

## El mercado de los mate- riales de construcción en México

# **El mercado de los mate- riales de construcción en México**

Este estudio ha sido realizado por Daniel Gende Rodríguez bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en México

**Agosto 2005**

## **ÍNDICE**

<b>RESUMEN Y PRINCIPALES CONCLUSIONES</b>	<b>5</b>
<b>I. INTRODUCCIÓN</b>	<b>7</b>
1. Datos basicos sobre la evolución da la economía Mexicana	7
2. Subsectores relacionados	7
<b>II. ANÁLISIS DE LA OFERTA</b>	<b>11</b>
1. Análisis cuantitativo	11
1.1. Tamaño de la oferta	12
1.2. Análisis de los componentes de la oferta	20
2. Análisis cualitativo	36
2.1. Producción	36
2.2. Obstáculos comerciales	37
2.3. Coste de la Importación	40
2.4. Medios de pago	43
<b>III. ANÁLISIS DEL COMERCIO</b>	<b>45</b>
1. Análisis cuantitativo	45
1.1. Canales de distribución	45
1.2. Esquema de la distribución	48
1.3. Principales distribuidores	49
2. Análisis cualitativo	49
2.1. Estrategias de canal	49
2.2. Estrategias para el contacto comercial	50
2.3. Condiciones de acceso	53
2.4. Promoción y publicidad	54
<b>IV. ANÁLISIS DE LA DEMANDA</b>	<b>56</b>
1. Evaluación del volumen de la demanda	56
1.1. Evolución del sector construcción.	56
1.2. Comportamiento en el 2004	59
1.3. Perspectivas para el 2005	60
1.4. La oferta local	61
1.5. Construcción de vivienda	61
1.6. Carreteras	70
1.7. Tendencias de consumo	71
2. Estructura del mercado	73

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

3. Factores asociados a la decisión de compra	73
4. Percepción del producto español	74
<b>V. ANEXOS</b>	<b>76</b>
1. Guía para exportar a México	76
2. Listado de distribuidores de materiales de construcción (Kompass)	91
3. Listado de mayores constructoras en México	108
4. Ferias	118
5. Aranceles	121
6. Bibliografía	126

### **RESUMEN Y PRINCIPALES CONCLUSIONES**

En este estudio se analizan el sector de los materiales para la construcción en México. Dado lo amplio de este sector, se hizo necesario delimitar el objeto de estudio y limitarlo a algunos productos. Nos hemos centrado en el estudio de aquellos materiales utilizados en la construcción del “esqueleto” de una vivienda: cemento, ladrillo, piedra, teja y puertas y ventanas.

En la actualidad la construcción goza de muy buena salud en México y se espera que siga en esa tendencia en los próximos años, sobre todo la construcción de vivienda, infraestructura turística y de infraestructura para transporte y energía. Esto determina que la demanda de materiales para la construcción siga creciendo como lo viene haciendo. Sin embargo la industria de la construcción depende excesivamente del gobierno de turno ya que depende en gran medida de los planes, programas sectoriales y ayudas del gobierno.

A pesar del auge de la construcción, debemos diferenciar según un tipo u otro ya que la demanda de materiales de cada uno de ellos es diferente. Así, podemos distinguir entre construcción formal, construcción de vivienda social y autoconstrucción.

La construcción formal incluye la construcción de viviendas de lujo, hoteles, centros comerciales, carreteras etc. Este segmento de la construcción demanda materiales de calidad en las que el diseño importa. Es tal vez en este canal donde el producto español de gama alta encuentre cabida.

La construcción de vivienda social tiene mucha importancia en México debido a la escasez de vivienda y a la precariedad de estas. Por la propia definición de este tipo de viviendas, los materiales utilizados son los de más bajo precio y la calidad pasa a un segundo plano. Sin embargo aquí también existe nicho para algunas industrias españolas como por ejemplo la cementera.

Por último, la autoconstrucción tiene un gran peso en México lo que tiene consecuencias en la estructura de la distribución de materiales ya que las ventas de muchos productos que en otros países se suelen hacer a granel, en México se distribuyen mayoritariamente al detalle, como es el caso del cemento. Una segunda consecuencia del peso de la autoconstrucción es la existencia de una multitud de pequeños distribuidores locales que satisfacen esta demanda fragmentada.

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

México es un gran productor de materiales y la competencia es sobre todo local. Las fortalezas de la producción local son la variedad y abundancia de las materias primas, la mano de obra cualificada, los Tratados de Libre Comercio suscritos con numerosos países, los cuales dan a los productos mexicanos un acceso preferencial a varios mercados extranjeros. Por el contrario, las debilidades están en la alta dependencia del mercado estadounidense y el bajo número de empresas con certificaciones de calidad.

En cuanto a la competencia extranjera, ésta viene sobre todo de EEUU, principal proveedor extranjero de México aunque en los últimos años este país ha perdido cuota de mercado en favor de economías emergentes.

El auge de los países asiáticos es a tener muy en cuenta. China, se ha convertido en el segundo proveedor del mercado mexicano de productos para la construcción (10% de cuota de mercado). Dadas las características del mercado mexicano, donde la competencia se hace en gran medida por precio, se prevé que la presencia china vaya en aumento.

La cuota de mercado española ha crecido en los últimos años, alcanzando un máximo en el año 2003. Al año siguiente España se situó como el tercer exportador a México de materiales para la construcción con una cuota global del 9% para este sector.

En México hay una gran carencia de vivienda y de infraestructuras y las inversiones necesarias en construcción para subsanarlas son importantes. Los programas de inversión puestos en marcha en diferentes sectores, sobre todo vivienda y carreteras, para subsanar esas carencias son significativas y aseguran las buenas perspectivas para la construcción en los próximos años.

# I. INTRODUCCIÓN

## 1. DATOS BASICOS SOBRE LA EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA MEXICANA

México es un país con una gran extensión, 1.964.375 KM<sup>2</sup>, lo cual influye en la manera de entrar en el mercado. Las previsiones para el 2005 dicen que se superarán los 106 millones de habitantes.

En la siguiente tabla, se presentan algunas variables macroeconómicas que reflejan el estado de la economía mexicana y su evolución en los últimos cinco años

Tabla 1. Indicadores macroeconómicos<sup>1</sup>

	2000	2001	2002	2003	2004
CRECIMIENTO DEL PIB	6,6	-0,3	0,9	1,4	4,4
PIB per Cápita (en dólares)	N.D.	6.478	6.072	5.983	6.505
INFLACIÓN (media anual)	9,5	4,4	5,7	4,0	5,19
TASA DE PARO (% de población activa)	2,21	2,46	2,7	3,25	3,04
DÉFICIT COMERCIAL (en millones de dólares)	-	-	-	-	-
	8.017	9.953	7.996	5.630	8.103
TIPO DE CAMBIO PESO/DÓLAR (bancario compra)	9,88	9,16	10,03	11,23	11,68

## 2. SUBSECTORES RELACIONADOS

---

<sup>1</sup> Fuente OFCOME con datos de INEGI, Banco de México y Secretaría de Economía

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

En este estudio explicaremos cual es la situación actual del mercado de los materiales para la construcción así como la evolución de años pasados y las tendencias para el futuro.

El sector que nos ocupa es muy vasto y por esta razón se hace necesario acotar el ámbito del estudio a unos pocos productos. Así, nos centraremos en aquellos materiales empleados en la construcción de vivienda, más concretamente en aquellos utilizados en la construcción del armazón de una vivienda, esto es, piedra natural (mármol y granito), cemento y sus manufacturas, la madera para construcción, ladrillos, tejas, pizarra y puertas y ventanas de aluminio.

Estos materiales arriba mencionados se encuentran bajo los siguientes códigos ICEX:

- 3.06 Piedra natural y sus manufacturas
- 3.07 Cementos, yesos y cales
- 3.08 Pavimentos y revestimientos cerámicos
- 3.11 Otros materiales de construcción

Para desarrollar mejor nuestro análisis traduciremos los códigos ICEX a partidas arancelarias. Debemos recordar que España utiliza el código TARIC y que México usa el Sistema Armonizado. Sólo los seis primeros dígitos de ambos sistemas coinciden, lo cual debe tenerse en cuenta para desgloses de ocho o más cifras.

De este modo, las partidas arancelarias objeto de este estudio son:

### **Piedra natural y sus manufacturas**

- |       |  |
|-------|--|
| 25.14 | Pizarra, incluso desbastada o simplemente troceada, por aserrado o de otro modo, en bloques o en placas cuadradas o rectangulares.   |
| 25.15 | Mármol, travertinos, "ecaussines" y demás piedras calizas de talla o de construcción de densidad aparente superior o igual a 2.5, y alabastro, incluso desbastados o simplemente troceados, por aserrado o de otro modo, en bloques o en placas cuadradas o rectangulares. |
| 25.16 | Granito, pórfido, basalto, arenisca y demás piedras de talla o de construcción, incluso desbastados o simplemente troceados, por aserrado o de otro modo, en bloques o en placas cuadradas o rectangulares.  |

### **Cemento, yesos y cales**

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

---

25.23 Cementos hidráulicos (comprendidos los cementos sin pulverizar o "clinker"), incluso coloreados.

### **Otros materiales de construcción**

---

44.08 Hojas para chapado o contrachapado (incluso unidas) y demás maderas aserradas longitudinalmente, cortadas o desenrolladas, incluso cepilladas, lijadas o unidas por entalladuras múltiples, de espesor inferior o igual a 6 mm.

44.09 Madera (incluidas las tablillas y frisos para parkés, sin ensamblar) perfilada longitudinalmente (con lengüetas, ranuras, rebajes, acanalados, biselados, con juntas en "V", moldurados, redondeados o similares) en una o varias caras o cantos, incluso cepillada, lijada o unida por entalladuras múltiples.

44.18 Obras y piezas de carpintería para construcciones, incluidos los tableros celulares, los tableros para parkés y tablillas para cubierta de tejados o fachadas ("shingles" y "shakes"), de madera.

68.10 Manufacturas de cemento, hormigón o piedra artificial, incluso armadas.

69.05 Ladrillos de construcción, bovedillas, cubrevigas y artículos similares, de cerámica.

69.05 Tejas, elementos de chimenea, conductos de humo, ornamentos arquitectónicos y otros artículos cerámicos de construcción.

76.10 Construcciones y sus partes (por ejemplo: puentes y sus partes, torres, castilletes, pilares, columnas, armazones para techumbre, techados, puertas y ventanas y sus marcos, bastidores y umbrales, balaustradas), de aluminio, excepto las construcciones prefabricadas de la partida 94.06; chapas, barras, perfiles, tubos y similares, de aluminio, preparados para la construcción.



## **II. ANÁLISIS DE LA OFERTA**

### **1. ANÁLISIS CUANTITATIVO**

Para obtener las cifras de producción hemos recurrido al Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, INEGI. Los códigos utilizados por el INEGI no coinciden con el código arancelario de uso común en el comercio, por eso las comparaciones entre producción e importaciones y exportaciones deben ser tomadas con cierta cautela.

Según la clasificación del INEGI, distinguimos los siguientes materiales para la construcción:

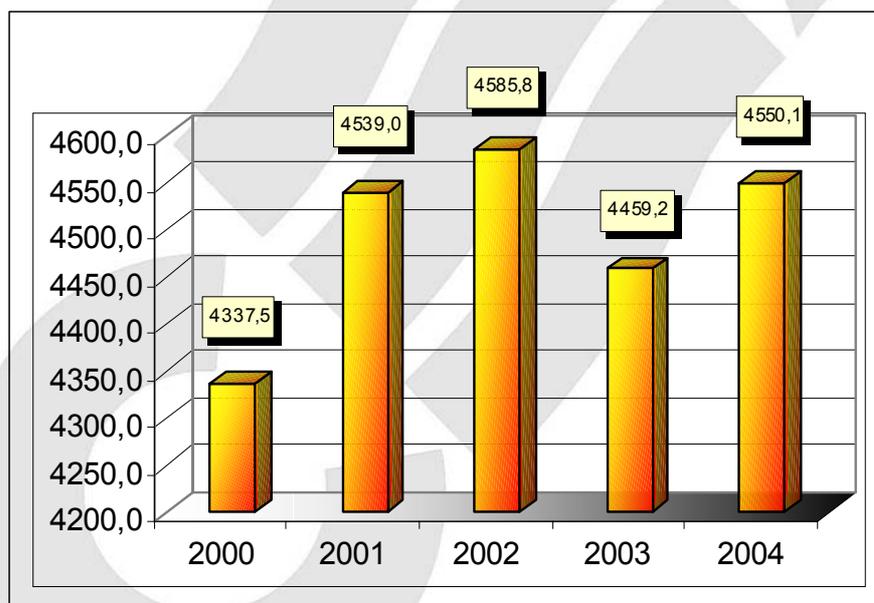
331103	Fabricación de productos de madera para la construcción
369111	Fabricación de cemento hidráulico
369121	Fabricación de concreto hidráulico premezclado
369122	Fabricación de partes prefabricadas de concreto para la construcción, bloques comunes
361203	Fabricación de ladrillos de arcilla no refractaria
361203	Fabricación de tejas de arcilla no refractaria
372005	Fabricación de otros productos de aluminio

### 1.1. Tamaño de la oferta

El PIB del sector de materiales para la construcción representó el 12.15% del total (definido en este caso por los productos minerales no metálicos y la industria metálica básica) en el año 2003, lo que significa un incremento considerable comparado con la participación de 11.7% que tuvo el año anterior.

Según los datos obtenidos, la producción de materiales en México se sitúa para el año 2004 por encima de los cuatro mil millones de dólares. Si bien esta cifra es elevada, debemos tener en cuenta que un 94% de esta producción corresponde a cemento y concreto premezclado.

Gráfico 1. Producción de materiales de construcción. Millones de dólares



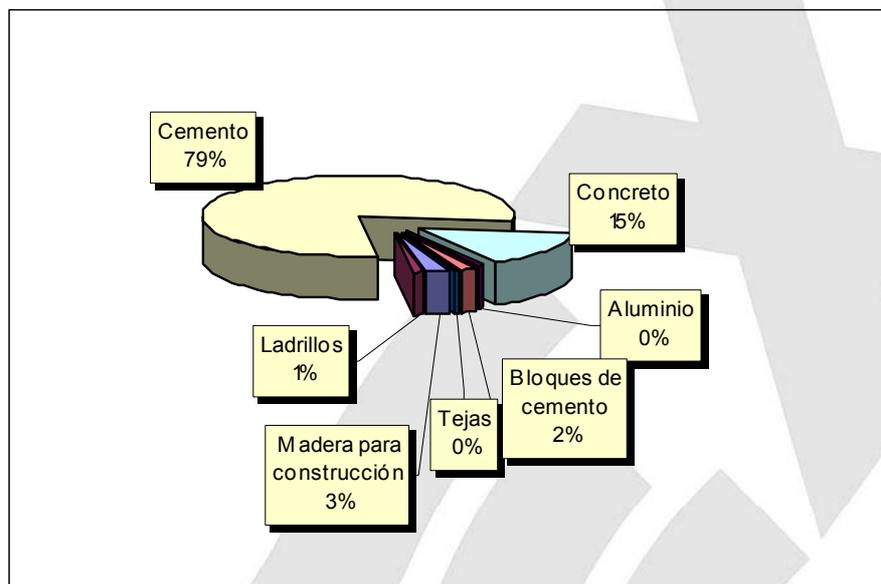
Fuente: INEGI

Como se puede observar en el gráfico 1, la producción de materiales para la construcción experimentó un gran crecimiento en el año 2001, y mucho más moderado en el 2002. Tras el bache sufrido un año más tarde, la industria se recuperó en el 2004, alcanzando el nivel de 2002.

En el siguiente gráfico, donde se desglosa la producción de materiales por segmento, se plasma la afirmación anterior y vemos cómo la producción de cemento, concreto y bloques de hormigón representa un 96% de la producción de materiales. Este dato debe ser matizado, ya que en estas cifras no se recoge la producción de mármol y granito, lo que previsiblemente haría disminuir el peso relativo de la industria cementera.

## EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO

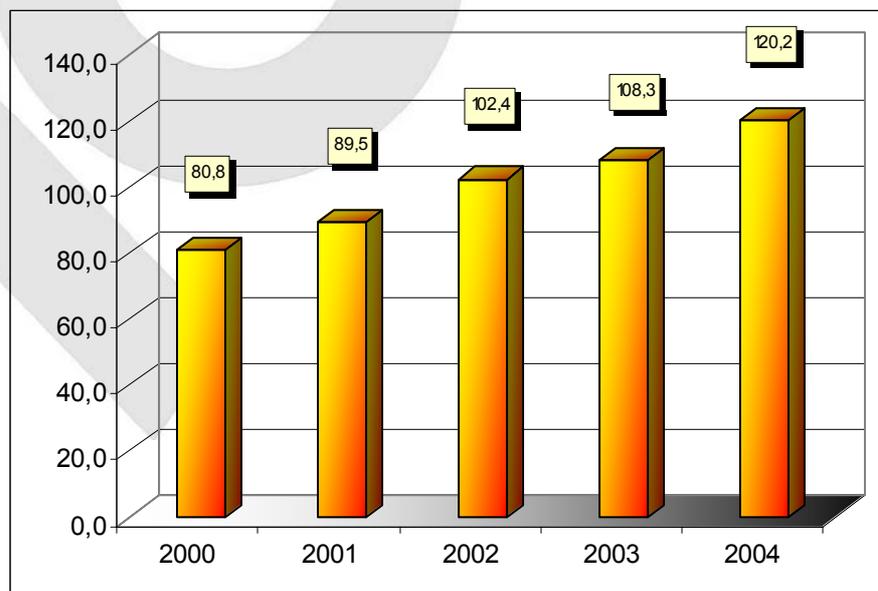
Gráfico 2. Desglose de la producción



Fuente: INEGI

En cuanto a las importaciones, éstas no han dejado de aumentar desde el año 2000, con un incremento del 50% en el periodo 2000-2004. Si desglosamos las importaciones, podemos ver en el gráfico 4 que las mayores importaciones corresponden a las partidas 4408 y 4418 (madera), 6810 (bloques de hormigón) y 7610 (aluminio)

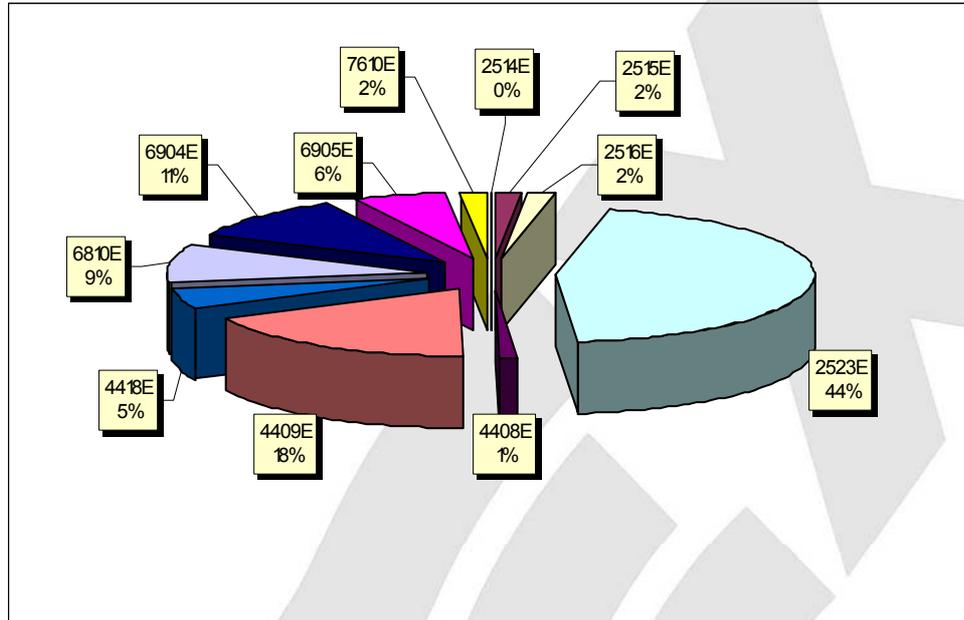
Gráfico 3. Importaciones. Millones de dólares



Fuente: Secretaría de economía

## EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO

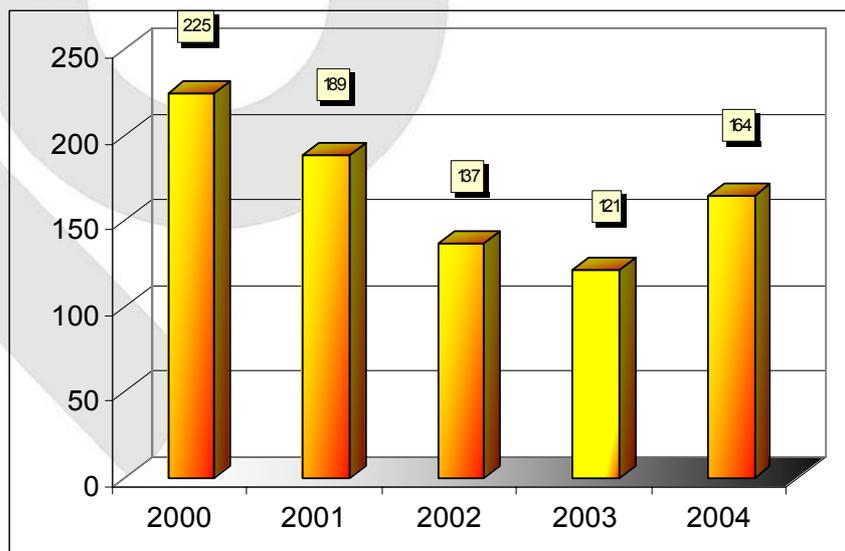
Gráfico 4. Importaciones: desglose por material<sup>2</sup>



Fuente: Secretaría de Economía

Finalmente para terminar con este análisis general procedemos a presentar las exportaciones mexicanas de materiales de construcción. Las exportaciones se han debilitado progresivamente durante el periodo 2000-2003 y solo en 2004 se puede apreciar una ligera recuperación.

Gráfico 5. Exportaciones



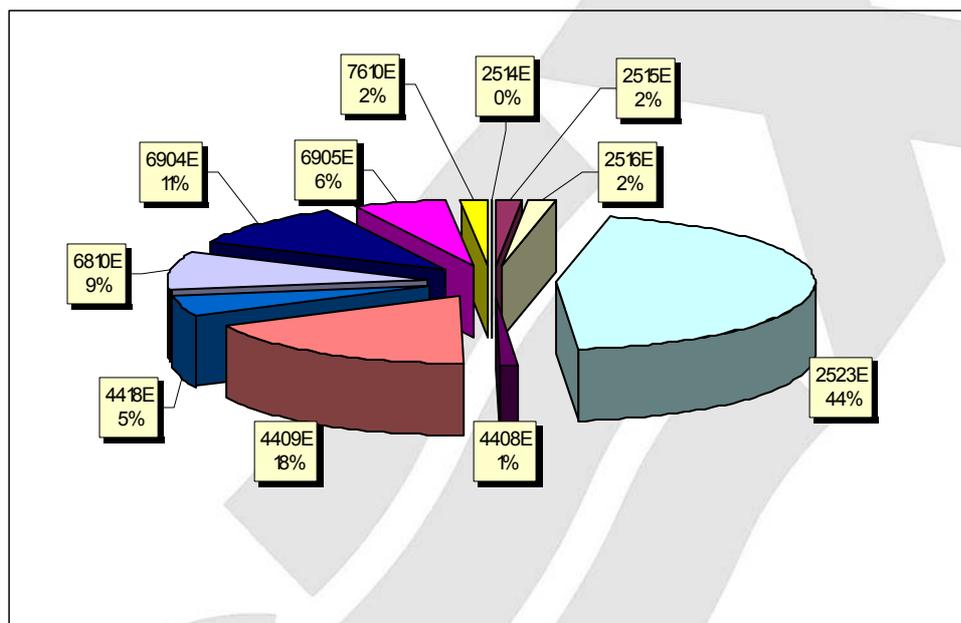
<sup>2</sup>No incluye mármol y granito.

## EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO

Fuente: Secretaría de economía

De un análisis más profundo vemos que las mayores exportaciones mexicanas corresponden a las partidas arancelarias 2523 (cemento), 4409 (madera) y 6904 (ladrillos).

Gráfico 6. Exportaciones por material



Fuente Secretaría de Economía

A continuación, procedemos a estudiar más al detalle cada uno de los productos objeto de este estudio.

### Madera para construcción

En este subsector, la producción nacional ha ido perdiendo terreno a favor de los productos extranjeros. En cualquier caso, el consumo de madera se ha incrementado considerablemente en los últimos cinco años, pasando de 82 millones de dólares a más de 141.

En 2004, la producción se recuperó, pero esto no sustituyó las importaciones ya que éstas tampoco dejaron de aumentar. El resultado fue un aumento del consumo interno y de las exportaciones.

## EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO

Tabla 2.

	2000	2001	2002	2003	2004
<b>Producción Nacional</b>	104,24	93,92	94,02	85,04	116,50
<b>Importaciones</b>	38,94	45,76	52,34	55,60	64,72
<b>Exportaciones</b>	61,04	47,43	34,16	29,10	39,71
<b>Indicador de Consumo</b>	82,14	92,25	112,20	111,54	141,51

Consumo nacional de madera para la construcción.

Fuente INEGI y Secretaría de Economía. Cifras en millones de dólares.

(\*) No se trata de consumo aparente puesto que no se tiene en cuenta las variaciones de existencias

### Piedra natural

Dentro de este subsector incluimos el mármol, el granito y la pizarra utilizados en la construcción. Como se puede observar, México es un gran productor de piedra para la construcción, si bien no ha alcanzado todavía todo su potencial.

La producción de mármol en México en el periodo 1994-1997 mostró un comportamiento descendente pasando de 1.086.237 toneladas en 1994 hasta llegar 516.805 toneladas en 1997, afectado por la contracción de la economía nacional y de la industria de la construcción. En 1998 inicia el ascenso con una producción de 663.945 toneladas, 28.5% superior al año anterior. A partir de este año la producción se mantuvo en ascenso y en 2003 llega a 3.529.273 toneladas.

En 2002, la producción nacional de mármol sumó 4.973.516 toneladas. La importación del mismo se ubicó en 40.452 toneladas (33% superior a 2001) y la exportación registró 147.200 toneladas (7% menor al año anterior). Con los resultados anteriores el consumo nacional aparente ascendió a 4.866.768 toneladas, dicho monto significó un crecimiento de 21% respecto a 2001.

Tabla 3.

	2000	2001	2002	2003	2004
<b>Producción Nacional</b>	N.D.	N.D.	551,91	482,74	N.D.
<b>Importaciones</b>	2,08	2,72	3,97	3,83	4,25
<b>Exportaciones</b>	2,91	3,19	4,22	4,75	5,38

## EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO

<b>Indicador de Consumo</b>	N.A.	N.A.	551,66	481,82	N.A.
-----------------------------	------	------	--------	--------	------

Consumo nacional de piedra para la construcción.  
Fuente INEGI, Consejo de Recursos Minerales y Secretaría de Economía. Cifras en millones de dólares.

(\*) No se trata de consumo aparente puesto que no se tiene en cuenta las variaciones de existencias

### Cemento

México es un gran productor de cemento, ocupando el décimotercer lugar en el ranking mundial. El sector del cemento es uno de los más importantes de la industria mexicana, representando un 0,7% del PIB y generando 2 millones de empleos directos e indirectos, esto es el 5,3% del empleo en México.

Según cifras de la Cámara Nacional del Cemento, CANACEM, el consumo por habitante no ha dejado de aumentar desde 1995 (240 Kg per cápita) hasta el año 2000 (297 Kg per cápita). Esta tendencia se invirtió en el 2001 (271 Kg per cápita) cuando el consumo de cemento retrocedió un 8% mientras que la construcción había caído un 4,9%. A partir del año 2002 (280 Kg./p.c.) el consumo inicia su recuperación y para el año 2004 se alcanzan unos niveles de consumo sin precedentes, que se sitúa en los 308 Kg per cápita. Estas cifras hacen de México el decimocuarto consumidor mundial de cemento, pero con un potencial todavía por explotar ya que el consumo por habitante es de 500 Kg en Europa y 350 Kg en Asia.

La demanda local de cemento blanco también presentó una evolución positiva en los últimos años pasando de 466.000 toneladas en 1996 a 614.000 t. en 2000. La producción local no cubre las necesidades con lo cual una parte es cubierta con importaciones de Estados Unidos.

Tabla 4

	2000	2001	2002	2003	2004
<b>Producción Nacional</b>	4103,0	4271,6	4306,6	4196,4	4261,4
<b>Importaciones</b>	14,8	13,2	14,3	12,5	14,1
<b>Exportaciones</b>	123,5	98,7	64,1	48,0	74,7
<b>Indicador de Consumo</b>	3994,3	4186,1	4256,9	4160,5	4200,8

Consumo nacional de cemento.

Fuente INEGI, Secretaría de Economía. Y CANACEM. Cifras en millones de dólares.

(\*) No se trata de consumo aparente puesto que no se tiene en cuenta las variaciones de existencias

### Manufacturas de cemento

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

México es un fuerte productor de bloques de hormigón si bien recientemente, ha pasado de ser exportador neto a importador neto, esto se debe a un ligero descenso en la producción nacional y a un ligero incremento en las importaciones mientras que las exportaciones se han mantenido casi estables.

Durante el 2004, se han producido unos 255 millones de piezas en México.

El consumo interno de este producto se ha mantenido estable, con una ligera disminución en 2001 y una posterior recuperación.

Tabla 5

	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
<b>Producción Nacional</b>	93,0	86,9	88,3	85,6	85,6
<b>Importaciones</b>	13,4	12,5	15,6	17,0	18,5
<b>Exportaciones</b>	16,5	16,3	13,4	15,9	15,0
<b>Indicador de Consumo</b>	89,9	83,1	90,5	86,7	89,1

Consumo nacional de bloques de hormigón.

Fuente INEGI y Secretaría de Economía. Cifras en millones de dólares.

(\*) No se trata de consumo aparente puesto que no se tiene en cuenta las variaciones de existencias

### **Tejas**

La producción de teja mexicana no ha dejado crecer desde el año 2000. Esta producción se ha dirigido por una parte a cubrir el mayor consumo nacional de dicho producto y por otro lado a incrementar las exportaciones. Como se puede observar en el cuadro, la importación de teja no es muy importante y se ha mantenido estable en los últimos años.

En volumen, se han producido en México poco más de 35 millones de piezas

Tabla 6

	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
<b>Producción Nacional</b>	11,2	15,2	15,4	18,1	19,6
<b>Importaciones</b>	0,37	0,64	0,72	0,51	0,60

## EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO

<b>Exportaciones</b>	5,37	9,52	8,59	8,94	9,40
<b>Indicador de Consumo</b>	6,2	6,3	7,5	9,7	10,8

Consumo nacional de tejas.  
Fuente INEGI y Secretaría de Economía. Cifras en millones de dólares.  
(\* No se trata de consumo aparente puesto que no se tiene en cuenta las variaciones de existencias

### Ladrillo

La evolución del ladrillo es similar a la de la teja. La producción se ha incrementado rápidamente en los últimos cinco años, un 77% hasta alcanzar los 304 millones de piezas producidas en 2004. Las exportaciones también han crecido, aunque más moderadamente. Las importaciones de ladrillo son realmente escasas, siendo prácticamente nulas en algunos años.

Tabla 7

	2000	2001	2002	2003	2004
<b>Producción Nacional</b>	26,0	26,8	41,2	40,7	46,1
<b>Importaciones</b>	0,2	0,2	0,4	0,0	0,2
<b>Exportaciones</b>	12,4	10,8	11,1	13,4	17,6
<b>Indicador de Consumo</b>	13,8	16,2	30,5	27,3	28,7

Consumo nacional de ladrillo.  
Fuente INEGI y Secretaría de Economía. Cifras en millones de dólares.  
(\* No se trata de consumo aparente puesto que no se tiene en cuenta las variaciones de existencias

### Puertas y ventanas de aluminio

La producción de puertas y ventanas de aluminio ha descendido en los últimos años, sobre todo en el 2004 mientras las importaciones registran un ligero ascenso que no llega a cubrir la disminución de oferta local y resultando en una disminución del consumo nacional

## EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO

Tabla 8

	2000	2001	2002	2003	2004
<b>Producción Nacional</b>	N.D.	44,7	40,2	33,3	20,9
<b>Importaciones</b>	11,1	14,6	15,1	18,7	17,9
<b>Exportaciones</b>	2,82	2,84	1,24	0,99	2,73
<b>Indicador de Consumo</b>	N.A.	56,5	54,1	51,0	36,1

Consumo nacional de puertas y ventanas de aluminio.

Fuente INEGI y Secretaría de Economía. Cifras en millones de dólares.

(\*) No se trata de consumo aparente puesto que no se tiene en cuenta las variaciones de existencias

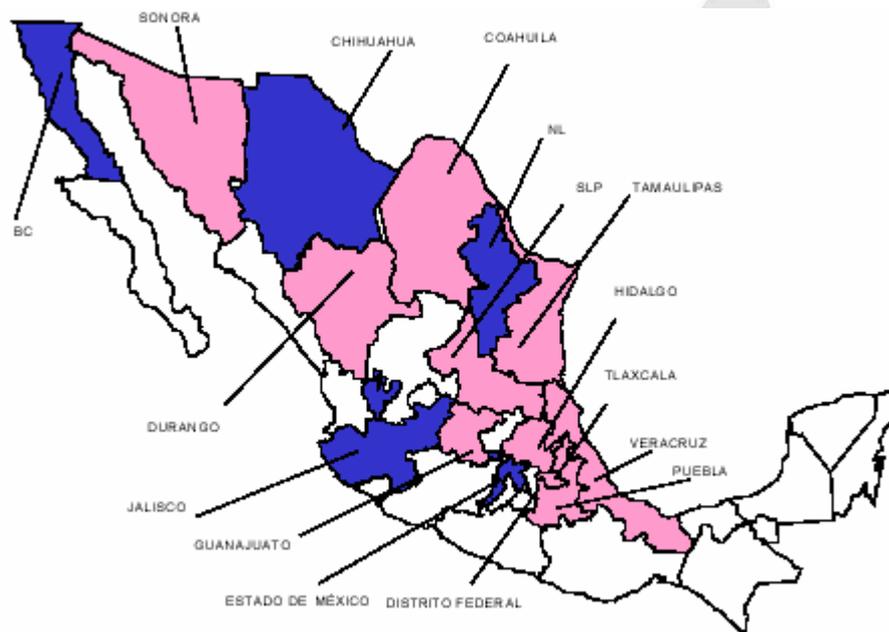
### 1.2. Análisis de los componentes de la oferta

#### 1.2.1. Producción

En este epígrafe vamos a exponer cuales son las principales zonas productoras de materiales para la construcción en México. Según la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción, CMIC, hay en México más de 9000 productores de materiales de construcción, de las cuales unas 2150 exportan parte de su producción, según cifras del Bancomext.

La producción de materiales de construcción se ubica principalmente en el Distrito Federal, Nuevo León, Estado de México, Baja California, Jalisco, Chihuahua (en azul en el mapa) concentrando el 77% del total de las empresas. Los estados en morado, se reparten el 23% restante.

## EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO



Fuente: Bancomext

En lo que respecta a la piedra para la construcción, México tiene grandes zonas productoras de mármol y no ha alcanzado todavía el límite de su potencial productor.

Se pueden distinguir dos grandes zonas productoras de mármol

1. la región llamada de La Laguna que se ubica en el límite de los estados de Durango, Coahuila y Zacatecas.
2. una segunda zona que comprende la mayor parte del estado de Puebla.

En estas zonas productoras de mármol se realizan los procesos, desde la explotación hasta la terminación del producto.

En el siguiente mapa se pueden observar en amarillo las grandes zonas productoras y en verde las zonas que ofrecen un gran potencial pero que no han alcanzado todavía unos altos niveles de producción.

## EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO



Fuente: Secretaría de economía

Dentro de las características geológico-litológicas con las que cuenta México, también destacan por su abundancia las rocas graníticas. Estas rocas se presentan en forma de grandes cuerpos intrusivos que afloran principalmente a lo largo de extensiones superficiales de la Costa Pacífica; desde los estados de Baja California y Sonora en el Noroeste, hasta el estado de Chiapas en el Sur. Las regiones Central y Oriental del país cuentan con un menor número de afloramientos de rocas graníticas, los cuales se encuentran en su mayor parte aislados.

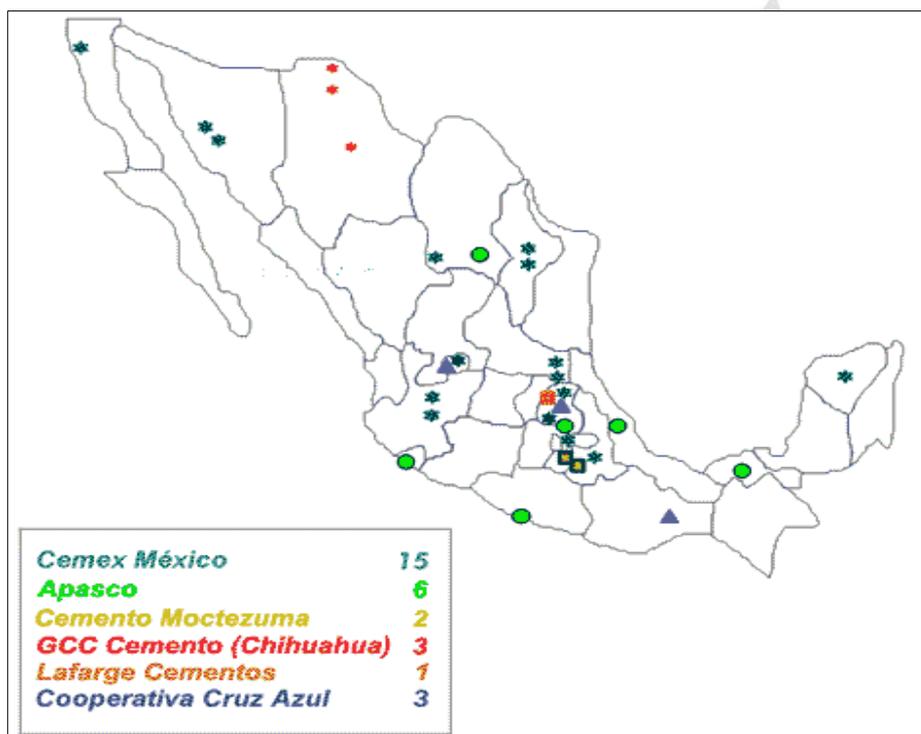
En el mapa más abajo, se pueden ver en rojo las zonas donde se encuentran los grandes yacimientos de granito, que sin embargo, no se han explotado a gran escala por lo que la producción de este material es irregular y poco consistente.



Fuente Secretaría de Economía

En lo que respecta al cemento, la cuasi totalidad del consumo de este producto está cubierto por la producción local de seis empresas con 30 plantas productoras a lo largo de la República. De estas seis grandes empresas productoras de cemento instaladas en México, tres lideran el ranking mundial de producción de cemento: la francesa Lafarge, la suizo-mexicana Apasco-Holcim y la Mexicana Cemex. Además se unen al club Grupo Cementos de Chihuahua, Cruz Azul y Cemento Moctezuma.

El reparto geográfico de la producción queda tal como se muestra en el siguiente mapa:



Fuente: CANACEM. Los números indican el número de plantas

### 1.2.2. Importación

Ahora pasamos a analizar las importaciones por origen. De los cálculos que hemos realizado, se pueden establecer varias conclusiones que se plasman gráficamente más abajo.

La primera observación hace referencia a las importaciones estadounidenses. Si bien éste sigue siendo el principal lugar de procedencia de las importaciones mexicanas de materiales para la construcción, su cuota de mercado ha disminuido drásticamente en los últimos cinco años, pasando de un 75% a poco más del 50%.

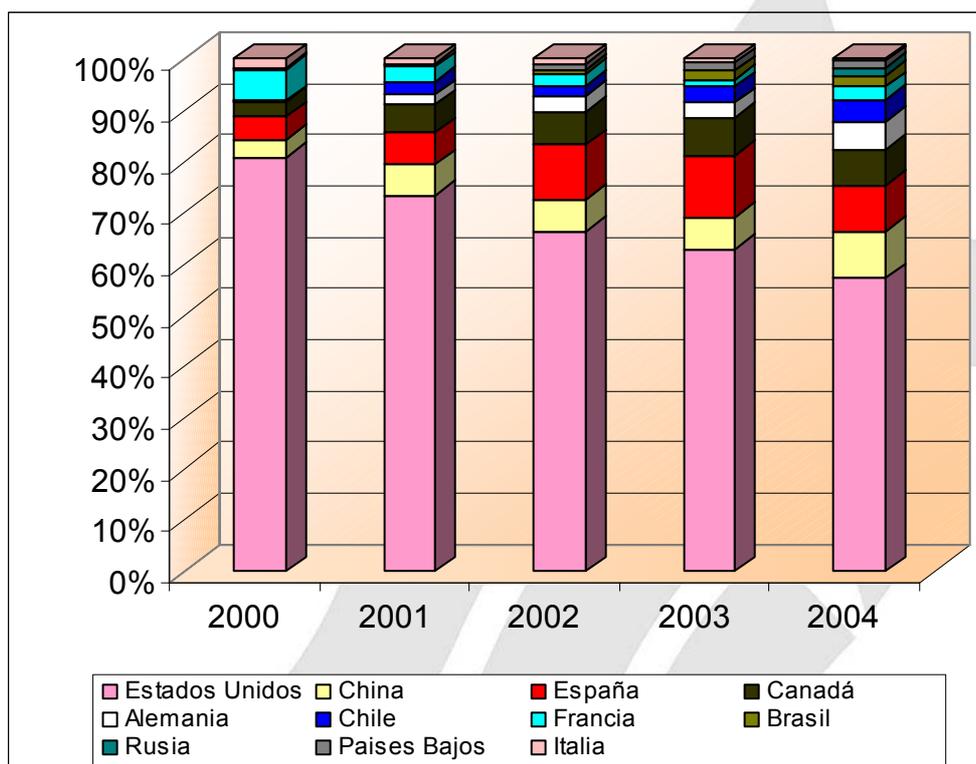
En segundo lugar destaca el gran incremento de las importaciones provenientes de China que pasa a ocupar el segundo lugar en cuanto a cuota de mercado (9%).

Las importaciones españolas también han aumentado en los últimos cinco años, aunque a un ritmo menor que las importaciones chinas. Este hecho hace que España pierda el segundo lugar que venía ocupando desde el año 2001 en favor de China, con una cuota de mercado del 8,9%.

Otros países que han visto aumentar sus exportaciones hacia México son Canadá, Alemania y Chile. Por el contrario, países como Francia e Italia han seguido la tendencia norteamericana y han perdido terreno.

## EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO

Gráfico 7. Cuotas de mercado del año 2004



Fuente: Secretaría de Economía.

Pasemos ahora a realizar este análisis para cada material por separado para obtener unas conclusiones más acertadas. Centraremos nuestro análisis en las partidas arancelarias enumeradas al principio de este estudio.

### Madera para construcción

Bajo este epígrafe hemos agrupado las partidas arancelarias 4408, 4409 y 4418.

De la tabla presentada se pueden extraer varias conclusiones. En primer lugar, las importaciones de madera se han incrementado considerablemente, un 66% en los últimos cinco años. El principal proveedor de México, Estados Unidos, ha visto su cuota de mercado disminuir drásticamente, hasta reducirse casi a la mitad.

Países como Canadá, China, Alemania, Chile y Brasil son los que han contribuido a este aumento de las importaciones.

España también ha aumentado sus exportaciones de madera hacia México hasta el 2003, año en el que llegó a ocupar la segunda posición en el ranking de proveedores del mercado mexicano. Ya en el 2004, las importaciones provenientes de España caye-

## EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO

ron considerablemente así como la cuota de mercado española. En el 2004 España pasó a ocupar el cuarto puesto de proveedores mexicanos.

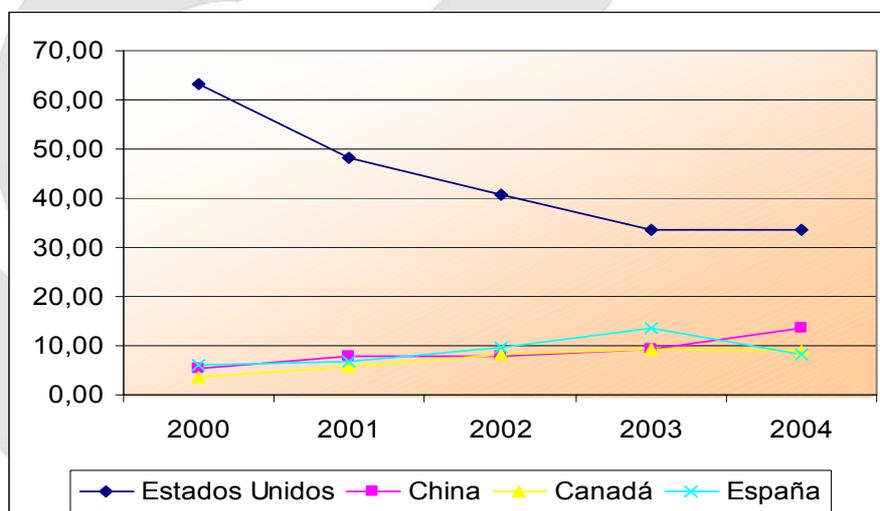
Tabla 9. Importaciones Mexicanas de madera para construcción

Importaciones de madera	País	Millones de Dólares Americanos					% de participación				
		2000	2001	2002	2003	2004	2000	2001	2002	2003	2004
0	Mundo	38,94	45,76	52,34	55,60	64,72	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1	Estados Unidos	24,66	22,07	21,32	18,75	21,81	63,34	48,23	40,73	33,73	33,70
2	China	2,11	3,65	4,16	5,14	8,85	5,42	7,98	7,95	9,24	13,67
3	Canadá	1,44	2,54	4,24	5,13	5,66	3,69	5,54	8,09	9,23	8,75
4	España	2,41	3,05	4,98	7,58	5,23	6,18	6,66	9,51	13,63	8,09
5	Alemania	0,05	0,93	2,41	2,35	5,08	0,12	2,03	4,60	4,24	7,84
6	Chile	0,02	1,96	1,77	2,91	4,59	0,04	4,29	3,37	5,23	7,10
7	Brasil	0,38	0,45	0,66	1,42	2,18	0,97	0,97	1,27	2,55	3,37

Fuente: Secretaría de Economía

Lo dicho anteriormente se puede apreciar en el siguiente gráfico donde observamos la caída de cuota de mercado de EEUU y España en el último año y el ascenso de China

Gráfico 8. Cuotas de mercado de EEUU, China, Canadá y España



Fuente: Secretaría de Economía

## EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO

### Piedra natural

En este apartado hemos decidido no agregar los datos de las diferentes piedras ya que siguen una evolución muy dispar, y estudiarlas en su conjunto podría distorsionar las conclusiones.

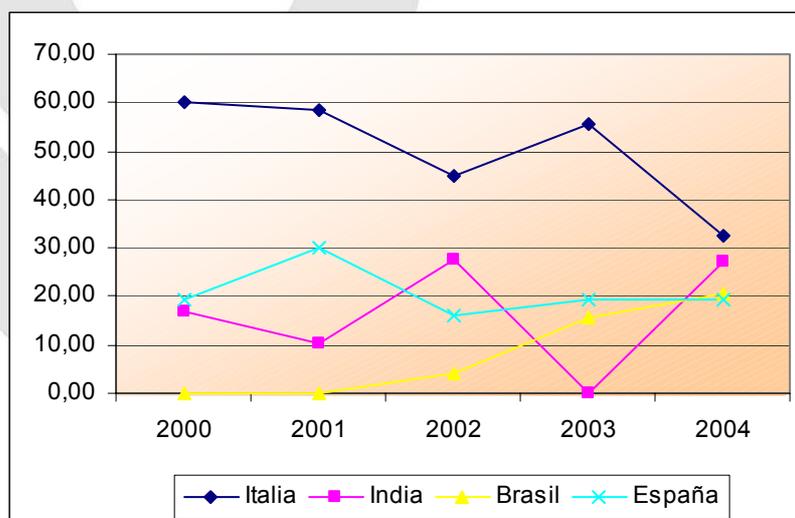
Tabla 10. Importaciones de pizarra

Importación de Pizarra		Millones de Dólares Americanos					% de participación				
	País	2000	2001	2002	2003	2004	2000	2001	2002	2003	2004
0	Mundo	0,37	0,45	0,57	0,54	0,51	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1	Italia	0,22	0,26	0,26	0,30	0,17	59,96	58,35	44,93	55,45	32,71
2	India	0,06	0,05	0,16	0,00	0,14	16,81	10,18	27,58	0,00	27,21
3	Brasil	0,00	0,00	0,02	0,09	0,11	0,00	0,00	4,32	15,80	20,78
4	España	0,07	0,14	0,09	0,10	0,10	19,46	30,21	16,00	19,16	19,19
5	Estados Unidos	0,01	0,01	0,04	0,03	0,00	3,78	1,23	7,19	6,13	0,11

Fuente: Secretaría de Economía

Como se pueda ver en el cuadro, las importaciones de pizarra son escasas aunque siguen una tendencia ascendente en los últimos años. El mercado está dominado por las importaciones italianas aunque seguidas de cerca por la pizarra india. La pizarra española tiene una presencia escasa y estable en los últimos años.

Gráfico 9. Cuotas de mercado Italia, India, Brasil y España



Fuente: Secretaría de Economía

## EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO

Las cuotas de mercado de los distintos países son muy volátiles como se puede observar en el gráfico, con importantes altibajos. España perdió la segunda posición que llegó a ocupar en el 2001 y actualmente ocupa el cuarto lugar. Brasil es el único país que ha tenido una evolución favorable durante todo el periodo.

El mercado mexicano de mármol es más importante que el de la pizarra y no ha dejado de crecer desde el 2000, registrando un aumento del 137% en este periodo.

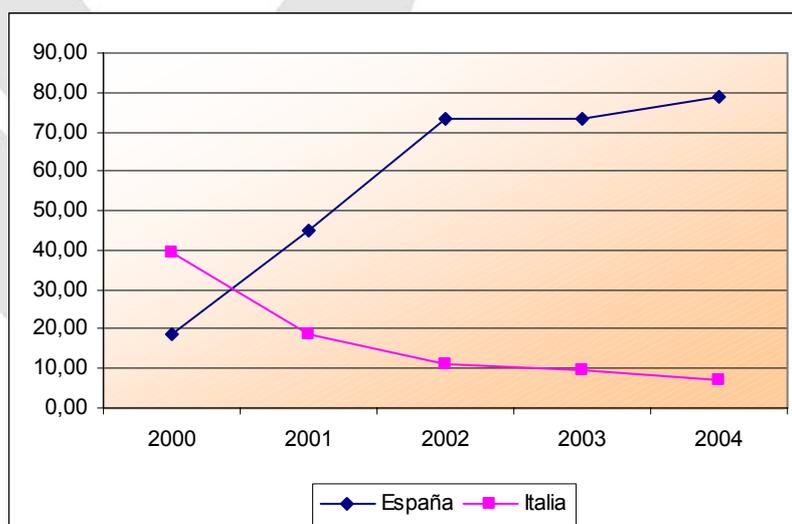
En este caso la posición española es claramente de liderazgo desde el 2001, año en el que el mármol de origen español superó por primera vez al italiano. El incremento de las importaciones españolas ha sido de un 103% anual durante este quinquenio, si bien este incremento no ha sido homogéneo, variando entre un 230% del 2001 al -10% del 2003. Hoy España copa casi el 80% del mercado, dejando bien atrás a su principal competidor, Italia.

Tabla 11. Importaciones de Mármol

Importación de Mármol		Millones de Dólares Americanos					% de participación				
	País	2000	2001	2002	2003	2004	2000	2001	2002	2003	2004
0	Mundo	1,29	1,75	2,88	2,60	3,06	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1	España	0,24	0,79	2,11	1,90	2,41	18,81	45,23	73,44	73,09	78,76
2	Italia	0,50	0,32	0,31	0,25	0,22	39,20	18,50	10,91	9,65	7,32
3	Estados Unidos	0,07	0,08	0,05	0,08	0,15	5,24	4,40	1,78	3,02	4,82
4	Guatemala	0,09	0,17	0,22	0,18	0,12	7,15	9,54	7,57	6,81	3,77
5	Egipto	0,00	0,00	0,00	0,02	0,12	0,00	0,00	0,00	0,89	3,77

Fuente: Secretaría de Economía

Gráfico 10. Cuota de mercado Italia y España<sup>11</sup>



Fuente: Secretaría de Economía

## EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO

Para finalizar hablaremos de las importaciones de granito. El granito importado ha aumentado su presencia en México. Las importaciones provenientes de España han aumentado un 70% anual desde el 2000. Más espectacular es el incremento de las importaciones provenientes de China

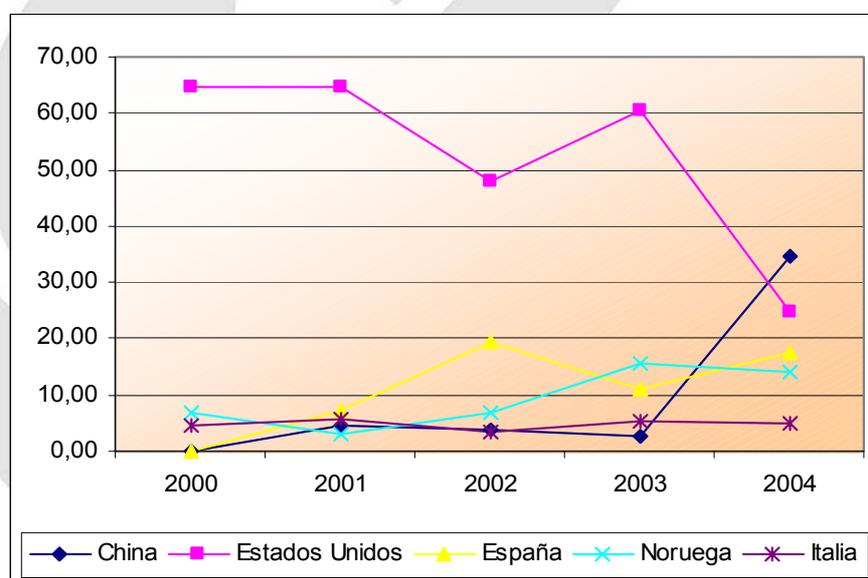
Tabla 12. Importación de Granito

Importación de Granito	País	Millones de Dólares Americanos					% de participación				
		2000	2001	2002	2003	2004	2000	2001	2002	2003	2004
0	Mundo	0,42	0,52	0,52	0,69	0,67	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1	China	0,00	0,02	0,02	0,02	0,23	0,00	4,39	3,64	2,67	34,72
2	Estados Unidos	0,27	0,34	0,25	0,42	0,17	64,55	64,62	47,85	60,52	24,61
3	España	0,00	0,04	0,10	0,08	0,12	0,00	7,06	19,38	10,87	17,47
4	Noruega	0,03	0,02	0,04	0,11	0,10	6,86	3,13	6,96	15,70	14,19
5	Italia	0,02	0,03	0,02	0,04	0,03	4,63	5,71	3,55	5,51	4,83

Fuente: Secretaría de Economía

En cuanto a las cuotas de mercado se puede observar el incremento espectacular de China que pasa a ser el primer proveedor mexicano de granito, el descenso de Estados Unidos y la pugna de España y Noruega por hacerse con el tercer puesto.

Gráfico 11. Cuotas de Mercado<sup>12</sup>



Fuente: Secretaría de Economía

La conclusión común que se puede extraer, es la pérdida de mercado de los proveedores tradicionales de piedra (Italia y EEUU) y el ascenso de nuevos competidores como España, India y, sobre todo, China.

## EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO

### Cemento y sus manufacturas

A pesar de ser un gran productor de cemento, México también es un gran importador de este producto, sobre todo de cemento blanco, en el cual es deficitario.

Tabla 13. Importaciones de cemento y sus manufacturas

	Importaciones de cemento y sus manufacturas	Millones de Dólares Americanos					% de participación				
		Pais	2000	2001	2002	2003	2004	2000	2001	2002	2003
0	Mundo	28,17	25,62	29,85	29,56	32,57	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1	Estados Unidos	20,15	22,05	24,53	25,17	26,14	71,53	86,07	82,19	85,15	80,26
2	Francia	4,08	2,24	1,93	1,28	2,26	14,49	8,74	6,48	4,34	6,95
3	Rusia	0,00	0,00	0,00	0,00	1,65	0,00	0,00	0,00	0,00	5,07
4	Paises Bajos	0,01	0,00	0,99	1,40	1,34	0,03	0,01	3,32	4,75	4,12
5	China	0,37	0,89	1,16	0,75	0,58	1,30	3,48	3,87	2,52	1,77
6	Alemania	0,01	0,03	0,00	0,03	0,09	0,03	0,12	0,00	0,10	0,27
7	Italia	0,37	0,10	0,16	0,17	0,05	1,31	0,39	0,54	0,58	0,14
8	Canadá	0,00	0,02	0,19	0,01	0,04	0,00	0,06	0,65	0,03	0,13
9	España	0,01	0,04	0,14	0,33	0,03	0,02	0,14	0,47	1,12	0,10

Fuente: Secretaría de Economía

Bajo este epígrafe, además del cemento se incluyen las manufacturas de éste, como bloques, ladrillos y otros.

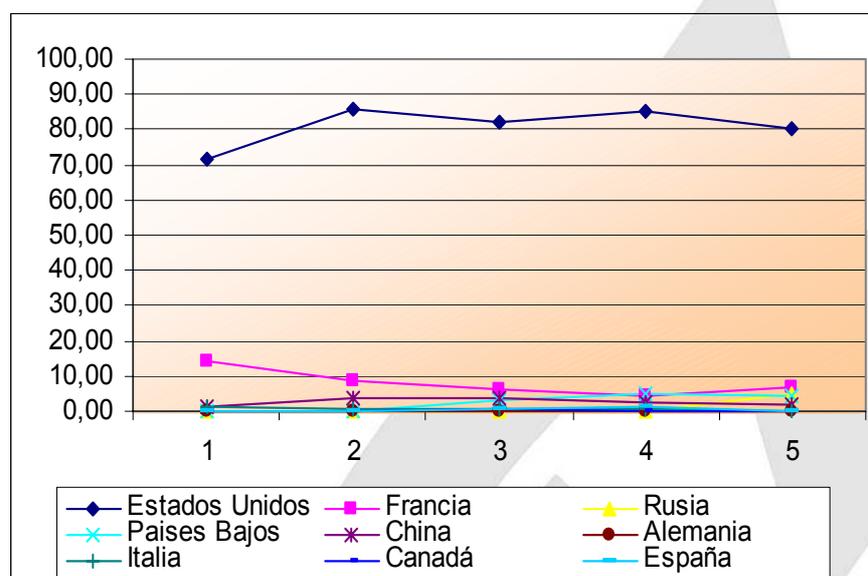
Las importaciones de cemento han aumentado en este quinquenio, siguiendo la tendencia general de los materiales de construcción, lo cual se achaca a la buena salud de la industria de la construcción durante esta legislatura.

Estados Unidos tiene un dominio aplastante del mercado y ha reforzado su posición en los últimos años. Francia sigue en segundo lugar a pesar de la pérdida de peso relativo y a mucha distancia de EEUU. China no ha conseguido introducir de forma clara este producto y a pesar de un crecimiento lento en los primeros años, últimamente ha vuelto a perder terreno.

España se sitúa en noveno lugar, con unas exportaciones bastante escasas y de evolución irregular.

## EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO

Gráfica 12. Cuotas de mercado



Fuente: Secretaría de Economía

### Tejas

Las importaciones mexicanas de teja se han incrementado un 62% entre los años 2000 y 2004.

España ocupa el primer puesto entre los proveedores foráneos de teja, y ha afianzado su posición con un crecimiento medio anual del 17% o lo que es lo mismo un 71% para el total del periodo. Este incremento no ha sido regular y se registró una caída de las importaciones de teja española del 26% en el año 2003.

Las importaciones con origen en EEUU llegaron a amenazar la posición española en el año 2001, pero a partir de ahí registraron una caída lenta pero continua.

Tabla 14. Importaciones de teja

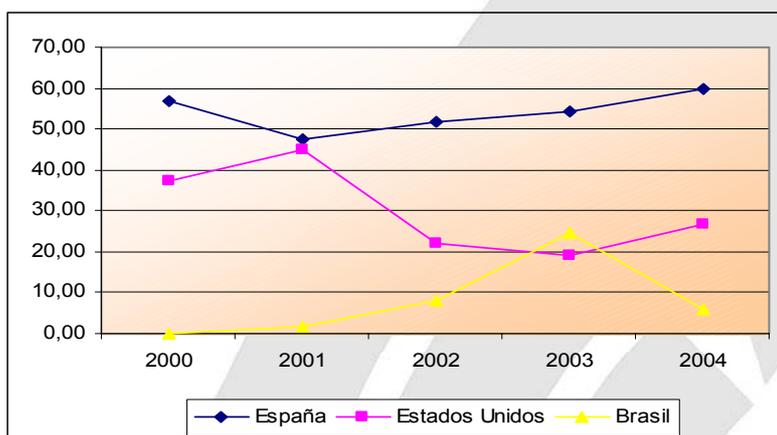
Importaciones de teja	País	Millones de Dólares Americanos					% de participación				
		2000	2001	2002	2003	2004	2000	2001	2002	2003	2004
0	Mundo	0,37	0,64	0,72	0,51	0,60	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1	España	0,21	0,30	0,37	0,27	0,36	56,94	47,36	51,59	54,33	59,76
2	Estados Unidos	0,14	0,29	0,16	0,10	0,16	37,52	44,90	22,05	19,07	26,59
3	Brasil	0,00	0,01	0,06	0,12	0,04	0,00	1,65	8,09	24,69	5,86
4	Argentina	0,00	0,00	0,05	0,00	0,03	0,00	0,00	7,26	0,45	5,12
5	Austria	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	1,05

Fuente: Secretaría de Economía

## EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO

Esto se puede observar en el siguiente gráfico: la cuota de mercado de España no ha dejado de aumentar, excepto en el año 2001, debido, no a una disminución de las importaciones de España, sino a un incremento puntual de la entrada de teja norteamericana.

Grafico 13. Cuotas de mercado



Fuente: Secretaría de Economía

### Ladrillo

Las importaciones de ladrillo comenzaron aumentando considerablemente hasta el año 2002, con crecimientos anuales del orden del 70%, para luego desplomarse y caer un 88% en el 2003. Finalmente se registró un crecimiento de estas importaciones del 270% en 2004 para así terminar con el mismo valor de importaciones que a principio del periodo.

Las importaciones estadounidenses, tradicional proveedor de ladrillo, han disminuido su presencia progresivamente. Reino Unido pasó a ocupar el primer puesto en 2004, primer año que se registran importaciones de teja con origen en ese país, aunque seguido muy cerca por EEUU.

Se registraron importaciones puntuales provenientes de Costa Rica en 2002, copando el 87% del mercado.

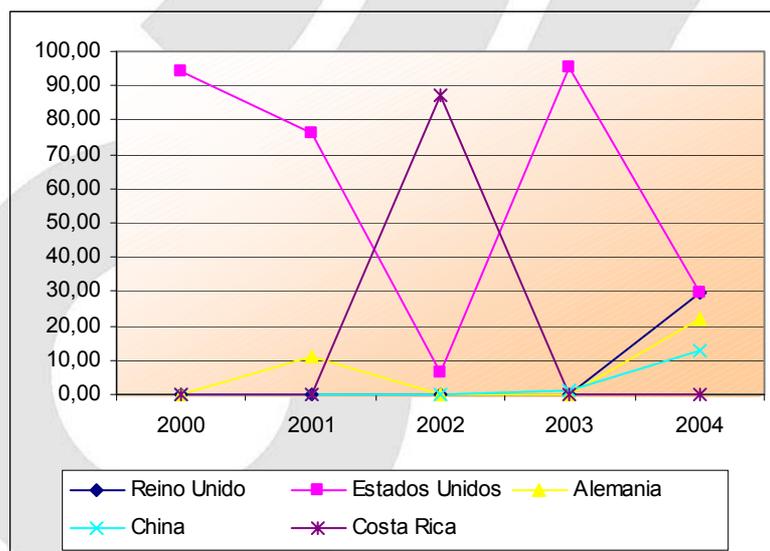
## EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO

Tabla 15. Importaciones de ladrillo

Importaciones de ladrillo		Millones de Dólares Americanos					% de participación				
	País	2000	2001	2002	2003	2004	2000	2001	2002	2003	2004
0	Mundo	0,15	0,23	0,41	0,05	0,17	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1	Reino Unido	0,00	0,00	0,00	0,00	0,05	0,00	0,00	0,00	0,00	29,85
2	Estados Unidos	0,14	0,17	0,03	0,04	0,05	93,91	75,97	6,58	95,60	29,72
3	Alemania	0,00	0,03	0,00	0,00	0,04	0,18	11,02	0,00	0,00	22,09
4	China	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02	0,00	0,00	0,00	1,26	13,08
5	Italia	0,00	0,02	0,02	0,00	0,01	0,03	7,29	3,74	2,07	3,68
6	Costa Rica	0,00	0,00	0,36	0,00	0,00	0,00	0,00	87,09	0,00	0,00

Fuente: Secretaría de Economía

Gráfico 14. Cuotas de mercado<sup>16</sup>



Fuente: Secretaría de Economía

En cuanto a cuotas de mercado se puede apreciar que éstas sufren importantes altibajos. Dejando de lado el caso puntual de Costa Rica, aunque las importaciones estadounidenses hayan disminuido a lo largo del periodo, no ocurre lo mismo con su peso relativo, así, volvió a ocupar el primer puesto en 2003.

### Puertas y ventanas de aluminio

Las importaciones de puertas y ventanas de aluminio aumentaron un 60% durante los últimos cinco años, aunque esta tendencia parece invertirse recientemente ya que estas importaciones se redujeron un 4,6%.

Estados Unidos es el principal suministrador del mercado mexicano y sus importaciones han crecido hasta el año 2003, registrando una ligera contracción en el 2004.

Las importaciones de España han registrado un alto crecimiento, del orden del 250% en los dos primeros años. En el año 2003 se registró un descenso del 28% para luego recuperarse en el 2004 con un crecimiento del 24%. A pesar de ello, España no ha logrado pasar del cuarto lugar como proveedor de este producto a México.

Canadá, que se sitúa en el tercer lugar, ha seguido una tendencia similar a la española.

Tabla 16. Importaciones de puertas y ventanas de aluminio

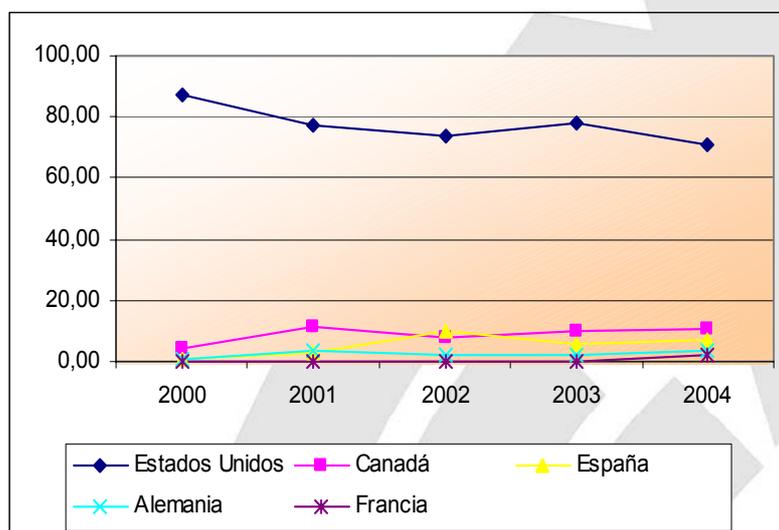
Importación de puertas y ventanas de aluminio	País	Millones de Dólares Americanos					% de participación				
		2000	2001	2002	2003	2004	2000	2001	2002	2003	2004
0	Mundo	11,09	14,55	15,07	18,73	17,87	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1	Estados Unidos	9,67	11,30	11,10	14,58	12,68	87,21	77,64	73,69	77,81	70,96
2	Canadá	0,49	1,62	1,13	1,88	1,95	4,39	11,12	7,50	10,02	10,93
3	España	0,12	0,40	1,46	1,05	1,30	1,05	2,75	9,71	5,58	7,26
4	Alemania	0,11	0,49	0,30	0,35	0,65	0,95	3,35	1,96	1,85	3,64
5	Francia	0,00	0,00	0,02	0,05	0,34	0,00	0,00	0,11	0,29	1,88

Fuente: Secretaría de Economía

Del análisis de las cuotas de mercado de los principales países de origen de las exportaciones mexicanas de puertas y ventanas de aluminio, vemos como Estados Unidos cede terreno lenta y progresivamente, pero manteniendo una gran distancia con el segundo proveedor, Canadá, país que mantiene una cuota de mercado estable, en torno al 11%.

España consigue aumentar su peso relativo, sobre todo en el 2003, cuando alcanza el 10% y supera a Canadá. A pesar del posterior declive, consigue situarse en 2004 muy por encima de los valores del año 2000, 7,26% contra 1,05% y bastante alejada del siguiente competidor, Alemania.

Gráfico 15. Cuotas de mercado



Fuente: Secretaría de Economía

Algunas conclusiones generales que se pueden extraer después del análisis que acabamos de realizar a las importaciones mexicanas son las siguientes:

- ✓ Los productos procedentes de Estados Unidos pierden terreno. Esto puede ser debido por una parte a la buena salud de la producción local y por otra a la aparición de nuevos proveedores con mejores precios.
- ✓ El considerable aumento de la presencia china se debe tener muy en cuenta. Como explicaremos más adelante, el precio es uno de los principales factores en la decisión de compra, esto debido a que la construcción de vivienda social tiene un gran peso en el sector, para compensar la escasez de vivienda. Debido a esto, las expectativas para los productos chinos son muy optimistas.
- ✓ El mercado del cemento está muy cerrado y funciona de forma casi oligopólica. Dada la fuerza de la producción local, que está en manos de seis compañías, resulta difícil entrar en el mercado. Se ha dicho anteriormente que el cemento chino no había conseguido penetrar el mercado mexicano, tal vez debido a que los productores locales son muy conscientes de la amenaza que supone este país para sus intereses.
- ✓ Existe nicho de mercado para el producto de gama más alta sobre todo en la construcción de viviendas de lujo, hoteles y centros comerciales, construcción esta que al igual que el resto del sector tiene buenas expectativas de crecimiento.

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

- ✓ La cuota de mercado de España por lo general sigue una tendencia ascendente en casi todos los productos, aumentando considerablemente su presencia y situándose líder del mercado en mármol y teja.

### **2. ANÁLISIS CUALITATIVO**

#### **2.1. Producción**

La estructura del sector de los materiales para la construcción es muy distinta según el segmento al que hagamos referencia. Para algunos productos (cemento, vidrio, pintura...) la producción está muy concentrada en unas pocas empresas o grupos de gran tamaño, con unos esquemas productivos muy eficientes y con altas cuotas de mercado.

En este caso, estas grandes empresas (Cemex, Apasco, Comex...) tienen unos precios muy competitivos tanto dentro como fuera del territorio mexicano. Son capaces de asegurar una producción suficiente para abastecer el consumo interno y exportar parte de su producción.

Por el contrario, en la mayoría de los segmentos, la producción está poco estructurada, repartida entre una multitud de micro empresas poco eficientes y con niveles tecnológicos muy bajos.

Podemos comprobar en el cuadro presentado más abajo como el peso de las micro y pequeñas empresas es aplastante, representando en su conjunto el 98,8% del número de establecimientos en 1993.

Así mismo, en 1999 el número de empresas había aumentado considerablemente, y este aumento se concentró en el segmento de las micro empresas. Como consecuencia, los establecimientos con menos de 100 empleados, segmento que agrupa a las micro y pequeñas empresas, representa el 99,1% de los establecimientos.

Estos datos hacen referencia a los censos económicos del INEGI de 1993 y 1999, en espera de la publicación de los censos del 2004.

Tabla 17. Estructura de las empresas de materiales para la construcción<sup>3</sup>

Tamaño (Personal ocupado)	1993		1999	
	Nº de empresas	Participación %	Nº de empresas	Participación %
Micro (1-15)	51.174	93,8	71.218	95,8

<sup>3</sup> Elaborado por Bancomext, con base en los censos económicos 1994 y 1999 del INEGI

## EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO

Pequeña (16-100)	2.738	5,0	2.456	3,3
Mediana (101-205)	420	0,8	421	0,6
Grande (251-más)	223	0,4	243	0,3
<b>Total</b>	<b>54.555</b>	<b>100</b>	<b>74,338</b>	<b>100</b>

A pesar de esta estructura empresarial desfavorable para competir a nivel internacional, la industria de los materiales tiene ventajas a su favor. La principal es la abundancia y variedad de materias primas en suelo mexicano.

Por otro lado, también se ve beneficiada por su localización geográfica y el tratado de libre comercio suscrito con Estados Unidos y Canadá, lo cual favorece la exportación de productos mexicanos a estos dos países.

Por otro lado, esta dependencia del mercado estadounidense, con ciclos fluctuantes en el sector de la construcción supone una amenaza para la producción mexicana.

Según Bancomext, los retos de la industria mexicana de la construcción pasan por competir con los productos chinos, situando a los productos mexicanos como sustitutos de los productos provenientes del gigante asiático. Para ello, se necesita integrar la cadena productiva, incrementar el número de empresas con certificación y diversificar los mercados y productos.

### 2.2. Obstáculos comerciales

#### 1.1.1 Barreras Arancelarias

El primer paso para averiguar el arancel que deberá pagar nuestro producto en la aduana mexicana es averiguar la partida arancelaria a la cual pertenece. Para ello debemos contactar con un agente aduanal para conocer exactamente la fracción arancelaria, pues en México se utiliza el código armonizado, distinto al Taric.

Cuando estemos seguros de la partida y fracción arancelaria a las que se somete el producto, se puede consultar el arancel vigente en el Sistema de Información Arancelaria Vía Internet (SIAMI) de la Secretaría de Economía [www.economia-nci.gob.mx/sic\\_sistemas/siavi/entrada.php](http://www.economia-nci.gob.mx/sic_sistemas/siavi/entrada.php). La Unión Europea también cuenta con un servicio similar a disposición de los exportadores europeos que se puede consultar en <http://mkacddb.eu.int>

Así mismo, en anexo de este estudio se presenta una relación de los aranceles vigentes para las partidas arancelarias materia de este documento.

Por último, comentar que desde el 1 de julio de 2000, entró en vigor el Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México. En virtud de este Tratado se establecen los aranceles para las distintas fracciones arancelarias de los productos europeos

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

importados así como el calendario de desgravación arancelaria. A día de hoy, la media arancelaria para los productos europeos del sector de la construcción está en el 3%.

### *1.1.1 Barreras No Arancelarias*

A continuación se señalan las barreras no arancelarias que se le pueden presentar a un empresario español que desee exportar materiales para la construcción a México. Las dificultades que se señalan en este punto no son genéricas para todos los productos sino que para cada fracción arancelaria se plantean o no una serie de requisitos que son necesarios cumplir. Para conocer cada caso concreto es conveniente consultar de nuevo con un agente aduanal o bien formular la consulta pertinente a la Oficina Comercial de la Embajada de España indicando la fracción arancelaria correspondiente.

#### La aduana mexicana

Antes de pasar a comentar las distintas barreras no arancelarias conviene hacer un inciso sobre la aduana mexicana. Se trata de una institución muy rigurosa en cuanto a los requisitos necesarios para la entrada de mercancías en el país. Por ello es absolutamente necesario que las exportaciones se realicen cumpliendo con todos los requisitos formales, y que los envíos no contengan ningún producto que no esté especificado en la factura comercial. Es recomendable que los documentos de exportación se remitan al agente aduanal mexicano del importador para su visto bueno, previamente al envío de la mercancía.

Las Autoridades Mexicanas contemplan la posibilidad de un doble reconocimiento aduanero:

- 1°. A cargo de la Aduana.
- 2°. A cargo de una empresa verificadora designada por la autoridad.

Si en cualquiera de los 2 reconocimientos se encuentra que un contenedor no cumple con los requisitos de importación, se sancionará tanto al importador como al agente aduanal.

#### Padrones de importación

Para las importaciones de los productos objeto de este estudio es requisito estar inscrito en el Padrón de Importadores de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (S.H.C.P.). A este respecto se puede consultar el artículo 59, fracción IV de la Ley Aduanera y Regla 2.2.1. de las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior para 2004 D.O.F. 29/marzo/2004, en vigor hasta el 31/marzo/2005, excepto las mercancías contempladas en la Regla 2.2.2. de las R.C.G.M.C.E. 2004.

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

### Padrones Sectoriales

Para ciertas fracciones arancelarias es preciso estar dado de alta asimismo en determinados Padrones Sectoriales de Importadores. Se puede consultar en el anexo 10 de las reglas de carácter general en materia de comercio exterior para 2004, publicadas en el D.O.F. de fecha 29/marzo/2004, con entrada en vigor a partir del 1/abril/2004 al 31/marzo/2005 (Base legal: artículo 77 R.L.A. y regla 2.2.3. R.C.G.M.C.E para 2004 publicado en D.O.F. 31/03/2004).

### Normativas Oficiales Mexicanas Aplicables (NOMs)

Las Normas Oficiales mexicanas aplicables a algunos de los productos de este estudio son:

- Norma Oficial Mexicana, NOM-018-ENER-1997. Esta norma tiene por objeto establecer los métodos de prueba para evaluar la conductividad o resistencia térmica, densidad aparente, permeabilidad al vapor de agua y la absorción de humedad, que se indiquen en los materiales que se comercialicen en el país con propiedades de aislantes térmicos. Responde a la necesidad de incrementar el ahorro de energía y la preservación de los recursos energéticos a través de la utilización de mejores materiales, así como a la de proteger al consumidor, orientándole en la selección de los materiales que le ofrezcan la mejor alternativa para su necesidad de aislar térmicamente su edificación.
- Norma Oficial Mexicana, NOM-016-SEMARNAT-2003. Esta norma establece los requisitos sanitarios a que debe sujetarse la madera aserrada nueva en todas sus formas y presentaciones para su importación temporal y definitiva y es de cumplimiento obligatorio en todo el territorio nacional para quienes se dediquen a su importación.

Estas normas pueden ser consultadas en la página de la Secretaría de Economía: [www.economia-noms.gob.mx](http://www.economia-noms.gob.mx), (seleccionar el criterio "clave" y buscar el código correspondiente en el menú desplegable).

### Cuotas compensatorias

No existen cuotas compensatorias para ninguno de los productos mencionados en este estudio.

### Precio Estimado

Para algunas partidas se establece un precio mínimo por debajo del cual el producto no se puede vender en el mercado mexicano. No es el caso para ninguno de los productos enumerados al principio de este estudio.

### Otros permisos necesarios concedidos por la Administración Mexicana

A la fecha de la terminación de este estudio no se contempla ningún otro permiso adicional para la importación de los productos reseñados en éste, no obstante, ciertas fracciones arancelarias se encuentran sometidas al acuerdo que establece la clasificación y codificación de mercancías cuya importación y exportación está sujeta al requisito de permiso previo por parte de la Secretaría de Economía.

### **2.3. Coste de la Importación**

Para estimar el precio con que el producto llegará al consumidor final, es necesario conocer en primer lugar las contribuciones que pueden causarse con motivo de la importación (costes de importación), añadir el coste del transporte, y posteriormente el margen comercial que el agente importador impondrá como remuneración a su tarea.

Las principales contribuciones que pueden causarse con motivo de la importación serían las siguientes: Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación (TIGIE)<sup>5</sup>, Impuesto al Valor Agregado (IVA), Impuesto Sobre Automóviles Nuevos (ISAN), Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (IEPS), Derecho de Trámite Aduanero (DTA) y Derecho de Almacenaje. De estos son aplicables a los materiales para la construcción el TIGIE, que se aplica en defecto de acuerdo / tratado entre México y el segundo país; en nuestro caso existe el TLCUE, (Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México), el IVA, el DTA y en su caso el Derecho de Almacenaje.

Encontramos el fundamento de estos impuestos en las siguientes fuentes legales: Artículos 51, fracción I, de la Ley Aduanera; artículo 12 de la Ley de Comercio Exterior; artículo 1 de la Ley del Impuesto al Valor Agregado; artículo 1, fracción II, de la Ley Federal del Impuesto sobre Automóviles Nuevos, artículo 1 de la Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios y artículos 42 y 49 de la Ley Federal de Derechos.

#### IVA

El IVA se causa con motivo de la importación y se determina aplicando *una tasa del 15%*. Tratándose de la importación de bienes tangibles, se considerará el valor que se utilice para los fines del impuesto general de importación, adicionado con el monto de este último gravamen y de los demás que se tengan que pagar con motivo de la importación, incluyendo, en su caso, las cuotas compensatorias. El fundamento legal se encuentra en el artículo 27 de la Ley del IVA.

#### Derecho de Trámite Aduanero

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

El DTA se causa con motivo de las operaciones aduaneras que se efectúen utilizando un pedimento o el documento aduanero correspondiente en los términos de la Ley Aduanera, de conformidad con las siguientes tasas o cuotas:

- ✓ Del 8‰, sobre el valor que tengan los bienes para los efectos del impuesto general de importación, en los casos distintos de los señalados en las siguientes fracciones.
- ✓ Según fuentes de la Administración General de Aduanas, para las mercancías procedentes de la UE, se puede optar por este porcentaje o la cuota fija, cuyo monto se modifica anualmente en las Reglas de Carácter General de Comercio Exterior, publicadas en el Diario Oficial de la Federación. Actualmente el DTA es de 179 pesos vigente hasta el 31 de marzo 2006.

Los fundamentos legales se encuentran en los artículos 1 y 49 de la Ley Federal de Derechos, artículos 310 del TLCAN, 3-11 del TLC México Costa Rica y 3-10 del TLC México Chile y Reglas 5.1.1. a 5.1.5., de las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior para 2003

### Derecho de Almacenaje

El almacenaje en recinto fiscal o fiscalizado por mercancías que se van a destinar a la importación es gratuito los dos primeros días en tráfico aéreo y terrestre, en tráfico marítimo el plazo es de cinco días, debiéndose pagar solamente los servicios de manejo y custodia de las mismas durante estos períodos. Se computan a partir del día en que la mercancía entra al almacén y del día en que el consignatario reciba la comunicación de que las mercancías entraron al almacén, respectivamente. Vencidos estos plazos, las cuotas de los derechos de almacenaje, en recintos fiscales, de mercancías en depósito ante la aduana son las siguientes, tal y como se establecen en el artículo 42 de la Ley Federal de Derechos. Debemos tener en cuenta que estas son las tarifas en el momento de elaborar este estudio y que pueden variar en el futuro:

I. Por cada quinientos kilogramos o fracción y durante:

- a) 1.200 pesos diarios los primeros quince días naturales.
- b) 2.300 pesos diarios los siguientes treinta días naturales.
- c) 45 pesos diarios el tiempo que transcurra después de vencido el plazo señalado en el inciso anterior.

II. Se pagara por cada día de almacenaje el doble de las cuotas establecidas en la fracción anterior, cuando se trate de las siguientes mercancías:

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

- a) Las contenidas en cajas, contenedores, cartones, rejas y otros empaques y envases, cuyo volumen sea de más de 5 metros cúbicos.
- b) Las que deban guardarse en cajas fuertes o bajo custodia especial.
- c) Las explosivas, inflamables, contaminantes, radioactivas y corrosivas.
- d) Las que por su naturaleza deban conservarse en refrigeración, en cuartos estériles o en condiciones especiales dentro de los recintos fiscales.
- e) Los animales vivos.

Los fundamentos legales se encuentran en la Ley Federal de Derechos en los artículos del 1 al 42. Para los efectos del artículo 42 de la Ley Federal de Derechos, los contenedores vacíos se considerarán mercancías.

El Puerto de Veracruz recibe la gran mayoría de los contenedores procedentes de la Unión Europea, por lo que a continuación se señala el cobro aproximado de los recintos fiscalizados que se encuentran dentro de la Aduana del Puerto de Veracruz para la importación en consignación. Se trata del coste a partir del sexto día de almacenamiento de la mercancía (en transporte marítimo es gratuito hasta el quinto día):

- Contenedor de 20 pies \$674,5 pesos mexicanos (IVA incluido)
- Contenedor de 40 pies \$1.011,75 pesos mexicanos (IVA incluido)
- Contenedor especial \$1.551,35 pesos mexicanos (IVA incluido)

Algunos costos adicionales en los que se pueden incurrir dentro del recinto fiscalizado:

- Maniobras de contenedor a camión: 789,13 pesos mexicanos (IVA incluido)
- Maniobras de contenedor a góndola de ferrocarril 1.254,65 pesos mexicanos (IVA incluido)
- Maniobras por solicitud de usuario 340,87 pesos mexicanos (IVA incluido)

Cuando la exportación se realiza en consignación en un almacén fiscal, la mercancía pasa inmediatamente a las bodegas evitándose estos sobrecargos por demoras inesperadas en la salida de los productos de la aduana.

### Otros Gastos en Aduanas

- Prevalidación y Validación, pago a la Secretaría de Hacienda por emitir tarjeta electrónica: 300 pesos mexicanos en total.
- Coste Inspección. Gasto maniobra por contenedor: 5.000 pesos mexicanos por inspección. (Pueden exigir más de una).

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

### Estimación de Honorarios Agente Aduanal

Honorarios agente aduanal: 0,45% sobre el valor CIF de la mercancía en Veracruz, más gastos en puerto (la gran mayoría de las mercancías provenientes de la UE por barco llegan a Veracruz).

Cuota extra agente aduanal (por servicio complementario): Depende del producto, según la dificultad del trámite (sobre 0,20%, si no hay problemas extraordinarios).

### Coste Transporte

El transporte por carretera desde el Puerto de Veracruz hasta la Ciudad de México ronda los \$8.000 pesos mexicanos (727 USD), más 15% de IVA por contenedor.

Debe considerarse en este punto la contratación de un seguro adicional por robo, especialmente para aquellas mercancías que tengan que transportarse por tierra dentro de la República. La gran mayoría de los importadores contratan servicios de seguridad y de custodia para su mercancía dado el alto grado de delincuencia en las distintas carreteras. El coste de este servicio se encuentra entre \$700 y \$1.000 dólares por transporte. Algunos agentes aduanales proveen este tipo de servicios.

### **2.4. Medios de pago**

A la hora de entrar a establecer relaciones comerciales con empresas de países como México, la Oficina Comercial de la Embajada de España en México siempre recomienda asegurarse el pago, ya que en caso de impago, la resolución del conflicto vía judicial sería muy difícil y costosa .

Las formas de pago más comunes en la importación en México son:

1. Pago en efectivo, con un porcentaje por anticipado y el resto cuando arribe la mercancía. Se utiliza este medio cuando el importador goza de buena reputación en el mercado mexicano y tiene referencias de empresas españolas con las que comercia. No existe ninguna garantía real ni instrumento de cobertura del riesgo en caso de impago, aunque pueda solicitarse cobertura a la Compañía Española de Seguro y Crédito a la Exportación (CESCE), que exigirá un contrato por escrito en el que se especifique la operación.

2. Crédito documentario o crédito contra entrega de documentos. Esta es la opción más segura ya que no se efectúa el pago de la mercancía (por parte del importador mexicano) hasta que tenga conocimiento de que la mercancía va a ser enviada y no se efectúa el envío hasta que el exportador no tenga conocimiento de que se efectúa el pago. El problema fundamental que tiene este instrumento en México es la reticencia del importador mexicano a utilizarlo debido al elevado coste de este tipo de trámites en

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

el sistema financiero mexicano (tanto en tasas de interés como en la documentación exigida a la empresa para la concesión de la carta de crédito)

# **III. ANÁLISIS DEL COMERCIO**

## **1. ANÁLISIS CUANTITATIVO**

### **1.1. Canales de distribución**

A continuación procedemos a explicar cuales son las claves de la distribución de los materiales para la construcción en México y las tendencias para el futuro.

Lo primero que debemos mencionar es que gran parte de la construcción en México sigue siendo autoconstrucción, lo cual tiene consecuencias en la distribución. Pongamos como ejemplo ilustrativo el caso del cemento. En México la mayor parte del cemento se comercializa como ventas al detalle, principalmente en bolsas de 50 Kg a través de distribuidores y contratistas, en comparación con economías más desarrolladas en donde la mayor parte del cemento es vendido a granel. En México las ventas del producto envasado equivalen aproximadamente al 80% de la demanda. De este 80% el 48% es usado en el sector residencial y el 32% restante es usado en la autoconstrucción.

Este peso de la autoconstrucción muy elevado, configura el primer canal de distribución. Por una parte, los grandes fabricantes de materiales venden directamente a las constructoras del país. Por la otra, el resto de la producción se vende a una multitud de micro-distribuidores locales que aseguran las provisiones de materiales para este sector. Aunque el grueso de la producción española no encuentra un lugar en este canal, ya que estamos hablando de materiales de escasa calidad dirigidos a autoconstrucción de vivienda, si puede ser una opción para algunos productos, como, por ejemplo, el cemento.

En los próximos años se prevé que el sector de la autoconstrucción siga siendo el soporte de la demanda de cemento pero se espera que el mayor crecimiento de la demanda se registrará en el sector de la construcción formal.

En este segmento de la construcción es donde el producto español encuentra mayor cabida, tratándose generalmente de producto de gama alta dirigido a la construcción de hoteles, centros comerciales y viviendas de lujo. En este canal, la importancia está en elegir un distribuidor con buenas relaciones con las grandes constructoras que

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

pueda colocar el producto en los grandes proyectos de hoteles, centros comerciales, complejos residenciales de lujo, oficinas y proyectos gubernamentales.

Existen algunas cadenas del bricolaje como Home Depot, Arkio y Construrama, que representa un volumen de ventas considerable y que tienen cierta influencia sobre la imagen del producto.

Una tendencia que se observa es la concentración en el sector de la distribución a través del fenómeno Construrama. Esta empresa constituye hoy en día la mayor distribuidora de materiales para la construcción de toda Latinoamérica, con más de 700 concesionarios y 2000 puntos de venta en México. Nació como una iniciativa de Cemex en 2001 en apoyo a los distribuidores con la creación de una marca para la comercialización y venta de materiales. Se trata de los distribuidores de siempre que ahora se agrupan bajo un mismo emblema. Todo el cemento que ofrece Construrama es de alguna marca Cemex, con lo cual puede ser difícil encontrar un lugar para el cemento español en esa cadena. Cabe mencionar además que Construrama no es importadora, y por ello, sólo es una opción para empresas establecidas en México

Otra característica de la distribución en el sector de los materiales es que los puntos de venta se encuentran bastante especializados por producto, así es muy difícil dirigirse a un solo establecimiento y encontrar desde el cemento, al mármol, la teja y las puertas de madera. Sin embargo, existe una zona en México D.F., conocida como División del Norte en donde se concentran una multitud de puntos de venta de materiales para la construcción y en donde se puede encontrar todo lo necesario para construir una vivienda.

Por último, señalar que los fabricantes son al mismo tiempo distribuidores en muchos casos. Los productores venden directamente a las constructoras más importantes y también suelen contar con su propia red de distribuidores con los que tienen, en algunos casos, la exclusividad. Es el caso sobre todo de las grandes cementeras como Cemex, Apasco, Cruz Azul. En sus respectivas páginas web, las cuales se encuentran en el listado de distribuidores del anexo 2 del presente estudio, se puede consultar su red de distribuidores.

Dada esta configuración del canal de distribución es importante elegir un buen distribuidor que sobre todo tenga buenas relaciones con las grandes constructoras del país



# EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO

## 1.2. Esquema de la distribución



### **1.3. Principales distribuidores**

Se puede encontrar un amplio directorio online en la página web de la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción, CMIC, [www.cmic.org](http://www.cmic.org). En el panel de la izquierda bajo el rótulo Directorio>proveedores, se pueden obtener los datos de fabricantes y distribuidores, clasificados por producto y por ciudad.

Así mismo, otros directorios de acceso libre en Internet son:

- Directorio Espacios, es un directorio publicado por el mismo grupo editorial que la revista Espacios de Construcción y Arquitectura; también esta disponible online en [www.espacios.com](http://www.espacios.com)
- En la página del Sistema de Información Empresarial Mexicano, SIEM, [www.siem.gob.mx](http://www.siem.gob.mx), donde se pueden consultar fabricantes y distribuidores, por giro o producto. Este padrón empresarial no es obligatorio y las empresas se inscriben voluntariamente; por esta razón, no es una relación exhaustiva de todos los agentes de la industria.
- [www.cihac.com.mx](http://www.cihac.com.mx) En esta página encontraremos el directorio de los participantes en la feria EXPO CIHAC, clasificados por productos
- [www.mexicoweb.com.mx](http://www.mexicoweb.com.mx), se puede realizar una búsqueda por producto.
- [www.cosmos.com.mx](http://www.cosmos.com.mx), es una de las mejores, aunque las búsquedas suelen dar resultados demasiado amplios, está bastante actualizada.
- [www.guiaen.com](http://www.guiaen.com)

Este estudio adjunta un anexo donde se puede consultar un listado con los principales distribuidores de materiales para la construcción.

## **2. ANÁLISIS CUALITATIVO**

### **2.1. Estrategias de canal**

Como hemos mencionado anteriormente, parte de las constructoras compran directamente a los productores establecidos en México. Por esta razón debemos tener en cuenta a la hora de elegir un distribuidor para nuestro producto que éste tenga buenos contactos con las empresas constructoras más relevantes del país.

Así mismo, es conveniente inscribirse como proveedores de materiales para la construcción en INFONAVIT, FOVISSSTE, FONHAPO, y demás agencias estatales de la vivienda. Estas agencias son responsables de la construcción de buena parte de la vivienda que se construye en México, la vivienda social. Algunos fabricantes y distribuidores de materiales (Cementos Moctezuma, Urapiso, Comex, Decomart etc.) firman convenios con estas agencias para ofrecer hasta un 30% de descuento en la compra de materiales a los desarrolladores y constructores que demuestren construir vivienda

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

económica para estas agencias. Aunque los márgenes se reducen, permite aumentar el volumen de negocio.

Debemos tener en cuenta que los materiales utilizados en este segmento son materiales de gama baja que compiten por precio y por ello no son opción para la mayoría del producto español.

También es importante tener en cuenta el tamaño de México, que dificulta que un solo distribuidor pueda surtir a toda la República, por ello, la Oficina Comercial recomienda no otorgar exclusividad aunque el distribuidor nos asegure que sí va a poder hacerse cargo de la distribución en todo el país. Sería más conveniente elegir un distribuidor en cada zona económica fuerte del país, esto es, Nuevo León y zona norte, Distrito Federal y centro, el Bajío-Jalisco y la zona del Yucatán (Cancún, Riviera Maya, Mérida)

Dependiendo del público objetivo deberemos aplicar una u otra estrategia. Si se trata de proveer a las agencias estatales para la construcción de vivienda social, prima el precio sobre la calidad; las marcas no son muy importantes ya que México tiene un déficit de vivienda de 6 millones de hogares que trata de cubrir con vivienda social.

Por otro lado en las cadenas de bricolaje tipo Construrama y Home Depot se hace más hincapié en la marca y la calidad. Definitivamente en México existe un nicho de mercado para los productos de alta calidad, derivado de la demanda de construcción de hoteles y viviendas de lujo (urbanizaciones).

### **2.2. Estrategias para el contacto comercial**

Como ya se ha mencionado anteriormente debemos registrarnos como proveedores de materiales de construcción ante las principales agencias estatales de la vivienda:

#### **INFONAVIT**

[www.infonavit.gob](http://www.infonavit.gob)

#### **FOVISSSTE**

[www.fovissste.gob.mx](http://www.fovissste.gob.mx)

#### **SHF**

[www.shf.gob.mx](http://www.shf.gob.mx)

#### **FONHAPO**

[www.fonhapo.gob.mx](http://www.fonhapo.gob.mx)

La CMIC agrupa entre sus asociados a buena parte de los actores del mundo de la construcción. Así mismo, tiene un buen conocimiento del sector y elaboran informes que siempre son de utilidad. Esta Cámara está estructurada en subsectores, siendo

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

nueve los que ello distinguen: energía, vivienda, comunicaciones y transporte, etc. Así mismo disponen de un catálogo de proveedores de materiales. Se puede acudir a esta Cámara para solicitar información

Dado el peso de esta Cámara en el sector de la construcción en México sería una buena opción registrarse como proveedor de materiales ante la CMIC y así aparecer en su directorio online.

### **CMIC**

Periférico Sur N° 4839  
Colonia Parques del Pedregal,  
México 14010, Ciudad de México  
Tel. (+52 55) 5424-7400  
[www.cmic.org](http://www.cmic.org)

Por otro lado, se puede entrar en contacto con las asociaciones y cámaras de materiales para la construcción. No existe ninguna asociación de materiales como tal, pero si existen varias asociaciones especializadas en un solo producto:

### **CANACEM (Cámara Nacional del Cemento)**

Calle Leibnitz 77  
Col. Anzures  
11590 México, DF.  
Tél.: (52 55) 52 54 48 47 / (52 55) 52 54 48 97  
Fax : (52 55) 52 03 41 02  
[www.canacem.org.mx](http://www.canacem.org.mx)

### **ASOCIACIÓN MEXICANA DE FABRICANTES DE FIBRO-CEMENTO**

Calle de la explanada 316  
Col. Lomas de Chapultepec  
11000 México, DF.  
Tel: (52 55) 52 02 83 91

### **IMCYC (Instituto Mexicano del Cemento y del Concreto)**

Av. Insurgentes Sur # 1846  
Col. Florida  
01030 México, DF.  
Tél. : (52 55) 56 61 39 02 / (52 55) 56 61 97 82  
Fax : (52 55) 56 61 46 59 / (52 55) 56 61 32 82 / (52 55) 56 61 71 59  
[imcyc@mail.imcyc.com](mailto:imcyc@mail.imcyc.com)  
[www.imcyc.com.mx](http://www.imcyc.com.mx)

### **COMACO (Consejo Nacional de la Madera para la Construcción)**

Viaducto Miguel Alemán No. 277  
Col. Escandón  
11800 México DF.  
Tel: (+52 55) 5271-3855  
Fax: (+52 55) 5277-6715

[www.comaco.com.mx](http://www.comaco.com.mx)

### **ANAFATA (Asociación Nacional de Fabricantes de Tableros de Madera)**

Viaducto Miguel Alemán No. 277,  
Col. Escandón  
11800, México, DF.  
Tel. (+52 55) 5272-2675

### **CNIM (Cámara Nacional De La Industria Maderera)**

Santander No. 15, Desp. 301-303,  
Col. Insurgentes Mixcoac  
03920, México, DF.  
Tel. (+52 55) 5598-6725

### **CNIF (Cámara Nacional De La Industria Forestal)**

López Cotilla No.285  
Col. Centro, 44100  
Guadalajara, Jalisco  
Tel: (+52 33) 3613-9051  
[www.cnif.org.mx](http://www.cnif.org.mx)

### **CANACERO (Cámara Nacional De La Industria Del Hierro Y Del Acero)**

Amores No. 338,  
Col. del Valle  
03100, México, D.F.  
Tel: (+52 55) 5543-4443  
[www.canacero.org.mx](http://www.canacero.org.mx)

### **CAMIMEX (Cámara Minera De México)**

Sierra Vertientes No. 369,  
Col. Lomas de Chapultepec  
11000 México, DF.  
Tel. (+52 55) 5540-6788  
[www.camara-minera-mexico.com](http://www.camara-minera-mexico.com)

Además hay que tener en cuenta las principales ferias del sector como son Expo CIHAC y Expo Nacional Ferretera entre otras. La asistencia a estas ferias permitirá tener un primer contacto con la industria de la construcción en México, así como la de darnos a conocer apareciendo en el directorio de la feria. En anexo presentamos una relación de las ferias más importantes.

El exportador español dispone de varias opciones para entrar en contacto con las empresas mexicanas del sector de los materiales para la construcción:

- Consultas a la Oficina Comercial: puede formular una consulta a la Oficina Comercial de la Embajada de España en México, solicitando listados de empre-

sas o cualquier otro tipo de información a la dirección de email, [mexico@mcx.es](mailto:mexico@mcx.es). También reseñar que durante el año 2004 se abrió una Oficina Comercial en Monterrey ([monterrey@mcx.es](mailto:monterrey@mcx.es)) para atender mejor las necesidades de un país tan extenso.

- Misiones Comerciales Directas / Inversas: puede participar en misiones comerciales directas coorganizadas por la Oficina Comercial y una asociación sectorial u otra institución (por ejemplo una Cámara de Comercio Regional) solicitando que se le prepare una agenda de contactos. Por otra parte algunas veces la Oficina Comercial prepara misiones comerciales inversas a través de las cuales empresas mexicanas visitan España. También puede optar a que la Oficina le prepare un plan individual, si bien menos frecuentes, son factibles en tanto en cuanto la dinámica de trabajo de la Oficina lo permita.

### **2.3. Condiciones de acceso**

Las condiciones de acceso vienen definidas por el Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México y la normativa específica a cumplir en cada producto. En las barreras no arancelarias se han señalado las NOMs a las que puede estar sujeta la entrada o no de un producto en el país.

Al igual que para exportar a cualquier otro país que no pertenece a la Unión Europea será imprescindible aportar una serie de documentos para el buen fin de la operación. La relación de documentos que se expone a continuación no es excluyente, y puede estar sujeto a variaciones, por lo que es imprescindible que compruebe con su agente aduanal cuáles son, en cada momento, los documentos necesarios para cada producto en concreto, antes de iniciar cualquier trámite de exportación:

- Facturas comerciales: Siempre y cuando las mercancías tengan un valor comercial en moneda nacional o extranjera superior a 300 dólares de los Estados Unidos de América. Las facturas podrán ser expedidas por proveedores nacionales o extranjeros y presentarse en original o copia.
- Packing List (Lista de Contenidos): Describiendo el contenido de cada paquete que se envía. Su numeración deberá coincidir con la factura comercial.
- Descripción Individual de la Mercancía: Algunos de los productos de este estudio están sujetos a una disposición adicional que obliga a facilitar información más detallada sobre los mismos. Esta descripción deberá anotarse en el pedimento de importación correspondiente, en la factura, en el documento de embarque o en relación anexa que señale el número de pedimento correspondiente, firmada por el importador, agente o apoderado aduanal.
- Certificado de Origen: Para acogerse al trato preferencial firmado en el TLC, hay que probar el origen comunitario de las mercancías. Para ello existen dos vías:
  - Certificado de Origen EUR 1: Expedido por la Agencia Tributaria Española. En la práctica suele realizarlo el transitario.

- Número de Exportador Autorizado: Toda empresa exportadora puede solicitar la consideración de “Exportador Autorizado” a la Agencia Española de Administración Tributaria. Este organismo estudiará cada caso (mediante una investigación sobre la forma de operar de la empresa solicitante o incluso visitando sus instalaciones) y decidirá sobre las solicitudes. Una vez obtenido el Número de Exportador Autorizado, sólo es necesario hacerlo constar en el documento comercial que describa las mercancías sin necesidad de solicitar el EUR-1 para cada operación. Para mayor información se puede consultar en:

**Agencia Española de Administración Tributaria**

Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales

Subdirección General de Gestión Aduanera

Servicio de Origen

Avda. Llano Castellano, 17 28071-Madrid

Tel.: (91) 728-9605/ 08, 728-9450 Fax.: (91) 358-4721

[gesadu@aeat.es](mailto:gesadu@aeat.es)

[www.aeat.es](http://www.aeat.es)

### **2.4. Promoción y publicidad**

Bajo este epígrafe pasamos a recopilar algunos de los consejos sobre promoción que se han dado a lo largo de este estudio:

- Lo primero es disponer de una buena página web, fundamental cuando se quiere vender en un país que se encuentra a larga distancia. En esta página se debe presentar la gama de productos que intentamos exportar con una descripción sencilla y clara.
- Figurar en los catálogos de las ferias más importantes a las que se vaya a acudir.
- Figurar en el directorio electrónico de la CMIC como proveedor de materiales de construcción.
- Figurar en los directorios electrónicos y portales B2B como [www.guien.com.mx](http://www.guien.com.mx), [www.cosmos.com.mx](http://www.cosmos.com.mx),...
- Aparecer en las publicaciones y revistas sectoriales más importantes:
  - Espacios de Construcción y Arquitectura  
Esta publicación bimestral esta editada por el grupo Editorial Espacios Dinámicos. Cuenta con una tirada de 45.000 ejemplares y unos 120.000 lectores. Tiene una distribución nacional a lo largo de toda la república. El perfil del lector, es en un 63% constructores y contratistas, 18% arquitectos, 13% empresas del ramo, 4% Ingenieros civiles y un 2% trabajadores del Gobierno. Además, el mismo grupo edita otras publicaciones, como Espacios de Construcción y Maquinaria, Guía de la Ferretería y el

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

Directorio Espacios, muy amplio. Conjuntamente estas publicaciones son líderes en el sector.

*Editorial Espacios Dinámicos, S.A. de C.V.*

Bradley 44-A

Col. Anzures

11590 México, DF.

Tel: (+52 55) 5250-9008

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

[espacios@espacios.com](mailto:espacios@espacios.com)

- Obras

Es una de las revistas con mayor prestigio del sector, editada por Expansión, lleva treinta años en el mercado. Esta publicación se edita mensualmente y tiene una tirada promedio de 13.000 ejemplares

*Expansión, S.A. de C.V. 2005*

Av. Constituyentes 956 Esq. Rosaleda

Col. Lomas Altas

11950 México, DF.

Tel: (+52 55) 9177-4100 y 9177-4300

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

# **IV • ANÁLISIS DE LA DEMANDA**

## **1. EVALUACIÓN DEL VOLUMEN DE LA DEMANDA**

Bajo este epígrafe pasamos a hacer un análisis del sector de la construcción en México, demandante de los materiales para la construcción.

Presentaremos la evolución de la construcción desglosando varios sectores pero haremos hincapié en la construcción de vivienda, ya que este segmento es el principal demandante de los materiales considerados al principio de este estudio, pero sin olvidarnos de los demás segmentos como las infraestructuras, energía etc. que también son destino de algunos materiales como el cemento y el concreto.

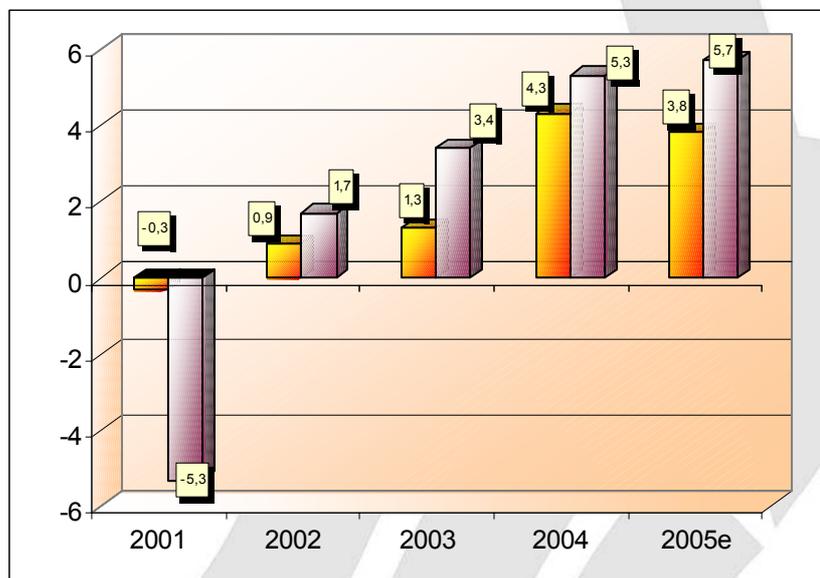
### **1.1. Evolución del sector construcción.**

La importancia del sector de la construcción se manifiesta en su contribución al PIB nacional, que fue del 5.6% en el 2004, así como en el efecto multiplicador que tiene sobre 37 de las 73 ramas industriales y de servicios de la actividad económica nacional que le proveen de los insumos necesarios para realizar los proyectos de infraestructura. La construcción de vivienda representa el 52% del PIB global de la construcción y el 2,8% del PIB nacional.

En términos de empleo ocupa a 3.9 millones de personas, es decir, un 12% de la población trabajadora. Además, por el efecto multiplicador, de cada cinco empleos creados en el sector de la construcción se generan 2 trabajos más en sectores relacionados. Esto significa que 5,4 millones de empleos en México dependen directa o indirectamente del sector de la construcción.

Tras la caída del 25% que afectó al sector después de la crisis de 1994-95, la tasa de crecimiento se mantuvo alta hasta el año 2000. En el año 2001, la industria de la construcción se vio gravemente afectada por la desaceleración de la economía mexicana con una reducción de la actividad del 5,3%. Posteriormente se registró una recuperación que dura hasta hoy, siendo las tasas de crecimiento del 1,7% en 2002 y de 3,4% en 2003.

Grafico 16. Evolución PIB México y PIB Construcción



Fuente INEGI

A partir de 2002, la construcción vuelve a ejercer de motor de la economía mexicana.

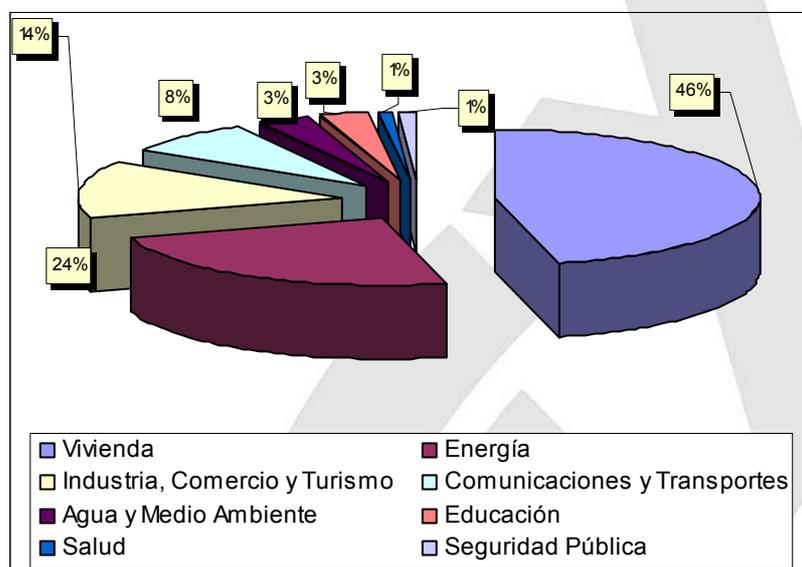
Asimismo, es el primer medio de incorporación a la actividad económica urbana para miles de mexicanos que provienen del medio rural. También tiene influencia en todos los sectores productivos del país, al crear la infraestructura que mejora su productividad y competitividad, como las carreteras, telecomunicaciones e infraestructura hidráulica y energética, principalmente. En la medida que la infraestructura se convierte en una ventaja competitiva para México, se podrá aspirar a competir internacionalmente con mayor éxito en los sectores industrial y comercial, lo cual hace de esta industria un sector estratégico para el impulso del crecimiento económico del país.

Su acción no se limita al aspecto económico, sino también contribuye a la satisfacción de necesidades básicas, como vivienda, salud, educación y agua potable, es decir, promueve el desarrollo social y regional de la población al mejorar su calidad de vida, y además tiene una importante vinculación con la protección al medio ambiente en materia de tratamiento de aguas residuales, residuos sólidos y ordenamiento urbano.

En el siguiente gráfico desglosamos la inversión en el sector de la construcción en segmentos. La vivienda es, con diferencia, el subsector con mayor peso, seguido de la energía. La inversión total ascendió a 750.000 millones de pesos.

## EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO

Gráfico 17. Desglose industria de la construcción



Fuente CMIC

Esta proporción no es casual, sino que responde a las graves carencias de México en materia de vivienda e infraestructuras. En el siguiente cuadro se muestran las inversiones necesarias en construcción para que México supere su atraso en este rubro. Además se están haciendo grandes esfuerzos financieros para cubrir estas carencias, sobre todo en la vivienda.

Tabla 18. Inversiones necesarias en infraestructura

	Periodo	Miles de millones de dólares	% del PIB nacional
Energía	2000-2011	22	3,8
Comunicaciones y transportes	2001-2006	5,5	1
Agua y medio ambiente	2001-2006	6	1
Vivienda	2001-2006	15,5	2,7
Salud	2001-2006	0,45	0,1
Educación	2001-2006	1	0,2
Turismo	2001-2006	2	0,3
<b>Total</b>		<b>52,45</b>	<b>9,1</b>

Fuente CMIC

### **1.2. Comportamiento en el 2004**

Durante el 2004, el sector económico que tuvo mejor desempeño, después del transporte, fue la industria de la construcción, que presentó un crecimiento del 5.3%. Para lograr ese incremento, fue necesario contratar a 206 mil nuevos trabajadores, con lo cual se alcanzó una planta laboral de 4 millones 76 mil personas.

La inversión pública y privada en construcción en el 2004, fue de alrededor de 850.086 millones de pesos, la cual se concentró principalmente en la construcción de vivienda, en las obras de energía y en las de comunicaciones y transportes.

El crecimiento del 5.3% de la industria de la construcción en el 2004 refleja el comportamiento progresivo de los últimos tres años, hecho que inició a partir de la caída del 5.3% en el 2001. Lo anterior muestra el impulso que se le está dando a esta industria, al ser considerado un sector estratégico para el desarrollo del país.

Entre los factores que favorecieron el comportamiento positivo de la industria de la construcción durante el 2004, son los siguientes:

1. La estrategia del Gobierno Federal que considera la creación de infraestructura como un sector estratégico para el desarrollo del mercado interno del país, lo cual ha impactado en el comportamiento de este sector en los últimos años. Por lo cual se está impulsando y dando continuidad a una serie de megaproyectos.
2. Los grandes proyectos en proceso y las nuevas obras que se pondrán en marcha permitirán la continuidad del ritmo de crecimiento que la industria de la construcción presentó durante el año 2004. Entre los principales proyectos, destacan:
  - ✓ La construcción de la Central Hidroeléctrica El Cajón con una inversión de 805 millones de dólares.
  - ✓ La reconfiguración de la refinería de Minatitlán con una inversión total de 1,549 millones de dólares.
  - ✓ La construcción del campo petrolero de Chicontepec con una inversión de 27,534 millones de dólares.
  - ✓ La construcción de 47 plataformas marinas y 56 ductos, con recursos por 5,929 millones de dólares.
  - ✓ El programa de concesiones de autopistas de cuota.
  - ✓ La Ampliación del Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México con una inversión de 370 millones de dólares.
  - ✓ El programa de vivienda en 2004, en el cual se invirtió 9,912 millones de dólares.

## EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO

3. Los incrementos en los precios del petróleo registrados en el 2004 proporcionaron recursos excedentes hacia la construcción de infraestructura. Esto a su vez quedó reflejado en el 109% de sobrejercicio de la inversión física impulsada por el sector público para 2004.

En la siguiente tabla se puede ver el valor de la construcción según tipo de obra, datos del INEGI, y la evolución en los últimos cinco años. Aunque se ha registrado un incremento en el 2004 con respecto al año anterior, esto no hizo más que corregir el descenso de años anteriores; así, en grandes líneas el gasto en construcción se situó en niveles muy parecidos al año 2000. La inversión en vivienda, electricidad e instalaciones petroleras son mayores que en el año 2000, mientras los demás segmentos se sitúan en niveles inferiores.

Tabla 19. Valor de la construcción por tipo de obra (Millones de dólares)

	2000	2001	2002	2003	2004
<b>Total</b>	<b>13.645</b>	<b>13.685</b>	<b>12.911</b>	<b>12.037</b>	<b>13.584</b>
Edificación	5.990	6.186	5.604	4.912	6.330
Electricidad y comunicaciones	675	833	1.055	856	804
Agua, riego y saneamiento	1.048	899	750	719	1.048
Transporte	2.841	2.572	2.436	2.518	2.323
Petróleo y petroquímica	1.251	1.234	1.464	1.475	1.635
Otras Construcciones	1.839	1.961	1.601	1.557	1.444

Fuente CMIC

### 1.3. Perspectivas para el 2005

En el 2005 se espera que la economía mexicana tenga un crecimiento con menor dinamismo que el año pasado. Con relación a las expectativas de crecimiento en la industria de la construcción se prevé que para el presente año sea del 4.8%.

Los factores que podrán impulsar dicho crecimiento son los siguientes:

1. La recuperación de la industria manufacturera, que ha incrementado su demanda de bienes de capital, demandará la construcción de más bodegas y naves industriales para el 2005.
2. La aplicación de nuevos esquemas de participación público-privada para impulsar la creación de infraestructura como los Proyectos para la Prestación de

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

---

Servicios y los Fideicomisos de Infraestructura y Bienes Raíces (FIBRAS), también permitirán potenciar la inversión en construcción.

3. La continuidad que ha dado la presente administración a la construcción de vivienda: la inversión programada para este año es de 143,458 millones de pesos, 4.3% más que en el 2004.
4. El aumento en la inversión turística, debido a la expectativa en el incremento en la actividad de restaurantes y hoteles en 5.1%.
5. Los grandes proyectos a desarrollar para el 2005:
  - ✓ Libramiento norte de la Ciudad de México con una inversión de 610 millones de dólares.
  - ✓ La escalera náutica detonará una inversión privada de 1.700 millones de dólares.
  - ✓ Proyectos bajo el esquema PPS's: Tramos carreteros libres Irapuato -La Piedad (75 Km, 650 millones de pesos) y Querétaro-Irapuato (100 Km, 1,200 millones de pesos); Universidad Politécnica de San Luis Potosí; Hospital Regional del Bajío y Unidad de Especialidad Médica de apoyo en León, Guanajuato.
  - ✓ La Biblioteca México José Vasconcelos a realizarse en un predio de 36 mil m<sup>2</sup>.

### **1.4. La oferta local**

El sector de la construcción está muy atomizado. Agrupa unas 8500 empresas de las cuales el 92% son microempresas, el 5,6 son Pymes y el 3,4% son empresas grandes o muy grandes.

En realidad el sector está estructurado de un lado por una multitud de pequeñas empresas de actividad errática y con precios muy bajos, que trabajan la mayoría de las veces en subcontratación y por otro lado de grandes empresas y en menor medida de una decena de constructores regionales que monopolizan los proyectos de alto valor añadido.

### **1.5. Construcción de vivienda**

La construcción de vivienda es una de las prioridades del actual gobierno, ya que México tiene un déficit crónico de vivienda que se intenta paliar. Según las estimaciones, en México faltan casi 7 millones de viviendas nuevas para el periodo 2001-2010. A pesar de los avances que se están haciendo en este sentido, los últimos cálculos de la Comisión Nacional de Fomento a la Vivienda (CONAFOVI) sitúan las necesidades de vivienda nueva para el año 2005 en 720.000 unidades.

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

Para atajar este problema, el Gobierno de Fox se fijó el objetivo de construir 750.000 viviendas por año durante su gobierno (el sexenio 2001-2006). Este objetivo no se alcanzó en los primeros años de gobierno, aunque la construcción de vivienda social no ha cesado de aumentar en los últimos años:

Tabla 20. Vivienda Construida

<b>Año</b>	<b>Viviendas construidas</b>
2001	325.000
2002	475.000
2003	500.000
2004	535.000
2005 estimado	600.000
2006 estimado	750.000
<b>Total Sexenio</b>	<b>3.185.000</b>

Pasemos a detallar en que consisten las necesidades de vivienda.

### *1.1.1 Necesidades de vivienda y rezago habitacional*

Cuando se dice que existe un rezago habitacional, se refiere al número de viviendas que por sus características de ocupación (hacinamiento), y por los componentes y materiales utilizados en la edificación (deterioro), no satisfacen un mínimo de bienestar para sus ocupantes. Existen dos tipos de rezago habitacional, el de atención de vivienda nueva (cuantitativo) y el de ampliaciones y mejoramientos (cualitativo).

- ✓ Aspecto cuantitativo: Es el que refleja la ausencia o falta de la vivienda en términos reales. Este concepto se obtiene al calcular los hogares sin vivienda (comúnmente llamado “Déficit”) y por las viviendas ya existentes en el inventario habitacional, que es necesario sustituir, debido a la mala calidad de los materiales utilizados en la edificación o bien que han llegado al término de su vida útil.
- ✓ Aspecto cualitativo: Se refiere al número de viviendas que ya existen en el inventario habitacional, pero que por las características de su ocupación y de la calidad de los materiales utilizados en la edificación, no satisfacen un mínimo de bienestar para sus ocupantes. Para subsanar estas deficiencias, es necesario llevar a cabo ampliaciones o mejoramientos a dichas viviendas. Cabe hacer notar que este concepto no implica la construcción de viviendas nuevas, si no

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

adecuar las ya existentes, e impedir que su deterioro las convierta en viviendas inadecuadas y pasen entonces, a formar parte del rezago cuantitativo.

De esta manera, al precisar en qué consiste el rezago habitacional se deben tomar en cuenta tanto el déficit de vivienda nueva, como los requerimientos de mejoramiento. Calcular el rezago implica conocer los crecimientos o variaciones de los indicadores o factores que componen el esquema para el análisis del problema, los cuales se hacen en su gran mayoría, a partir de la información censal. Esto es:

- Población, viviendas y hogares;
- El número de cuartos por vivienda y sus ocupantes;
- Los componentes materiales con los que esta edificada la vivienda
- El grado de deterioro o vida útil de los materiales utilizados en la vivienda

El análisis cuantitativo sobre la magnitud de la problemática habitacional utilizado para estimar el rezago debe complementarse con el cálculo de las necesidades de vivienda que se generarán como producto del incremento demográfico reflejado en la formación de hogares y del deterioro natural que año con año presenta el inventario de vivienda.

Las necesidades de vivienda expresan la cantidad de habitaciones requeridas que cumplen con, al menos, los preceptos mínimos para que todos los habitantes del país alcancen este bienestar esencial. Este concepto debe diferenciarse del de demanda, el cual corresponde a la cantidad de vivienda que la población puede comprar o rentar a un periodo o alquiler determinado. Dentro de esta orientación, la necesidad habitacional requiere atender el arribo de aquellos jóvenes en edad de formar un hogar independiente, así como las inversiones necesarias para evitar que el inventario habitacional se continúe deteriorando.

Tabla 21. Necesidades de vivienda



## EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO

Necesidades de Vivienda 2001-2010				
ENTIDAD FEDERATIVA	Vivienda Nueva	Mejoramiento	Total Periodo 2001-2010	Promedio Anual
<b>ESTADOS UNIDOS MEXICANOS</b>	<b>6.872.627</b>	<b>3.951.004</b>	<b>10.823.631</b>	<b>1.082.362</b>
Aguascalientes	87.312	34.200	121.512	12.151
Baja California	517.448	109.893	627.341	62.734
Baja California Sur	73.569	15.312	88.881	8.888
Campeche	8.381	28.277	36.658	3.666
Chiapas	363.252	162.509	525.761	52.576
Chihuahua	326.237	150.396	476.633	47.663
Coahuila	150.022	92.970	242.992	24.299
Colima	34.914	17.869	52.783	5.278
Distrito Federal	372.693	460.146	832.839	83.284
Durango	8.359	26.272	34.631	3.463
Guanajuato	217.901	170.446	388.347	38.835
Guerrero	42.102	68.157	110.259	11.026
Hidalgo	42.102	68.157	110.259	11.026
Jalisco	483.749	284.523	768.272	76.827
México	1.547.100	492.639	2.039.739	203.974
Michoacan	21.274	49.362	70.636	7.064
Morelos	137.977	66.955	204.932	20.493
Nayarit	26.775	26.775	53.550	5.355
Nuevo León	26.775	182.184	208.959	20.896
Oaxaca	147.732	144.527	292.259	29.226
Puebla	362.803	211.834	574.637	57.464
Querétaro	128.992	53.952	182.944	18.294
Quintana Roo	213.884	34.693	248.577	24.858
San Luís Potosí	112.129	92.791	204.920	20.492
Sinaloa	108.241	100.769	209.010	20.901
Sonora	195.321	105.532	300.853	30.085
Tabasco	152.406	79.775	232.181	23.218
Tamaulipas	242.311	137.713	380.024	38.002
Tlaxcala	88.319	40.969	129.288	12.929
Veracruz	507.091	345.945	853.036	85.304
Yucatán	120.355	76.371	196.726	19.673
Zacatecas	5.101	19.091	24.192	2.419

FUENTE: Conafovi

En el cuadro que se presenta sobre estas líneas, desglosamos las necesidades de vivienda nueva y de mejoramiento de vivienda por entidad federativa. Así podemos observar que las mayores necesidades de vivienda se concentran en el Estado de México, Veracruz, Distrito Federal, Jalisco, Baja California, Puebla y Chiapas. En la tabla más abajo se presentan las necesidades de vivienda para los años 2000 y 2005. Aunque los avances han sido enormes, vemos que siguen existiendo grandes carencias de vivienda, que se concentran en los estados más poblados.

Tabla 22. Necesidades de vivienda nueva y mejora para los años 2000 y 2005

## EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO

ENTIDAD FEDERATIVA	2000			2005		
	TOTAL	VIVIENDA NUEVA	MEJORA VIVIENDA	TOTAL	VIVIENDA NUEVA	MEJORA VIVIENDA
<b>ESTADOS UNIDOS MEXICANOS</b>	<b>4.290.665</b>	<b>1.810.930</b>	<b>2.479.735</b>	<b>1.112.493</b>	<b>720.742</b>	<b>391.751</b>
AGUASCALIENTES	25.139	15.162	9.977	12.024	8.591	3.433
BAJA CALIFORNIA	91.254	42.418	48.836	60.992	50.185	10.807
BAJA CALIFORNIA SUR	18.121	9.711	8.411	8.716	7.151	1.565
CAMPECHE	46.423	16.042	30.381	11.067	8.159	2.908
COAHUILA DE ZARAGOZA	67.983	33.898	34.085	24.456	14.931	9.526
COLIMA	20.427	9.786	10.641	5.251	3.446	1.805
CHIAPAS	289.324	80.291	209.033	51.605	35.564	16.041
CHIHUAHUA	111.412	44.851	66.561	46.721	31.916	14.804
DISTRITO FEDERAL	245.484	153.239	92.245	84.057	37.569	46.488
DURANGO	51.705	20.832	30.873	3.292	782	2.511
GUANAJUATO	172.237	107.015	65.222	38.715	21.717	16.998
GUERRERO	247.845	71.619	176.226	12.084	4.554	7.531
HIDALGO	104.922	35.714	69.208	20.816	11.791	9.025
JALISCO	187.282	109.859	77.423	74.643	47.596	27.047
MÉXICO	478.351	216.965	261.386	200.672	152.454	48.218
MICHOACÁN DE OCAMPO	185.638	84.425	101.213	5.863	1.709	4.154
MORELOS	67.632	29.541	38.092	20.084	13.541	6.544
NAYARIT	36.278	13.365	22.913	6.282	2.708	3.574
NUEVO LEÓN	98.859	67.681	31.179	48.241	31.376	16.865
OAXACA	249.931	70.241	179.691	29.014	14.777	14.237
PUEBLA	278.345	90.873	187.472	56.471	35.704	20.766
QUERÉTARO DE ARTEAGA	55.595	26.592	29.003	17.962	12.679	5.283
QUINTANA ROO	56.577	19.699	36.878	24.118	20.873	3.245
SAN LUIS POTOSÍ	103.442	42.088	61.354	20.451	11.181	9.271
SINALOA	97.627	41.113	56.514	20.955	10.846	10.109
SONORA	87.899	40.433	47.466	29.504	19.184	10.321
TABASCO	90.194	39.876	50.318	22.826	14.994	7.832
TAMAULIPAS	115.536	45.735	69.801	37.254	23.788	13.466
TLAXCALA	41.276	17.552	23.724	12.622	8.639	3.983
VERACRUZ - LLAVE	420.938	151.871	269.067	84.132	50.068	34.064
YUCATÁN	99.683	42.117	57.566	19.224	11.774	7.451
ZACATECAS	47.308	20.331	26.978	2.381	497	1.884

FUENTE: Conafovi

Algo que nos permite ilustrar en qué consisten las necesidades de mejoramiento de vivienda se encuentra en las siguientes estadísticas extraídas del Anuario Estadístico Por Entidad Federativa 2005 en las que se refleja en cifras la calidad de los materiales utilizados en los hogares mexicanos.

## EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO

Tabla 23. Calidad de materiales en los hogares mexicanos y evolución

Indicador	1950	1960	1970	1990	2000
Porcentaje de viviendas con:					
Materiales durables en los techos	ND	ND	34.2	51.7	64.2
Materiales durables en los muros	13.7	27.8	44.1	69.9	79.3
Recubrimiento en los pisos	ND	ND	58.9	80.4	86.7

Fuente: INEGI

Se considera material durable los ladrillos, blocks de concreto, piedra y cemento. Como podemos ver la evolución ha sido favorable, pero quedan muchas viviendas construidas con materiales precarios y que necesitan ser sustituidos, lo cual se considera un mercado potencial para los materiales de construcción.

Podemos ir un poco más lejos y desglosar estas estadísticas por entidad federativa, para ver donde se concentran las mayores necesidades de mejoramiento y según que materiales (para techo, muro o piso).

Podemos ver que las necesidades varían mucho de un estado a otro y que el tipo de materiales necesitados también varía mucho geográficamente. Así, las mayores necesidades en recubrimientos de pisos se concentran en los estados de Oaxaca, Chiapas, Guerrero y Veracruz, si bien los porcentajes de utilización de materiales duraderos se sitúan por encima del 50% en todos los casos, las necesidades siguen siendo considerable.

Los mismos estados repiten en la clasificación de aquellos que necesitan más materiales durables en los techos, a los que se une Tabasco y Baja California. En este caso se ve que las carencias son mucho más importantes ya que el porcentaje de utilización de materiales durables en los techos es muy inferior al de los pisos y se sitúa para estos estados entre un 20% y un 30%.

Casi lo mismo que para los pisos se puede decir de los muros, aunque las carencias son importantes, no llegan a los niveles de los techos.

En todos los casos, las necesidades son menores en los estados más industrializados y que concentran buena parte de la riqueza del país, Estado de México y el Distrito federal, Nuevo León (Monterrey) y Jalisco (Guadalajara) y sus áreas de influencia.

Tabla 24.

## EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO

Calidad de materiales en las viviendas particulares habitadas por entidad federativa, 2000				
	N° de viviendas	Porcentaje de viviendas		
		Con recubrimiento o en los pisos	Con materiales durables en techos	Con materiales durables en muros
<b>Estados Unidos Mexicanos</b>	<b>21,513,235</b>	<b>86.7</b>	<b>64.2</b>	<b>79.3</b>
Aguascalientes	199.398	97,0	94,3	88,6
Baja California	559.402	95,8	34,5	67,8
Baja California Sur	104.341	89,9	58,5	82,4
Campeche	156.125	86,0	42,9	68,7
Coahuila de Zaragoza	539.169	95,6	77,8	78,9
Colima	124.714	88,5	61,1	90,3
Chiapas	778.845	61,9	23,3	51,9
Chihuahua	733.379	93,9	49,8	67,9
Distrito Federal	2.103.752	98,8	87,3	98,1
Durango	322.288	87,7	70,0	56,0
Guanajuato	918.822	90,0	71,4	88,3
Guerrero	651.149	63,5	36,8	51,3
Hidalgo	491.482	82,0	62,0	82,7
Jalisco	1.378.666	93,3	85,2	87,7
México	2.743.144	93,5	75,0	90,9
Michoacán de Ocampo	846.333	81,9	55,4	69,5
Morelos	354.035	86,7	67,1	83,2
Nayarit	219.181	88,2	67,3	85,0
Nuevo León	878.6	96,7	85,7	93,7
Oaxaca	738.087	60,6	33,0	52,3
Puebla	1.028.692	77,7	61,6	78,2
Querétaro de Arteaga	295.143	90,8	72,7	92,9
Quintana Roo	210.482	90,0	65,7	74,4
San Luis Potosí	489.828	78,3	66,9	70,2
Sinaloa	572.816	86,2	83,5	88,4
Sonora	527.427	87,6	59,4	80,9
Tabasco	410.388	87,3	29,6	78,3
Tamaulipas	677.489	91,5	65,5	76,2
Tlaxcala	193.288	91,2	78,5	81,2
Veracruz de Ignacio de la Llave	1.597.311	73,7	39,1	70,0
Yucatán	371.242	94,4	68,2	84,8
Zacatecas	298.217	91,4	74,9	51,4

Fuente: INEGI

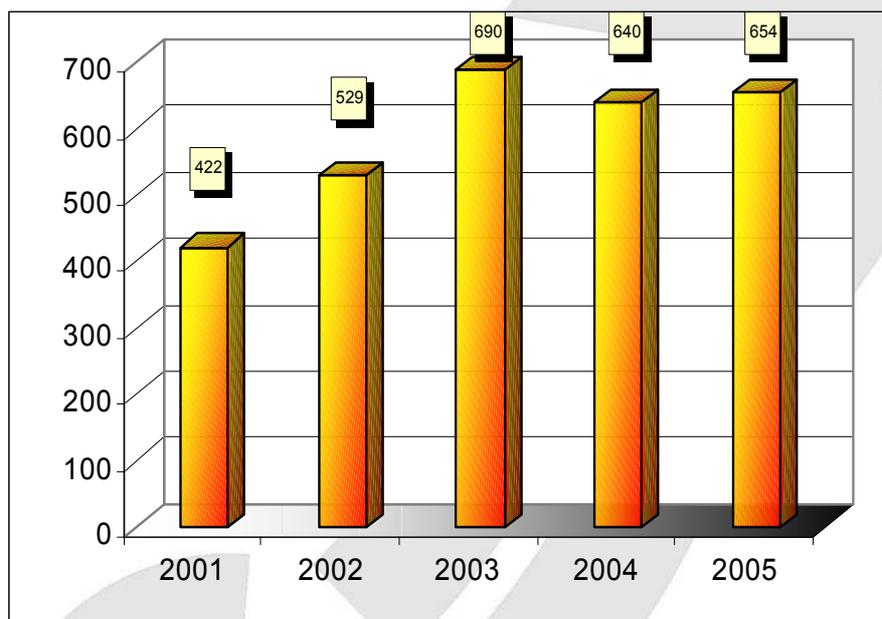
Como hemos dicho más arriba, el actual Gobierno está haciendo grandes esfuerzos por remediar esta situación. Esto se hace a través de las agencias estatales de vivienda que otorgan créditos a las familias mexicanas para adquirir una vivienda. Estas agencias estatales (INFONAVIT, FOVISSSTE, SHF, FONHAPO...) obtienen sus fondos de las aportaciones de los trabajadores, al estilo de la seguridad social. Cada trabaja-

## EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO

dor cotiza a una agencia, así los asalariados cotizan al INFONAVIT, los trabajadores del Estado tributan al FOVISSSTE, los sindicalizados al FONHAPO etc.

A continuación pasamos a presentar los créditos otorgados por estas instituciones para la adquisición de vivienda, lo que en buena parte determina la evolución de la construcción, sobre todo de la construcción de vivienda, ya que ésta depende en buena parte de estos créditos.

Gráfico 18. Numero de créditos a la vivienda. (miles)



Fuente CONAFOVI

Como se puede observar el número de créditos para la vivienda ha conocido una evolución positiva durante este sexenio, lo cual permitió en 2005 la adquisición de 654.000 viviendas. Por organismo, el 58% de los créditos fueron otorgados por el INFONAVIT, 15% por el SHF, 8% por el FOVISSSTE, 8% por el FONHAPO y 12% por otros organismos.

Además de los datos reseñados más arriba, que hacen alusión a la construcción de vivienda social, hay que destacar que la construcción formal está ganando peso dentro del sector de la construcción y es el segmento que ofrece mejores perspectivas para el futuro. Dentro de construcción formal podemos mencionar la construcción de vivienda unifamiliar de lujo, construcción de complejos residenciales (muy a la moda en lugares como Cuernavaca, ciudad de retiro de los habitantes más pudientes del Distrito Federal), construcción de centros comerciales, que están proliferando muy rápidamente a pesar del gran número que existe ya, sobre todo en el Distrito Federal y la construcción hotelera.

El sector turístico tiene gran importancia en México y continuamente desde el Gobierno se lanzan iniciativas y proyectos para fomentar esta industria y aumentar el número de plazas hoteleras. Tras el éxito de Cancún (plaza turística nacida a iniciativa del Gobierno) el FONATUR (Fondo Nacional de Fomento al Turismo) y el CMIC lanzaron

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

---

nuevos proyectos y proyectos detonadores que constituyen una demanda de materiales de construcción de gama alta. Entre estos proyectos destacan:

- CIP Nayarit: 14,500 cuartos en operación, 3 campos de golf, Clubes de playa, un parque temático marino de cobertura regional, una marina turística para 150 embarcaciones, un aeródromo, centros comerciales y de entretenimiento.
- Costa Maya (Riviera Maya): 8 hoteles gran turismo para 1800 cuartos, club de playa, zona comercial y de servicios y turísticos complementarios.
- Riviera Cancún(Cancún): Marina para 600 slips, campo de golf de 18 hoyos diseñado por Tom Weiskopf, capacidad total de 11,406 cuartos., lotes de uso residencial, condominial y hotelero.
- Loreto Bay: 1,600 cuartos hoteleros (6 hoteles boutiques), 6,374 unidades de vivienda, 1 campo de golf, 1 Centro urbano (Restaurantes, comercios y entretenimiento), 1 Spa y 1 Clínica Médica.
- Puerto Los Cabos: Marina para 415 slips más 100 pangas, parque temático cultural de 40 Ha, 1,168 unidades de vivienda, hoteles con capacidad de 1,500 cuartos, 2 Campo de Golf (Greg Norman), 1 museo, centro de pescadores, 7 Parques recreativos y 2 Clubes de playa
- Polígono III (Cabo San Lucas): Campo de golf de 18 hoyos, casa club, club de playa, 1,083 lotes residenciales de 400 m2, 315 lotes residenciales de 300 m2 y 823 unidades residenciales de alta densidad.

### **1.6. Carreteras**

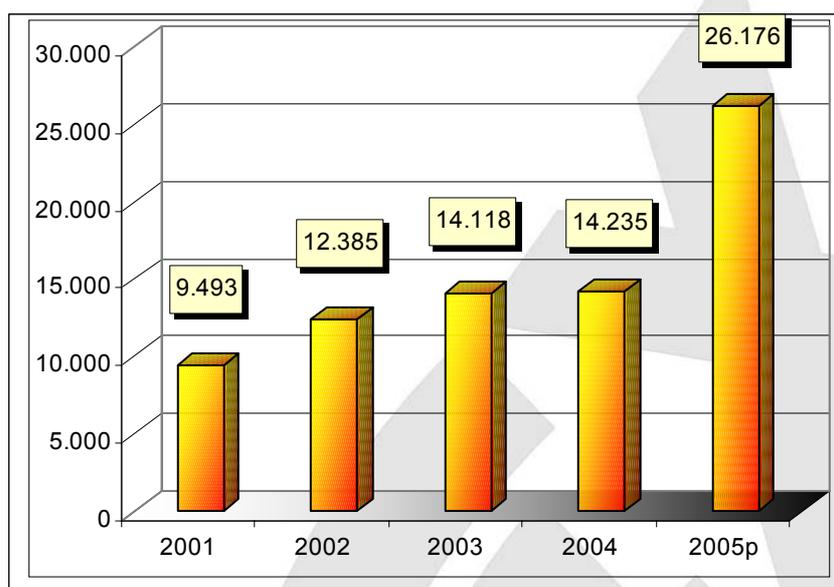
Los objetivos de la presente administración en materia de carreteras son:

- ✓ Concluir la modernización integral de los 14 corredores carreteros de acuerdo a la demanda de los usuarios.
- ✓ Preservar, con acciones de conservación, la red federal de carreteras para propiciar una operación económica, eficiente y segura de los vehículos.
- ✓ Extender la cobertura de los caminos rurales, para asegurar la integración económica y social de las comunidades rurales.

Si bien la inversión en carreteras no ha sido tan favorable como la inversión en vivienda, ésta es considerable y la evolución ha sido favorable en los últimos años como se podrá observar en el siguiente grafico.

Gráfico 19. Inversión en Carreteras (millones de dólares)

## EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO



Fuente: CMIC

En su conjunto, estas inversiones suponen un 145% más que en el sexenio anterior hasta el año 2004 y se espera que para finales de 2006, la inversión en carreteras haya crecido un 311% respecto al periodo 1995-2000, empujado por la gran inversión que se espera para 2005 y recogida en un decreto de 25 de noviembre 2004.

De la inversión en 2004, unos 6.000 millones de pesos corresponden a la construcción y modernización de carreteras, 5.000 millones a conservación y 2.000 millones de pesos a caminos rurales.

### 1.7. Tendencias de consumo

Por último vamos a presentar el consumo de materiales de construcción en los últimos cinco años.

Tabla 25. Compra y consumo de materiales para la construcción (millones de dólares)

	2000	2001	2002	2003	2004
Compra de materiales	6.708	6.672	6.490	5.810	6.494
Consumo de materiales	6.427	6.467	6.211	5.569	6.257

Fuente: INEGI

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

Tras una breve recesión en los últimos años, que afectó tanto al consumo como a la compra de materiales, la situación se recuperó en el año 2004, sin alcanzar los niveles del año 2000.

Tenemos que matizar esta afirmación, ya que estas cifras están distorsionadas y esta tendencia se debe más a la evolución del tipo de cambio peso/dólar que al consumo real de materiales. Si tomamos las cifras en pesos mexicanos,

Tabla 26. Consumo y compra de materiales para la construcción (millones de pesos)

	2000	2001	2002	2003	2004
Compra de materiales	63.399	62.077	62.697	62.624	73.227
Consumo de materiales	60.728	60.166	59.974	60.024	70.557

Fuente: INEGI

Ahora la situación cambia y la compra y consumo de materiales se mantienen casi estables a lo largo del periodo y el incremento en el año 2004 es bastante considerable, superando ampliamente los niveles de hace cinco años. Estas cifras nos dan una idea más cierta de la evolución real del sector de la construcción y, por lo tanto, de los insumos que demanda

Dada la carencia de vivienda en México y la urgencia por subsanarla en un periodo de tiempo razonable, se prevé que los materiales que van a tener mayor empuje en los próximos años son aquellos que puedan asegurar la construcción de viviendas a precios razonables ya que las viviendas que tendrán mayor demanda son aquellas dirigidas a las clases de bajo y medio ingreso que ahora se pueden permitir un hogar con las ayudas y créditos de las agencias estatales de la vivienda. Por esta razón podemos extraer las siguientes conclusiones:

- ✓ Los mayores proyectos de construcción de vivienda se llevarán a cabo en Ciudad de México, Estado de México, Guadalajara, Monterrey, Puebla, Mérida, Jalapa, Cuernavaca y Querétaro
- ✓ Los materiales que se prevé tengan una mayor demanda son: puertas y ventanas prefabricadas de PVC y aluminio, productos de madera, elementos prefabricados, llaves y válvulas de grifería, ladrillos y cemento.
- ✓ De todos estos productos, aquellas marcas que tengan un precio más competitivo se impondrán sobre las demás.

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

---

- ✓ Existe un nicho de mercado para los productos considerados de gama alta en la construcción de hoteles, especialmente en las zonas de Cancún, Riviera Maya, los Cabos y Nayarit.

### **2. ESTRUCTURA DEL MERCADO**

Podemos distinguir los potenciales clientes de materiales para la construcción en los siguientes grupos:

- ✓ Particulares. Este grupo no es homogéneo. Por una parte nos encontramos al gran segmento de la autoconstrucción, es decir, particulares que construyen su propia vivienda. En este caso se buscan materiales que tengan un precio económico. Por otro lado están los clientes de cadenas tipo Home Depot, esto es, particulares que adquieren algún tipo de material (generalmente de segunda obra) para realizar alguna reparación o pequeña modificación en su hogar a modo de bricolaje. En este caso la calidad y la estética entran a formar parte de las decisiones de compra.
- ✓ Las constructoras. Son grandes compradoras de materiales para la construcción. Ofrecen servicios tanto al sector público como privado. Si bien la autoconstrucción seguirá siendo soporte de la compra de materiales (sobre todo en el caso del cemento), el peso de la construcción formal asegurado por las grandes constructoras será el de mayor crecimiento.
- ✓ Agencias de vivienda. Aunque estas agencias no compran materiales directamente, otorgan créditos y ayudas a particulares para remodelar o para comprar una vivienda.

### **3. FACTORES ASOCIADOS A LA DECISIÓN DE COMPRA**

De entre los factores asociados a la decisión de compra, el precio es aquel que tiene un mayor peso. Otros aspectos son la calidad, las facilidades de pago y los plazos de entrega.

- ✓ Como se ha repetido varias veces a lo largo de este estudio, México tiene graves carencias en materia de vivienda y para las capas más desfavorecidas de la sociedad, adquirir una sigue suponiendo un gran esfuerzo financiero, por eso, el precio se convierte en el principal argumento a la hora de adquirir materiales,

ya que se trata de que la vivienda no tenga un precio desorbitado y permitir el acceso a los segmentos de la población con ingresos medios y bajos.

Este hecho explica la tendencia que se observa en los últimos años del gran auge de los productos provenientes de China y de los países asiáticos, en detrimento de los productos norteamericanos, tendencia que se observó en casi todos los productos excepto el cemento.

- ✓ La calidad y la variedad de gama son también factores importantes en la decisión de compra sobre todo en algunos segmentos de la población y para algunos productos como el mármol y el granito.
- ✓ Aunque el problema no es tan acuciante como años atrás, el acceso a la financiación no es muy fácil en México y obtener un crédito continúa siendo difícil para una parte importante de la población.

### **4. PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL**

El producto español goza de buena reputación, sobre todo en casos como el mármol y granito, donde la piedra gallega y valenciana son bien conocidas y consideradas. Es el caso también de la cerámica española, es decir, revestimientos y azulejos, que están muy presentes en México y tiene imagen de tratarse de productos de calidad y diseño. No en vano España está en el primer lugar de exportadores de estos productos a México.

En otros casos el producto español es muy poco conocido y se hace necesaria una promoción conjunta del sector para resaltar los puntos fuertes. Es el caso del cemento, concreto y bloques de hormigón, donde el apabullante dominio de Cemex, Apasco y Cruz Azul, deja poco margen para el producto español. El ladrillo español tampoco es muy conocido y casi inexistente en México.

La pizarra es un producto de muy bajo consumo en México y es por ello que la pizarra española no acaba de encontrar un nicho de mercado atractivo.

Cabe mencionar que buena parte de la demanda más económica se está orientando inevitablemente a la producción nacional así como a productos provenientes de los mercados asiáticos, cuyo precio es más competitivo. Es por ello que debe seguir fomentándose la fama que ya tiene el producto español como un producto de calidad, orientándose hacia el segmento de la gama alta y con una relación calidad precio más ventajosa que los productos provenientes de otros países de Europa

Una idea muy presente en el distribuidor mexicano es la evolución del euro, el cual en términos generales ha encarecido el producto europeo y español en concreto. A pesar de que en los últimos meses la evolución del tipo de cambio está siendo favorable a los

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

productores españoles, se demuestra que los productos españoles son muy sensibles a los movimientos de la divisa europea.

# **V • ANEXOS**

### **1. GUIA PARA EXPORTAR A MÉXICO**

A continuación se incluye la Guía para Exportar a México, elaborada por la Oficina Comercial de la Embajada de España en México en la que se presentan los pasos a seguir en cualquier proceso de exportación y las especificidades para el mercado mexicano.

#### *1. Introducción y objetivos de la nota*

El objetivo de esta nota es elaborar una guía que abarque los distintos aspectos que engloban una operación de exportación de mercancías a México, desde la decisión de exportar hasta que el producto llega al cliente, tratando de que la empresa española tenga toda la información disponible y pueda tomar las decisiones oportunas correctamente.

Este hecho, llevar un producto de un país a otro, que puede parecer simple a primera vista, requiere conocer muy bien y cumplir cuidadosamente con una serie de trámites para que se lleve a cabo exitosamente; además, es necesario tener en cuenta múltiples aspectos, tanto personales (buena relación y confianza con el importador) como logísticos (elegir el modo más eficiente para transportar el producto) y burocráticos (documentos necesarios para la exportación).

Con todo, esperamos que la presente guía cumpla con los objetivos propuestos y pueda ser de utilidad para todas aquellas empresas que deseen ampliar su mercado y lanzarse a la apasionante aventura de exportar y distribuir sus productos en México.

#### *2. El proceso de exportación: Pasos a seguir*

La exportación de un producto a 12.000 kilómetros de distancia no es una operación sencilla; sin embargo, México se presenta como un mercado potencial en el que es conveniente estar presente (no obstante, habría que especificar que, de este total, en realidad sólo hay aproximadamente un 35% de población con capacidad de compra), su relativa estabilidad económica y política (no habitual en Latinoamérica), su Tratado

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

de Libre Comercio con la Unión Europea, su frontera directa al norte con EEUU y al sur con Centro y Sudamérica, pero sobre todo, su gran potencial de crecimiento y mejora, son sólo algunas de las buenas razones para intentar vender en este mercado.

Éstos son los pasos que podrían seguirse:

- ✓ La decisión de exportar a México

Todo comienza con una decisión: “Vamos a tratar de exportar y abrir mercado en México”. Ésta es la decisión más complicada, elegir un mercado potencial objetivo donde se quieren vender los productos. El mundo es muy amplio y es necesario acortarlo para rentabilizar esfuerzos, recursos y dinero invertido.

Para aquellas empresas PYMES que decidan exportar por primera vez o estén en sus primeras fases, el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), las Cámaras de Comercio y los Gobiernos autonómicos, ponen a disposición un programa que puede ayudarles mucho a lograr los objetivos propuestos.

Este programa es el PIPE: Programa de Iniciación a la Promoción Exterior. Ser empresa PIPE tiene múltiples ventajas: en sucesivas fases, se ayuda a la empresa a realizar su propio autodiagnóstico, con sus debilidades y fortalezas, con un promotor (consultor con más de 10 años de experiencia en comercio exterior) se aprenden las mejores formas de exportar de acuerdo al producto y mercado de que se trate, hay ayudas económicas, posibilidad de contar con un colaborador que trabaje en la creación y expansión del departamento de exportación, etc.

Éstas son sólo algunas de las ventajas que el PIPE puede ofrecer a las PYMES; para más información sobre este programa y los requisitos que deben cumplirse para entrar a formar parte de él, puede consultarse la siguiente página web <http://www.icex.es/pipe2000>

- ✓ Elegir un buen Importador – Distribuidor – Representante

Una vez decidido que México va a ser el mercado objetivo, es necesario elegir la estrategia a seguir para distribuir los productos. Y éstas son las alternativas utilizadas de forma más habitual:

- Importador - Distribuidor: es una empresa que importa los productos y realiza la distribución dentro de su área de influencia. Lo más aconsejable es vender a mayoristas, de forma que el producto pueda ser distribuido masivamente. Es la opción más utilizada para bienes agroalimentarios y algunos bienes de consumo.
- Representante: representa a la empresa española en México. No suele importar los productos y cobra normalmente a comisión (alrededor del 7% de la cantidad generada por ventas). Las comisiones de representación pueden variar desde el 1% para maquinarias industriales hasta el 7% para bienes de

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

consumo. Es la opción más utilizada para bienes industriales y, en ocasiones, también para bienes de consumo.

- Vender directamente al cliente final: salvo que sea muy grande y potente (tipo tiendas departamentales en el sector de bienes de consumo), no es recomendable, puesto que el volumen concentrado en un cliente puede no ser suficientemente elevado.

Independientemente de la modalidad escogida, se recomienda no dar la exclusividad de la distribución en México a ningún importador, puesto que el país es muy grande y muy diferenciado, por lo que es difícil que puedan cubrir toda la República. Por el contrario, y una vez vendiendo de forma sólida en México, puede zonificarse y elegir diversos distribuidores, en función de su zona de influencia.

Asimismo, se aconseja también pedir informes comerciales y referencias de los importadores a entidades de servicios reconocidas, tipo Dun&Bradstreet. Y, por supuesto, tratar de asegurar el cobro lo máximo posible, por ejemplo, a través de la apertura de una carta de crédito irrevocable.

Los métodos para buscar importadores y representantes son diversos pero los más efectivos pueden ser los siguientes:

- Solicitar listados, estudios de mercado, ferias interesantes del sector, etc. a la Oficina Comercial de España en México: Solicitarlo a la atención del Consejero Económico y Comercial, por fax (0052 55 52812130) o e-mail: [mexico@mcx.es](mailto:mexico@mcx.es)
  - Acudir a misiones comerciales, normalmente organizadas por las Cámaras de Comercio o alguna Asociación del sector, en colaboración con la Oficina Comercial, que puede elaborar agendas de trabajo y buscar contactos interesantes en México, de forma que la empresa aproveche al máximo su visita al país.
  - Acudir como visitante o expositor a ferias internacionales de su sector, donde se puede conocer bien el propio sector, la competencia, empresas interesantes, etc. Es el lugar donde puede verse in situ quién es quién en el sector en México.
  - Contactar con empresas mexicanas en ferias internacionales del sector, fuera de México. Siempre existen ferias de referencia a escala mundial, donde los importadores mexicanos más importantes suelen acudir, por lo que se podría tratar de contactar con ellos allí y luego profundizar la relación mediante una visita comercial al país.
- ✓ Fabricar el producto adecuado para el país

En las conversaciones con el posible importador, puede surgir la necesidad de adaptar el producto, el envase, tamaños o presentaciones con el fin de que el producto sea más

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

competitivo en México o, simplemente, cumpla con las especificaciones técnicas y legales para su entrada y comercialización en el país.

Escoja un importador en el que confíe y atienda sus indicaciones y consejos, él es quien mejor conoce el mercado y el potencial de su producto.

- ✓ Obtener los certificados y documentación de exportación necesaria (NOM, EUR-1, etc.)

Aparte de estos posibles cambios a realizar en el producto o envase, quizás su producto, que deberá exportarse al amparo de una fracción arancelaria concreta, deba cumplir con una NOM específica para entrar a México. Las NOM (Normas Oficiales Mexicanas) son requisitos técnicos que impone la autoridad mexicana y que deben cumplirse tanto por empresas nacionales como extranjeras. Para productos exportados por primera vez, es necesario que laboratorios autorizados verifiquen la calidad del producto, que es apto para distribuirse en México, etc. Para más información sobre las NOM y cómo se logra la certificación de cumplimiento, puede consultar la página web <http://www.ance.org.mx> (Asociación de Normalización y Certificación, equivalente a AENOR en España) o preguntar a la Oficina Comercial, que puede informarle de las NOM a cumplir por su producto, si las hubiera, así como la tarifa arancelaria que debería pagar en aduana.

Por otro lado, si el producto es de origen europeo, las Cámaras de Comercio en España pueden expedir el Certificado de Origen EUR-1, que certifica que el producto y todos sus componentes tienen origen europeo o, en su defecto, se ha producido una transformación suficiente en la UE que lo considera europeo. Este documento permite a la empresa beneficiarse de las rebajas arancelarias derivadas del Tratado de Libre Comercio México – Unión Europea. Las aduanas mexicanas son especialmente estrictas con la forma de rellenar este documento, por lo que se recomienda que, una vez cumplimentado, se pase por fax al importador y/o su agente aduanal y, sólo cuando éste corrobore que su llenado es correcto, se envíe la mercancía (si está mal cumplimentado, la mercancía se quedaría en la Aduana hasta subsanarse el error).

- ✓ Elegir modo y empresa que realizará el transporte

Uno de los aspectos más importantes de la operación de comercio exterior es negociar con el importador la forma en que va a transportarse la mercancía: volúmenes y frecuencia de envío, modo de transporte (barco o avión), tipos de embalaje y pallets (europeo, americano, etc.), y, además, quién asume los riesgos del transporte y la mercancía, así como el momento en que esto se produce, es decir, debe definirse bien el incoterm aplicable a la operación; los más utilizados para la exportación de mercancías a México son FOB (Free On Board – Libre a Bordo) y CIF (Cost, Insurance and Freight – Coste, Seguro y Flete).

Asimismo, es conveniente resaltar la importancia de utilizar un buen embalaje, adecuado para el tipo de producto, pallet y modo de transporte; para ilustrarlo con un ejemplo, si la mercancía se envía por barco, va a pasar alrededor de un mes hasta que llegue a su importador, sometida a distintos transportes y manipulaciones (unos 22 días en barco, más transportes en camión y almacenaje), cambios de temperatura,

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

presiones de otros contenedores que se coloquen encima, posibles roces, etc. Esto hace que el embalaje sea fundamental para que el producto llegue en correcto estado a su destino final.

Y, una vez hecho todo esto, y salvo que el incoterm escogido sea ExWorks, la empresa debería seleccionar qué empresa va a realizar el transporte. Si no se trata de una exportación esporádica sino que los envíos van a realizarse con cierta periodicidad, se aconseja negociar y pedir cotizaciones a diversos operadores logísticos que puedan realizar la operación “puerta a puerta”, con el fin de obtener economías de escala por número de operaciones realizadas, poder beneficiarse de la consolidación de productos que puede llevar a cabo el operador y, también, asegurarse que éste va a ocuparse de todos los trámites necesarios para que el producto exportado llegue a tiempo y en buenas condiciones al lugar designado por el cliente para recibir la mercancía.

### *3. El despacho aduanero de mercancías*

Para llegar a este punto, ya se ha avanzado mucho en el proceso de exportación: se ha conseguido un buen importador, se ha seleccionado el modo de transporte, se han negociado los contratos pertinentes, se ha enviado la mercancía por un determinado medio y, finalmente, ésta se encuentra en la Aduana de México.

A continuación, vamos a analizar los distintos aspectos, procedimientos y trámites que engloban el despacho aduanero y que habrá que cumplir correctamente para que la mercancía sea liberada y pueda llegar al cliente final:

Según el Art. 35 de la Ley Aduanera, el despacho aduanero comprende todo el conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada de mercancías al territorio nacional y a su salida del mismo que deben realizar en la aduana las autoridades aduaneras y en la que participan los consignatarios, destinatarios, propietarios, poseedores o tenedores en las importaciones y los remitentes en las exportaciones, así como los agentes o apoderados aduanales.

Los pasos que se derivan del despacho aduanero son los siguientes, por orden de realización:

#### ➤ Documentación a presentar en la aduana mexicana

Quienes importen mercancías están obligados a presentar en la aduana un pedimento en la forma oficial aprobada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (<http://www.shcp.gob.mx>), el cual deberá ser tramitado por el agente aduanal una vez reunida la documentación necesaria (Art. 36 de la Ley Aduanera).

Es obligatoria la participación de un agente aduanal en la operación de despacho siempre que el valor de la mercancía supere los 1.000 dólares USA.

En el pedimento se deben declarar los datos referentes a:

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

- El régimen aduanero al que se pretendan destinar las mercancías. En México existen los siguientes:
  - Definitivo
  - Temporal
  - Depósito fiscal
  - Tránsito de mercancías
  - Elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado.
  
- Los datos suficientes para la determinación y pago de los impuestos al comercio exterior y, en su caso, de las cuotas compensatorias.
- Los datos que comprueben el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias (permisos o autorizaciones), el origen de la mercancía, el peso o volumen y la identificación individual, como lo son el número de serie, parte, marca, modelo o especificaciones técnicas.
- El código de barras, número confidencial o firma electrónica que determinen el despacho por el agente aduanal.

Para declarar todo lo anterior, el agente aduanal normalmente verifica previamente la mercancía (llamado en el argot aduanero “realizar un previo”) con objeto de cerciorarse de que los datos asentados en el pedimento de importación son correctos.

Además debe adjuntarse al pedimento de importación la siguiente documentación:

- ✓ La factura comercial que ampare la mercancía que se pretenda importar, cuando el valor en aduana de ésta se determine conforme al valor de transacción y su valor comercial sea superior a 300 dólares USA o su equivalente en otras monedas extranjeras.

Esta factura deberá contener los siguientes datos:

1. Lugar y fecha de expedición.
2. Nombre y domicilio del destinatario de la mercancía.
3. La descripción comercial detallada de las mercancías y la especificación de ellas en cuanto a clase, cantidad de unidades, números de identificación, cuando éstos existan, así como los valores unitario y total de la factura que ampare las mercancías contenidas en la misma, así como el valor de transacción de las mercancías exportadas. No se considerará descripción comercial detallada cuando la misma venga en clave.
4. Nombre y domicilio del vendedor.

La falta de alguno de los datos o requisitos enunciados con anterioridad, así como las enmendaduras o anotaciones que alteren los datos originales, se consideran como falta de factura, excepto cuando dicha omisión sea suplida por declaración, bajo protesta de decir verdad, del importador, agente o apoderado aduanal. En este caso, dicha declaración debe presentarse antes de activar el mecanismo de selección automatizado (semáforo fiscal).

- ✓ El conocimiento de embarque en tráfico marítimo o guía en tráfico aéreo, ambos revalidados por la empresa porteadora o sus agentes consignatarios.
- ✓  Los documentos que comprueben el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias (permisos o autorizaciones), exclusivamente las que se hubieran establecido por acuerdo de la Secretaría de Economía o, en su caso, conjuntamente con las dependencias del Ejecutivo Federal competentes, siempre y cuando se hubieran publicado en el Diario Oficial de la Federación y se identifiquen en términos de la fracción arancelaria y de la nomenclatura que les corresponda conforme a la tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación (TIGI).
- ✓ En este apartado se incluyen las NOM y todo tipo de permisos y certificados (de salud, sanitarios, zoosanitarios, etc.)

Las mercancías a las que no se les aplique una NOM, deberán ostentar en una etiqueta adherida al producto por lo menos la siguiente información:

1. Nombre del producto o mercancía.
  2. Nombre o razón social y domicilio del importador, esta información podrá presentarse en etiqueta por separado.
  3. Número de Identificación Fiscal del exportador y/o registro de la Cámara a la que pertenece.
  4. Nombre, denominación o razón social y domicilio del exportador en el país de origen del producto.
  5. Contenido neto.
  6. Advertencias o informes de precaución en caso de productos peligrosos.
  7. Instrucciones de uso, manejo y/o conservación del producto cuando así proceda.
- ✓ Certificado de Origen EUR-1, correcta y completamente cumplimentado, para beneficiarse del trato arancelario preferente derivado del TLCUE.
  - ✓ La información que permita la identificación, análisis y control que señale la SHCP mediante reglas.

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

- ✓ Documento que certifique que el importador está inscrito en el Padrón General de Importadores. Para aquéllas fracciones arancelarias incluidas en el Anexo X de la Resolución Miscelánea de Comercio Exterior para 2000 (D.O.F. 14/12/2001), deberá presentarse también el documento que certifique que el importador está también inscrito en el Padrón Sectorial de Importadores.

Asimismo, y dependiendo del tipo de mercancía, podría ser necesario presentar además la siguiente documentación:

- ✓ Cuando la importación de la mercancía de que se trate esté sujeta a permiso de importación de la Secretaría de Economía, será indispensable que se cumpla con todas y cada una de las modalidades que esa dependencia establezca en el permiso respectivo, entre otras, el agente aduanal autorizado para ejercer el permiso, país de procedencia de la mercancía, características de la mercancía, aduana de despacho, etc.
- ✓  En el caso de mercancías susceptibles de ser identificadas individualmente, deberán indicarse los números de serie, parte, marca, modelo o, en su defecto, las especificaciones técnicas o comerciales necesarias para identificar las mercancías y distinguirlas de otras similares cuando dichos datos existan. Esta información podrá consignarse en el pedimento, en la factura, en el documento de embarque o en relación anexa que señale el número de pedimento correspondiente, firmada por el importador, el agente o apoderado aduanal.
- ✓ El documento en el que conste la garantía que determine la SHCP mediante reglas cuando el valor declarado sea inferior al precio estimado que establezca dicha dependencia.
- ✓ El certificado de peso o volumen expedido por la empresa certificadora autorizada por la SHCP mediante reglas, tratándose del despacho de mercancías a granel en aduanas de tráfico marítimo, en los casos que establezca el Reglamento de la Ley Aduanera.
  - Gastos derivados de la operación de comercio exterior

En este apartado vamos a diferenciar dos gastos, que son complementarios en la operación de comercio exterior:

- ✓ Pagos de contribuciones que deben realizarse para liberar la mercancía en la Aduana de México: impuestos y gastos de almacén.

## EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO

IMPUESTOS	BASE IMPONIBLE
<b>Arancel “ad-valorem” (TIGI).</b> El porcentaje aplicable depende de la fracción arancelaria del producto	Valor en aduanas (CIF). A partir del 1 de Enero de 2003 se calcula sobre el valor FOB
<b>“Otros impuestos”, dependiendo del tipo de producto:</b> Impuesto Especial sobre Productos y Servicios; Impuesto especial sobre Autos Nuevos (ISAN) etc..	Lo establece la regulación en cada caso, para determinados productos
Impuesto al valor agregado <b>“IVA” (15%)</b>	Valor en aduanas más monto del impuesto al comercio exterior, más monto de “otros impuestos”
Derecho de trámite aduanal <b>“DTA”: 8 al millar</b>	Valor en aduanas (CIF)
<b>Cuotas compensatorias</b> , si las hubiera.	
<b>Multas y sanciones</b> , si las hubiera	Suelen ser cantidades fijas, según tabuladores publicados por la SE

### Notas:

- Impuesto de Importación = ad valorem = TIGI. Se aplicará la clasificación derivada del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUE), siempre que la mercancía vaya acompañada del Certificado de Origen EUR-1. Más información sobre el TLCUE puede encontrarse en la página web de la Secretaría de Economía de México <http://www.economia.gob.mx>
- Valor CIF: se calcula sumando los costes del Valor de la Mercancía, el Flete y el Seguro.
- En casos excepcionales, como importaciones temporales de bienes de activo fijo que efectúen las maquiladoras, o algunos otros utilizados en elaboración, transformación o reparación en programas de maquila, el D.T.A. se cobra una cantidad fija aprobada por la Secretaría, que es actualizada semestralmente (Art. 49 Ley Federal de Derechos)

## EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO

GASTO DE ALMACÉN EN RECINTO FISCAL O FISCALIZADO	BASE IMPONIBLE
<i>Gratuito los 2 primeros días en aéreo y los 5 primeros en marítimo; sólo se cobrará los servicios de manejo y custodia durante este periodo.</i>	
“Derechos de Almacenaje”: de acuerdo a tabuladores	Metros cúbicos utilizados y tiempo de almacenaje
“Custodia”: fijado por el almacén	Metros cúbicos utilizados y tiempo de almacenaje. A veces se tiene en cuenta también el valor de la mercancía
“Manejo”: fijado por el almacén	Peso, volumen y tipo de mercancía
“Otros”: estiba, montacargas, desconsolidación (este pago se realiza antes que el pago de impuestos) etc, fijados por el almacén	Peso, volumen y tipo de mercancía
“IVA”	15% sobre el monto de almacenaje más custodia más manejo más “otros”

Nota:

Las tarifas concretas de “Derechos de almacén” se fijan por peso y tiempo de estancia en almacén; se actualizan semestralmente. El resto de gastos dependen de las tarifas que tengan los distintos almacenes fiscales o recintos fiscalizados (el cliente puede elegir dónde guarda su mercancía)

Estas contribuciones se pagan cuando se presenta el pedimento para su trámite ante las oficinas autorizadas, antes de que se active el mecanismo de selección automatizado o semáforo fiscal (este mecanismo se explicará más adelante en el punto 3.c).

- Gastos englobados en una operación de comercio exterior

Los 2 apartados de gastos anteriormente citados son los que propiamente tienen que ver con la operación de despacho aduanal; no obstante, una operación de comercio exterior es más amplia que el propio proceso de despacho y engloba distintas operaciones.

A continuación se describen los principales gastos en los que se puede incurrir, teniendo en cuenta el supuesto de que el exportador paga todos los gastos que se generen hasta que el producto llegue al lugar destinado por el cliente para recibir la mercancía (como se ha mencionado anteriormente, esto dependerá de la modalidad de exportación realizada y el incoterm utilizado):

## EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO

- ✓ Flete internacional: Coste del transporte de la mercancía, bien por barco o avión, desde origen a destino.
- ✓ Gastos derivados del uso del puerto o aeropuerto: Gasto derivado del flete internacional. Por poner un ejemplo, en naviero existe el concepto del THC (Terminal Handling Charge), que es una cantidad que cobra el puerto del que parta la mercancía por el mero hecho de hacerlo; existen unas tarifas consensuadas internacionalmente, en función del peso y volumen de la mercancía transportada.
- ✓ Gastos de agente aduanal por prestación de servicios:

GASTO AGENTE ADUANAL	BASE IMPONIBLE
“Honorarios”: depende del Agente Aduanal, aunque hay un mínimo.	% sobre el Valor en aduanas más impuestos más gastos de almacén más otros gastos efectuados por cuenta del cliente
“Servicios complementarios”: servicios extra que presta el agente aduanal: mensajería, comunicaciones, fotocopias.	Normalmente son cantidades fijas por servicio, de acuerdo a tabulador del agente aduanal
Trámites a realizar en el despacho aduanero: Pedimento, reconocimiento previo, corte de guía, etc.	Normalmente son cantidades fijas por trámite, de acuerdo a tabulador del agente aduanal
“IVA”:	15% sobre todos los gastos de agente aduanal

Estos cinco gastos, se relacionan con el Agente Aduanal y son variables, dependiendo del número de operaciones realizadas. Se pueden negociar entre la empresa exportadora y el Agente Aduanal (en función del volumen de operaciones, de la empresa que se trate...) o el operador logístico o transitario que realice la operación de transporte de la mercancía, si también facilita los servicios de despacho de mercancías en la aduana de destino.

Existen agencias aduanales que ofrecen un paquete completo y un precio fijo por toda la operación de despacho de la mercancía en aduanas, y otros cuyas tarifas dependen del tipo de mercancía, volumen, fotocopias realizadas, etc.

- ✓ Fletes Locales: Depende del valor y el peso de la mercancía. Suele ser fijo para mercancías del mismo tipo y valor. Si la operación se realiza bajo el sistema “puerta a puerta”, en este apartado habría que incluir el coste de 2 tipos de fletes:

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

- a) Flete nacional: Coste de llevar la mercancía desde la fábrica hasta poner la mercancía en el aeropuerto o puerto, dependiendo del modo de transporte utilizado.
- b) Flete extranjero: Idem desde el puerto o aeropuerto hasta el lugar designado por el cliente para entregar la mercancía.

También habría que diferenciar fletes si la operación se llevara a cabo a través de un transporte intermodal (combinando distintos modos de transporte, por ejemplo, combinar barco-camión, tren-avión-camión, o cualquier otra combinación posible). Las Zonas de Actividades Logísticas, situadas habitualmente en áreas cercanas a los puertos marítimos, son un ejemplo de esto; en ellas, pueden combinarse fácilmente los modos de transporte, ya que en muy poca distancia se encuentra un puerto, un aeropuerto, una estación de ferrocarril y nudos viales por carretera que comunican a las grandes redes de transporte por carretera (para ver un ejemplo, puede accederse a la siguiente página web: <http://www.zal.es>).

- ✓ Maniobras y almacenaje (que no sea en depósito fiscal o recinto fiscalizado): normalmente depende del valor y el peso de la mercancía (no del código arancelario de los productos). Suele aplicarse un valor fijo para mercancías del mismo valor y peso, aunque también puede establecerse una tarifa en función del número de metros cúbicos ocupados en el almacén. Al igual que para los fletes, y en función del contrato establecido con el transitario, también podrían diferenciarse maniobras y almacenaje en territorio nacional y extranjero.
- ✓ Revalidación -Break Bulk Fee: se realiza normalmente para mercancía transportada por avión (al traer la mercancía en un contenedor por barco, aparecería un concepto análogo). Cuando la mercancía se trae en un consolidado (un mismo contenedor contiene mercancía de diferentes empresas, con el fin de aminorar costos de transporte), al llegar al destino, se separan las distintas mercancías de las distintas empresas, se generan unos documentos derivados de esta operación, por cuya entrega puede cobrarse una cantidad de dinero, que debe prefijarse en el momento de firmar el contrato de la operación.
- ✓ Uso de registro (si lo hubiera): Cuando el importador no tiene RFC o no está inscrito en el Padrón General de Importadores, puede recurrir a los servicios de una comercializadora que se presta para la operación (son compañías que tienen el Padrón y están autorizadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para realizar las "actividades de préstamo"). Estas comercializadoras cobran una cantidad de dinero.

Para importar algunos productos específicos, además de estar inscrita en el Padrón General, la empresa debe inscribirse en el Padrón Sectorial. La tramitación de estas licencias de importación se realiza ante el Padrón de Importadores de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público mexicana. Al igual que con el Padrón General, también podrían utilizarse los servicios de una comercializadora para utilizar el número de registro en el Padrón Sectorial.

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

La persona responsable del Padrón General de Importadores es Lic. Jorge Alberto Ramírez (0052 55 52 28 34 00) y del Padrón Sectorial el responsable es el Lic. Francisco Guerra, quien es actualmente el Administrador General de Aduanas de México.

#### *4. Trámites a realizar en la aduana de México para liberar la mercancía*

El despacho aduanero no consiste únicamente en la presentación correcta de la documentación y el pago de las contribuciones expuestas en la sección “Pagos de contribuciones que deben realizarse para liberar la mercancía en la Aduana de México” sino que, adicionalmente, es necesario presentar la mercancía ante la Aduana y efectuar una serie de trámites para liberarla, recogidos en los Art. 43, 44 y 45 de la Ley Aduanera. Los trámites relacionados con el despacho aduanal de las mercancías sólo pueden ser realizados por los agentes aduanales autorizados por el importador o exportador.

Realizado el pago de las contribuciones de comercio exterior, se presenta la mercancía, acompañada de la documentación presentada a la Aduana (según el punto 3.a de este informe), en el módulo del mecanismo de selección automatizado (semáforo fiscal), que se activará para que determine si debe o no practicarse el reconocimiento aduanero.

Este reconocimiento aduanero es la revisión documental y examen de las mercancías de importación, así como de sus muestras, para recopilar los elementos que permitan a las autoridades aduaneras contar con suficientes elementos que ayuden a precisar la veracidad de lo declarado respecto a las unidades de medida, número de piezas, volumen, descripción, naturaleza, estado, origen y demás datos y características de la mercancía que permitan su identificación.

En México, las autoridades aduaneras están facultadas para autorizar, a petición de los interesados, que los servicios del despacho aduanero y conexos sean prestados por el personal aduanero en lugar distinto del autorizado (despacho a domicilio).

Asimismo, y aunque la aduana cierra a las 18h, en casos excepcionales puede solicitarse una ampliación del tiempo al Administrador de la aduana donde se realice el despacho.

El procedimiento que se sigue es el siguiente:

- ✓ Si el semáforo fiscal sale verde, las mercancías pasan sin revisarse pero, si sale rojo, se practica el reconocimiento por parte de la autoridad aduanera (Aduana, Policía General de la República y Secretarías correspondientes).
- ✓ Concluido satisfactoriamente el reconocimiento (o si salió semáforo verde), se deberá activar nuevamente el mecanismo de selección para ver si las mercancías deben sujetarse a un 2º reconocimiento; si sale verde, se entregan las mercancías y, si sale rojo, se efectúa el reconocimiento por

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

parte de los dictaminadores aduaneros autorizados por la Secretaría; si éste concluye satisfactoriamente, se entrega la mercancía.

Si al realizar alguno de los reconocimientos falta algún documento o hay elementos que no cuadra, la mercancía quedará confiscada en la Aduana hasta que se subsanen estos descuadres; si esto pasara, se deberían pagar además las multas correspondientes.

Una vez que la mercancía es liberada (si todo es correcto, desde que llega la mercancía hasta que se libera suelen pasar entre 6 y 10 días) se entrega al importador u operador logístico, en función del tipo de contrato de exportación y el incoterm utilizado. Este operador, realizará el flete local hasta el lugar designado por el importador para recibir la mercancía.

Con esto termina el proceso y la logística de la operación de exportación ha concluido: el producto ha llegado al cliente satisfactoriamente y a tiempo.

### *5. Direcciones de interés*

Si tuviera alguna duda en su proceso de exportación a México, los siguientes organismos pueden resultarle de mucha utilidad:

#### **INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR (ICEX)**

Dirección: Paseo de la Castellana 14-16

28020 Madrid

Tel: 902 349000

[www.icex.es](http://www.icex.es) (a través de la web también se puede realizar la consulta)

#### **OFICINA COMERCIAL DE ESPAÑA EN MÉXICO**

Dirección: Av. Presidente Masaryk 473, Col. Los Morales - Polanco

11510 México DF

Tel: (0052 55) 52812350

Fax: (0052 55) 52812130

[mexico@mcx.es](mailto:mexico@mcx.es)

#### **CÁMARA DE COMERCIO DE SU LOCALIDAD**

La página web del Consejo superior de Cámaras es [www.cscamaras.es](http://www.cscamaras.es)

#### **AUTORIDADES MEXICANAS**

- Secretaría de Economía de México: <http://www.economia.gob.mx>

-Aduana de México: <http://www.aduanas.sat.gob.mx>

Se trata de páginas web muy completas donde existen también guías para importadores de productos, por lo que puede ser de utilidad para que el exportador compruebe qué requisitos necesita su importador.

### **6. Recomendaciones y conclusiones**

Como hemos podido comprobar, la logística de todo el proceso de exportación es compleja e intervienen múltiples factores que deben tenerse en cuenta para que el producto llegue correctamente y a tiempo hasta el cliente en México.

Esto hace que, hoy en día, lo importante no sólo sea fabricar el producto adecuado y en condiciones competitivas sino que resulta esencial que éste llegue a tiempo y en buenas condiciones.

Se recomienda lo siguiente:

- ✓ Utilice los servicios ofrecidos por ICEX y la Oficina Comercial en México. Solicite listados, ferias, consejos y todo lo que requiera para que su exportación a México sea exitosa.
- ✓ Estudie cuidadosamente el mercado objetivo, México, y las posibilidades de introducir y distribuir su producto con éxito. No se lance “a lo loco”, reúna todos los datos necesarios, realice un completo estudio de mercado y tome la decisión de exportación con garantías.
- ✓ Tómese el tiempo necesario para seleccionar un buen importador-distribuidor-representante, en función de la modalidad elegida. Él va a ser quien distribuya sus productos en México, a 12.000 kilómetros de España, por lo que es fundamental que sea reconocido y tenga confianza en él, entre otras cosas, para saber que le va a pagar puntualmente.
- ✓ Si la exportación va a ser periódica, van a haber sucesivos envíos de producto. Esto hace recomendable seleccionar un buen transitario u operador logístico que efectúe la operación. Pida presupuestos, analice costes y servicios, flexibilidad y seguridad que le ofrece, de forma que su mercancía llegue a tiempo, en buenas condiciones y a un costo razonable (se estima que sobre el 15-20% del coste total de un producto se deriva del transporte).
- ✓ Ponga especial atención y cuidado en rellenar completa y correctamente toda la documentación relacionada con el proceso de exportación. La Aduana mexicana es muy estricta con esto y se corre el riesgo de que su envío quede sin ser libe-

rado, con los consiguientes perjuicios que esto supone; para cualquier duda, consulte a su importador o a la Oficina Comercial.

- ✓ Participe en ferias del sector y acuda periódicamente a México. Esto puede mejorar su imagen en el país, puede ampliar su cartera de clientes y beneficiar sus ventas.
- ✓ Por último, tenga mucha paciencia. México es definitivamente un país que tiene un gran potencial pero donde hay que armarse de paciencia y persistencia para hacer negocio y, posteriormente, incrementarlo.

### **2. LISTADO DE DISTRIBUIDORES DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN (KOMPASS)**

Además de los directorios electrónicos de acceso libre que ya hemos nombrado en el estudio, en estas páginas se incluye un listado de distribuidores de materiales para la construcción.

A la hora de elaborar este listado se ha ampliado el objeto del estudio y aquí se pueden encontrar distribuidores de todo tipo de materiales. El criterio para ordenar las empresas ha sido el del número de empleados, así, se presentan las empresas de mayor a menor número de trabajadores.

#### **➤ Más de 1000 empleados**

##### **COOPERATIVA LA CRUZ AZUL, S.C.L.**

*Alfredo Álvarez (Gerente de Compras)*

Torres Adalid No. 517

Col. Del Valle

México 03100

Teléfono: +52 55 5687 2030

Fax: +52 55 5448 2735

[www.cruzazul.com.mx](http://www.cruzazul.com.mx)

Fabricación y comercialización de cemento tipo portland.

##### **DEACERO, S.A. DE C.V.**

*Rodolfo Fernández (Director de Abastecimientos)*

Lázaro Cárdenas No. 2333 Ote.

Col. Valle Oriente

San Pedro Garza García 66260

Teléfono: +52 81 8368 1100 y +52 81 8368 1111

Fax : +52 81 8368 1265

<http://www.deacero.com.mx>

Fabricación, comercialización y distribución al mayoreo de productos de alambre y sus derivados, tales como malla, criba, clavos y varilla, entre otros.

### **INTERNACIONAL DE CERAMICA, S.A. DE C.V.**

*Víctor Almeida García (Director General)*

Carlos Pacheco Num. 7200

Col. Sector 26

Chihuahua 31060

Teléfono: +52 614 429 1111

Fax: +52 614 429 1291

[www.interceramic.com.mx](http://www.interceramic.com.mx)

Producción y venta de loseta esmaltada para piso y recubrimiento, así como fabricación de moldes de cerámica.

### **CEMEX, S.A. DE C.V.**

*Mario De la Garza (Director de Administración)*

Av. Constitución No. 444 Pte.

Zona Centro Apartado Postal 392

Monterrey 64000

Teléfono: +52 81 8328 3000

Fax: +52 81 8328 3190

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

Fabricación y venta de toda clase de cementos y concretos.

### **GRUPO LAMOSA, S.A. DE C.V.**

*Federico Toussaint Elosúa (Director General)*

Av. Ricardo Covarrubias No. 2701

Col. Ladrillera

Monterrey 64830

Teléfono: +52 81 8220 4000

Fax: +52 81 8220 4231

[www.lamosa.com.mx](http://www.lamosa.com.mx)

Grupo Lamosa es un conjunto cuya actividad esta relacionada con la industria de la construcción. Los principales productos y servicios que manufactura, desarrolla y comercializa, a través de las cuatro divisiones operativas que la conforman, se encuentran: revestimientos cerámicos y ladrillería, muebles sanitarios y accesorios, adhesivos, yeso y desarrollos inmobiliarios.

### **CEMENTOS TOLTECA, S.A. DE C.V.**

*Francisco Pérez Medina (Gerente de Compras)*

Av. Tolteca No. 203

Col. San Pedro de los Pinos

México 01180

Teléfono: +52 55 5310 0089

Fax: +52 55 5310 0089 ( Ext. 3128)

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

Fabricación, distribución y venta de cemento para la construcción.

### **CASA SOMMER, S.A. DE C.V.**

*Gustavo Sommer Sceissger (Director General)*

Blvd. Toluca No. 13 Locales A y B

Col. San Francisco Cuautlalpan

Naucalpan 53630

Teléfono: +52 55 5576 7511

Fax : +52 55 5358 3858

<http://www.casasommer.com>

Comercialización de metales, baleros, tornillos, aceros, artículos industriales, láminas, placas y perfiles de acero, rodamientos, etc.

### **CONSTRUCTORA GARZA PONCE, S.A. DE C.V.**

*Margarita Kreim (Gerente de Compras)*

Zaragoza 1000 Sur - Mezzanine 1

Col. Centro

Monterrey 64000

Teléfono : +52 81 8150 3500

Fax : +52 81 8150 3580

[www.grupogp.com.mx](http://www.grupogp.com.mx)

Distribuidor de asfalto

➤ **De 250 a 500 empleados**

### **LAMINADOS DE BARRO, S.A. DE C.V.**

*Jorge Valdez (Gerente de Compras)*

Río Escondido No. 500

Col. El Vergel

Piedras Negras 26090

Teléfono : +52 878 783 4440

Fax : +52 878 783 4440

<http://www.ladrilleramecanizada.com>

Distribuidor de tejas y ladrillos

### **LAFARGE CEMENTO, S.A. DE C.V.**

*Arturo Campa (Gerente de Compras)*

Blvd. Manuel Ávila Camacho N°1, Desp. 505

Col. Lomas de Chapultepec

México 11580

Teléfono: +52 55 5387 6800

Fax: +52 55 5387 6823

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

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

---

Fabricación y comercialización de cemento empleado para la construcción. Principalmente, cemento polar gris, cemento polar blanco y mortero polar.

### **COMERCIALIZADORA DE MADERAS Y POSTES, S.A. DE C.V.**

*Alejandro Autrique (Director General)*

Popotla 75 -104

Col. Tizapan

México 01090

Teléfono: +52 55 5681 0040 y +52 55 5681 1041;

Fax: +52 55 5681 0040

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

Distribuidor de madera para la construcción

### **COMERCIAL DE FIERRO Y ACERO, S.A. DE C.V.**

*Fernando Espinoza (Compras)*

Av. Agustín Melgar No. 3703-A

Col. Granjas Industrial

Chihuahua 31110

Teléfono: +52 614 442 1040

Fax: +52 614 442 1058

[www.cofiasa.com.mx](http://www.cofiasa.com.mx)

Comercialización y Distribución de materiales para construcción.

### **CESANTONI, S.A. DE C.V.**

*Elena Ortiz (Gerente de Compras)*

Carr. Panamericana Km. 24.6

Zona Industrial

Calera de Víctor Rosales 98400

Teléfono: +52 478 985 0383

Fax: +52 478 985 4130

<http://www.cesantoni.com.mx>

Distribuidor de baldosas

### **PYASUR, S.A. DE C.V.**

*María Luisa Ruiz (Jefe de Compras)*

Av. Ruiz Cortinez No. 1116

Fracc. Oropeza

Villahermosa 86030

Teléfono: +52 993 310 3190

Fax: +52 993 357 3191

Compraventa, importación, exportación y distribución de todo tipo de materiales y accesorios para la construcción y sus derivados; así como la fabricación de concreto premezclado, blocks y tubos de concreto.

### **YESO PANAMERICANO, S.A. DE C.V.**

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

---

*Enrique Viveros B. (Supervisor de Compras)*

Los Arcos Cuautlancingo S/N

Cuautlancingo

Puebla 72700

Teléfono: +52 222 285 3273

Fax: +52 222 285 0090

Sistemas de paneles de yeso para muros divisorios, sistema estructural de acero ligero y losetas acústicas de lana mineral para falsos plafones.

### ➤ **De 100 a 250 empleados**

#### **GILSA, S.A. DE C.V.**

*Héctor Magaña (Gerente de Compras)*

Ricardo Margain Zozoya No. 777 Nte

Col. Del Valle

Garza García 66220

Teléfono : +52 81 8335 4444

Fax : +52 81 8335 4444

<http://www.gilsa.com>

Compraventa de pisos y azulejos.

#### **SIKA MEXICANA, S.A. DE C.V.**

*Marco Antonio Villegas (Gerente de Compras)*

Km. 8.5 Carretera Libre a Celaya

Fracc. industrial Balvanera

Corregidora 76920

Teléfono : +52 442 238 5800

Fax : +52 442 225 0537

<http://www.sika.com.mx>

Suministro de materiales para la construcción

#### **MATERAMA DE MEXICO, S.A. DE C.V.**

*Enrique Aguirre Pacheco (Gerente de Compras)*

Calle 61 No. 438 entre 48 y 50

Col. Centro

Mérida 97000

Teléfono : +52 999 924 9100

Fax : +52 999 928 1512

<http://www.materamamex.com>

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

---

Importación y comercialización de materiales para la construcción, tales como: pisos, recubrimientos, inodoros, lavabos con o sin pedestal, tinas con o sin hidromasaje, accesorios para baño, (regaderas, llaves, toalleros etc.)

### **FERRE BARNIEDO, S.A. DE C.V.**

*Jorge Posada Jiménez (Gerente de Compras)*

Av. Revolución No. 81

Col. San Cristóbal

Ecatepec de Morelos 55000

Teléfono : +52 55 5836 1000

Fax : +52 55 5770 0891

Comercialización, Instalación, Servicios de productos siderúrgicos de todo tipo principalmente de aceros y materiales para la construcción.

### **GUTIERREZ Y FERRETEROS, S.A. DE C.V.**

*Milagros Delgado (Gerente de Compras)*

Boulevard Miguel Alemán y Rayon S/N

Col. Centro

Gómez Palacio 35000

Teléfono : +52 871 714 7727

Fax : +52 871 714 7727

Comercialización de artículos y materiales para la construcción y artículos de ferretería.

### **GRUPO JAYAN CONSTRUCTORES, S.A. DE C.V.**

*José Luis Tinoco (Director General)*

Pablo Sidar No. 617

Col. Universidad

Toluca 09000

Teléfono : +52 722 219 5917

Fax : +52 722 212 2290

Importadora y distribuidora de materiales y maquinaria para construcción

### **DISTRIBUCIONES SAN-VER, S.A. DE C.V.**

*Gabriel San Román (Director General)*

Carr. Tuxpan-Tampico Km. 64 S/N

Col. La Mora

Tantoyuca 92101

Teléfono : +52 789 893 0530

Fax : +52 789 893 0299

Compraventa de artículos de ferretería y materiales para la construcción.

### **MERIK, S.A. DE C.V.**

*Andrea Gracian (Importaciones)*

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

---

Poniente 152 No. 929,  
Col. Industrial Vallejo  
México 02300  
Teléfono : +52 55 5333 9999  
Fax : +52 55 5587 2279  
<http://www.merik.com.mx>  
Distribuidora de puertas y marcos de metal

### **LATINOAMERICANA DE CONCRETOS, S.A. DE C.V.**

*Pedro Carranza (Gerente General)*  
Prol. Av. San Antonio No. 705  
Col. Lomas de Becerra  
México 01280  
Teléfono : +52 55 5598 6877  
Fax : +52 55 5611 4550  
[www.cmoctezuma.com.mx](http://www.cmoctezuma.com.mx)  
Distribuidora de cemento y productos de concreto

### **PIEDRAS NATURALES, S.A. DE C.V.**

*Raúl Colín (Gerente General)*  
Av. Vasconcelos 710 Pte. Local 2  
Col. Mirasierra  
San Pedro Garza García 66220  
Teléfono : +52 81 8338 3899  
Fax : +52 81 8338 9791  
Compraventa de materiales para construcción, principalmente mármol y granito.

### **CASA LERMA, S.A. DE C.V.**

Paseo tecnológico 800  
Col. Lotes urbano  
Ciudad Delicias 33000  
Teléfono : +52 639 472 1880  
Fax : +52 639 472 7801  
Compraventa de artículos de ferretería, material para la construcción, aceros (láminas, hierro).

#### **➤ De 51 a 100 empleados**

### **PISOS, ALFOMBRAS Y RECUBRIMIENTOS, S.A. DE C.V.**

*Jorge Javier de Alba (Director Comercial)*  
Ave. San Pedro 111 Local C  
Col. Del Valle  
Garza García 66220  
Teléfono : +52 81 8115 2615  
Fax : +52 81 8115 2615  
<http://www.par.com.mx>

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

---

Importación de productos para la decoración, líder en el mercado en la venta e instalación de pisos laminados de madera europeos y ahora complementando sus productos con molduras prefabricadas, recubrimientos de pared y techo, fabricación y distribución nacional de persianas de todo tipo.

### **MACINTER, S.A. DE C.V.**

*Karina Reyes (Gerente de Compras)*

Sócrates No. 124

Col. Los Morales Polanco

México 11560

Teléfono : +52 55 5089 0650

Fax : +52 55 5580 0711

<http://www.macinter.com.mx>

Distribuidora de ladrillo, cemento cal etc., para la construcción. Especialistas en obra industrial

### **CONSTRU PLAZA DE NUEVO LEON, S.A. DE C.V.**

*Gerardo González Treviño (Director General)*

Ave. Cesar López de Lara No. 2121

Col. Juárez

Nuevo Laredo 88209

Teléfono : +52 867 715 8888

Fax : +52 867 715 8889

Compraventa de materiales para la construcción, ferretería, plomería, pintura y electricidad.

### **NACIONAL FERRETERA DE HIDALGO, S.A. DE C.V.**

Libramiento de Atopan No.90

Ampliación Santa Julia

Pachuca 42080

Teléfono : +52 771 718 0040

Fax : +52 771 718 0080

Compraventa de materiales para la construcción: Columnas decorativas filtros para tinaco, tinacos panel molduras, aceros, plomería y ferretería, entre otros).

### **TILE EXPRESS, S.A. DE C.V.**

*Héctor Mares (Gerente General)*

Av. Benito Juárez No. 1012

Fracc. Hacienda Floresta Rosarito

Rosarito 22710

Teléfono : +52 664 622 2757

Fax : +52 664 622 2793

Comercialización de materiales y acabados para la construcción, tales como; pisos, baños y azulejos

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

---

### **CHAPA INDUSTRIAS, S.A. DE C.V.**

*Juan Saucedo (Gerente de Compras)*

Calle del Obelisco 122

Parque Industrial San Rafael

Guadalupe 67110

Teléfono : +52 81 8327 3090

Fax : +52 81 8327 3095

Comercialización al mayoreo de artículos de ferretería para construcción, cemento, cal, arena...

### **DISTRIBUIDORA FIBERGLASS DE MEXICO, S.A. DE C.V.**

*Humberto Cebada (Gerente General)*

Jalapa 102

Col. Roma

México 06700

Teléfono: +52 55 5207 2939

Fax : +52 55 5207 2585

<http://www.fiberglass.com.mx>

Compraventa (mayoreo y menudeo) y distribución de tabla roca y aislamiento térmico y acústico, fibra de vidrio para plástico reforzado, resinas y complementos químicos.

### **RIHO, S.A. DE C.V.**

*Urs Hofmann D. (Gerente General)*

Carretera Corta a Toluca No. 250

Col. Ampliación Loma Linda

Naucalpan 53618

Teléfono: +52 55 5300-4391

+52 55 5300-5391

Fax : +52 55 5300-4391 ( EXT.122 )

<http://www.riho.com.mx>

Comercialización de falsos plafones (techo) de yeso.

### **TECNOASFALTOS Y TERRACERIAS, S.A. DE C.V.**

*Alberto Mendi (Director General)*

Bvd. Paseo del Río Sonora Sur No.159 Local-9

Col. Proyecto Río Sonora Siglo XXI

Hermosillo 83000

Teléfono: +52 662 212 1288

Fax: +52 662 212 7755

<http://www.tecnoasfaltos.com.mx>

Fábrica y comercialización de concreto asfáltico, hidráulico, materiales pétreos, servicios de construcción según especificación del cliente.

### **CONCRETO PREFORZADOS DE BAJA CALIFORNIA, S.A. DE C.V.**

*Alejandro Escobar Wel (Director General)*

Calz. Juan Ojeda Robles S/N

Col. Buenavista

Tijuana 22540

Teléfono: +52 664 682 1660

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

---

Fax : +52 664 682 1670

Comercialización de concreto y servicios de construcción en general.

### **LOSETAS Y AZULEJOS, S.A DE C.V.**

*Miguel Aguilar Marco (Gerente de Ventas)*

Calzada Justo Sierra No. 451

Col. Cuauhtémoc

Mexicali 21200

Teléfono: +52 686 565 6566

Fax : +52 686 568 2125

<http://www.pisosyrecubrimientos.com>

Mayoreo y menudeo de material para construcción, así como accesorios para baño, loseta, azulejos, falso plafón, etc.

### **CERAMICAS DE NEZA, S.A. DE C.V.**

*Juan Carlos Arsuaga Mier (Gerente General)*

AV. Adolfo López Mateos N°158

Col. Metropolitana 1a Sección

Nezahualcoyotl 57730

Teléfono: +52 55 5797-0481

Fax : +52 55 5797 0481

Compraventa de losetas y muebles para baño.

### **DISTRIBUIDORA IRCA, S.A. DE C.V.**

*Pedro Encarnación (Gerente de Ventas)*

Blvd. Tepic-Jalisco No. 420

Col. Los Fresnos

Tepic 63190

Teléfono: +52 311 213 1001

Fax : +52 311 213 8146

Compraventa al mayoreo y menudeo de materiales para la construcción.

### **MATERIALES CUAUHTEMOC, S.A. DE C.V.**

*Brenda Leticia López (Gerente de Compras)*

Héroes de Chapultepec No. 302 Nte.

Col. Tamaulipas

Tampico 89060

Teléfono: +52 833 214 0045

Fax: +52 833 214 3918

<http://www.macusa.com.mx>

Compraventa al mayoreo de materiales para construcción.

### **MARMOLES ESTRADA, S.A. DE C.V.**

San Sebastián No. 214  
Barrio San Sebastián  
México 02040  
Teléfono: +52 55 5561 2158  
Fax: +52 55 5352 7445  
Mayorista y detallista de bloque de mármol y aserradero.

### **MATERIALES SISTOS Y RUIZ, S.A. DE C.V.**

Río Amatlán No. 66  
Col. Ventura Puente  
Morelia 58020  
Teléfono: +52 443 312 0009  
Fax : +52 443 312 6686  
Compra venta de materiales para la construcción

### **TECNOSERVICIO DE LA CONSTRUCCION DE PUEBLA, S.A. DE C.V.**

Moctezuma No. 7  
Col. San Bartolo Tenayuca  
Tlalnepantla 54150  
Teléfono: +52 555 220 0800  
Fax: +52 555 220 0555  
Compraventa al mayoreo y menudeo de materiales para el acabado de la construcción (pisos y azulejo). Marca: GREDA

### **TERRAZOS ESMON, S.A. DE C.V.**

Prolongación San Antonio No. 13  
Col. San Pedro de los Pinos  
México 01180  
Teléfono: +52 55 5272 4225  
Fax: +52 55 5272 4225  
Compraventa (mayoreo y menudeo), de pisos, azulejos y tinas de hidromasaje.

### **MATERIALES BAHENA, S.A. DE C.V.**

Av. Insurgentes No. 71  
Frente a Fracc. Las Margaritas  
Chilpancingo 39000  
Teléfono: +52 747 472-7762  
Fax: +52 747 472-3068  
Compraventa, fabricación, distribución e importación de toda clase de materiales para construcción.

### **MATERIALES MADISA, S.A. DE C.V.**

Av. José López Portillo Manzana 100  
Zona 11 Región 94

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

---

Cancún, QROO 77517

Teléfono: +52 998 888 9938

Fax: +52 998 888 9541

Mayorista y detallista de materiales para construcción y acero comercial.

### **MADERAS Y MATERIALES PARA CONSTRUCCION VALLARTA, DE C.V.**

Av. Vallarta No. 6046

Col. Jocotán

Zapopan 45010

Teléfono: +52 33 3627 1374

Fax: +52 33 3627 1374

Importación, representación y compraventa de todo lo relacionado con la industria de la construcción y la madera.

### **MATERIALES BONAMPAK, S.A. DE C.V.**

Libramiento Sur Poniente No. 453

Col. Fracc. Santa Elena

Tuxtla Gutiérrez 29060

Teléfono: +52 961 612 0897

Fax: +52 961 614 2200

Compraventa de material para la construcción (50% materiales para obra negra y 50% pisos y azulejos)

### **MADERERA ELIZONDO DE NUEVO LAREDO, S.A. DE C.V.**

*Rubén H. Elizondo (Director General)*

Guerrero No. 2221

Col. Guerrero

Nuevo Laredo 88240

Teléfono: +52 867 715 3500

Fax: +52 867 715 4421

Compraventa de ferretería, artículos de tlapalería, material eléctrico, maderas y, en general todo tipo de material para la construcción.

#### **➤ De 21 a 50 empleados**

### **MAQUINARIA Y CAMINOS, S.A. DE C.V.**

*Norma Peralta (Gerente de Compras)*

Eje Lázaro Cárdenas Sur No. 580

Col. Álamos

México 03400

Teléfono: +52 55 5696 0593

Fax: +52 55 5696 0549

<http://www.mycsa.com>

Distribuidora de asfalto

### **ACEROS OWER, S.A. DE C.V.**

Av. Colón No. 900

Col. Villa Hermosa

Nuevo Casas Grandes 31700

Teléfono: +52 636 694 2060

Fax: +52 636 694 2061

Compraventa de ferretería y materiales para la construcción en general.

### **PORCELANATTO, S.A. DE C.V.**

*Isabel Álvarez (Gerente de Compras)*

Alemania No. 90

Col. Olímpica

Ecatepec de Morelos 55130

Teléfono: +52 555 790 7601

Fax: +52 555 790 7587

<http://www.porcer.com>

Importación y comercialización de pisos y azulejos en general.

### **COMPONENTES PREFABRICADOS INDUSTRIALES, S.A. DE C.**

Ave. Tecnológico No. 649

Ciudad Industrial

Celaya 38010

Teléfono: +52 461 611 5777

+52 01 800 714 2267

Fax: +52 461 611 5777

<http://www.comprisa.com>

Comercialización de láminas, ventanas, paneles W, canceles de baño, puertas automáticas, multipanel.

### **ALAMBRES Y REFUERZOS, S.A. DE C.V.**

*Wilfrido de Anda Cerecedo (Gerente General)*

Pie De La Cuesta No. 203

Col. San Andrés Tetepilco

México 09440

Teléfono: +52 55 5672 9610

Fax: +52 55 5539 5785

<http://www.alambresyrefuerzos.com>

Compraventa de alambón: anillos, castillos, malla electrosoldada etc. y materiales para la construcción.

### **COMERCIALIZADORA VALSA, S.A. DE C.V.**

*Valeria Pineda (Compras)*

Emiliano Zapata No. 2

Col. Francisco Villa

Tlalnepantla 54050

Teléfono: +52 55 5361 4702

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

---

Fax: +52 55 5362 2459

<http://www.cvalsa.com.mx>

Comercialización de recubrimientos de ventanas y productos tales como persianas, puertas plegables, ventanas de pvc., pisos laminados, puerta tambor de pvc y solupanel.

### **TECNOLOGIA EN CONCRETO DEL NORTE, S.A. DE C.V.**

*Mónica Ramírez (Gerente de Compras)*

Callejón De Los Suspiros No 107-3

Col. Campestre La Rosita

Torreón 27250

Teléfono: +52 871 721 7321

Fax : +52 871 705 9114

<http://www.tecnor.com.mx>

Distribuidora de cemento, piedra, asfalto y materiales a base de fibrocemento

### **PROVEEDORA DE FIERRO Y PERFILES, S.A. DE C.V.**

*Felipe Velarde (Gerente de Compras)*

Emiliano Zapata y Morelos s/n

Col. Morelos

Guamuchil 81460

Teléfono: +52 673 732 3909

Fax: +52 673 732 0622

Compraventa al mayoreo y menudeo de acero y materiales para construcción.

### **YESO, PINTURA Y ACABADOS, S.A. DE C.V.**

*Héctor Aréchiga Ganem (Gerente Comercial)*

Sierra Santa Rosa No. 99 Piso 1

Col. Reforma Social

México 11650

Teléfono: +52 55 5520 8449

Fax : +52 55 5540 3373

<http://www.ypasa.com.mx>

Comercialización e importación de materiales para construcción y contratistas de obras en acabados.

### **GRUPO ALUMA, S.A. DE C.V.**

*Tamemes No. 32*

Col. Central de Abastos

México 09040

Teléfono: +52 55 5694 8400

Fax: +52 55 5694 8462

<http://www.gpoaluma.com>

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

---

Aluma es una empresa dedicada a la importación, fabricación, distribución, instalación, venta y exportación de todo tipo de ventanas, puertas, domos, persianas, cancelles, vidrios tipo duo vents, perfiles de PVC, tornillería y herrajes.

### **MADERAS ANAHUAC DE PIEDRAS NEGRAS, S.A. DE C.V.**

*Gabriela González Pope (Gerente de Ventas)*

Jalisco 1108

Col. Roma

Piedras Negras 26025

Teléfono: +52 878 782 0589

Fax: +52 878 782 3686

Compraventa de madera y materiales para construcción.

### **HERRAMIENTAS ANVEST, S.A. DE C.V.**

*Rosario Tamayo (Gerente de Compras)*

Calle del Andén No. 2415-H

Col. Valle del Álamo

Guadalajara 44440

Teléfono: +52 33 3810 5002

Fax: +52 33 3811 6573

Comercialización al mayoreo y menudeo de materiales refractarios y aislamientos.

### **INDEX INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.**

*Judith Villanueva (Gerente de Compras)*

Huichapan No. 700

Col. Mitras Centro

Monterrey 64460

Teléfono: +52 81 8347 9771

Fax: +52 81 8347 9776

<http://www.indexinternacional.com>

Importación, asesoría y comercialización de acabados para la construcción, así como productos decorativos, pisos de madera y accesorios y muebles para baño.

### **ACEROS DE GUASAVE, S.A. DE C.V.**

*Felipe de Jesús Velarde (Gerente de Compras)*

Blvd. Insurgentes No. 45

Col. Del Bosque

Guasave 81020

Teléfono: +52 687 872 3399

Fax: +52 687 872 3002

Compraventa (mayoreo y menudeo), de material de Construcción: perfiles de aluminio y bronce, estructuras metálicas y grava.

### **LUCKE, S.A. DE C.V.**

*Susana Gómez (Compras)*

Av. Niños Héroe No. 2100

Col. Obrera

Guadalajara 44150

Teléfono: +52 33 3615 4784

Fax: +52 33 3616 1258

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

---

Compraventa al mayoreo y menudeo de pisos de azulejo y artículos para baño.

### **MATERIALES VILA HERMANOS, S.A. DE C.V.**

*Adolfo Vila Ruiz (Gerente de Compras)*

Lázaro Cárdenas No. 6

Col. Obrera

Playas de Rosarito 22710

Teléfono: +52 661 612 0740

Fax: +52 661 612 0740

Compraventa, importación, exportación de materiales para construcción.

### **IMPERMEABILIZANTES Y SERVICIOS, S.A. DE C.V.**

*Gabriel Félix (Gerente de Compras)*

Vidrio No. 1784

Col. Moderna

Guadalajara 44100

Teléfono: +52 33 3826 4854

Fax: +52 33 3826 4854

Compraventa de y aplicación de impermeabilizantes y productos para concreto.

### **MATERIALES PARA CONSTRUCCION SAN CAYETANO, S.A. DE C.V.**

*Marco Antonio Morales (Gerente de Compras)*

Calle 5 de Febrero No. 25

Col. Centro

Huajuapán 69000

Teléfono: +52 953 532 2640

Fax: +52 953 532 2640

Compra venta de materiales y accesorios para la construcción

### **DISTRIBUIDORA DE ASFALTOS DE MONTERREY, S.A. DE C.V.**

Calle 15 de Mayo No. 1125 Poniente

Col. Centro

Monterrey 64000

Teléfono: +52 81 8343 3874

Fax: +52 81 8348 6756

Compraventa y Distribución de impermeabilizantes.

### **EL MUNDO AZULEJERO DE JUAREZ, S.A. DE C.V.**

Av. Lincoln No. 1161

Fracc. La Playa

Ciudad Juárez 32310

Teléfono: +52 656 616 4191

Fax: +52 656 616 3728

Compraventa de material para construcción, pisos, recubrimientos y mármol.

### **MATERIALES ACEROS Y CONCRETOS, S.A. DE C.V.**

*Alicia Hernández (Gerente de Compras)*

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

---

Ignacio Zaragoza No. 65  
Col. Barrio Nuevo  
Acayucan 96070  
Teléfono: +52 924 245 3586  
Fax: +52 449 910 8000  
Compraventa de materiales para construcción y ferretería en general.

### **ACEROS TLALPAN, S.A. DE C.V.**

Calzada de Tlapan No. 2141  
Col. Atlántida  
México 04370  
Teléfono: +52 55 5549 0389  
Fax: +52 55 5549 0389  
Compraventa de materiales para construcción.

### **MATERIALES MAZU DE PALENQUE, S.A. DE C.V.**

*Miguel Ángel Zúñiga (Director General)*  
Periférico Sur s/n  
Col. Barrio San Juan  
Palenque 29960  
Teléfono: +52 916 345 1166  
Fax: +52 916 345 0959  
Compraventa de materiales para la construcción, varilla, graba, arena y cemento, entre otros.

### **DISTRIBUIDORA Y MAYORISTA DE AZULEJOS Y SANITARIOS, S.A. DE C.V.**

*Alberto Onofre Cruz (Gerente Comercial)*  
Av. Lázaro Cárdenas Plaza Crystal  
Loc. 12-D Col. Lerdo de Tejada  
Xalapa 91180  
Teléfono: +52 228 817 9045  
Fax: +52 228 817 0084  
Mayorista, detallista e importador de materiales para la construcción.

### **GRUPO COMERCIAL CASTAÑO, S.A.**

*Gabriel Castaño (Director General)*  
Av. Lázaro Cárdenas No. 2306  
Col. Central  
Piedras Negras 26060  
Teléfono: +52 878 783 2222  
Fax: +52 878 783 2242

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

---

Comercialización de materiales y acabados para la construcción, así como fachadas y accesorios de baños.

### **BAJA TILE, S.A.**

*Juan Carlos Jaques (Gerente General)*

Blvd. Cuauhtémoc No. 125

Desarrollo Urbano Río Tijuana

Tijuana 22320

Teléfono: +52 664 684 0677

Fax: +52 664 684 7251

Compraventa al mayoreo y menudeo de materiales para la construcción en general pisos, losetas, azulejos, etc.

### **ACEROS DRAC, S.A. DE C.V.**

*Carlos Ríos (Gerente Comercial)*

Poniente 126 No. 288-C

Col. Nueva Vallejo

México 07750

Teléfono: +52 55 5368 8578

Fax: +52 55 5368 4466

Compraventa de perfiles tubulares y materiales para trabajos de herrería e industria de la construcción.

### **AISLAMIENTOS Y FORROS INDUSTRIALES, S.A. DE C.V.**

*María Juana Romo Ozuna (Gerente de Compras)*

Av. Federalismo Sur 557 Despacho 304

Col. Mexicaltzingo

Guadalajara 44180

Teléfono: +52 33 3658 4471

Fax: +52 33 3658 4622

Compraventa al mayoreo y menudeo e instalación de aislamientos térmicos e impermeabilizantes.

### **GRUPO MYG INGENIEROS PROFESIONALES ASOCIADOS, S.A. C.V.**

*Jesús Muñoz López (Gerente General)*

2a. Cerrada de Aragón No. 27

Col. San Rafael Azcapotzalco

México 02010

Teléfono: +52 52 5352 0671

Fax: +52 52 5561 5140

Mayorista, detallista de materiales aislantes y refractarios.

### **FERRETERIA Y MADERERIA POPULAR, S.A. DE C.V.**

*Fausto Villalobos C. (Subdirector General)*

Km. 13.5 Carr. a San Luis-González

Ortega - Col. González Ortega

Mexicali, BC. 21397

Teléfono: +52 686 561 0281

Fax: +52 686 561 2022

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

Compraventa al mayoreo y menudeo, distribución e importación de material para la construcción, maderería, ferretería, herramientas, entre otros.

### **IMPULSORA FERRETERA SADA, S.A. DE C.V.**

20 de Noviembre No. 311 Sur

Zona Centro

Cadereyta 67450

Teléfono: +52 82 8284 0702

Fax: +52 82 8284 0702

Compraventa de materiales para la construcción y artículos de ferretería.

### **AZUVAL, S.A. DE C.V.**

Av. División Norte No. 2001

Col. Santa Cruz

México 03310

Teléfono: +52 55 5604 1780

Fax: +52 55 5604 0795

Compraventa de azulejo.

### **LOMELI TILE, S.A. DE C.V.**

Blvd. Agua Caliente 11330

Sección Pinos

Tijuana 22240

Teléfono: +52 664 686 1985

Fax: +52 666 686 3007

Compraventa al por menor de azulejos y mosaicos.

### **ALTA CERAMICA, S.A. DE C.V.**

Bosques de Ciruelos No. 130 4t. Piso

Col. Bosques de las Lomas

México 03900

Teléfono: +52 55 5596 6199

Fax: +52 55 5245 0814

Distribución de pisos cerámicos al por mayor.

### **FERRETERIA LA GLORIA, S. DE R.L. DE C.V.**

Km. 13.5 Carr. Libre Ensenada No. 176

Delg. San Antonio de los Buenos

Tijuana, BC. 22710

Teléfono: +52 666 636 1418

Fax: +52 666 636 2059

Compraventa al mayoreo y menudeo de materiales para construcción, tales como cemento, varilla, cal y yeso.

### **TRANSITO HERRERO Y CONSTRUCTOR, S.A. DE C.V.**

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

---

Carretera a Saltillo No. 1750

Col. Benito Juárez

Zapopan 47770

Teléfono: +52 33 3853 8915

Fax: +52 33 3853 8915

Compraventa de maquinaria y material para construcción al mayoreo y menudeo.

### **U.S. COPPER COMPANY, S.A. DE C.V.**

Blvd. Oscar Flores No. 2575

Col. Tierra y Libertad Local 6 y 7

Cd. Juárez 32628

Teléfono: +52 656 610 7567

Fax: +52 656 610 7568

Compraventa, importación, exportación de artículos de plomería, ferretería, materiales para construcción, equipos, refacciones y herramientas industriales.

### ➤ **De 11 a 20 empleados**

### **STEEL ACERO, S.A. DE C.V.**

*Marines Gómez (Compras)*

Alfredo del Mazo No. 313

Ejido Buenavista

Toluca 50070

Teléfono: +52 722 213 0448

Fax: +52 722 213 5319

Compraventa de lámina estructural, perfiles y materiales de ferretería.

### **VECTOR DE BAJA CALIFORNIA, S.A. DE C.V.**

*Alejandro Castillo (Compras)*

Pío Pico No. 1660

Col. Zona Centro

Tijuana 22000

Teléfono: +52 664 685 0877

Fax: +52 664 688 0128

Compraventa de materiales para la construcción.

### **FERRE-MART OTAY, S.A. DE C.V.**

*Eliseo Pérez (Gerente de Compras)*

Av. de Las Bellas Artes 355

Col. Otay Nueva Tijuana

Tijuana 22390

Teléfono: +52 666 623 3776

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

---

Fax: +52 666 623 5792

Comercialización de materiales para construcción y ferretería.

### **MADERERIA LA RANCHERITA, S.A. DE C.V.**

*Francisco Sahagún (Ventas)*

Anahuac 785

Col. Anahuac

Mexicali 21060

Teléfono: +52 686 557 3070

Fax: +52 686 557 1658

Comercialización y Distribución de todo tipo de materiales para la construcción.

### **MATERIALES LIVIANOS COSS Y LEON, S.A. DE C.V.**

Sn Juan de Ulúa No. 1579

Col. Jardines del Country

Guadalajara 44210

Teléfono: +52 33 3853 6947

Fax: +52 33 3853 6947

<http://www.materialeslivianos.com.mx>

Compraventa de materiales ligeros para la construcción.

### **MADERA LA POPULAR, S.A. DE C.V.**

*Alma Valdez Orduño (Director General)*

Libertad No. 500

Col. San Martín

Magdalena de Kino 84160

Teléfono: +52 632 322 0230

Fax: +52 632 322 1460

Compraventa de madera para la construcción.

### **DISTRIBUIDORA LIMO, S.A. DE C.V.**

*Pedro Moreno Freig (Director General)*

Av. Tecnológico No. 231

Col. Granjas

Nogales 84065

Teléfono: +52 631 313 1801

Fax: +52 631 313 3050

Compraventa al mayoreo y menudeo de material de construcción, en general.

### **ARCHITECTURAL HARDWARE, S.A. DE C.V.**

*Luis Paulino García (Compras)*

Presa Endo No. 11 Int.3

Col. Irrigación

México 11500

Teléfono: +52 55 5395 0039

Fax: +52 55 5545 6486

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

---

Compraventa e importación de herrajes, puertas de metal y madera para la industria de la construcción.

### **EUROAZULEJOS, S.A. DE C.V.**

Av. López Portillo Manzana

100 Zona 11 Local 6

Col. Región 94

Cancún 77517

Teléfono: +52 998 888 9540

Fax: +52 998 888 9541

Importación y comercialización de pisos y azulejos.

### **HABIMAT FERRETEROS, S.A. DE C.V.**

*Raúl Lira (Gerente de Compras)*

Calz. Héroes de Chapultepec No. 1602

Salida a Fresnillo

Zacatecas 98040

Teléfono: +52 492 924 6633

Fax: +52 492 924 6633

Compraventa al mayoreo y menudeo de materiales para construcción y ferretería.

### **IXTLERA DE LA SIERRA DE CHIHUAHUA, S.A.**

*Jesús Adame Cabral (Director General)*

Av. Juárez No. 1409

Col. Centro

Chihuahua 31000

Teléfono: +52 614 415 6797

Fax: +52 614 410 3813

Compraventa de artículos de jarcería, ferretería, plomería y materiales para construcción al mayoreo y menudeo.

### **AZULEJOS Y PISOS VIVEROS, S.A. DE C.V.**

*Ofelia Herrera (Enc. de Importaciones)*

Blvd. a Querétaro Esq. Calle 8 No.2

Col. Viveros del Valle

Tlalnepantla 54060

Teléfono: +52 55 5397 5576

Fax: +52 55 5397 5465

Compraventa de Pisos y accesorios para Baño

### **IMPORTADORA DE GRANITO Y MARMOL, S.A. DE C.V.**

Gonzalitos No. 607 Sur

Col. Obispado Sur

Monterrey 64060

Teléfono: +52 81 8348 2001

Fax: +52 81 8348 7831

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

---

Compraventa de granito, mármol y materiales para la construcción y decoración.

### **MONARCA MARMOLES Y GRANITOS, S.A. DE C.V.**

Calle Remedios No. 14-B

Col. San Luis Tlatilco

Naucalpan 53630

Teléfono: +52 555 300 3732

Fax: +52 555 300 3849

Importación y compraventa al menudeo de mármol, granito y cantera nacional y otras piedras.

### **PERONDA MEXICO, S.A. DE C.V.**

Calle Añil No. 445-B

Col. Granjas México

México 08400

Teléfono: +52 55 5657 1631

Fax: +52 55 5657 1809

Importación y venta de pisos, recubrimientos, tejas y azulejos.

### **JUAN ENRIQUE FERNANDEZ RODRIGUEZ**

*Victoria García (Gerente General)*

Av. Central Mza. 2 Lt 17

Col. Valle de Aragón 3era. Secc.

Ecatepec de Morelos, EDOMEX. 55280

Teléfono: +52 55 5783 8871

Fax: +52 55 5783 8871

Compraventa de mármol y azulejos.

### **MAMES EUSEBIO VELAZQUEZ MORA**

Ave. Morelos s/n

Col. Centro

Aguila 60870

Teléfono: +52 433 328 0068

Fax: +52 433 328 0068

Compraventa de tubería de PVC, asbesto y cemento, construcción de sistemas de agua potable.

➤ **De 1 a 10 empleados**

### **FORESTAL LAGUNERA, S.A. DE C.V.**

*Patricia Ortiz (Gerente de Operaciones)*

Diagonal Reforma No. 2674 Oriente

Col. Centro

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

---

Torreón 27000

Teléfono: +52 871 713 3501

Fax: +52 871 713 5109

Comercialización de madera en general, triplay y puertas.

### **LAFARGE ALUMINATOS DE MEXICO, S.A. DE C.V.**

*Erik Francisco Arevalo Gil (Gerente de Mercadotecnia)*

Blvd. Manuel Ávila Camacho N°1 Int. 505-11

Col. Lomas de Chapultepec

México 11580

Teléfono: +52 55 5387 6800

Fax: +52 55 5387 6823

Importación y comercialización de aluminato de calcio y cementos de aluminato de calcio

### **MARIA CAROLINA GUTIERREZ CORONA**

*Gustavo Espinoza (Gerente General)*

Ramón Corona No. 17

Col. Centro.

Tamazula de Gordiano 49650

Teléfono: +52 358 416 0631

Fax: +52 358 416 0631

Comercialización al mayoreo y menudeo, de azulejos, pisos y muebles para baño.

### **DISTRIBUIDORA DIAZISAR, S.A. DE C.V.**

*Magdalena Isar Landeta (Gerente General)*

García Diego No. 745

Col. Arboleda de Tequisquiapan

San Luis Potosí 78250

Teléfono: +52 444 811 8228

Fax: +52 444 811 8228

Comercialización de todo tipo de aditivos e impermeabilizantes.

### **JESUS ROBLES TERAN**

*Rafael Gascón Urías (Gerente General)*

Hermosillo 507 - B

Col. Granjas

Nogales 84065

Teléfono: +52 631 314 6271

Fax: +52 631 314 6271

Compraventa de material para construcción en general, al menudeo.

### **PISOS Y ACABADOS RESIDENCIALES, S.A. DE C.V.**

*Julián Santos García (Director Comercial)*

Av. Niños Héroe No. 320

Zona Centro

Sabinas Hidalgo 65200

Teléfono: +52 824 242 3300

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

---

Fax: +52 824 242 6340

Comercialización de pisos y recubrimientos cerámicos, muebles para baño.

### **GRUPO SETIEN, S.A. DE C.V.**

*Jesús Enrique Delgado (Director General)*

América No. 715-A

Col. Centro

Monterrey 64000

Teléfono: +52 81 8676 2754

Fax: +52 81 8672 1895

Comercialización de productos de acero y metal.

### **TUMATSA, S.A. DE C.V.**

*Manuel Gutiérrez (Director General)*

Municipio Libre N°188

Col. Portales

México 03300

Teléfono: +52 55 5605 7272 (al 77)

Fax: +52 55 5605 7150

<http://www.tumatsa.com.mx>

Comercialización de todo tipo de material de plomería como tubería de cobre, de acero, válvulas, etc.

### **PARA CONSTRUIR, S.A. DE C.V.**

*Manuel de la Torre Rodarte (Gerente General)*

Av. Patria No. 878

Col. Chapalita de Occidente

Zapopan 45030

Teléfono: +52 33 3620 1501

Fax: +52 33 3587 3908

Compraventa de materiales para la construcción en general, al menudeo.

### **GALERIA DE ACABADOS CERAMICOS, S.A. DE C.V.**

*Carlos Galicia Hernández (Gerente de Compras)*

Av. 25 Poniente No. 3508

Col. Belisario Domínguez

Puebla 72440

Teléfono: +52 222 230 3220

Fax: +52 222 231 0139

Compraventa de acabados para la construcción, pisos, recubrimientos cerámicos, muebles para baño y accesorios para los mismos, al mayoreo y menudeo.

### **REGALADO Y COMPAÑIA, S.A DE C.V.**

*Félix Regalado Betancourt (Propietario)*

5 de Febrero 525

Col. Pueblo Nuevo

La Paz 23070

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

---

Teléfono: +52 612 125 6784

Fax: +52 612 125 6784

Comercialización al mayoreo y menudeo de impermeabilizantes para la construcción.

### **SUMINISTRADORA DE PIEDRAS LA MONARCA, S.A. DE C.V.**

*Alejandro Negrete (Gerente)*

Remedios No. 14-B

Col. San Luis Tlatilco

Naucalpan 53500

Teléfono: +52 55 5300 3910

Fax: +52 55 5300 3910

Compraventa de mármol.

### **AZULEJOS GUADALAJARA, S.A. DE C.V.**

*Miguel Ramos P. (Gerente de Ventas)*

Av. Arcos No. 778

Col. Jardines del Bosque

Guadalajara 44520

Teléfono: +52 33 3121 5610

Fax: +52 33 3121 5918

Compraventa de pisos, azulejos y accesorios para baño.

### **MARIA ELENA GUZMAN SOLTERO**

*Raúl Juárez Becerra (Administrador)*

Boulevard Díaz Ordaz No. 3928

Fracc. La Mesa

Tijuana, BC. 22680

Teléfono: +52 664 689 1944

Fax: +52 664 685 4500

Compraventa de azulejos, losetas, muebles para baño material para construcción.

### **MATERIALES CONRUI, S.A. DE C.V.**

*Roberto Ruiz Ortiz (Gerente de Ventas)*

Carretera Puruándiro Morelia No. 657

Puruándiro, MICH 58500

Teléfono: +52 443 627 5386

Fax: +52 443 626 1720

Compraventa y distribución de materiales para construcción: varilla, alambón, castillo, cal y cemento.

### **VIS À VIS, S.A. DE C.V.**

*Giuseppe Pedrucci (Presidente)*

Calle 56 A No. 481 Desp. 109 Paseo M

Mérida 97000

Teléfono: +52 999 920 3907

Fax: +52 999 920 3907

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

---

Importación y venta de materiales para construcción: mármol, azulejos, muebles de resina y madera)

### **PERFILES Y MATERIALES DE IGUALA, S.A. DE C.V.**

*Ulises Núñez Aviles (Encargado)*

Calle Álamo No. 52

Col. Adrián Castrejón

Iguala 40040

Teléfono: +52 733 332 2933

Fax: +52 733 333 3839

Compraventa de material para construcción y perfiles de acero.

### **JOSE DE JESUS ARAMBULA VALENCIA**

*José de J. Arambúla (Propietario)*

Pioquinto Enriquez No. 155

Col. Villa de Guadalupe

Zapopan 45190

Teléfono: +52 33 3861 0280

Fax: +52 33 3861 0280

Compraventa de materiales para construcción tlapalería).

### **CONSTRUCTORA DE ARQUITECTURAINTEGRAL, S.A.**

Av. Taxqueña No. 1239 3er. piso

Desp. 5 Col. Campestre Churubusco

México, D.F. 04200

Teléfono: +52 55 5549 0034

Fax: +52 55 5549 9718

Construcción de obra civil, así como la remodelación y la impermeabilización del mismo.

### **JOSE JAVIER GONZALEZ GARCIA**

*Alejandro Gutiérrez (Socio)*

Av. Lázaro Cárdenas No. 3446 Int.5

Col. Jardín de los Arcos

Zapopan 45040

Teléfono: +52 33 3121 6984

Fax: +52 33 3121 7876

Compraventa al mayoreo de materiales para construcción (cemento, cal, tabique, entre otros).

### **3. LISTADO DE LAS MAYORES CONSTRUCTORAS DE MÉXICO**

En la siguiente tabla se relacionan las 20 mayores constructoras de México indicando la página web. Este listado está basado en el n° 393 de septiembre 2005 de la revista especializada OBRAS

Posición	Razón Social	web
1	ICA SOCIEDAD CONTROLADORA	<a href="http://www.ica.com.mx">www.ica.com.mx</a>
2	GEO CORPORATIVO	<a href="http://www.casasgeo.com">www.casasgeo.com</a>
3	URBI DESARROLLOS URBANOS	<a href="http://www.urbi.com.mx">www.urbi.com.mx</a>
4	CONSORCIO ARA	<a href="http://www.ara.com.mx">www.ara.com.mx</a>
5	DESARROLLADORA HOMEX	<a href="http://www.homex.com.mx">www.homex.com.mx</a>
6	GRUPO FRISA	<a href="http://www.grupofrisa.com.mx">www.grupofrisa.com.mx</a>
7	SADASI	<a href="http://www.sadasi.com">www.sadasi.com</a>
8	GRUPOGARZA PONCE	<a href="http://www.grupogp.com.mx">www.grupogp.com.mx</a>
9	EARTH TECH	<a href="http://www.earthtech.com">www.earthtech.com</a>

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

---

10	DINE	<a href="http://www.dine.com.mx">www.dine.com.mx</a>
11	SARE HOLDING	<a href="http://www.sare.com.mx">www.sare.com.mx</a>
12	TECHINT	<a href="http://www.techint.com.mx">www.techint.com.mx</a>
13	GRUPO RUBA	<a href="http://www.gruporuba.com.mx">www.gruporuba.com.mx</a>
14	CONSORCIO HOGAR	<a href="http://www.hogar.com.mx">www.hogar.com.mx</a>
15	COPACHISA	<a href="http://www.copachisa.com">www.copachisa.com</a>
16	PULTE MEXICO	<a href="http://www.pultemexico.com">www.pultemexico.com</a>
17	DESARROLLADORA METROPOLITANA	<a href="http://www.demet.com.mx">www.demet.com.mx</a>
18	GRUPO MEXICANO DE DESARROLLO	<a href="http://www.gmd.com.mx">www.gmd.com.mx</a>
19	FINSA HOLDING	<a href="http://www.finsa.net">www.finsa.net</a>
20	COMPAÑÍA CONTARTISTA NACIONAL	<a href="http://www.coconal.com">www.coconal.com</a>

---

### **4. FERIAS**

#### **EXPO CIHAC**

Del 18-22 Octubre 2005. Esta feria, organizada por en Centro Impulsor de la Construcción y la Habitación, A.C. se celebra anualmente en Ciudad de México. Es sin duda la más importante del sector con 736 stands, 583 empresas y más de 53.000 asistentes.

Av. Minerva 16  
Col. Crédito constructor  
03940 México DF  
Tel. (+52 55) 5661-0844  
Fax (+52 55) 5661-3445  
[www.cihac.com.mx](http://www.cihac.com.mx)

#### **EXPO NACIONAL FERRETERA**

Del 23 al 25 de septiembre en Guadalajara. Periodicidad anual. 50,000 asistentes visitarán más de 900 Compañías que utilizarán 1,800 stands. Se presentarán toda una gran variedad de productos de Ferretería, Materiales de Construcción, Pinturas, Jardinería, Herramientas, etc.

Organizada por Expo Nacional Ferretera

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

---

Av. Insurgentes Sur 1194, Penthouse  
Col. Tlacoquemecatl del Valle  
Del. Benito Juárez,  
CP 03200, México DF  
Tel. (+52 55) 5335-0774/ 1084/85 / 0393/94/95/96.  
Fax: (+52 55) 5335-0772/ 73  
[info@expoferretera.com.mx](mailto:info@expoferretera.com.mx)  
[www.expoferretera.com.mx](http://www.expoferretera.com.mx)

### **WORLD OF CONCRETE**

Del 14 al 16 de junio 2006 en Ciudad de México de periodicidad anual  
Todo lo relativo al cemento  
Tel. (+52 55) 1087-1650 Etx. 1159  
[angelica@ejkrause.com](mailto:angelica@ejkrause.com)  
[www.wocexpos.com](http://www.wocexpos.com)

### ➤ **Ferias organizadas por la CMIC**

#### **CONSTRU05**

#### **FERIA INTERNACIONAL DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN**

25 al 28 de agosto del 2005  
Informes:  
Lerdo de Tejada No. 2151  
Guadalajara, Jalisco.  
Tel.: (01) 3615-7212 / 3615-0352  
[www.constru05.com](http://www.constru05.com)

#### **CONSTRUCTO 2005**

#### **EXPOSICIÓN INTERNACIONAL DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN**

1, 2 y 3 septiembre del 2005  
Monterrey, Nuevo León  
Organizado por: Asociación Promotora de Exposiciones, A.C.  
Av. Parque Fundidora No. 501 Local 88  
Col. Obrera  
CP 64010  
Tel. (+52 81) 8369-6660 al 65  
Fax: (+52 81) 8369-6732  
[lizapex@cintermex.com.mx](mailto:lizapex@cintermex.com.mx)  
[hsaldiv@cintermex.com.mx](mailto:hsaldiv@cintermex.com.mx)  
[www.constructo.com](http://www.constructo.com)

#### **15ª EXPO CONSTRUCCIÓN PUEBLA 2005**

7, 8 y 9 de septiembre de 2005  
Centro de Convenciones Puebla  
Tel. (+52 222) 230-4157/ 230-4203  
[expoconstruccion@puebla.megared.net.mx](mailto:expoconstruccion@puebla.megared.net.mx)  
Priv. 43 B sur No 4714 Fracc. Estrellas del Sur.

### EXPO CONSTRUYE VERACRUZ 2005

18, 19 y 20 de noviembre de 2005

World Trade Center Veracruz

Tel. (+52 229 ) 921-4490 al 92

[cmicver@ver.megared.net.mx](mailto:cmicver@ver.megared.net.mx)

[www.cmic.org/veracruz/expo.htm](http://www.cmic.org/veracruz/expo.htm)

### 3A CONSTRUEXPO OAXACA 2006

16, 17, 18 y 19 de febrero de 2006

Centro de Convenciones de Oaxaca "Álvaro Carrillo"

Tel. (+52 951) 520-0496 / 520-0635

[cmicoax@prodigy.net.mx](mailto:cmicoax@prodigy.net.mx)

### INTERCONSTRUCCIÓN

7, 8 y 9 de julio 2005 en Chihuahua, periodicidad anual.

121 expositores y 8500 visitantes en 2004

[www.interconstruccion.com.mx](http://www.interconstruccion.com.mx)

## 5. ARANCELES

A continuación incluimos los aranceles vigentes para los productos objeto de este estudio. Esta información es en cualquier caso orientativa. Si necesita más información sobre los aranceles aplicables a su producto puede realizar una consulta por escrito a la OFCOME de México en la dirección [mexico@mcx.es](mailto:mexico@mcx.es)

Fracción	Descripción	Tasa Base	Categoría	Tasa 2005
25	<b>SAL; AZUFRE; TIERRAS Y PIEDRAS; YESOS; CALES Y CEMENTOS.</b>			
25.14	<b>Pizarra, incluso desbastada o simplemente troceada, por aserrado o de otro modo, en bloques o en placas cuadradas o rectangulares.</b>			

## EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO

2514.00	Pizarra, incluso desbastada o simplemente troceada, por aserrado o de otro modo, en bloques o en placas cuadradas o rectangulares.			
2514.00.01	Pizarra, incluso desbastada o simplemente troceada, por aserrado o de otro modo, en bloques o en placas cuadradas o rectangulares.	10	A	Ex.
25.15	<b>Mármol, travertinos, "ecaussines" y demás piedras calizas de talla o de construcción de densidad aparente superior o igual a 2.5, y alabastro, incluso desbastados o simplemente troceados, por aserrado o de otro modo, en bloques o en placas cuadradas o rectangulares.</b>			
	- Mármol y travertinos:			
2515.11.01	En bruto o desbastados.	10	A	Ex.
2515.12	-- Simplemente troceados, por aserrado o de otro modo, en bloques o en placas cuadradas o rectangulares.			
2515.12.01	Mármol aserrado en hojas, de espesor superior a 5 cm.	20	A	Ex.
2515.12.99	Los demás.	15	A	Ex.
2515.20	- "Ecaussines" y demás piedras calizas de talla o de construcción; alabastro.			
2515.20.01	"Ecaussines" y demás piedras calizas de talla o de construcción; alabastro.	15	A	Ex.
25.16	<b>Granito, pórfido, basalto, arenisca y demás piedras de talla o de construcción, incluso desbastados o simplemente troceados, por aserrado o de otro modo, en bloques o en placas cuadradas o rectangulares.</b>			
	- Granito:			
2516.11	-- En bruto o desbastado.			
2516.11.01	En bruto o desbastado.	15	A	Ex.
2516.12	-- Simplemente troceado, por aserrado o de otro modo, en bloques o en placas cuadradas o rectangulares.			
2516.12.01	Simplemente troceado, por aserrado o de otro modo, en bloques o en placas cuadradas o rectangulares.	15	A	Ex.
	- Arenisca:			
2516.21	-- En bruto o desbastada.			
2516.21.01	En bruto o desbastada.	15	A	Ex.
2516.22	-- Simplemente troceada, por aserrado o de otro modo, en bloques o en placas cuadradas o rectangulares.			

## EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO

2516.22.01	Simplemente troceada, por aserrado o de otro modo, en bloques o en placas cuadradas o rectangulares.	15	A	Ex.
2516.90	- Las demás piedras de talla o de construcción.			
2516.90.99	Las demás piedras de talla o de construcción.	15	A	Ex.
<b>25.23</b>	<b>Cementos hidráulicos (comprendidos los cementos sin pulverizar o "clinker"), incluso coloreados.</b>			
2523.10	- Cementos sin pulverizar ("clinker").			
2523.10.01	Cementos sin pulverizar ("clinker").	10	C	3
	- Cemento Portland:			
2523.21	-- Cemento blanco, incluso coloreado artificialmente.			
2523.21.01	Cemento blanco, incluso coloreado artificialmente.	10	C	3
2523.29	-- Los demás.			
2523.29.99	Los demás.	10	C	3
2523.30	- Cementos aluminosos.			
2523.30.01	Cementos aluminosos.	Ex.	A	Ex.
2523.90	- Los demás cementos hidráulicos.			
2523.90.99	Los demás cementos hidráulicos.	10	C	3
<b>44</b>	<b>MADERA, CARBON VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA.</b>			
44.08	<b>Hojas para chapado o contrachapado (incluso unidas) y demás maderas aserradas longitudinalmente, cortadas o desenrolladas, incluso cepilladas, lijadas o unidas por entalladuras múltiples, de espesor inferior o igual a 6 mm.</b>			
4408.10	- De coníferas.			
4408.10.01	De coníferas.	15	A	Ex.
	- De las maderas tropicales citadas en la Nota de subpartida 1 de este Capítulo:			
4408.31	-- Dark Red Meranti, Light Red Meranti y Meranti Bakau.			
4408.31.01	Dark Red Meranti, Light Red Meranti y Meranti Bakau.	15	A	Ex.
4408.39	-- Las demás.			
4408.39.99	Las demás.	15	A	Ex.
4408.90	-- Las demás.			

## EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO

4408.90.99	Las demás.	15	A	Ex.
44.09	<b>Madera (incluidas las tablillas y frisos para parqués, sin ensamblar) perfilada longitudinalmente (con lengüetas, ranuras, rebajes, acanalados, biselados, con juntas en "V", moldurados, redondeados o similares) en una o varias caras o cantos, incluso cepillada, lijada o unida por entalladuras múltiples.</b>			
4409.10	- De coníferas.			
4409.10.01	Listones y molduras de madera para muebles, marcos, decorados interiores, conducciones eléctricas y análogos.	20	B	Ex.
4409.10.02	Tablillas de "Libocedrus decurrens" con ancho que no exceda de 10 cm. y longitud igual o inferior a 20 cm., para la fabricación de lápices.	10	B+	Ex.
4409.10.99	Los demás.	20	B+	Ex.
4409.20	- Distinta de la de coníferas.			
4409.20.01	Listones y molduras de madera para muebles, marcos, decorados interiores, conducciones eléctricas y análogos.	20	B+	Ex.
4409.20.99	Los demás.	20	B+	Ex.
44.18	<b>Obras y piezas de carpintería para construcciones, incluidos los tableros celulares, los tableros para parqués y tablillas para cubierta de tejados o fachadas ("shingles" y "shakes"), de madera.</b>			
4418.10	- Ventanas, contra-ventanas, y sus marcos y contramarcos.			
4418.10.01	Ventanas, contra-ventanas, y sus marcos y contramarcos.	20	C	4
4418.20	- Puertas y sus marcos, contramarcos y umbrales.			
4418.20.01	Puertas y sus marcos, contramarcos y umbrales.	20	C	4
4418.30	- Tableros para parqués.			
4418.30.01	Tableros para parqués.	20	B+	Ex.
4418.40	- Encofrados para hormigón.			
4418.40.01	Encofrados para hormigón.	20	B+	Ex.
4418.50	- Tablillas para cubierta de tejados o fachadas ("shingles" y "shakes").			
4418.50.01	Tablillas para cubierta de tejados o fachadas ("shingles" y "shakes").	20	B+	Ex.
4418.90	- Los demás.			

## EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO

4418.90.01	Tableros celulares de madera, incluso recubiertos con chapas de metal común.	20	B+	Ex.
4418.90.99	Los demás.	20	B+	Ex.
<b>68</b>	<b>MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO, CEMENTO, AMIANTO, MICA O MATERIAS ANALOGAS.</b>			
68.10	<b>Manufacturas de cemento, hormigón o piedra artificial, incluso armadas.</b>			
	- Tejas, losetas, losas, ladrillos y artículos similares:			
6810.11	-- Bloques y ladrillos para la construcción.			
6810.11.01	Bloques y ladrillos para la construcción.	20	C	4
<b>69</b>	<b>PRODUCTOS CERAMICOS.</b>			
69.04	<b>Ladrillos de construcción, bovedillas, cubrevigas y artículos similares, de cerámica.</b>			
6904.10	- Ladrillos de construcción.			
6904.10.01	Ladrillos de construcción.	20	C	4
6904.90	- Los demás.			
6904.90.99	Los demás.	20	C	4
69.05	<b>Tejas, elementos de chimenea, conductos de humo, ornamentos arquitectónicos y otros artículos cerámicos de construcción.</b>			
6905.10	- Tejas.			
6905.10.01	Tejas.	20	C	4
<b>76</b>	<b>ALUMINIO Y MANUFACTURAS DE ALUMINIO.</b>			
76.10	<b>Construcciones y sus partes (por ejemplo: puentes y sus partes, torres, castilletes, pilares, columnas, armazones para techumbre, techados, puertas y ventanas y sus marcos, bastidores y umbrales, balaustradas), de aluminio, excepto las construcciones prefabricadas de la partida 94.06; chapas, barras, perfiles,</b>			

## EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO

	tubos y similares, de aluminio, preparados para la construcción.			
7610.10	- Puertas, ventanas y sus marcos, bastidores y umbrales.			
7610.10.01	Puertas, ventanas y sus marcos, bastidores y umbrales.	20	C	4

## 6. BIBLIOGRAFÍA

- *Guía para exportar a México, La logística de un viaje.* Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en México
- PÉREZ Gaztelumendi, Maitane. *Puertas de Madera.* Instituto Español de Comercio Exterior. Oficina Económica y Comercial de España en México. 2003
- LÓPEZ Belver, Jacobo. *El mercado de la ferretería en México.* Instituto Español de Comercio Exterior. Oficina Económica y Comercial de España en México. 2004
- *Materiales Para La Construcción Y Ferretería 2004* BANCOMEXT. 2004
- *Le Marché du Ciment au Mexique.* Mission Économique de la Embajada de Francia en México. 2004

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

- *Le Marché de la Construction au Mexique.* Mission Économique de la Embajada de Francia en México. 2004
- *Les Matériaux de Construction et les Produits de Seconde Oeuvres au Mexique* Mission Économique de la Embajada de Francia en México. 2004
- ORTA, Adrian. Building and Construction Materials. STAT-USA. 2005
- ORTA, Adrian. Wooden Building Products for the Construction Industry. STAT-USA. 2003
- LUISA Lobo, M<sup>a</sup>. Wooden Doors, Windows and Flooring. STAT-USA. 2000
- Arthur Andersen. *Análisis Sectorial Materiales para la Construcción.* 2001
- *Cierre de la Industria de la Construcción en 2004 y Perspectivas para el 2005.* Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC). 2004
- *El Sexenio de las Carreteras.* Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC). 2004
- *La Vivienda Generadora de Crecimiento Económico y Bienestar Social.* Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC). 2004
- *Ficha País.* Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en México
- *Ficha ejecutiva.* Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en México
- PLIEGO Islas, Carlos Arturo. *Información Estadística.* Cámara Nacional de la Industria de Desarrollo y Promoción de la Vivienda. Febrero 2005
- *Programa Sectorial de Vivienda 2001-2006.* Secretaría de Desarrollo Social. 2001.
- *Anuario de Estadísticas por Entidad Federativa.* Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). Edición 2005
- *Principales Indicadores de Empresas Constructoras.* Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). 2005
- *La Industria de la Construcción y Perspectivas para el 2005.* Revista Mexicana de la Industria de la Construcción

## **EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO**

- *Anuario Estadística de la Minería Mexicana.* Consejo de Recursos Minerales. 2004
- Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM). [www.siem.gob.mx](http://www.siem.gob.mx)
- Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC). [www.cmic.org](http://www.cmic.org)
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). [www.inegi.gob.mx](http://www.inegi.gob.mx)
- Comisión Nacional de Fomento a la Vivienda (CONAFOVI). [www.conafovi.gob.mx](http://www.conafovi.gob.mx)
- Consejo de la Madera para la Construcción (COMACO). [www.comaco.com.mx](http://www.comaco.com.mx)
- Cámara Nacional del Cemento (CANACEM). [www.canacem.org.mx](http://www.canacem.org.mx)
- Secretaría de Economía. [www.economia.gob.mx](http://www.economia.gob.mx)
- Secretaría de Desarrollo Social. [www.sedesol.gob.mx](http://www.sedesol.gob.mx)
- Banco de México (BANXICO). [www.banxico.gob.mx](http://www.banxico.gob.mx)
- Administración General de Aduanas. [www.aduanas.gob.mx](http://www.aduanas.gob.mx)
- Espacios de Construcción y Arquitectura. [www.espacios.com](http://www.espacios.com)
- Obrasweb. [www.obrasweb.com](http://www.obrasweb.com)
- World Trade Atlas, Estadísticas de Comercio Exterior. Fuente: Secretaría de Economía