según el Ingeniero Jaime González de la Asociación de Constructores y Viviendas, el problema de aislamiento de calor “aún no ha sido culturalmente muy edificado” o del todo desarrollado, lo que implica una oportunidad para las empresas costarricenses productoras de aislantes térmicos de ofrecer estos productos en el mercado dominicano.

ISO 9001-2000

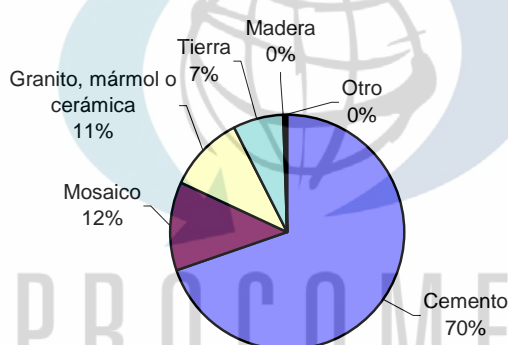
e. Acabados

Los acabados abarcan una amplia y variada gama de productos tales como: productos cerámicos (pisos, revestimientos de paredes, baños y cocinas), puertas y ventanas, instalaciones eléctricas, instalaciones sanitarias (lavamanos, bañeras, saunas, entre otros), grifería, así como materiales decorativos tales como yesos, herrerías, mármol, entre otros, en donde Costa Rica podría tener potencial para exportar.

La variedad y la oferta de los acabados ha crecido ampliamente en los últimos años; lo que lo convierte en un mercado muy competitivo donde la calidad y el precio juegan un papel de suma importancia.

En el caso de los **materiales cerámicos**, se tiene que en República Dominicana el 11% de la población posee piso de granito, mármol o cerámica en sus viviendas, tal como se puede ver en el gráfico 4.2.3, en donde además, se puede observar el predominio del piso de cemento en el país (70%).

Gráfico 6. República Dominicana: distribución de las viviendas* según material de del piso, 2006



Fuente: VIII Censo de Población y Vivienda 2002

A pesar de lo anterior, en la actualidad la utilización de cerámica ha tenido un gran crecimiento por razones como: bajos precios, fácil instalación, así como por una mejora en la calidad ofrecida por muchos de los proveedores. Además, la gran oferta existente de materiales cerámicos ha hecho disminuir la instalación de pisos de granitos como material para el cubrimiento de pisos.

En el país se puede encontrar cerámica dominicana (CERINCA), así como productos cerámicos de España, Brasil, Estados Unidos, China (que puede proveer con cerámica de mejor calidad dependiendo del precio que se esté dispuesto a pagar), Italia y en poca cantidad se importa de Centroamérica, especialmente de Guatemala. De Costa Rica no se registran exportaciones de productos cerámicos.

Se puede decir, que el mercado de cerámica en República Dominicana es muy competitivo en donde el precio y la calidad son factores determinantes para la compra, lo cual además lo convierte en un mercado agresivo; aspectos que deben tomar en cuenta los exportadores costarricenses de cerámica, los cuales para algunos de los entrevistados Costa Rica tiene una oportunidad²⁰.

Los **productos sanitarios** (inodoros, lavatorios, duchas, jacuzzis, saunas, entre otros) son suplidos igualmente por muchas de las empresas que ofrecen productos cerámicos, existiendo un segmento del mercado que reclama detalles de calidad y confort en las construcciones como son los jacuzzis, baños, sauna, hidromasajes, lavamanos, inodoros de novedosos diseños y colores, llaves y mezcladoras de duchas y lavamanos con descarga sensorial (descarga y abertura de acuerdo al movimiento del cuerpo humano), utilizados principalmente en hoteles y proyectos habitacionales de la clase alta. Existen en República Dominicana empresas como Estándar y Sadosa que producen materiales sanitarios.

Los **materiales eléctricos** son importados en su gran mayoría de Estados Unidos, España y México. Entre las compañías que existen en el mercado se encuentran: Mundo Eléctrico, Industrial Electric, ESCO, Soluciones Eléctricas Industriales (SOENSI), Ferretería Americana, Ferretería Popular, Ferretería Haché, entre otros. Costa Rica actualmente está exportando materiales eléctricos a República Dominicana, sin embargo, su participación dentro del total de las importaciones es reducida (representando únicamente un 0.4% del total, según datos al 2005 del Centro de Comercio Internacional), lo cual abre oportunidades a los exportadores costarricenses de ampliar su participación dentro de este rubro.

²⁰ Aunque de China se puede compra cerámica a muy bajo precio, los tiempos de entrega de este producto a veces son hasta de más de tres meses, lo que abre oportunidades a los productos costarricenses en cuanto a tiempos de traslado del producto, debido a la cercanía a República Dominicana.

En otros materiales como **puertas** varían la oferta en el mercado de acuerdo a la necesidad y disposición económica del demandante. Las puertas de madera continúan siendo ofrecidos a los constructores por grandes y medianos talleres de ebanistas locales, aunque se reconoce que en los últimos años se han sustituido por puertas de melamina y de madera teca, los cuales se importan, aprovechando los tiempos de entrega y seguridad para los constructores, elementos de los que carecen los ebanistas locales.

4. Sobre la competencia identificada

La República Dominicana cuenta con una industria local fuerte para materiales tradicionales utilizados en el desarrollo de obra gris, tales como: cemento, varilla, bloques y pintura. Sin embargo, la gran mayoría de materiales acabados y herramientas se importan.

En República Dominicana existe la Cámara Dominicana de la Construcción (que agrupa cerca de 200 empresas), la Cámara de Industria de Santiago (de la cual se tiene una lista de todas las empresas relacionadas con el sector construcción por tipo de actividad y provincia), la Asociación de Ferreteros (agrupa aproximadamente a 500 ferreteros) y la Asociación de Constructores de Proyectos y Viviendas (que agrupa cerca de 166 empresas); lo cual nos da una idea acerca del tamaño del sector, nivel de asociatividad y de la competencia local existente para las empresas costarricenses.

Analizando los grupos de productos en los cuales Costa Rica podría tener cierto potencial, se tiene a Estados Unidos como principal competidor al ser el proveedor principal en la mayoría de los productos analizados. Además, se debe reconocer

la importancia de China como proveedor (principalmente de precios bajos y de mala calidad) del sector para muchos de los productos, así como países de la Unión Europea, tales como España e Italia.

La presencia de productos centroamericanos es muy reducida. En el caso de Costa Rica se mencionó que se importaba alambre, plicen, materiales eléctricos, cables conductores de electricidad, sogas y calentadores de agua, aparatos de alumbrado, productos de grifería, tubos y accesorios de plástico; de los cuales existe una idea generalizada de buena calidad. Sin embargo, a pesar de que se registran compras de Costa Rica, todavía la presencia de productos costarricenses para muchos de los productos del sector es escasa.

A continuación se presenta un cuadro resumen con los principales suplidores de algunos de los más importantes materiales de construcción utilizados en República Dominicana y en donde Costa Rica tiene cierto potencial:

Cuadro 8. República Dominicana: Principales países suplidores de materiales de construcción, 2005

Partida	Descripción	Valor importado (miles de US\$)	Participación
8535	Materiales eléctricos	5,317	Malasia 36.1%
			Estados Unidos 35.6%
			Noruega 3.9%
			Singapur 3.4%
			Brasil 3.3%
			Costa Rica 0.0%
8536	Materiales eléctricos	249,654	Estados Unidos 93.3%
			España 0.9%
			Reino Unido 0.7%
			China 0.6%
			Costa Rica 0.4%
8537	Materiales eléctricos	9,071	Estados Unidos 29.7%
			México 29.1%
			España 11.0%
			Guatemala 1.4%
			Costa Rica 0.4%
8481	Artículos de grifería	17,532	Estados Unidos 21.7%
			Italia 18.1%

			China	15.1%
			España	12.7%
			México	7.1%
			Costa Rica	3.0%
9405	Aparatos de alumbrado	13,015	Estados Unidos	40.3%
			China	16.6%
			España	11.9%
			Costa Rica	8.5%
			Italia	7.1%
69	Productos cerámicos	51,395	España	44.3%
			Brasil	14.9%
			Estados Unidos	12.0%
			China	8.6%
			Italia	6.8%
			Costa Rica	0.0%
68	Productos de piedra, yeso fraguable y cemento	35,814	Canadá	50.0%
			Estados Unidos	14.0%
			España	11.2%
			Italia	5.8%
			Colombia	3.9%
			Costa Rica	0.7%
7214	Barras de hierro o acero sin alear	6,260	Brasil	95.0%
			Bélgica	3.0%
			Estados Unidos	1.0%
			Otros	0.0%
			Costa Rica	0.0%
7215	Las demás barras de hierro o acero sin alear	2,294	Estados Unidos	95.0%
			Otros	5.0%
			Costa Rica	0.0%

Fuente: Trademap

V. CONSIDERACIONES FINALES

El sector construcción en República Dominicana se perfila como un sector con alto potencial de crecimiento, gracias al aporte que ha hecho el sector privado con el desarrollo de proyectos urbanísticos y hoteleros; así el del Gobierno en el desarrollo de infraestructura pública en proyectos tales como el Metro de Santo Domingo y VIADOM; lo que además abre oportunidades para las empresas exportadoras costarricenses de productos metalmecánicos, materiales, acabados y accesorios para la construcción, muebles y equipos eléctricos y electrónicos, así como en servicios de consultoría, administración de obras y supervisión de proyectos.

A pesar de que las exportaciones costarricenses hacia República Dominicana, han presentado un enorme dinamismo en los últimos años, y este constituye nuestro socio comercial número 13 a nivel mundial, la presencia de productos costarricenses del sector construcción es escasa.

Por lo anterior, las empresas costarricenses deben buscar mecanismos para ampliar o ingresar a este mercado como lo pueden ser:

- Determinar la forma de ingreso al mercado dominicano, la cual puede ser de manera directa a promotores y constructores y por medio de un representante (cuyo margen de ganancia es del 5%) o a través de distribuidores especializados. Es importante tener en cuenta, que cualquiera que sea el mecanismo de ingreso que elija el exportador se debe tener en cuenta que las compras normalmente son en grandes volúmenes, por lo cual el exportador debe considerar la capacidad de poder suplir tales cantidades.

- Determinar las acciones de mercadeo para promocionar los productos costarricenses entre los interesados; esto debido a que a pesar de que algunas de las empresas entrevistadas están comprando productos costarricenses, éstos representan una participación muy pequeña con respecto al total de sus compras, o en algunos de los casos tenemos una participación nula para algunos productos. Por lo tanto, se hace necesario dar a conocer nuestros productos y tener en cuenta factores de competencia como lo son el precio y la calidad para la mayoría de los productos analizados. Además, es importante resaltar que existe un amplio interés por parte de los empresarios de importar ciertos productos de Costa Rica como lo son: teja, materiales eléctricos, productos plásticos, cerámica, entre otros; en donde Costa Rica puede tener cierto potencial.
- Analizar la posibilidad de asociación para poder suplir grandes y nuevos proyectos, debido a que estos nuevos proyectos necesitan de todo tipo de materiales no sólo para su edificación sino además para su equipamiento, por lo que algunos de los suplidores de estos proyectos ofrecen paquetes completos (agregados, cemento, varilla, pintura, acabados, puertas, muebles, entre otros) para el desarrollo del proyecto. Por lo anterior, es que surge la posibilidad de la unión de empresas exportadoras costarricenses para ofrecer paquetes a las constructoras o a las desarrolladoras de proyectos con el fin de evadir pasos en la cadena de comercialización de los productos y además ofrecer diversas posibilidades de productos para el levantamiento y terminación de una obra.

En cuanto a servicios como consultoría, administración de obras y supervisión de proyectos; República Dominicana dispone de ingenieros y arquitectos los cuales cuentan con alta calidad y capacidad de diseño técnico y ejecución de proyectos, lo que los convierte en un gremio muy competitivo. Sin embargo, no se excluye

que en algunos casos dependiendo del tipo y especialización del proyecto, se requiere de servicios extranjeros, lo que puede abrir espacios para la exportación de servicios costarricenses de este tipo.

Por otra parte, aunque el Gobierno realiza grandes compras para el desarrollo de infraestructura pública en República Dominicana el estudio no se enfocó en esta parte básicamente por dos razones: si una empresa extranjera desea participar en la adjudicación de obras del Estado o venderle bienes y servicios al Estado, está deberá estar asociada a una empresa de dominicana o ser de capital mixto (*Ley N. 322*); por lo que al final a la empresa costarricense le resulta mejor llegar a través de constructores y promotores dominicanos, o incluso a través de ferreterías y no de manera directa. Además, llegar directo al Estado no es el más canal más rentable debido a la percepción de demora o hasta incumplimiento en los pagos.

PROCOMER

ISO 9001-2000

VI. ANEXOS

Anexo 1

Mapa de proyectos en ejecución de la Secretaría de Obras Públicas y Transportes



Anexo 2

Miembros del Cluster de la Construcción y de la Vivienda

No.	Nombres	Cargos	Empresa	Dirección
01	Ing. Fernando Abreu	Presidente	Hormigones Cibao	C/Puñal Km. 31/2
02	Ing. Rafael Santos	Vice-Presidente	INGCOVISA	C/Salcedo # 170, Moca
03	Lic. Milagros De Jesús Burgos	Tesorera	Asesora	C/Palmar #6, El Copal II
04	Ing. Juan Rozón	Secretario	Ingeniería Rozón S.A.	C/5 # 21, La Moraleja
05	Lic. Elías Sued	Vocal	Inmobiliaria Medialuna	C/Erick Ekman # 11
06	Ing. Pedro Rosario	Vocal	Everdoor	C/7 # 17 Embrujo I
07	Ing. Juan Ventura	Vocal	Asesor	C/2 # 16 Res. El Eden
08	Lic. José Espejo	Miembro	Constructora Espejo	C/Andrés Pastoriza # 2-4 La Esmeralda
09	Ing. Franklyn Rosa	Miembro	Aceró del Cibao	C/Proyecto # 4 La Zurza
10	Lic. Rafael García	Miembro	Century 21 Norte	Edif. C5 Apto. 2-1 C/E Leon Jimenez
11	Ing. Rafael Silverio	Miembro	Kuky Silverio Ind.	Ave. Manolo Tavarez Justo #7
12	Lic. José Adolfo Herrera	Miembro	Constructora Herrera	Telelo Vargas # 42, T. Sinfonía Piso 9
13	Arq. Miguel Bencosme	Miembro	Bencosme & Asoc.	C/Rosario # 101, Moca
14	Lic. Enmanuel Mena	Miembro	Mena Alba Y Asoc.	Ave. Juan pablo Duarte # 92 (Zona Rosa)
15	Lic. Rafael Vallejo	Miembro	Oficina de abogados	C/16 de Agosto # 100
16	Lic. Alexandra Ceara	Miembro	Hahn Ceara & Asoc	Calle 5 # 3 Reparto Universitario
17	Dr. Luis Campos	Miembro	Inversiones P4	Plaza Texa Mod. 401, Los Jardines
18	PUCMM/ Ing. Pedro Reyes	Suplente	PUCMM	C/2 #1 Urb. El Portal
19	UTESA/ Lic. Abel Rojas	Suplente	UTESA	AVE. CIRCUNVALACION ESQ. E. SADHALA
20	Cáritas/ Arq. Héctor Martínez	Suplente	Caritas	Urb. Don Simón Cerro Alto
21	Ing. Marcos Antuña	Suplente	RETESA	Carret. Palo Alto, Jacagua
22	Ing. Emilio Peralta	Suplente	Asesor Medio Ambiente	Calle 5 #5, Villa Olga
23	Ing. Radhovich Ureña	Suplente	Riu Constructora	C/7 Esq. Onesimo Jimenez, Los Jazminez
24	Ing. Javier Acosta	Suplente	TRACKS	C/DUARTE KM 51/2 LICEY
25	Ing. Mario Fondeur	Suplente	Proy. Innovación	C/ P1 # 7A, Los Cajules
26	Ing. Rafael Hernández	Suplente	HACEROS S.A.	km6 Aut. Duarte
27	Ing. Francisco (Joe) Alba	Suplente	Proy. Innovación	Calle Cuba #54

Anexo 3

Lista de contactos



Institución o empresa	Propósito de Visita
Lunes 28 de mayo Constructora Teyco Página web: www.teycord.com Contacto: Hector Nuñez Encargado de compras Teléfono: 809-533-1865/ 809 229-8407 Correo: teyco@enel.net Dirección: Marginal Norte N 18, Km 10 Prolongación Independencia B. INVI, Santo Domingo	Oportunidades comerciales de materiales de construcción
Martes 29 de mayo Secretaría de Estado de Industria y Comercio Página web: www.seic.gov.do Contacto: Rossy Fondeur Directora de Industria y Comercio Interno Teléfono: 809 685-51-71, ext 255 Correo: rossy.fondeur@seic.gov.do Dirección: Av. México Esq. Leopoldo Navarro, Santo Domingo, República Dominicana	Lista de empresas registradas para detectar contactos y requisitos para la comercialización de productos
Cámara Dominicana de la Construcción Contacto: Rafaelina Coste Gerente General de la Cámara Teléfono: 809 682-3414 y 809 685-0235 Correo: cm.constructora@codetel.net.do Dirección: Calle Julio Ortega, esquina Dr. Piñeiro, edificio Marcos 4, segunda planta en zona Universitaria, Santo Domingo	Datos y estadísticas del sector construcción
Secretaría de Estado de obras Públicas y Comunicaciones Página web: seopc.gov.do Contacto: Ing. Miguel A. Logroño Di Vanna Director General de Planificación y Programación de Inversiones Teléfono: 809 565-28-11 Correo: proginv_seopc@verizon.net.do Dirección: Horacio Blanco Fonbona, en la esquina San Cristóbal frente al estadio Quisquey	Licitación del Estado y permisos para la construcción
Asociación de Constructores de proyectos y Viviendas Contacto: Jaime González Presidente de la Asociación de Constructores y Viviendas Teléfono: 809 543-2320/ 809 363-2525 Correo: ing.avanzada@codetel.net.do MUSEO DEL HOMBRE DOMINICANO #8, SECTOR EL MILLON	Detección de oportunidades comerciales
Grupo Abrisa (uno de los desarrolladores de Cap Cana) Página web: www.grupoabrisa.com Contacto: José Frías Gerente de Compras Teléfono: 809 565-2307 Correo: j.frias@capcana.com Dirección: Ave. México N. 79. El bergel, Santo Domingo.	Detección de oportunidades comerciales para materiales de construcción y equipamiento de edificios

Miércoles 30 de mayo

Ferretería Americana

Página web: www.ferreteriaamericana.com
Contacto: David Paiewonsky
Vicepresidente de Ventas
Teléfono: 809 563-1824
Celular: 809 222-3814
Correo: dpaiewonsky@americana.com.do
Dirección: ferretería Americana de la Kennedy

Detección de oportunidades comerciales

Consejo Nacional de Competitividad

Página web: www.cnc.gov.do
Contacto: Jaime Moreno y Rafael Capellón
Coordinador Técnico de Proyectos
Teléfono: 809 476-7262
Correo: irafael@cnc.gov.do
Dirección: Ave. J.F. Kennedy, N 16 Edificio Empresarial primer Piso, Santo Domingo

Datos del sector construcción y estudios realizados sobre el sector

ASODEFE

Contacto: Juana Colón y el Dr. Louis Emilio de Los Santos
Presidente de la Asociación
Teléfono: 809 566-51-21
Correo: asoc.ferreteros@verizon.net.do
Dirección: ensanche Miraflores, detrás de la torre popular de la Kennedy al lado de Infotet

Detección de oportunidades comerciales

Constructora Bisonó (está por confirmar y solicitar permiso)

Contacto: Jorge Martínez
Encargado de compras
Teléfono: 809 5486250
Correo: georgemtaveras@gmail.com
Dirección: Ave. Luperón, santo Domingo

Detección de oportunidades comerciales

Jueves 31 de mayo

Ferretería Bellon

Página web: www.bellon.com.do
Contacto: Rolando Santos
Encargado de Compras
Teléfono: 809 226-5555, ext: 228
Correo: info@bellon.com.do
Dirección: Calle Bartolomé Colón, esquina Jacinto 2000, Santiago

Detección de oportunidades comerciales

Ferretería Ochoa

Página web: www.ferreteriaiochoa.com.do
Contacto: Alberto Morel
Encargado de Compras
Teléfono: 809 247-2888
Correo: amorel@ochoa.com.do
Dirección: Santiago, Las Charcas

Detección de oportunidades comerciales

Cluster de la Construcción y Vivienda

Contacto: Fernando Abreu y la Sra. Mariel Rosado
Presidente y secretaria
Teléfono: 809 971-9870
Correo: clustercvrd@gmail.com
Dirección: Ave. Las Carreras N.7, Edificio Empresarial, módulo 4, segundo nivel, Santiago

Detección de oportunidades comerciales y datos del sector construcción

Cámara de Comercio y Producción de Santiago

Página web: www.camarasantiago.com

Teléfono: 809 582-2856

Correo: secretaria@camarasantiago.com

Dirección: Ave. Las Carreras N.7, Edificio Empresarial, módulo 4, segundo nivel, Santiago

Datos del sector construcción, base de datos de empresas registradas

Viernes 01 de junio

Ferretería Popular

Página web: www.ferreteriapopular.com

Contacto: Alfredo Rodríguez

Gerente de Compras Internacionales

Teléfono: 809 592-5891, ext 3700

Correo: estrada.ferpop@verizon.net.do

Dirección: Autopista de San Isidro, Santo Domingo, República Dominicana.

Detección de oportunidades comerciales

Ferretería Hache

Página web: www.hache.com.do

Contacto: Eddy Espejo Ruiz

Gerente de Compras

Teléfono: 809 566-1111

Correo: eddy.espejo@hache.com.do

Dirección: Av. John F. Kennedy Santo Domingo

Detección de oportunidades comerciales

Ferretería Manuel Corripio (contacto vía teléfono)

Página web:

Contacto: Marcos Peñaló

Encargado de Compras

Teléfono: 809 227-5555

Dirección: autopista Duarte Km 801/2, Santo Domingo

Detección de oportunidades comerciales

Páginas Amarillas

Dirección: Paseo de los locutores antes de llegar a la Churchill

Teléfono: 809 220-3100

Retiro de Directorio de negocios Business Register

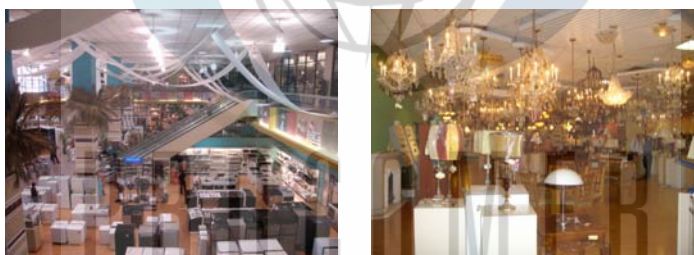
PROCOMER

ISO 9001-2000

Anexo 4

Entrevistas con ferreterías y constructoras

Ferretería Americana



Ferretería Americana de la Kennedy

Página web: www.ferreteriaamericana.com

Teléfono: (809) 563-1824

David Paienwonsky; Gerente de Compras

Considerada como una de las ferreterías más importantes en República Dominicana, la cual tiene más de 60 años de experiencia en el mercado y posee 8 sucursales en el país. Posee dos marcas: Ferretería Americana y Americana Departamento. Prácticamente se encuentra en todos los canales de comercialización del sector: son importadores que venden a otras ferreterías, constructoras, grandes proyectos, hoteleras y al detalle (retail).

El 60% aproximadamente de sus compras corresponde a importaciones y el restante 40% son hechas en el mercado local. Importan cerámica, productos sanitarios y losas de China, Brasil, Estados Unidos, México, España e Italia. De Costa Rica importan cable conductor eléctrico (el cuál ha tenido grandes aumentos en el precio), sogas, lonas y materiales eléctricos. Los muebles los importan de Brasil (suplidor número 1), madera prensada de Estados Unidos y Colombia; además están tratando importar madera de Indonesia.

Con respecto a los medios de pago utilizadas, cada proveedor posee una condición de crédito diferente; puede ser adelantado (sobre todo con líneas de productos nuevas), a 30, 60, o 120 días.

Tienen 11 gerencias de negocios que se hacen responsables de la compra de productos que se consideran recurrentes. Si el producto es nuevo o no recurrente existe un filtro, adicional al criterio del encargado de cada gerencia, que es el Vicepresidente de Compras, el cual tiene la última palabra a lo hora de comprar o no determinado producto.



Ferretería Popular



Autopista de San Isidro, Santo Domingo,
República Dominicana.

Página web: www.ferreteriapopular.com

Teléfono: (809) 592-5891, ext 3700

Alfredo Rodríguez Estrada; Gerente de Compras Internacionales

Ferretería y distribuidora de República Dominicana con más de 35 años en el mercado. Se abastece tanto del mercado local (40%) como del internacional (60%) para abastecer al consumidor final, constructoras, hoteleras y otras ferreterías en República Dominicana.

Importan equipos eléctricos de Uruguay, cable de México y Colombia, cerámica de España, Brasil y tejas de Estados Unidos. De China no han traído cerámica por el costo del flete. En términos generales, lo que ellos buscan es variedad de productos, en donde además, el factor precio es muy importante. Con Costa Rica no han tenido ninguna experiencia.

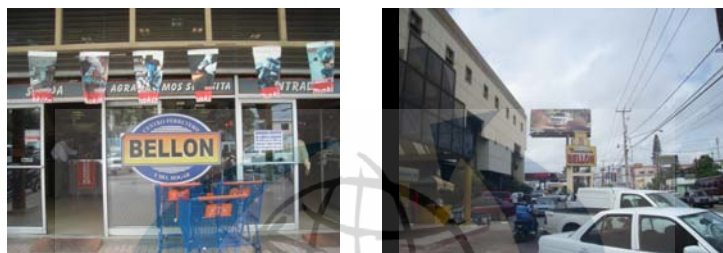
Existen diferentes secciones de compras (dependiendo de los productos), en donde cada sección compra sus productos por separado.

El crédito para vender sus productos es a 60 días plazo, de los cuales otorgan descuentos de contado a constructoras y hoteleras de gran tamaño, que compran grandes volúmenes y prefieren comprar productos más caros pero de mejor calidad.

Manejan plazos de pago dependiendo de cada proveedor, pero en promedio es de 30 días plazo.

La perspectiva que tienen del sector es que este continuará creciendo, principalmente por el aporte que ha hecho el Gobierno para el desarrollo de infraestructura pública (metro de Santo Domingo).

Ferretería Bellón



Calle Bartolomé Colón, esquina Jacinto 2000, Santiago
Página web: www.bellon.com.do
Teléfono: (809) 226-5555, ext: 228

Rolando Santos; Gerente de Compras

Es considerada como una de las ferreterías e importadoras más importantes en la Provincia de Santiago, la cual tiene alrededor de 60 años de operar. Ferretería Bellón vende al detalle, es proveedora de ferreterías pequeñas, talleres y a constructoras que desarrollan la parte inmobiliaria y hotelera de la región.

Compra localmente e importan (20-30%), dependiendo del tipo de producto y del precio. De Costa Rica importa materiales eléctricos, mangueras, alambre, hierros, aluminios, entre otros. Comenta que Costa Rica puede competir si ofrece productos a igual o al menor precio de los que hay en el mercado y reconoce la buena calidad de los productos costarricenses. Esto porque en República Dominicana prevalece el segmento económico.

Menciona que los exportadores costarricenses tienen mucha posibilidad de vender paneles de yeso, principalmente para interiores debido a su bajo precio.

Importan cerámica de Brasil y España y el porcelanato de China.

La decisión de compras se concentra básicamente en el Gerente de Compras, en donde se utilizan mecanismos de pago como el pago contra entrega, prepago, 30 días plazo, dependiendo de cada proveedor.

Argumenta que las perspectivas del sector son de crecimiento, principalmente el crecimiento inmobiliario, debido a que cada quien quiere su propia casa.

Ferretería Ochoa



Dirección: Santiago, Las Charcas

Página web: www.ferreteriaochoa.com.do

Teléfono: (809) 247-2888

Alberto Morel; Gerente de Compras

Ferretería y distribuidora con más de 30 años en la venta de artículos ferreteros y de materiales de construcción localizada en la Provincia de Santiago y Santo Domingo. Posee 25 mil metros cuadrados de tiendas las cuales se encuentran respaldadas por el más grande almacén del país con 30,000 metros cuadrados bajo techo y 70,000 metros cuadrados al descubierto.

Importan el 50% de sus compras y el otro 50% lo adquieren localmente. La mayoría de sus importaciones provienen de Estados Unidos. La cerámica la importan de España, Italia, Brasil y China en donde la calidad es precio (en el caso de la cerámica el mercado dominicano le da mucho valor al precio). De Costa Rica importan material eléctrico, calentadores de agua, entre otros.

En estos momentos no están comprando de Costa Rica plicen ni gypsum, que están siendo muy utilizados en la construcción ligera. Además, aunque de China están importando muchos productos a bajo precio, la variable tiempo puede abrir una oportunidad para la venta de los productos costarricenses, especialmente cerámica (una importación de China puede durar en promedio entre 5-6 meses).

Poseen tres canales de distribución: tiendas (ventas al detalle), constructoras y ferreterías y ventas a grandes proyectos (paquetes completos).

Los plazos de pago se negocian con el suplidor. Por ejemplo con China se maneja 30% por adelantado y 70% cuando el producto embarca. Los plazos de venta los manejan a 30 días. La toma de decisiones de compra se da a través de los gerentes de compra, dependiendo de si el producto es nacional o extranjero.

Ferretería Haché



Avenida John F. Kennedy
Página Web: www.hache.com.do
Teléfono: (809) 566-1111

Hedí Espejo; Gerente de Compras

Ferretería con 120 años de estar en el mercado Dominicano con cinco tiendas localizadas en las provincias de Santiago y Santo Domingo. Se abastecen del mercado local (mayoritariamente) y del mercado internacional (poco debido al problema de tipo de cambio que había años atrás) para vender a contratistas y ferreteros y además la venta al detalle.

Las decisiones de compra se basan principalmente en el precio, por lo que los productos de origen chino se encuentran en auge y el Gerente de Compras es quien tiene la decisión final de comprar o no un producto. Los márgenes de ganancia son reducidos debido a la competencia.

Importan material eléctrico de Italia (también compra local), tomacorrientes de Colombia, cerámica de Brasil, Italia y España (compran local de CERINCA). Además, compran localmente calentadores de agua y teja de barro tradicional, de la cual existe un alto porcentaje de averías lo que demuestra su mala calidad. Actualmente no manejan prefabricados.

La empresa tiene una perspectiva positiva con respecto al sector construcción, principalmente en el desarrollo de torres (crecimiento vertical).

Grupo Abrisa



Dirección: Ave. México N. 79. El bergel, Santo Domingo.
Página web: www.grupoabrisa.com
Teléfono: (809) 565-2307

José Alonso Frias, Director Ejecutivo de Compras y Contrataciones Corporativas

El Grupo Abrisa es uno de los desarrolladores de Cap Cana el cual es considerado como el proyecto residencial más grande e importante del Caribe y Latinoamérica que abarca más de 25 millones de metros cuadrados de belleza natural, 5 kilómetros de playa y 120 millones de m² de desarrollo inmobiliario turístico. El grupo comprende 9 empresas: Cap Cana, Aerodom, Sinercom, Mi Colegio, MC School, Media Team, UNIBE e INDEN y MAPFRE los cuales buscan como objetivo contribuir a la adquisición de bienes y servicios de primera necesidad como lo son la vivienda, salud y educación.

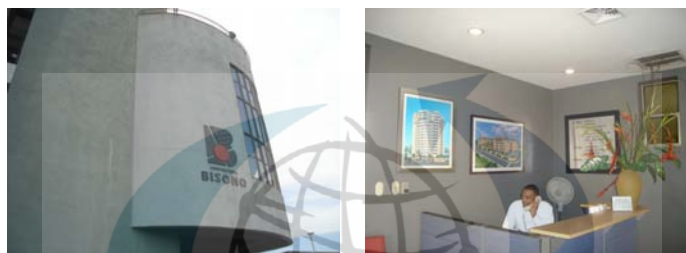
Cap Cana es un proyecto dirigido a la clase alta, en donde la variable precio deja de ser relevante ya que los productos son costosos y diferenciados. Es uno de los desarrolladores que se ha aprovechado de los beneficios otorgados en la Ley 158-01 la cual exonera de los impuestos de importación y otros impuestos tales como tasas, derechos, recargos, incluyendo el Impuesto a las Transferencias de Bienes Industrializados y Servicios (ITBIS), que aplican sobre las maquinarias, equipos, materiales y bienes muebles necesarios para la construcción y para el primer equipamiento y puesta en operación del proyecto.

El Grupo Abrisa registra compras anuales de 600 millones de dólares de los cuales entre el 70-80% es importado. La mayoría de sus compras extranjeras provienen de Estados Unidos y en menor medida de Europa, Canadá y América Latina (Brasil, Ecuador, Centroamérica y Venezuela).

Una de las cosas que Grupo Abrisa busca no sólo es el producto en sí sino medios que faciliten la compra, por ejemplo plazos de pago y medios de pago que puedan establecer las compañías proveedoras.



Constructora Bisonó



Dirección: Ave. Luperón, Santo Domingo
Teléfono: (809) 548-6250

Jorge Martinez, Gerente de Departamento de Compras

Constructora con más de 45 años de experiencia en el mercado que desarrolla principalmente proyectos habitacionales, aunque no se excluye el que puedan desarrollar puentes y carreteras, edificaciones comerciales y turísticas (para este año tiene un Hotel en Bávaro y torres en Nacaona). Para el año 2006 la Constructora Bisonó fue catalogada por la Cámara Dominicana de la Construcción (CADOCON) como la constructora del año en la República Dominicana.

La mayoría de los productos que comercializan los compran localmente. Sólo en algunos casos importan (por ejemplo, moldes de aluminio para construir de Colombia). La razón de esto es que cuando se tiene que comprar externo se requiere de una estructura adicional (inversión extra de dinero), todo lo contrario al mercado local que le da crédito aunque al final se gaste un poco más. En el caso de la administración y supervisión de obras ellos cuentan con personal nacional propio; en algunos casos el diseño lo suministra el propietario.

Las decisiones de compra se basan en tres variables: precio, calidad y servicios. En algunos casos se pide que los materiales requeridos para la obra se lleven hasta el proyecto. Subcontratan algunas veces la parte eléctrica, sanitaria, puertas y ventanas y de climatización. Estos sub contratos son ya hechos a contratistas tradicionales que en muchos casos el propio ingeniero contacta.

Constructora Teyco

Dirección: Marginal Norte N. 18, km 10 prolongación Independencia B. INVI, Santo Domingo.

Teléfono: (809) 533-1865

Héctor Nuñez, Gerente de Departamento de Compras

Constructora en Santo Domingo con ocho años de experiencia dedicada al desarrollo de obras de gran estructura.

Son abastecidas localmente como internacionalmente. Importan cemento de Colombia, cerámica de Italia y España, herramientas de China y México (en donde influye mucho el factor precios), varilla de acero, grifería de países como China, Italia, Japón, materiales eléctricos de todas partes.

Mencionan que a pesar de que en República Dominicana existe producción local para el sector construcción, hay falta de confianza en la calidad de los productos nacionales.

Los plazos de pago que ellos utilizan dependen de la empresa, puede ser entre 30 días y 6 meses. Aquí, se menciona que las empresas de más grande infraestructura son las de más retraso pago ya que cuentan con gran cantidad de proveedores (“si no les vende un proveedor les vende el otro”).

Con extranjeros manejan el contado o la carta de crédito, ya después se puede manejar a 30 días, porque se aumenta la confianza y se dan a conocer como clientes.