



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



PROCOMER

Estudio de mercado del sector construcción y ferretero en El Salvador

ISO 9001-2000

Ericka Chacón Conejo
Analista Económico

Enero, 2008
EE-IM-04-07

INDICE DE CONTENIDO

I.	OBJETIVOS Y METODOLOGÍA.....	10
1.	Antecedentes y Justificación	10
2.	Objetivos.....	11
a.	Objetivo General	11
b.	Objetivos específicos	11
3.	Metodología	12
II.	CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO.....	13
1.	Tamaño y características generales del mercado	13
a.	Datos generales del mercado	13
b.	Ingresos y gastos familiares en El Salvador	15
c.	Consumo de productos para la construcción y ferretero.....	17
2.	El sector construcción en El Salvador	18
a.	Participación en el PIB	18
b.	Índice de Volumen de la Actividad Económica	20
c.	Generación de empleo.....	21
d.	Otros indicadores.....	21
3.	Situación Actual y Perspectivas del Sector.....	24
III.	Descripción del sistema de compras del sector CONSTRUCCIÓN. 28	28
1.	Competitividad del sector	28
2.	Organización del sector.....	29
3.	Canales de comercialización y puntos de venta.....	30
4.	Políticas de pago	31
5.	Decisiones de compra	32
6.	Regulaciones.....	34
IV.	VALORACIÓN POTENCIAL DEL MERCADO	37
1.	Caracterización del sector	37
2.	Flujos de construcción	39
3.	Caracterización de las viviendas	42
4.	Materiales de construcción predominantes en las viviendas.....	43
5.	Sobre la competencia identificada.....	50
V.	TENDENCIAS	54
VI.	CONSIDERACIONES FINALES	56
VII.	ANEXOS	59
	Anexo 1.....	59
	Lista de proyectos en ejecución 2007por departamento	59
	Anexo 2.....	61
	Tramitología Actual para otorgar permisos de construcción.....	61

RESUMEN EJECUTIVO

El Salvador posee una extensión de 21040.8 km² y una población de 6,990,657 habitantes para el año 2006, lo cual da como resultado una densidad habitacional bastante elevada y equivalente a 332.24 habitantes por km². Dicha concentración poblacional (especialmente en San Salvador) permite que a través de un único distribuidor se tenga acceso por cobertura geográfica a una cantidad bastante elevada de población, aspecto que varía en otros países de la región como Guatemala y Honduras

El Producto Interno Bruto (PIB) salvadoreño para el año 2006 alcanzó un valor de 18,653.6¹ millones de US\$, con un crecimiento del 9.3% con respecto al año 2005. Este crecimiento puede ser explicado por el comportamiento de sectores como el agropecuario (7.5%), construcción (5.5%), banca y seguros (4.9%), así como comercio, restaurantes y hoteles (4.4%). Así, si se considera que El sector construcción cuenta además con una participación del 3.6% del Producto Interno Bruto (PIB) y genera empleo a cerca de 146,811 personas, que a su vez representan un 5.7% del total de la población ocupada (de diez años o más), se tiene una más clara idea acerca de la importancia del sector dentro de la economía salvadoreña.

Otro factor que evidencia la importancia del sector en el país son los créditos otorgados al sector, los cuales en el año 2006 alcanzaron un valor de US\$719.7 millones (créditos al sector construcción y vivienda), de los cuales la adquisición de vivienda representa un 67% del total. Actualmente, existe en el país un Plan Piloto llamado "Vivienda Cercana", el cual ofrece financiación a los salvadoreños que residen en el extranjero y que desean comprar vivienda en El Salvador.

¹ PIB a precios constantes de 1990.

Si se analizan los flujos de construcción se tiene un total de 357,291.2 de metros cuadrados autorizados para la construcción en el 2006, de los cuales un 77.4% correspondieron a fines habitacionales, seguido por un 6.5% para comerciales y 6.2% para institucionales, entre otros.

El año 2008 se presenta como un año con buenas expectativas para el sector como resultado de una mejora en la ejecución de la inversión pública tanto del Gobierno Central como de las municipalidades y el incremento de inversión en nuevos proyectos de vivienda (explicado por el crecimiento poblacional), hoteles y centros comerciales (se cree que el turismo durante el 2008 va a imprimir gran dinamismo en el sector).

Sin embargo, el sector presenta una serie de limitantes como lo son la existencia de leyes muy antiguas que rigen el sector y que crean confusiones a la hora de su interpretación, así como el lento proceso para el otorgamiento de permisos para construcción, pues se estima que éstos pueden demorar aproximadamente 240 días.

A pesar de lo anterior 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 salvadoreño.

Para el caso de los exportadores costarricenses, si se desea ingresar a éste mercado o ampliar su participación vendiendo productos del sector, se deben tener en cuenta aspectos como:

- Competitividad del sector: el sector construcción es muy competitivo no sólo por el reducido tamaño del mercado, sino además, por la gran cantidad de productos de diferentes orígenes que se pueden encontrar en éste. Existen en el país cerca de 2000 ferreterías cuyas ventas rondan los US\$225 millones al año.
- Grado de asociatividad del sector: existe cierto grado de asociatividad entre los actores del proceso productivo, lo cual se puede ver reflejado con la existencia de la Asociación Salvadoreña de Materiales de Construcción (ASDEMAC), Cámara Salvadoreña de la Industria de la Construcción (CASALCO), y la Asociación Salvadoreña de Ingenieros y Arquitectos (ASIA), las cuales no sólo buscan proteger a sus asociados sino además, lograr que sus miembros sean cada vez más competitivos.
- Canales de comercialización y puntos de venta: el exportador puede vender sus productos en el mercado salvadoreño a través de un distribuidor e importador, cuyos márgenes de ganancia varían dependiendo del producto y de la competencia. Muchos compradores salvadoreños utilizan esta figura intermediaria y no la compra directa debido a que prefieren tener a quien reclamarle en el mercado y a su vez asegurar un buen suministro y mayor confianza.

Sobre este mismo aspecto es importante para el empresario costarricense tener en cuenta que aunque el distribuidor sea el más grande y más reconocido en el mercado, esto no significa que sea el distribuidor más adecuado para su producto. Se deben tener en cuenta que los distribuidores requieren muestras de productos, calidades, folletos (en donde se sepa que es lo que se está consumiendo), garantías, tiempos de suministro y de producción. Los distribuidores manejan una amplia gama de

productos por lo que no suelen dedicarle tiempo y recursos a productos poco conocidos.

- Políticas de pago: el medio de pago más utilizado es el crédito, a plazos que oscilan entre los 60 y 90 días después de entregado el pedido. Es importante destacar que cada proveedor maneja condiciones de crédito diferentes dependiendo del producto y del tipo de relación establecida en el pasado con el cliente.
- Decisiones de compra: a parte de precios competitivos y la calidad del producto es importante asegurarle al distribuidor un buen suministro, buen servicio y respaldo; por lo que elementos como folletos, muestrarios, garantías en cuanto a tiempos de suministro y producción juegan un papel importante para el comprador.

Es importante conocer además, quiénes son los tomadores de decisión para la compra de determinado producto. Por ejemplo, para el caso de algunas ferreterías existe un Departamento de Compras dividido en secciones o categorías dependiendo del tipo de productos, y así cada unidad se encarga de la compra (ya sea nacional o extranjera) de sus categorías de productos. Existe, por otro lado, el caso de ferreterías que dividen su departamento de compras según sea para venta a grandes proyectos o venta al detalle, tal como es el caso de Ferretería Freund y Construcción Freund (venta a por mayor principalmente).

Regulaciones: la actividad relativa a la construcción de edificaciones está regulada en El Salvador por la ley de Urbanismo y Construcción. También debe considerarse el Código de Comercio Salvadoreño que define el papel de los agentes, representantes y distribuidores en El Salvador. Las marcas de comercio y servicios en El Salvador, así como patentes deben ser inscritas ante la Oficina Nacional de Propiedad Intelectual (ONAPI), la cual es una dependencia del Centro Nacional de Registros de El Salvador (CNR).

En cuanto a las oportunidades comerciales detectadas, destaca cierto potencial en productos específicos como: alambre, accesorios eléctricos para construcciones, plástico negro, teja, cerámica, *gypsum*, alambre, productos de grifería, paneles de yeso, láminas de fibrocemento, pegamentos, láminas de madera, lámina galvanizada, entre otros artículos utilizados para la construcción.

Aunque existe dicho potencial, existe una fuerte competencia en los productos del sector, principalmente de países como Estados Unidos, México, Guatemala, China, Honduras, Ecuador, entre otros.

Para el año 2006, las exportaciones costarricenses hacia El Salvador alcanzaron los US\$ 244.5 millones, presentando un crecimiento del 19.6% 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 dicho mercado centroamericano.

Sin embargo, en 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 este mercado.

Es importante destacar, que a pesar de que a nivel del sistema de clasificación arancelario no existe una definición de lo que comprende el sector construcción, en el presente estudio se entiende por sector construcción todo aquellos productos utilizados para el levantamiento, desarrollo y finalización de una obra (acabados), con lo cual se pueden incluir desde cemento, hasta puertas, marcos y ventanas para la finalización de la obra. Además, en el presente estudio se tomo en cuenta el sector ferretero (artículos de ferretería).

Por último, las principales tendencias a destacar en el sector construcción en El Salvador son:

- Servicios integrados en un solo concepto, en donde destacan centros comerciales, ferreterías, farmacias, restaurantes de comidas rápidas, panaderías y salas de belleza.
- La construcción vertical está cobrando cada vez mayor importancia debido a las pocas áreas disponibles para la construcción (principalmente en San Salvador, departamento que posee la mayor densidad poblacional).
- La tendencia creciente hacia la construcción de casas, condominios o apartamentos para clase media-alta en vez de clase baja.
- En cuanto a productos se refiere, se presenta una invasión de productos chinos, los cuales son muy accesibles para su consumo en cuanto a precio se refiere.

-
- Amplio surtido de marcas, estilos y precios en el mercado, brindando al consumidor la posibilidad de elegir de acuerdo a su disponibilidad de pago y preferencias.



I. OBJETIVOS Y METODOLOGÍA

1. Antecedentes y Justificación

El Salvador en el año 2006 constituyó el socio comercial número ocho de Costa Rica a nivel mundial. Para ese mismo año más de 344 empresas exportaron a este mercado alrededor de 1,207 productos, alcanzando un valor exportado de US\$ 244.5 millones comparado con US\$204.4 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 del crecimiento que se ha dado en el sector construcción en El Salvador (representando un 3.6% del PIB y un crecimiento del 5.5% con respecto al 2005%) y por tanto, de las oportunidades que tienen las empresas costarricenses en el área de productos metalmecánicos, materiales acabados y accesorios para la construcción, muebles y equipos eléctricos y electrónicos, entre otros. Además, este estudio toma como base la incursión anterior de algunas empresas en el mercado salvadoreño, gracias al apoyo de la Oficina de Promoción Comercial (OPC) de PROCOMER en El Salvador.

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 recopilada en entrevistas a Gerentes de Compras de ferreterías, visita a puntos de venta, cámaras y asociaciones, así como en otras 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 de infraestructura privada) en El Salvador.

b. Objetivos específicos

- Analizar las características del sector construcción en El Salvador como segmento de mercado potencial para los productos costarricenses.
- Identificar y analizar el desempeño reciente de posibles nichos de mercado dentro del sector construcción, especialmente dentro del desarrollo de infraestructura privada.
- 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.

3. Metodología

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

- a. 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 éste.
- b. Posteriormente con la ayuda de la OPC de PROCOMER en El Salvador se establecieron posibles contactos claves (cámaras, asociaciones, distribuidores y ferreterías), así como instituciones relacionadas con el sector construcción en los departamentos de San Salvador, Santa Ana, San Miguel y La Unión. Los departamentos de San Salvador, Santa Ana y San Miguel fueron escogidos debido a que estos departamentos no sólo presentan la mayor cantidad de viviendas, sino además, el mayor número de establecimientos relacionados con el sector construcción. El departamento La Unión se eligió debido a oportunidades detectadas en esta zona por el desarrollo del Puerto Cutuco.
- c. A partir de la información obtenida en las etapas anteriores se definió la agenda de trabajo en el mercado, otorgando prioridad a instituciones, ferreterías y distribuidores más representativos 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. Durante la visita al mercado se tuvo la oportunidad de visitar los departamentos de San Salvador, San Miguel, Santa Ana y la Unión con el fin de visitar puntos de venta y conocer el comportamiento del sector en dichas zonas.

II. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

1. Tamaño y características generales del mercado

a. Datos generales del mercado

El Salvador es un país localizado en América Central, limitando al Norte con Honduras, al Sur con el Océano Pacífico, al Oeste con Guatemala y al Este con Honduras y Nicaragua.



Posee una extensión de 21040.8 km² y una población para el año 2006 de 6,990,657 habitantes, lo cual da como resultado una densidad habitacional de 332.2 habitantes por km², cifra que evidencia la gran concentración poblacional que existe en el país (si se compara con Costa Rica se tiene una población de casi el doble de habitantes con un territorio menor al del país).

Los departamentos con mayor población son: San Salvador, La Libertad, Santa Ana y San Miguel. Importante resaltar que a pesar de que el departamento de San Salvador (capital del país) es el que tiene una superficie menor, éste presenta la mayor población de todos los departamentos, alcanzando una densidad poblacional de 2,520.67 habitantes por kilómetro cuadrado, tal como se puede ver en el cuadro siguiente.

Cuadro 1. El Salvador: distribución de la población por departamento, 2006

Departamento	Población	Peso relativo	Superficie	Densidad, Hab/km ²
San Salvador	2,233,696	31.95	886.15	2,520.67
La Libertad	804,134	11.50	1652.88	486.50
Santa Ana	618,653	8.85	2023.17	305.78
San Miguel	546,022	7.81	2077.10	262.88
Sonsonate	518,522	7.42	1225.77	423.02
Ahuachapán	361,953	5.18	1239.6	291.99
Usulután	349,908	5.01	2130.44	164.24
La Paz	323,348	4.63	1223.61	264.26
La Unión	305,301	4.37	2074.34	147.18
Cucatlán	214,459	3.07	756.19	283.60
Chalatenango	203,964	2.92	2016.58	101.14
Morazán	180,065	2.58	1447.43	124.40
San Vicente	172,923	2.47	1184.02	146.05
Cabañas	157,709	2.26	1103.51	142.92
Total	6,990,657	100	21040.79	332.24

Fuente: Dirección General de Estadísticas y Censos de El Salvador

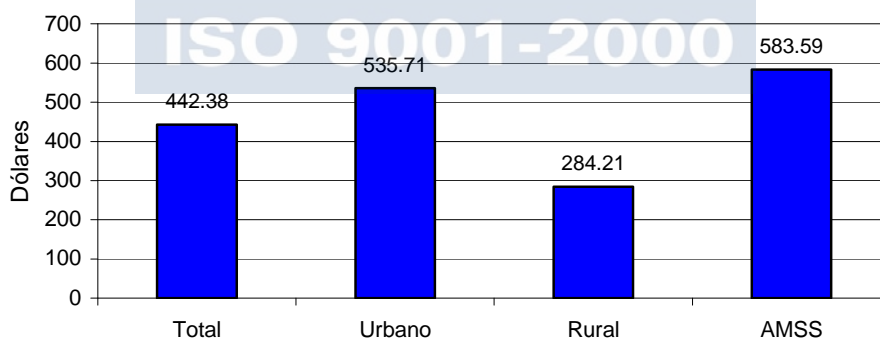
La gran concentración de población en El Salvador, permite que a través de un único distribuidor se tenga acceso por cobertura geográfica a una cantidad bastante elevada de población, contrario sucede en países como Honduras en donde un mismo producto puede tener hasta 11 distribuidores. Lo anterior, hace de El Salvador un mercado muy saturado y competitivo.

Por otro lado, el Producto Interno Bruto (PIB) salvadoreño para el año 2006 alcanzó un valor de 18,653.6² millones de US\$, con un crecimiento del 9.3% con respecto al año 2005. Este crecimiento puede ser explicado por el comportamiento de sectores como el agropecuario (7.5%), construcción (5.5%), banca y seguros (4.9%), así como comercio, restaurantes y hoteles (4.4%).

b. Ingresos y gastos familiares en El Salvador

Según la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples para el 2006, el ingreso promedio mensual de los hogares a nivel nacional es de US\$442.38, siendo el ingreso mensual de la zona urbana de US\$535.71 y en los hogares rurales de US\$284.38, tal como se muestra en el siguiente gráfico. La población ocupada percibe un ingreso promedio laboral de US\$271.19.

Gráfico 1. El Salvador: ingreso promedio mensual familiar por área, 2006



AMSS: Área Metropolitana
Fuente: Encuesta de Hogares y Propósitos Múltiples, 2006

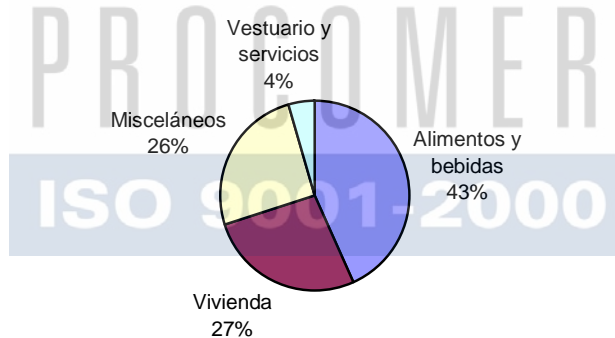
Los departamentos ubicados en San Salvador y La Libertad superan el promedio nacional con ingresos de US\$563.52 y US\$467.52. Los departamentos de Cuscatlán, San Vicente y Morazán reportan los ingresos más bajos: US\$315.59, US\$305.05 y US\$281.07, respectivamente.

² PIB a precios constantes de 1990.

Además, es importante destacar que el 28% de los hogares reciben remesas familiares con un promedio de US\$200 mensuales, de los cuales se calcula que un 80% se destina al consumo. Los cuatro departamentos que más reciben remesas son: San Salvador (25.7%), San Miguel (14.8%), La Libertad (9.4%) y La Unión (8.3%). Los cuatro departamentos juntos reciben cerca del 60% de las remesas que recibe el país.

Por otra parte, los gastos familiares se distribuyen de la siguiente manera: alimentos y bebidas (43%), vivienda (27%), misceláneos (26%) y vestuario y servicios (4%), tal como se muestra en el gráfico siguiente.

Gráfico 2. El Salvador: distribución de los gastos familiares



Fuente: Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social.

Como se pudo ver en el gráfico anterior el segundo rubro en importancia del total de gastos familiares en El Salvador es el de vivienda, que incluye artículos no sólo para la construcción de viviendas sino además para el mantenimiento, decoración y reestructuración de éstas.

c. Consumo de productos para la construcción y ferretero

Según un estudio sobre hábitos de consumo realizado por la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador, el 55% de las compras hechas por los salvadoreños en términos generales pueden clasificarse como “No previstas” y el restante 45% corresponde a compras “Previstas”, dentro de las cuales el 18% corresponde a productos sin marcas.

Del total de compras realizadas por los salvadoreños, el 20% corresponde a productos que el consumidor ve por primera vez y decide comprarlo sólo por curiosidad, datos que reflejan en parte el consumismo existente en el mercado.

Según dicho estudio, el consumidor salvadoreño selecciona el establecimiento de compra para todos sus productos (incluidos los productos del sector construcción) basado en facilidades tales como: comodidad, higiene, calidad, precios, surtido, pesos, medidas, horarios, entre otros. Además, las ofertas y promociones son un factor determinante en la compra de productos o materiales para la construcción o ferreteros.

Otro factor decisivo para el consumidor son los beneficios adicionales que brinde el establecimiento, tales como tamaño del local, parqueos, cercanía al lugar de residencia, variedad de productos, marcas presentaciones y tamaños, entre otros factores que van a determinar la escogencia del establecimiento de compra por parte del consumidor. Congruente con esta tendencia, destaca el hecho de que en general en El Salvador el concepto de ferretería se ha visto aumentado, encontrando en las ferreterías (especialmente las de grandes superficies) líneas de electrodomésticos, productos para el hogar (tales como lámparas, muebles, productos decorativos) y jardinería.

Por otra parte, es importante destacar la importancia que el consumidor le da en muchas ocasiones a la calidad y por tanto, a una marca que le garantice dicha calidad. Se considera el consumidor salvadoreño un poco tradicionalista en ese sentido (apego en marcas)³.

En ese sentido, los productos costarricenses son reconocidos por ser de buena calidad y estar posicionados en pequeña proporción en el mercado, Sin embargo, aún predominan productos de origen estadounidense, guatemalteco y mexicano principalmente, aunque también se puede encontrar gran cantidad de productos chinos caracterizados por ser de bajo precio.

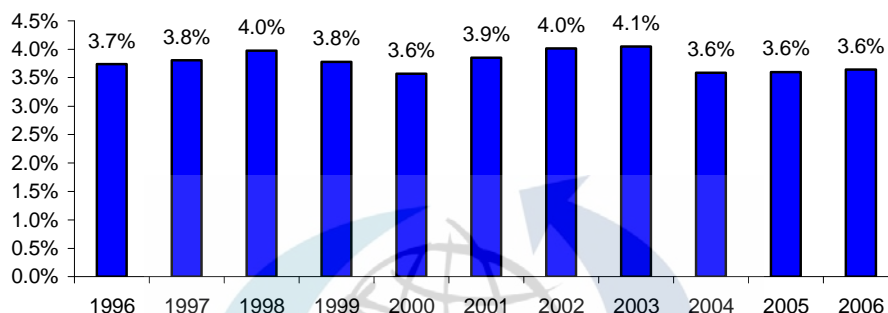
2. El sector construcción en El Salvador

a. Participación en el PIB

Según cifras del Banco Central de El Salvador, el sector construcción alcanzó en el año 2006 un valor de US\$319.7 millones de dólares, con una participación de un 3.6% dentro del PIB, cifra que se ha mantenido estable en los últimos tres años, tal y como se puede apreciar en el Gráfico 3.

³ Información recopilada en las citas realizadas durante la visita al mercado.

Gráfico 3. El Salvador: Tasa de participación del sector construcción dentro del PIB, 1996-2006



Fuente: Banco Central de El Salvador

El sector construcción es el segundo con mayor crecimiento para el año 2006 en la economía salvadoreña (5.5%), año en que se presenta una leve recuperación, tal como se puede ver en el cuadro 2.

Cuadro 2. El Salvador: Producto Interno Bruto por Sector Tasa de Crecimiento, 2003-2006

Sector	03/02	04/03	05/04	06/05
Agropecuario	0.9	2.8	4.9	7.5
Industria Manufacturera	2.2	1	1.5	3.2
Construcción	3.2	-9.8	3.4	5.5
Comercio. Restaurantes y Hoteles	2.7	2.4	4.4	4.4
Bancos. Seguros y Otras Instituciones	1.9	5.1	1.8	4.9
Otros	2.5	2.8	2.9	3.5

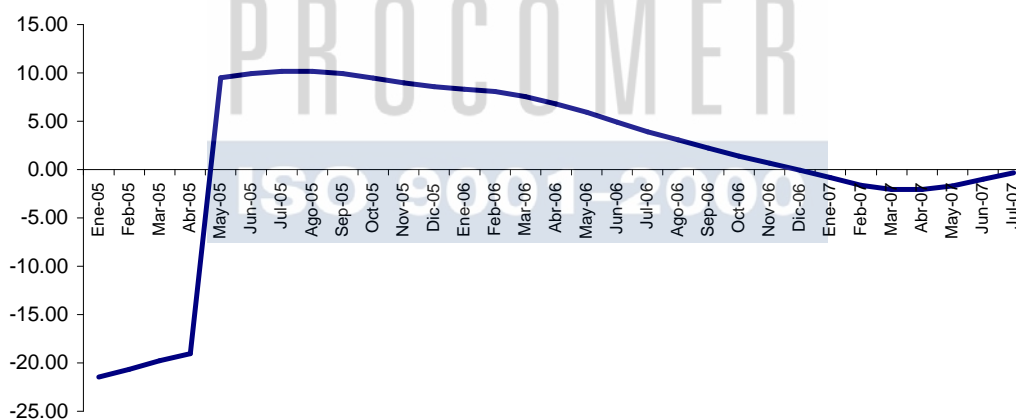
Fuente: Banco Central de El Salvador

Por otra parte, es importante destacar la importancia del sector comercio, restaurantes y hoteles dentro del PIB (20.4%), el cual se encuentra estrechamente relacionado con el desarrollo del de infraestructura turística (especialmente turismo de negocios) en el país.

b. Índice de Volumen de la Actividad Económica

Como se había mencionado anteriormente, la actividad del sector construcción en el año 2006 empezó con una leve recuperación, lo cual se ve reflejado además, en el índice mensual de actividad económica. Sin embargo, a inicios del 2007 la variación anual del índice empieza a disminuir y es hasta marzo de dicho año que el índice muestra una tendencia al alza, tal como se puede ver gráficamente, elemento que puede ser justificado porque el índice engloba la actividad de la construcción en general (privado y público), y el sector público no ha inyectado el dinamismo requerido al sector⁴.

Gráfico 4. El Salvador: Variación Anual del Índice Mensual de Actividad Económica, 2005-2007



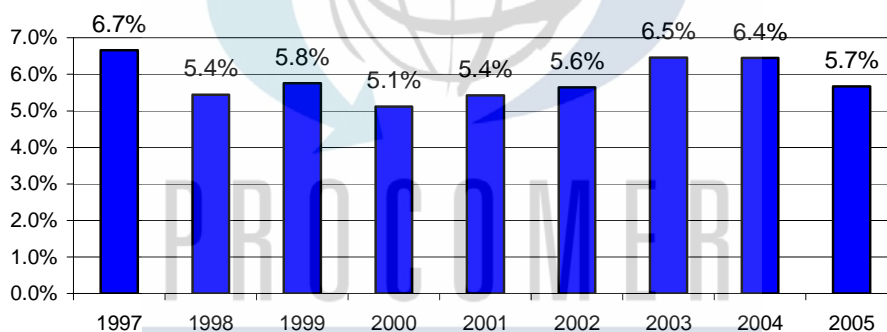
Fuente: Banco Central de El Salvador

⁴ Esto según lo conversado en las entrevistas realizadas durante la visita al mercado.

c. Generación de empleo

Otro elemento que evidencia la importancia del sector en la economía salvadoreña, se refiere a la generación de empleo. Según datos del Banco Central de El Salvador, el sector construcción tiene una población ocupada (de diez años o más) de 146,811 personas, lo que corresponde a un 5.7% del total de la población ocupada.

Gráfico 5. El Salvador: participación del empleo generado por el sector construcción del total del empleo, 1997-2005



Fuente: Banco Central de El Salvador.

d. Otros indicadores

- Créditos otorgados al sector construcción

Los créditos otorgados al sector construcción y vivienda (adquisición de inmuebles ya existentes) para el año 2006 alcanzaron un valor de US\$719.7 millones, de los cuales la adquisición de vivienda representa un 67% del total con un crecimiento del 7.2%.

Tomando únicamente el sector construcción (obras nuevas), se tiene que la mayor cantidad de créditos otorgados son para la construcción de edificios industriales, comerciales y de servicios (37.9%), seguido por la construcción de viviendas (31.0%) y la urbanización de terrenos (26.5%).

Cuadro 3. El Salvador: créditos otorgados al sector construcción y vivienda, 2000-2006

BANCOS COMERCIALES Y FINANCIERAS								Tasa de crecimiento 06/05
Montos otorgados en millones de US dólares	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	
Vivienda + Construcción	724.8	701.4	598.3	651.6	711.6	697.5	719.7	3.2%
Vivienda	211.9	250.3	352.2	400.1	475.5	452.6	485.1	7.2%
Adquisición de Vivienda	211.9	250.3	352.2	400.1	475.5	452.6	485.1	7.2%
Construcción	512.9	451.1	246.1	251.5	236.0	244.9	234.6	-4.2%
Vivienda	150.0	77.9	81.4	100.5	69.9	71.6	72.8	1.7%
Agropecuarias	0.6	0.1	4.1	2.1	0.6	0.6	1.1	72.9%
Edificios Industriales, Comerciales y de Servicios	139.9	151.6	70.3	77.5	82.0	74.9	89.0	18.7%
Hoteles y similares	1.5	11.2	18.5	1.5	0.7	0.5	5.3	939.6%
Urbanización de Terrenos	213.0	209.1	65.1	63.2	80.1	95.0	62.1	-34.6%
Refinanciamiento	8.0	1.2	6.7	6.7	2.8	2.2	4.3	97.0%
TOTAL TODOS LOS SECTORES	4,790.7	5,045.8	5,026.4	4,567.9	4,890.3	5,701.4	6,385.2	12.0%

Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador.

Además, es importante destacar el crecimiento de los créditos otorgados a la construcción de hoteles y similares (939.6%), lo que de paso nos da una idea del dinamismo que el sector turismo le ha estado imprimiendo al sector construcción en general.

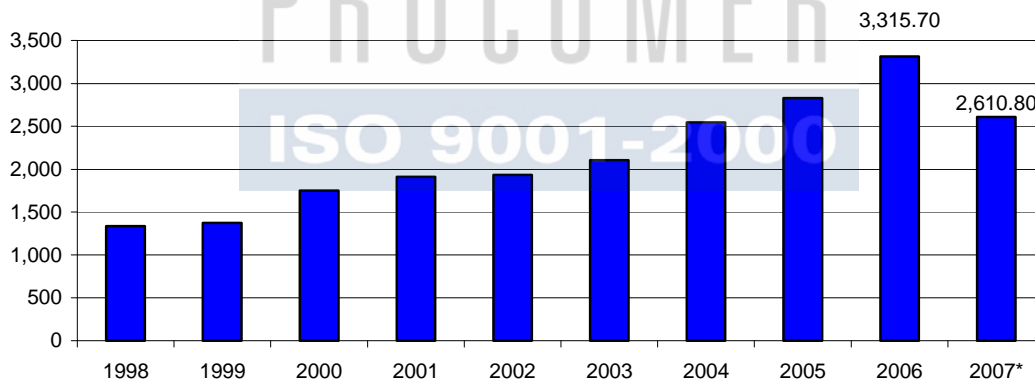
Resaltar además, que las personas en El Salvador se están endeudando para adquirir una vivienda ya construida (7.2%) y no para construirla (-4.2%); lo que además, pone de manifiesto la importancia de los desarrolladores y distribuidores y al mismo tiempo la madurez del mercado (no es cómo antes que las personas construían su propia casa encargándose de todo).

Lo anterior además, nos indica que los distribuidores requieren disponer de productos con iguales especificaciones en más volumen para este tipo de proyectos.

- Remesas familiares

Las remesas familiares en El Salvador alcanzaron en el año 2006 un valor de 3,315.7 millones de dólares mostrando un crecimiento del 17.2% con respecto al año 2005. Se considera que un 24% de los hogares en El Salvador son receptores de remesas.

Gráfico 6. El Salvador: evolución de las remesas familiares, 1998-2007*
En millones de dólares



*acumulado a septiembre.

Fuente: Banco Central de El Salvador

Cerca del 80% de dichas remesas son utilizadas para consumo, por esta razón es que el gobierno ha lanzado políticas para que el dinero sea invertido (especialmente en la compra de una vivienda o propiedades en el país), como por ejemplo, el Plan Piloto “Vivienda Cercana” que ofrece financiación a los salvadoreños que residen en el extranjero y que quieren comprar vivienda en el país.

3. Situación Actual y Perspectivas del Sector

El año 2008 se presenta como un año con buenas expectativas para el sector como resultado de una mejora en la ejecución de la inversión pública tanto del Gobierno Central como de las municipalidades y el incremento de inversión en nuevos proyectos de vivienda (explicado por el crecimiento poblacional), hoteles y centros comerciales (se cree que el turismo el próximo año le va a imprimir gran dinamismo al sector).

En este sentido se tienen gran cantidad de proyectos en ejecución⁵ para el 2008, tales como la carretera longitudinal y la construcción del Puerto Cutuco⁶ en el Departamento la Unión y a través del cual se pretende volver a conquistar a Europa, pues con su funcionamiento se pretende ahorrar dos días en transporte hacia el viejo continente, gracias a que los buques ya no tendrán que movilizarse hasta el Canal de Panamá. En corto tiempo los terrenos localizados en la zona del puerto han ganado gran plusvalía gracias al desarrollo del Puerto, lo que también nos indica un posible desarrollo turístico y residencial en dicha zona.

Sin embargo, se presentan limitantes para el crecimiento del sector tales como:

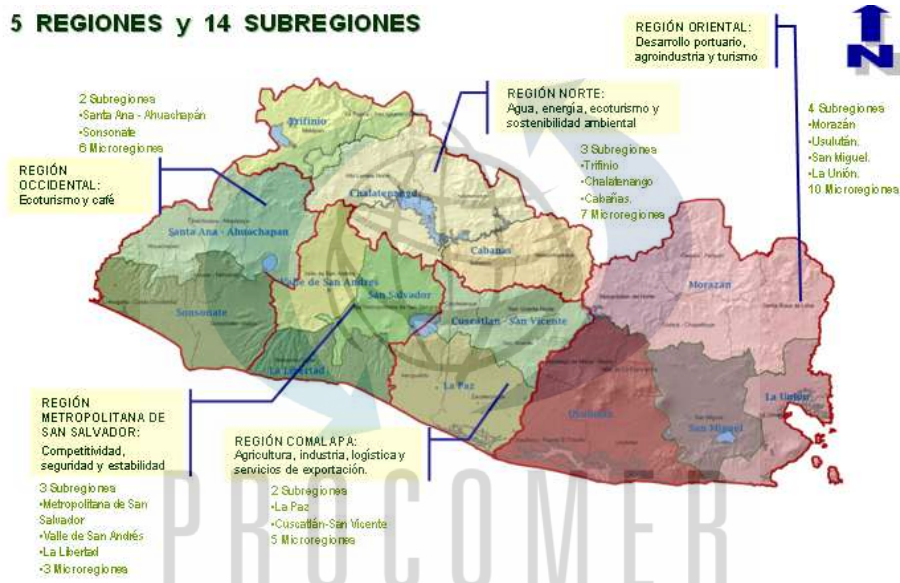
- Las leyes que hay en el país son muy antiguas y se crean confusiones para su interpretación, situación que se intenta resolver con la nueva Política de Ordenamiento y Desarrollo Territorial, con la cual además, se pretenden unir regiones con características similares (aeropuerto, turismo, entre otros) para

⁵ Se pueden consultar todos los proyectos en ejecución en el sitio Web del Viceministerio de Vivienda y Desarrollo Urbano www.mop.gov.sv.

⁶ La construcción del Puerto Cutuco se está desarrollando con fondos del Banco de Japón de Cooperación Internacional.

que así el inversionista busque la ley y construya de acuerdo a ésta (la cual se encuentra desglosada por tipo de inversión y por zonas)⁷.

Imagen 1. El Salvador: Propuesta de Regionalización, 2006



Fuente: Viceministerio de Vivienda y Desarrollo Urbano.

- Lento proceso burocrático para el otorgamiento de permisos para la construcción: consta de 18 trámites en total dividido en tres fases: factibilidad del proyecto (comprende el 48% del total de trámites), permiso del proyecto (30% del total de trámites) y recepción del proyecto (22% del total de trámites)⁸. En total se estima que se tardan aproximadamente 240 días en cumplir las tres fases. En la actualidad, el Viceministerio de Vivienda y Desarrollo Urbano ha planteado integrar todos los trámites para la aprobación de proyectos a través de la Ventanilla Única, pretendiendo reducir los tiempos hasta en un 68%.

⁷ Viceministerio de Vivienda y Desarrollo Urbano.

⁸ Para mayor detalle de los trámites y las instituciones relacionadas con cada trámite ver anexo 2.

Por otra parte, cabe mencionar que en El Salvador existe un déficit habitacional de 552,384 viviendas⁹ de los cuales un 93% corresponde al déficit cualitativo (hogares que no cumplen con los requisitos básicos) y el restante 7% al déficit cuantitativo (hogares sin casa). Sin embargo, es importante aclarar que éste no es un déficit efectivo, ya que en su mayor parte corresponde a personas con ingresos bajos que no poseen capacidad de pago.

La oferta de viviendas en El Salvador se está concentrando más hacia los segmentos de la población capaces de pagar más de US\$50,000 por adquirir vivienda, explicado principalmente por el aumento en la demanda de los salvadoreños residentes en el extranjero, tal como se había mencionado en secciones anteriores.

La siguiente tabla muestra la oferta de vivienda en el país por rango de precios a diciembre del 2006, en donde se puede evidenciar que la vivienda de más de \$50,000 supone un 65.37% de la oferta, gracias a que la clase media y alta está ejerciendo una fuerte presión y es además, un segmento con amplia capacidad de pago.

Cuadro 4. Viviendas en proyectos aprobados por el sector privado, 2006

Precio de Vivienda	% del número de viviendas	Monto del proyecto
Hasta \$9,175	1.95%	\$195,800
De \$9,175 a \$14,286	21.84%	\$3,271,618
De \$14,286 a \$22,858	8.11%	\$1,958,459.77
De \$22,858 a \$51,429	2.73%	\$1,048,133
De \$51,429 a \$80,000	38.61%	\$31,687,414
Más de \$80,000	26.76%	\$33,688,740.78
Fuente: VMVDU		

⁹ Cámara Salvadoreña de la Construcción.

Con lo anterior, se puede evidenciar que el sector ha venido cambiando la tendencia hacia la construcción de casas para clase media-alta en vez de la clase baja lo cual puede ser explicado por las siguientes razones:

- Los constructores se han dado cuenta de que las familias poseen ingresos suficientes para poder pagar las cifras de una vivienda de clase media-alta.
- Los salvadoreños que viven en el extranjero demandan viviendas con más lujos.

Lo anterior, demuestra el gran potencial de auge que tiene la construcción de vivienda, especialmente para los segmentos más altos de la población, lo cual además, abre oportunidades para vender los productos costarricenses en el país, en donde factores como la calidad y el precio son decisivos.

Por otro lado, para los sectores de reducida capacidad de pago o conocidos como segmentos de interés social existen ayudas de financiamiento dadas por el Fondo Social de la Vivienda (FSV)¹⁰, la cual es una institución de crédito autónoma que tiene como objetivo contribuir a la disminución del déficit habitacional de los trabajadores, brindándoles opciones para poder adquirir una vivienda cómoda, higiénica y segura.

¹⁰ Para mayor información consultar el sitio Web del Fondo Social de la Vivienda de El Salvador www.fsv.gob.sv.

III. DESCRIPCIÓN DEL SISTEMA DE COMPRAS DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN

1. *Competitividad del sector*

El sector construcción en El Salvador es un sector muy competitivo no sólo por el reducido tamaño del mercado, sino además por la gran cantidad de productos de diferentes orígenes que se pueden encontrar en éste.

Existen en el país cerca de 2,000 ferreterías¹¹ con ventas que rondan por los US\$225 millones al año. Sin embargo, tres cadenas de ferreterías son las que dominan el mercado salvadoreño: Freund (que es la cadena más grande con más de US\$50 millones en ventas anuales), Vidrí y Goldtree. En conjunto éstas poseen cerca del 50% del mercado.

Estas tres ferreterías poseen puntos de venta en diferentes partes del país segmentadas en diferentes departamentos: construcción, pintura, eléctrico, fontanería, jardinería, iluminación, hogar, entre otros. Sus salas de venta pueden ser muy similares a las salas de supermercados, alcanzando extensiones mayores a 15,000 m² de construcción.

Existen otras ferreterías pequeñas importantes dependiendo de la zona en la cual se encuentren ubicadas, tal es el caso de Materiales de Construcción El Brasil y Castella Sagarra (ambas en el Departamento de Santa Ana), Ferretería José N Bartase y Ferretería El Baratillo (ambas ubicadas en el Departamento de San Miguel).

¹¹ En el Departamento de Santa Ana existen cerca de 35 ferreterías, en el Departamento de la Unión existen cerca de 11 ferreterías pequeñas.

A pesar de que en términos generales el sector cuenta con tecnología y buenos profesionales (Colegio de Arquitectos e Ingenieros de El Salvador), es necesario que el sector se tecnifique aún más para así lograr mantener una buena calidad en las obras de construcción, según el presidente del Colegio de Arquitectos e Ingenieros en El Salvador, Carlos Eduardo Ruiz Maida. Además, es necesario contar con equipo más especializado y herramientas que faciliten la ejecución de las obras.

2. Organización del sector

Existe en el sector cierto grado de asociatividad entre los actores del proceso productivo, lo cual se puede ver reflejado en la existencia de la Asociación Salvadoreña de Materiales de Construcción (ASDEMAC), Cámara Salvadoreña de la Industria de la Construcción (CASALCO), y la Asociación Salvadoreña de Ingenieros y Arquitectos (ASIA), las cuales no sólo buscan proteger a sus asociados sino además, lograr que sus miembros sean cada vez más competitivos.

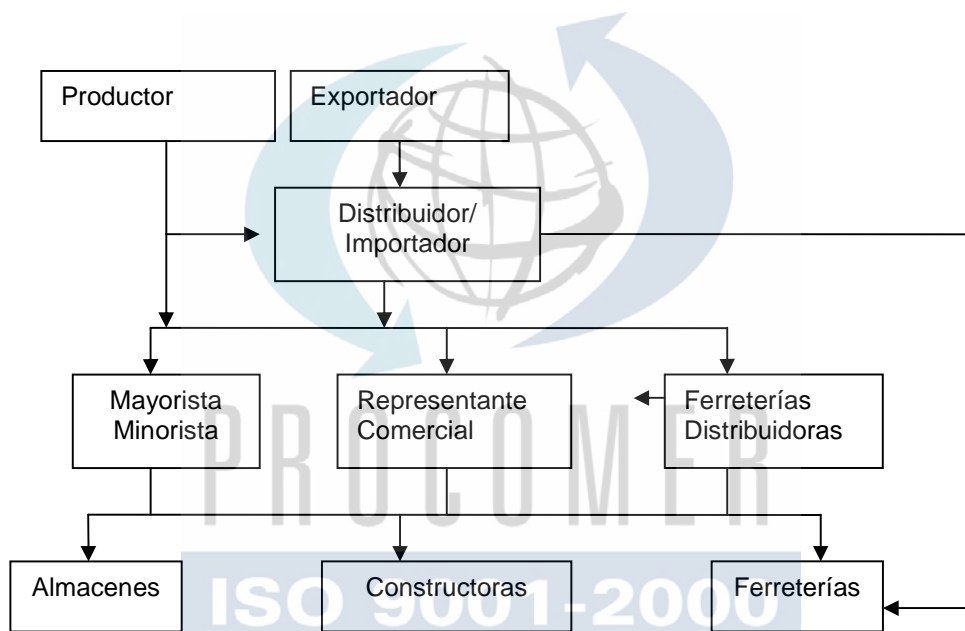
CASALCO¹² es una institución creada en 1964 con el objeto de velar por los intereses de sus agremiados, cuenta con más de 150 miembros clasificados en tres categorías: viviendistas, productores y distribuidores de materiales y contratistas generales.

Además, se cuenta con la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador (CAMARASAL), fundada desde el año 1915 con filiales en los Departamentos de San Miguel, Sonsonate y Santa Ana. Dicha cámara cuenta con 2000 empresas afiliadas de todos los sectores, dentro del cual se incluye el de construcción y ferretería.

¹² Si se desea obtener más información se puede consultar el sitio Web www.casalco.org.sv.

3. 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 El Salvador:



Fuente: Elaboración propia con base en información recopilada durante la visita al mercado e información brindada por la Oficina de Promoción Comercial en El Salvador.

El exportador puede vender sus productos en el mercado salvadoreño a través de un distribuidor e importador, cuyos márgenes de ganancia varían dependiendo del producto y de la competencia. Muchos compradores salvadoreños utilizan esta figura intermediaria y no la compra directa debido a que prefieren tener a quien reclamarle en el mercado (genera una mayor confianza) y a su vez asegurar un buen suministro. Sin embargo, para el caso de grandes proyectos se prefiere la compra directa por la disminución de costos que ésta implica.

Para el caso de exportador costarricense es importante tener en cuenta que aunque el distribuidor sea el más grande y más reconocido en el mercado, esto no significa que sea el distribuidor más adecuado para su producto. Se deben tener en cuenta que los distribuidores requieren muestras de productos, calidades diferentes según el tipo de obra a la cual esté destinado el producto, folletos (en donde se sepa qué es lo que se está consumiendo), garantías, tiempos de suministro y de producción. Los distribuidores manejan una amplia gama de productos por lo que no suelen dedicarle tiempo y recursos a productos menos conocidos.

Por otro lado, la mayor parte de los productos que manejan las ferreterías son adquiridos a través de un distribuidor o productor local, aunque también realizan compras de manera directa. Existen 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: Ferretería Goldtree, Freund y Viduc; las cuales son importadoras que a su vez distribuyen a sus propias ferreterías, a otras ferreterías pequeñas, venden a constructoras, abastecen a grandes proyectos (venta de paquetes completos), así como a mayoristas.

4. Políticas de pago

El medio de pago más utilizado es el crédito a plazo (entre los 60 y 90 días después de entregado el pedido). Es importante destacar que cada proveedor maneja condiciones de crédito diferente dependiendo del producto y del tipo de relación establecida en el pasado con el cliente.

En términos generales los distribuidores locales manejan un porcentaje del 30% de margen, valor que puede variar dependiendo del producto y de la competencia

que exista en el mercado en ese momento. La mayor parte de los distribuidores trabajan en un plazo de pago a sus proveedores entre 60 y 90 días, dependiendo del producto.

Por otra parte, las ferreterías pagan a sus proveedores en un tiempo de aproximadamente 60 a 90 días¹³; mientras que la estructura de pago de sus clientes varía dependiendo de la ferretería y del cliente¹⁴. En algunos casos es 60% de contado y 40% a crédito.

También, existen otras modalidades de pago a ferreterías¹⁵, las cuales mantienen convenios con bancos que conceden créditos a nombre personal una vez presentada la cotización por parte de la ferretería. Así, una vez obtenida dicha cotización en la ferretería las personas se dirigen al banco y si el banco aprueba el crédito les extiende un certificado de compra y el banco por su parte le paga de contado a la ferretería.

5. Decisiones de compra

El mercado salvadoreño es considerado un mercado que basa sus decisiones de compra no sólo en el precio sino en la calidad del producto; es por esto que aunque existe gran cantidad de producto chino (considerado de bajo precio) el consumidor en muchas ocasiones prefiere productos de calidad y marca reconocida y es entonces donde se puede encontrar grandes cantidades de productos estadounidenses, guatemaltecos y mexicanos. Aunado a lo anterior, los productos costarricenses son reconocidos por ser de buena calidad, factor que abre grandes oportunidades para los exportadores costarricenses gracias a la buena percepción que se tiene de nuestros productos.

¹³ Esto para el caso de proveedores conocidos. Si son proveedores nuevos se puede manejar 30% y 70% contra entrega. Los porcentajes y plazos de pago a proveedores pueden variar dependiendo de la ferretería.

¹⁴ Aproximadamente ronda los 60 días, pero hay casos en que se dan hasta 120 días, principalmente cuando son empresas constructoras.

¹⁵ Ferretería Freud y Construcción Freud.

A parte de precios competitivos y la calidad del producto es importante asegurar un buen suministro, buen servicio y respaldo; por lo que elementos como folletos, muestrarios, garantías tiempos de suministro y producción juegan un papel importante para el comprador.

Con respecto a los tiempos de entrega, aunque China es un proveedor importante en el mercado para ciertos productos del sector construcción tales como productos ferreteros, material eléctrico, cerámica y grifería, un factor como la distancia (algunas veces se tarda más de tres meses para la entrega de un producto) le permite a los exportadores costarricenses competir en términos de cercanía y tiempos de entrega del producto.

Es importante para el exportador costarricense, conocer además, quiénes son los tomadores de decisión para la compra de determinado producto. Por ejemplo, para el caso de algunas ferreterías existe un Departamento de Compras dividido en secciones o categorías dependiendo del tipo de productos, y así cada unidad se encarga de la compra (ya sea nacional o extranjera) de sus categorías de productos, tal como es el caso de Ferretería Freud¹⁶ y Ferretería Goldtree.

Por otro lado, el departamento de compras se puede dividir ya sea en compras nacionales o importaciones, existiendo en cada una de las áreas un encargado de compras, tal como es el caso de Ferretería Viduc¹⁷.

¹⁶ En el caso de Ferretería Freud las compras se centralizan en la Gerencia de Mercadeo, que tiene diferentes gerentes dependiendo del producto y de la marca.

¹⁷ En el caso de Ferretería Viduc, el Gerente General, Eduardo Viduc, se encarga del 20% de las importaciones y el restante porcentaje el encargado de compras, Señor Antonio Contreras.

Otro aspecto a considerar, es la disponibilidad de suplir el producto y asegurar el suministro, ya que muchas de las compras realizadas por distribuidores e importadores son en grandes cantidades con el fin de reducir los precios. Por tanto, el exportador costarricense debe tener en cuenta si su capacidad de producción se adecua a las necesidades de producto del comprador.

6. Regulaciones

La actividad relativa a la construcción de edificaciones está regulada en El Salvador por la ley de Urbanismo y Construcción. Sin embargo, actualmente algunas agrupaciones han propuesto actualizar dicha ley ya que se generan problemas en su interpretación debido a su antigüedad.

Por otra parte, existen una serie de leyes, reglamentos y normas para la construcción de carreteras y viviendas que pueden ser consultadas en la página Web del Viceministerio de Vivienda y Desarrollo Urbano¹⁸, que es una institución encargada del desarrollo y ordenamiento territorial y de la política de vivienda y desarrollo de asentamiento humanos integrales en ambientes sostenibles en El Salvador.

Por otro lado, se debe tener en cuenta el Código de Comercio Salvadoreño¹⁹ que define el papel de los agentes, representantes y distribuidores en El Salvador.

¹⁸ www.mop.gob.sv en la sección Viceministerio de Vivienda y Desarrollo Urbano.

¹⁹ Se puede consultar en la página de la Asamblea Legislativa de El Salvador www.asamblea.gob.sv, en la sección Leyes de la República.

Según con el artículo 392 de dicho código, siempre se deberá negociar y firmar un contrato de agencia, distribución o representación en donde se establezcan las reglas claras de la operación como plazos, productos o servicios, metas de ventas, controles, importación, precios de productos y servicios, comisiones o regalías, exclusividad, formas de pago, arbitraje para discrepancias, jurisdicción, entre otros.

El Código de Comercio recoge siete casos de terminación del contrato de agencia, distribución o representación:

1. Error a la hora de cumplimentar el contrato.
2. Fraude por el agente.
3. Negligencia seria por parte del agente, representante o distribuidor.
4. Caída continuada de las ventas debida a causas atribuibles al representante o distribuidor.
5. Revelar información confidencial.
6. Actos atribuibles al representante o distribuidor que perjudiquen la introducción, venta o distribución de los productos que han sido acordados por él.

Si el principal decide terminar, modificar o no extender la representación o distribución sin seguir ninguna de las condiciones especificadas en el artículo 398 del código de comercio, el agente tendrá derecho a pedir compensaciones por los daños causados. Las compensaciones son expuestas en dicha ley.

Las marcas de comercio y servicios en El Salvador, así como patentes deben ser inscritas a nombre de su dueño para evitar la piratería comercial y estar seguros en sus derechos de propiedad industrial e intelectual. La institución encargada en El Salvador de la inscripción de marcas y patentes es la Oficina Nacional de Propiedad Intelectual (ONAPI), la cual es una dependencia del Centro Nacional de Registros de El Salvador (CNR).

El detalle de los pasos y trámites por realizar para inscribir una marca y patentes vienen con detalle en la página Web del CNR²⁰, en la sección de Dependencias del CNR (Oficina Nacional de Propiedad Intelectual).



²⁰ www.cnr.gob.sv.

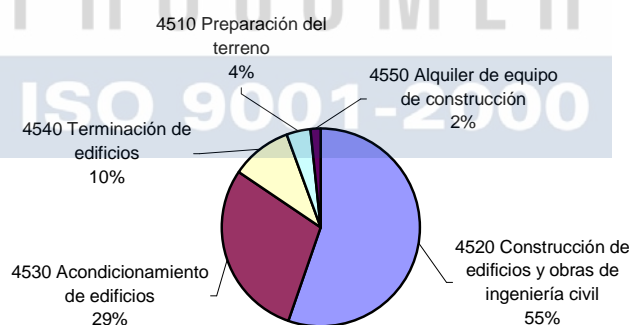
IV. VALORACIÓN POTENCIAL DEL MERCADO

1. Caracterización del sector

a. Número de Establecimientos

Según el Censo económico del año 2005, el sector construcción cuenta con un total de 447 establecimientos alrededor del país, de los cuales un 55% corresponde a establecimientos relacionados con la construcción de edificios y obras de ingeniería civil, seguido por el acondicionamiento de edificios con un 29%, terminación de edificios (10%), preparación del terreno (4%) y alquiler de equipo de construcción (2%), tal como se puede ver gráficamente.

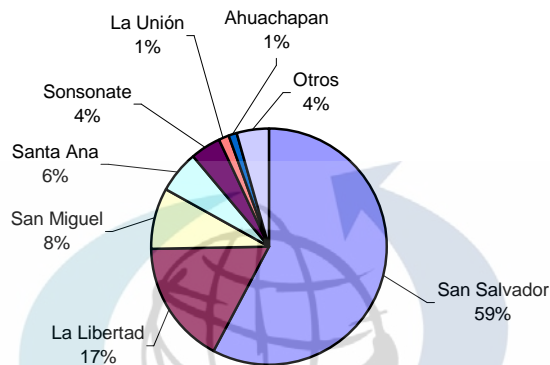
Gráfico 7. Sector Construcción: Distribución del número de establecimientos según tipo de construcción por CIU, 2005



Fuente: Censo Económico 2005, Ministerio de Economía y Dirección General de Estadísticas y Censos.

Analizando el número de establecimientos por departamento, se tiene que los departamentos con mayor cantidad de empresas relacionadas con el sector construcción son: San Salvador (59%), La Libertad (17%), San Miguel (8%), Santa Ana (6%), entre otros, como se puede apreciar en el gráfico 8.

Gráfico 8. Sector Construcción: Número de establecimientos por departamento, 2005

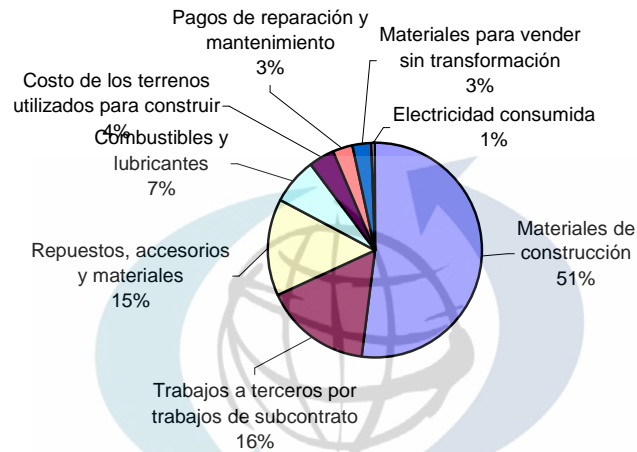


Fuente: Censo Económico 2005, Ministerio de Economía y Dirección General de Estadísticas y Censos.

b. Gastos operativos del sector construcción

Según el Censo Económico del 2005, el total de gastos operativos de todo el sector fueron de US\$208.8 millones, de los cuales un 51% corresponde a la compra de materiales de construcción, seguido por trabajos a terceros por trabajos de subcontrato (16%), repuestos, accesorios y materiales (15%), combustibles y lubricantes (7%), costo de los terrenos utilizados para construir (4%), pagos de reparación y mantenimiento (3%), entre otros, tal como se puede ver gráficamente.

Gráfico 9. Sector Construcción: Gastos operativos* según clase, 2004



*Los gastos operativos comprenden todos aquellos gastos realizados en materiales y otros insumos y servicios adquiridos por la empresa para ser utilizados en la construcción de la obra.

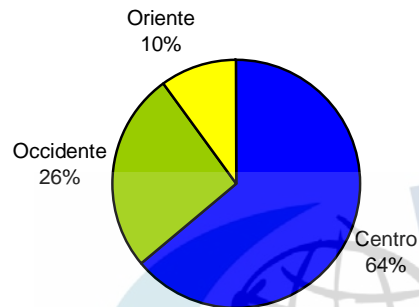
Fuente: Censo Económico 2005, Ministerio de Economía y Dirección General de Estadísticas y Censos.

2. Flujos de construcción

Según datos del Viceministerio de Vivienda de El Salvador, para el año 2006 fueron 2,137 los trámites realizados por dicha institución, los cuales se clasifican en: estudios de factibilidad, permisos de parcelación y urbanización y permisos de construcción.

La zona que registra mayor cantidad de trámites es la Región Centro (La Libertad, San Salvador, San Vicente, La Paz, Cuscatlán, Chalatenango y Cabañas), seguida por la Región de Occidente (departamentos de Ahuachapán, Santa Ana y Sonsonate) y la Región de Oriente (La Unión, Usulután, San Miguel y Morazán), tal como se muestra en el siguiente gráfico.

Gráfico 10. El Salvador: proporción de los trámites por Zona, 2006



Fuente: Viceministerio de Vivienda y Desarrollo Urbano.

Analizando los permisos para la construcción autorizados en El Salvador, se tiene que la mayor cantidad de metros cuadrados autorizados fueron en la Región Occidente, alcanzando un valor de 3,393.2 metros cuadrados. Tomando los totales, se tiene que la mayor cantidad de metros cuadrados autorizados para la construcción era para fines habitacionales (77.4%), seguido por la construcción para fines comerciales (6.5%) e institucionales (6.2%), entre otros, tal como se muestra en el cuadro a continuación.

Cuadro 5. El Salvador: Permisos de construcción autorizados por región en metros cuadrados, 2006

Permisos de construcción autorizados	M ² de construcción por región			Total de M ² de terreno
	Oriente	Occidente	Centro	
Habitacional	34,366.7	3097.4	238,978.2	276,442.3
Comercial	10,832.4	5700.6	6,631.3	23,164.3
Institucional/Equipamiento	1,236.9	0.0	20,989.5	22,226.4
Industrial	0.0	0.0	18,822.7	18,822.7
Hab. De interés social	2,334.6	0.0	8,615.4	10,950.0
Recreativo habitacional	0.0	3393.2	1,819.4	5,212.6
Turístico	473.0	0.0	0.0	473.0
Subtotal	49,243.7	12,191.1	295,856.4	357,291.2

Fuente: Viceministerio de Vivienda y de Desarrollo Urbano.

Lo anterior nos evidencia la importancia dentro del sector construcción del desarrollo de viviendas en el país, seguido por la parte comercial, institucional e industrial (la cual se encuentra totalmente concentrada en la región central). Existen en el país gran cantidad de proyectos habitacionales y comerciales en ejecución que pueden ser consultados en la página de CASALCO²¹, cada uno con su respectivo detalle sobre la empresa constructora, área del terreno, ubicación, entre otros. Sin embargo, en el anexo 1 se encuentra una lista con los proyectos en ejecución para el año 2007.

Un comportamiento similar al de los permisos de construcción se puede ver en las factibilidades emitidas y en los permisos para proyectos de urbanización y parcelación, en donde el rubro habitacional continúa siendo el más importante, tal como se puede ver en las tablas 6 y 7.

Cuadro 6. El Salvador: Factibilidades emitidas en metros cuadrados por región, 2006

Factibilidades emitidas	M ² de terreno por región			Total de M ² de terreno
	Oriente	Occidente	Centro	
Agrícola Habitacional	0.0	0.0	28.0	28.0
Comercial	11.4	0.8	16.5	28.7
Industrial	0.2	4.2	29.5	33.8
Turístico	2.1	0.0	46.6	48.7
Recreativo Habitacional	2.0	27.1	29.6	58.7
Institucional/Equipamiento	76.9	1.4	48.7	126.9
Hab. De interés social	253.4	51.4	517.9	822.7
Habitacional	422.0	324.3	274.0	1020.3
Otros	0.0	17.8	85.4	106.1
Subtotal	768.0	426.9	1079.1	2274.0

Fuente: Viceministerio de Vivienda y de Desarrollo Urbano.

Cuadro 7. El Salvador: Permisos de proyectos de urbanización y parcelación en metros cuadrados y por región, 2006

²¹ www.casalco.org.sv

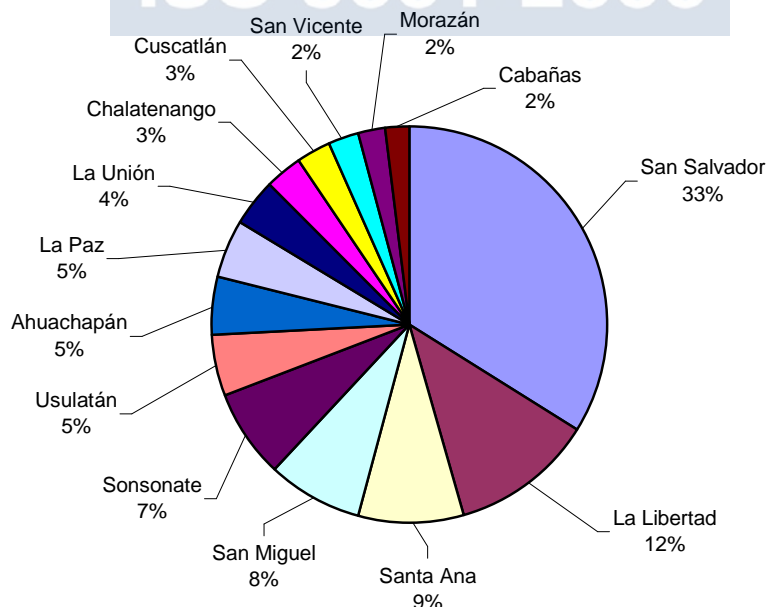
Permisos de proyectos de Urbanización y Parcelación	M ² a parcelación/urbanización por región			Total de M ² de terreno
	Oriente	Occidente	Centro	
Parc. De interés social	89.6		28.8	126.8
Habitacional	14.1		3.0	191.8
Agrícola	0.0		62.7	62.7
Recreativo habitacional	0.0		45.6	45.6
Subtotal	103.7		140.0	318.6

Fuente: Viceministerio de Vivienda y de Desarrollo Urbano.

3. Caracterización de las viviendas

Según la Encuesta de Hogares y Propósitos Múltiples, para el año 2006 El Salvador contaba con un total de 1,721,030 viviendas particulares ocupadas, de las cuales un 33% del total se encuentran en San Salvador, un 12% en La Libertad, 9% en Santa Ana, 8% en San Miguel, 7% en Sonsonate y el restante 31% en los demás departamentos, tal como se puede apreciar en el gráfico siguiente.

Gráfico 11. El Salvador: cantidad de viviendas por departamento, 2006



Fuente: Encuesta de Hogares y Propósitos Múltiples, 2006. Dirección General de Estadísticas y Censos.

4. Materiales de construcción predominantes en las viviendas

A pesar de que en el mercado salvadoreño se han introducido nuevas tecnologías y productos novedosos, siguen predominando materiales considerados tradicionales para la construcción tales como el cemento, varilla, bloques, agregados como arena, grava y gravilla, entre otros. Sin embargo, para la construcción de viviendas de interés social se utilizan los prefabricados con el fin de obtener viviendas más ligeras, rápidas y económicas.

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

PROCOMER

ISO 9001-2000

Cuadro 8. Precios promedio de elementos representantes puestos en el Área Metropolitana de San Salvador, del 01 al 31 de mayo del 2007.

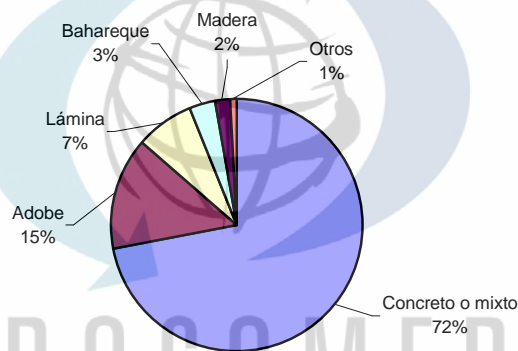
No	RUBRO	ELEMENTOS REPRESENTANTES	UNIDAD	\$
		Salario por día de Auxiliar + Prestaciones SUTC y SITRACOC	Salario/día	\$19.47
1	Mano de Obra	Bolsa de Cemento Portlánd tipo 1	Bol(42.5 Kgs)	5.73
2	Cemento	Arena de Río	M3	9.29
3		Grava	M3	24.33
4	Pétreos Basicos	Ladrillo de Calavera(28x14x7Cms)	Millar	200
5	Productos/Barro	Bloque de Concreto	Millar	370
6		Ladrillo de Piso	Millar	275
7	Productos de Cemento	Tabla de Pino	Vara	1.87
8		Regla Pacha	Vara	0.62
9		Costanera	Vara	0.77
10		Riostra	Vara	0.52
11	Madera	Polín de 3" (Tipo C)	Unidad	15.21
12		Polín de 4" (Tipo C)	Unidad	19.33
13	Estructura Metálica	Rollo de Alambre Thhl 12(100Mts)	Rollo	54.75
14	Materiales Eléctricos	Rollo de cordel de Nylon Inodoros Standard, tipo económico, color blanco	Rollo	1.18
15	Cordel	Ventana con operador de palanca 90x1	Unidad	53.1
16	Artefactos Sanitarios	Celosía de vidrio claro para ventana de 90 ancho x 5mm de esp.	Unidad	32.49
17	Ventana de vidrio y aluminio	Puerta metálica con chapa de doble pasador con marchó 0.90x2.00 mts	Unidad	1.45
18	Celosía	PVC de 1 1/2"	Unidad	43.63
19		PVC de 3"	Unidad	6.34
20	Instalaciones	PVC de 4"	Unidad	20.13
21	Hidráulicas	Lámina de asbesto cemento de 5'	Unidad	37.19
22	Productos	Pila y lavaderos prefabricados de un ala	Unidad	12.56
23	Fibro cemento	Ducha	Unidad	32
24	Productos de Cemento	Válvula	Unidades	3.13
25		Lavamanos	Unidades	8.1
26	Artefactos Sanitarios	Azulejo Blanco liso 15x15	Unidades	36.63
27	Cerámica	Gasolina Especial	M2	8.79
28		Gasolina Regular	Galón	3.69
29	Combustible y	Diesel	Galón	3.41
30	Lubricantes	Acero Grado 40 diámetro 3/8"	Galón	2.94
31	Acero/Refuerzo básico	Pintura Interior	qq	38.74
32		Pintura Exterior	Galón	12.15
33	Pintura		Galón	13.32

Fuente: CASALCO

a. Material de las paredes

Del total de viviendas un 72% poseen paredes de concreto o mixto, seguida por paredes de adobe (15%), lámina (7%), bahareque (3%) y madera (2%).

Gráfico 10. El Salvador: distribución de las viviendas según material de las paredes, 2006

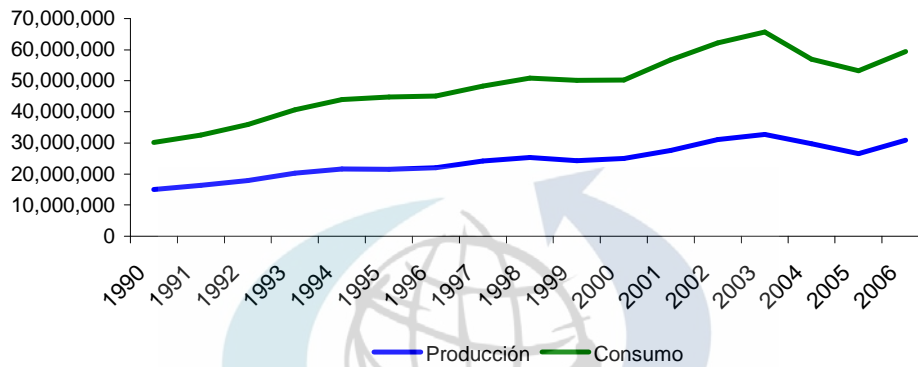


Fuente: Encuesta de Hogares y Propósitos Múltiples, 2006.

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 y fácil manejo. En El Salvador existen empresas como Concretera Salvadoreña, Estructuras de Concreto (ESCONSA) y Concretera Mixto Listo S.A que se dedican a la producción de concreto.

Por otra parte, la producción de cemento en El Salvador alcanzó un volumen de 30,849,920 bolsas de 42.5 kg para el año 2006, alcanzando un crecimiento del 16% con respecto al 2005. Para el mismo período, el consumo de cemento alcanzó un valor de 28,644,516 bolsas de 42.5 kg para el 2006, presentando un crecimiento del 8% con respecto al año siguiente. Dentro de las empresas productoras de cemento en El Salvador se tienen: Cemento de El Salvador (CESSA), CEMEX El Salvador.

Gráfico 11. El Salvador: Producción y Consumo de cemento en bolsas de 42.5 kg, 1990-2006



Fuente: Banco Central de El Salvador.

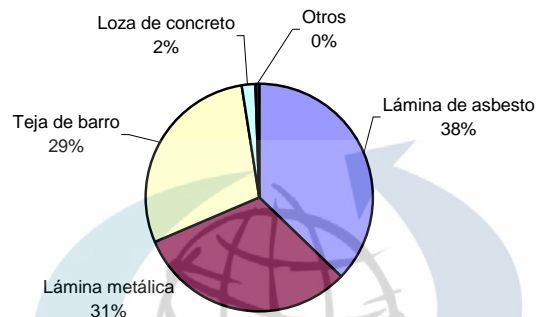
Existen otras alternativas para la sustitución de cemento como lo son los prefabricados (estereofón cubierto con poliuretano al cual posteriormente se le pasa estuco), los cuales hacen la estructura más liviana, el proceso más automatizado y sencillo, consume menos varilla y además reduce precios.

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, principalmente para la construcción de viviendas del segmento bajo.

b. Material del techo

Del total de las viviendas un 38% poseen lámina de asbesto, un 31% tienen techo de lámina metálica, el 29% teja de barro y el restante 2% lo constituyen otros materiales tales como losa de concreto, paja o palma y desechos.

Gráfico 12. El Salvador: distribución de las viviendas según material del techo, 2006



Fuente: Encuesta de Hogares y propósitos Múltiples, 2006.

Como se pudo apreciar en el gráfico 12, las láminas de asbesto, metálicas y las tejas de barro son las más utilizadas para la construcción de techos en El Salvador. Sin embargo, actualmente el uso de tablas de yeso (ya sea para techo o divisiones de oficinas y en los cuales se detectó una oportunidad para enviar este tipo de producto al mercado salvadoreño) ha ido en aumento al igual que el uso de los llamados “techos estructurales” fabricados por la empresa Galvanissa²².

La marca Galvanissa maneja tres líneas de techos: ZincAlúm, Arquiteja²³ y ColorAlúm, los cuales están recubiertos con una mezcla de aluminio y zinc en las proporciones apropiadas para asegurar su durabilidad y confortabilidad. Además, tienen la propiedad de reflejar los rayos del sol, dando como resultado viviendas con ambientes frescos.

²² Galvanissa es una empresa 100% salvadoreña que tiene 21 años de experiencia de estar en el mercado de la construcción, lo que le ha valido ser la número uno en hierro y techos.

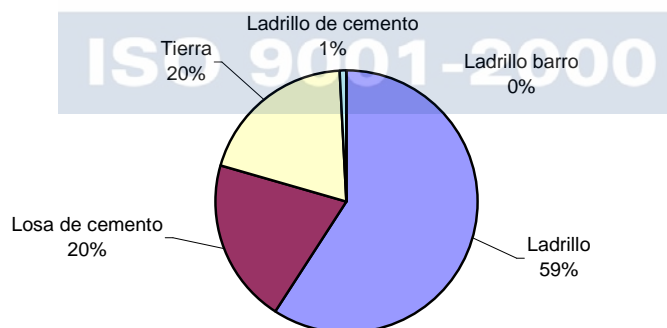
²³ Es la línea de techos más aceptada, es el único techo de metal con acabados en relieve con la forma de una teja auténtica de barro sin las limitaciones arquitectónicas que esto conlleva.

Material del piso

Un 59% del total de las viviendas poseen piso de ladrillo, seguido por viviendas con piso de losa de cemento (20%), tierra (20%) y ladrillo de cemento (1%).

Aunque no se vea reflejado en las estadísticas el uso de piso cerámico está cobrando cada vez más importancia, lo que además abre oportunidades a la venta de piso cerámico costarricense (ya sea para interiores, exteriores, antideslizantes o decorativos) en El Salvador, dependiendo además, del precio y calidad del producto, ya que hay que tener en cuenta el posicionamiento que tiene la cerámica guatemalteca en el mercado, así como presencia de cerámica procedente de China.

Gráfico 13. El Salvador: distribución de las viviendas según material del piso, 2006



Fuente: Encuesta de Hogares y Propósitos Múltiples, 2006.

c. Acabados

Los acabados abarcan una amplia y variada gama de productos tales como: productos cerámicos (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, entre otros, en donde Costa Rica podría tener potencial para exportar.

La variedad y la oferta de los acabados han crecido rápidamente en los últimos años; lo que lo convierte en un mercado muy competitivo donde la calidad y el precio juegan un papel importante.

Por un lado, se tienen los **materiales eléctricos** en donde Costa Rica se encuentra posicionada con productos de empresas como Águila Eléctrica, Phelps Dodge (conductores eléctricos) y Bticino, de los cuales se tienen una percepción de buena calidad. Además, se puede encontrar producto procedente de países como Colombia, Estados Unidos, Brasil, México, China, entre otros²⁴.

En **productos sanitarios** (inodoros, lavatorios, duchas, jacuzzis, saunas, entre otros) se pudo encontrar marcas tales como Edesa (Ecuador), Vencerámica (Venezuela), Habitat (México) e Incesa Standard (Costa Rica).

En **pinturas** se encuentran marcas como Corona (Guatemala), Sherwin Williams (Estados Unidos), Pinturas Sur (Costa Rica), entre otras.

²⁴ En el caso de taladros específicamente, se pudo encontrar la marca Skill (Estados Unidos), De Wait (China), Black and Decker (Estados Unidos), y Trupper (México).

d. Productos ferreteros

Existe en el mercado gran variedad y cantidad de **productos de ferretería**, tales como las herramientas (desatornilladores, alicates, serruchos, cinceles, cuchillos, llaves, limas, martillos, entre otros), de los cuales se pudo encontrar marcas como la Trupper²⁵ (México), que ha crecido rápidamente en los últimos años y es distribuida por la Ferretería Goldtree, Stanley (Estados Unidos), la cual es distribuida por Ferretería Vidrí y la marca salvadoreña IMACASA²⁶, que mucha de su producción es manufacturada en China bajo los estándares salvadoreños.

Para el caso de exportador costarricense se detectaron oportunidades²⁷ para productos como alambre, accesorios eléctricos para construcciones, plástico negro, pegamentos, láminas de madera, lámina galvanizada²⁸, entre otros artículos utilizados para la construcción.

5. Sobre la competencia identificada

El Salvador cuenta con una industria local fuerte para algunos materiales tradicionales utilizados en la construcción, tales como el cemento, hierro²⁹ y bloques. Sin embargo, la mayoría de productos ferreteros, herramientas y acabados se importan de diferentes países, tales como Estados Unidos, México, Guatemala, Ecuador, Brasil, China, Italia, entre otros.

²⁵ www.trupper.com.

²⁶ www.imacasa.com.

²⁷ Las oportunidades que se detectaron fueron en base a lo visto y conversado con los empresarios durante la visita al mercado. Sin embargo, en la página Web del trademap, www.trademap.org; se detectó potencial de comercio entre El Salvador y Costa Rica en productos tales como: conductores eléctricos, muebles de metal y de madera, artículos de grifería, materiales eléctricos, entre otros.

²⁸ Costa Rica posee una ventaja en la venta de lámina galvanizada porque se puede cortar a la medida a diferencia de la lámina guatemalteca que ya viene con medidas determinadas, lo que puede provocar desperdicio.

²⁹ La empresa número uno en la producción de hierro es CORINCA.

Por otra parte, en El Salvador existen gremiales o asociaciones tales como la Cámara Salvadoreña de la Industria de la Construcción, la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador (CAMARASAL)³⁰ y la Asociación Salvadoreña de Materiales de Construcción³¹; 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 algunos de los productos en los cuales Costa Rica podría tener cierto potencial, se tiene a países como Estados Unidos, México, Guatemala y Honduras como principales proveedores, dependiendo del tipo de producto y tal como se puede observar en el cuadro 9.

Por otra parte, para el caso de algunos productos se tiene la presencia de China como proveedor aunque en menor cuantía, debido a cuestiones de calidad; ya que como se había explicado anteriormente el consumidor salvadoreño en la mayoría de los casos es muy tradicionalista en cuanto a apego a marcas. A pesar de lo anterior, en el mercado se puede observar gran presencia de producto chino y su escogencia en algunos casos por ser un producto de bajo precio.

En el caso de Costa Rica se encontraron productos como alambre, plástico negro, materiales eléctricos, cables conductores de electricidad, productos de grifería, sogas, tubos y accesorios de plástico, tapones para baños, losa sanitaria, pegamentos, entre otros, de los cuales existe una idea generalizada de que son productos de muy buena calidad y que tienen ventaja en cuanto a tiempos de entrega del producto, debido a la cercanía que se tiene al mercado comparado con otros mercados como el brasileño y el chino.

³⁰ Para mayor información consultar la página, www.camarasal.com.

³¹ Para información sobre los socios de ASDEMAC se puede consultar la lista disponible en el Centro de Información al Exportador de PROCOMER (CIEX), lo mismo que el directorio de miembros de la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador.

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

Cuadro 9. El Salvador: principales países suplidores de materiales de construcción según los valores importados registrados, 2006.

Partida	Descripción	Valor importado (en miles de US\$)	Participación
			Guatemala 47.3%
			México 12.6%
			España 10.8%
			China 7.5%
			Estados Unidos 4.1%
69	Productos cerámicos	36,657	Costa Rica 0.9%
			Estados Unidos 60.6%
			Suecia 9.6%
			Australia 7.4%
8535	Materiales eléctricos	6,784	México 5.0%
			Costa Rica 0.0%
			Estados Unidos 42.5%
			Costa Rica 16.9%
8536	Materiales eléctricos	16,832	Alemania 10.4%
			Suecia 4.8%
			México 3.3%
			Estados Unidos 39.0%
			Brasil 19.8%
			Holanda 8.5%
8537	Materiales eléctricos	3,596	Costa Rica 4.9%
			Estados Unidos 35.9%
			Italia 21.6%
			China 11.8%
8481	Artículos de grifería	17,135	México 5.7%
			Costa Rica 1.0%
			Honduras 36.4%
			China 13.2%
			India 13.0%
731300	Alambre de púa	1,682	Costa Rica 3.5%
			Honduras 83.8%
			Guatemala 16.2%
690510	Tejas de barro	185	Costa Rica 0.0%
390190	Pegamento a base de caseína	10	Estados Unidos 100%
			Costa Rica 0.0%
35052000	Pegamentos a base de almidón	6	Estados Unidos 83.0%
			Guatemala 17.0%
			Costa Rica 35.1%
			México 22.1%
8544	Hilos, cables y demás conductores eléctricos	44,044	Estados Unidos 18.5%
			Suecia 5.8%
			Honduras 3.7%

			Guatemala 47.9%
			México 23.9%
			Estados Unidos 9.3%
			Costa Rica 4.3%
			Colombia 2.0%
			Honduras 27.8%
			México 24.6%
			Brasil 20.2%
			Guatemala 12.2%
			Costa Rica 2.5%
3208	Pinturas y barnices	14,674	
3209	Pinturas y barnices	4,061	

Fuente: Secretaría de integración Económica Centroamericana (SIECA).

A continuación, se muestra la evolución de las importaciones realizadas por El Salvador con origen Costa Rica, según los productos mencionados en el cuadro anterior. Tal como se puede ver en el cuadro productos como los cerámicos, artículos de grifería, materiales eléctricos y pinturas y barnices han ganado una participación cada vez mayor en el mercado, contrario a productos como alambre de púa y pegamentos a base de almidón.

Cuadro 10. El Salvador: principales países suplidores de materiales de construcción según los valores importados registrados, 2006.

Partida	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Crecimiento promedio
69	56	24	75	20	22	220	347	35.5%
8535	3	3	-	1	-	1	1	-16.7%
8536	1,329	1,684	1,757	2,074	2,275	2,332	2,848	13.5%
8537	151	81	560	252	187	126	178	2.8%
8481	6	34	17	98	138	97	165	73.7%
8544	5,697	7,026	4,874	5,714	5,739	7,320	15,444	18.1%
3208	792	818	963	979	696	607	624	-3.9%
3209	34	226	388	440	258	174	101	19.9%
390190	103	76	24	1			3	-44.5%
731300	89	46	73	92	59	171	59	-6.6%

Además, se pudo visualizar en el mercado que las ferreterías utilizan normalmente como estrategia de marketing las promociones y ofertas, consideradas como un factor importante en la compra del consumidor. Por ejemplo, se encontraron promociones como: por la compra de materiales de construcción se lleva un obsequio. Además, en ciertos puntos de venta se encontró la siguiente promoción

de Bticino llamada “premia tu fidelidad”, la cual consiste en acumular empaques de Flow Pack de Magic (tipo de empaque plástico utilizado para productos sólidos, tal como el que se muestra en las imágenes siguientes) y así ganar premios en efectivo, además de herramientas.



V. TENDENCIAS

ISO 9001-2000

La tendencia de construcción que se empieza a ver en el país son los servicios integrados en un solo concepto, en donde destacan centros comerciales, ferreterías, farmacias, restaurantes de comidas rápidas, panaderías y salas de belleza. Se están desarrollando proyectos de viviendas con amplios estacionamientos, telefonía, cable, entre otros servicios que son altamente valorados por el consumidor.

Por otra parte, la construcción vertical está cobrando cada vez más importancia debido a las pocas áreas disponibles para la construcción (principalmente en San Salvador, departamento que posee la mayor densidad poblacional). Además, es importante señalar la tendencia hacia la construcción de casas, condominios o apartamentos para clase media-alta en vez de clase baja.

Los salvadoreños que viven en el extranjero (principalmente en Estados Unidos) demandan viviendas con más lujos, y a su vez las constructoras y financieras se han dado cuenta de que éstos tienen mayor gran capacidad de pago, razón por la cual han ideado algunas estrategias para captarlos como clientes.

En cuanto a productos se refiere, se presenta una invasión de productos chinos, los cuales son muy accesibles en cuanto a precio para los consumidores. Sin embargo, el consumidor salvadoreño conoce que en algunos casos pagar menos por un producto chino puede salirle más caro (al ser en muchas ocasiones un producto desechable) que comprar un producto de marca reconocida. Es por esto, que se considera al consumidor salvadoreño como muy apegado con respecto a marcas y calidad.

Existe un amplio surtido de marcas, estilos y precios en el mercado salvadoreño, brindando al consumidor la posibilidad de elegir de acuerdo a su disponibilidad de pago y preferencias.

El sector construcción en El Salvador cuenta con muy buena tecnología, lo que puede verse reflejado en la existencia de productos como los “techos estructurales decorativos” elaborados por la empresa Galvanissa, losetas de fibras de coco elaborados por el Instituto Tecnológico Centroamericano (ITCA), entre otros productos que reflejan la búsqueda por la conveniencia, innovación y calidad.

VI. CONSIDERACIONES FINALES

El sector construcción en El Salvador se perfila como un sector con alto potencial de crecimiento, gracias al aporte que ha hecho el sector privado con la construcción de proyectos urbanísticos y hoteleros; así como el aporte del Gobierno en el desarrollo de infraestructura pública en proyectos, tales como el de la Longitudinal Norte³². Lo anterior, abre oportunidades para las empresas exportadoras costarricenses de productos metalmecánicos, materiales, acabados y accesorios para la construcción, muebles y equipos eléctricos y electrónicos.

A pesar de que las exportaciones costarricenses hacia El Salvador, han presentado un enorme dinamismo en los últimos años (el crecimiento 2006/2005 fue de 19.6%, alcanzando un valor de 244.5 millones de dólares en el 2006³³), y este constituye nuestro socio comercial número ocho a nivel mundial, la presencia de productos costarricenses aunque es importante, aún tiene capacidad de crecimiento.

ISO 9001-2000

³² Es un proyecto del gobierno salvadoreño que se inició en el 2007 y que abarca una longitud aproximada de 606 kilómetros, de las cuales: Unos 290 kilómetros. corresponden a la carretera principal, o sea la Carretera Longitudinal del Norte (CLN) y casi 316 kilómetros. corresponden a caminos transversales. Para mayor información consultar la página del Ministerio de Obras Públicas de El Salvador www.mop.gob.sv.

³³ Valor de exportación que ya fue alcanzado al acumulado del mes de noviembre.

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

- Determinar la forma de ingreso al mercado salvadoreño, la cual normalmente es a través de un distribuidor, cuyo margen de ganancia y forma de pago varía de acuerdo al producto y a la competencia existente en el mercado en ese momento. Es importante tener en cuenta, independientemente de la elección del mecanismo de ingreso aspectos como la calidad, cumplimiento de tiempos de entrega, respaldo y cantidades del producto, factores que debe medir el exportador antes de entrar en negociación.
- 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 para algunos productos una participación reducida 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, a través de estas acciones de mercadeo se podría tomar ventaja de algunos países de la región y que cuentan con oferta similar a la costarricense y que aún no han tomado posición en el mercado para el caso de ciertos productos.

-
- El Puerto Cutuco (ubicado en el Departamento La Unión), es una concesión que el gobierno le cedió a los japoneses y estará terminado para finales del 2008. El desarrollo del Puerto ha provocado que los terrenos ubicados a los alrededores hayan ganado gran plusvalía en un corto tiempo, debido al potencial de crecimiento de la zona en cuanto desarrollo residencia, turismo e infraestructura se refiere. Esto abre la oportunidad para las empresas costarricenses de ser proveedoras de materiales y productos de construcción, así como de ciertos servicios, tales como el turismo (oferta de paquetes turísticos).



PROCOMER

ISO 9001-2000

VII. ANEXOS

1. Anexo

Lista de proyectos en ejecución 2007 por departamento

Proyectos por departamento
La libertad
Bosques de Lourdes Quinta Etapa
Brisas del Río
Centro Comercial Calzada de Lourdes
Centro Comercial Calzada de Lourdes
Ciudad Versailles
Complejo Residencial Los Portales
Condado de Santa Elena antes Urbanización Lomas de Santa Elena
Condado de Santa Elena antes Urbanización Lomas de Santa Elena
Condominio Apartuscania
Condominio Miramar
Condominio Residencial Villa Amapola
Corporativo Tuscania
Finca de Asturias
Hacienda Pasatiempo Sur
Joyas de la Montaña
La Hacienda
Las Arboledas/ Las Jacarandas
Las Arboledas/ Las Magnolias
Las Arboledas/ Los Cedros
Lomas de Santa Elena Norte
Lomas de Santa Elena Sur
Lomas de Santa Elena Sur-Oeste
Palmira I
Palmira II
Palo Alto Town Houses/ Casa Ibérica
Punta Roca Resort
Quintas de Gratamira
Quintas de Las Mercedes
Residencial Altavista casa tipo 5
Residencial Arboretum
Residencial Calzada de Lourdes
Residencial Compostela/ Compostela en Palo Blanco
Residencial El Prado II
Residencial Florida
Residencial Florida (casas)
Residencial Florida (lotes)
Residencial Florida Hometown
Residencial La Florida Norte
Residencial La Loma

<p>Residencial Valle Nuevo Residencial Vía del Mar Residencial Villa Palmeras Urbanización Campos Verdes de Lourdes II Valle Toscana Via del Mar Villa Toscana Villas de Pamplona San Salvador Altos de San Felipe Apartamentos Aventura Ciudad Corinto Ciudad Dorada Condominio Los Pinos Condominio Residencial Vittoria Condominio Terranova San Benito Condominio Torino Condominio Villa Las Dalias Cumbres de San Francisco La Castellana Magnolias 170 Mirador del Paseo Penthouse Escalón Quintas Doradas Residencial Altavista casa tipo 1 Residencial Altos del Tejar Residencial Continental Residencial Libertad Residencial Los Eucaliptos II Residencial Santa Clara Residencial Villa Constitución Torre Paseo Campestre Torre Paseo Campestre Urbanización Residencial San Antonio Urbanización Villa Nejapa Villas de la Escalón Villas de San Miguel Arcangel La Paz La Ilusión Urbanización San Antonio Villas de Comalapa Chlatenango NO Cuscatlán NO Cabañas NO San Vicente Residencial Villas del Tempisque Fuente: CASALCO</p>	
---	--

2.Anexo

Tramitología Actual para otorgar permisos de construcción



Fuente: VMVDU, noviembre 2007.

VMVDU: Viceministerio de Vivienda y Desarrollo Urbano.

ANDA: Asociación Nacional de Acueductos y Alcantarillados.

MARN: Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales.

MAG: Ministerio de Agricultura y Ganadería.