

**Compilación de los estudios sectoriales en el mercado avícola, construcción y carga terrestre
en la República Dominicana**

Programa COMPAL, Proyecto para la República Dominicana

EMBARGO: Copia previa a publicación

NOTA

- Las opiniones expresadas en esta publicación son las de los autores y no reflejan necesariamente las de la Secretaría de las Naciones Unidas. Las denominaciones empleadas en esta Publicación y la forma en que aparecen presentados los datos no implican de parte de la Secretaría de las Naciones Unidas, juicio alguno, sobre la condición jurídica de países, territorios, ciudades o zonas, o de sus autoridades, ni respecto de la relimitación de sus fronteras o límites.
-

- El material contenido en esta publicación puede citarse o reproducirse sin restricciones, siempre que se indique la fuente y se haga referencia al número del documento. Una copia de la publicación en la que aparezca el material citado o reproducido deberá remitirse a la secretaría de la UNCTAD.
-

Este volumen fue escrito y publicado en el mismo idioma. No es una traducción del Inglés. Es imposible usarlo como referencia a la publicación en inglés.

UNCTAD/DITC/CLP/2010/2

PUBLICACIONES DE NACIONES UNIDAS

Para obtener más información sobre el Programa COMPAL de la UNCTAD,

Por favor visite el website: <http://compal.unctad.org>

O contáctenos a : Hassan.Qaqaya@unctad.org
Pierre.Horna@unctad.org

Prefacio

Este documento contiene la compilación de los resultados de los estudios sectoriales realizados en los sectores y/o mercados de avícola, construcción y carga terrestre en los mercados dominicanos, preparados por consultores internacionales y nacionales del Programa COMPAL, Proyecto para la República Dominicana.

A comienzos del 2010, se realizaron misiones exploratorias en la República Dominicana. En dichas misiones expertos internacionales conjuntamente con consultores nacionales identificaron las condiciones de competencia en los mercados antes mencionados. Este Informe consolida todos los estudios sectoriales realizados para la República Dominicana, esperando ser presentado formalmente a los principales actores implicados que forman parte de los mercados investigados.

El trabajo realizado durante el presente año es el anticipo del lanzamiento de una estrategia de promoción de la competencia en la República Dominicana a efectos de sensibilizar a diferentes actores sean éstos públicos (congresistas, parlamentarios) o privados (cámaras de comercio, empresarios, pequeños y medianos empresarios, y consumidores).

La oportunidad es propicia para agradecer a la Coordinación Nacional del Proyecto, representada por la Dra. Anina Del Castillo, Viceministra de Industria y Comercio y su equipo de trabajo liderado por la funcionaria, Sra. Magdalena Gil. Dicho apoyo resultó de crucial importancia para la exitosa preparación de las misiones de trabajo de los expertos internacionales realizados durante el 2010 y el seguimiento sustantivo y logístico de las consultoras nacionales contratadas que fueron la contraparte nacional en cada estudio.

Es también importante reconocer el esfuerzo y dedicación de los expertos internacionales y nacionales que trabajaron en la preparación de los estudios sectoriales. Eduardo Centeno (Nicaragua), Elías Mizrahi Alvo (Mexico) y Gustavo Peredo (Bolivia) así como también las consultoras nacionales Ana María García, Yokasta Guzmán Santos y Soraya Peralta Bidó. Tales informes nacionales recogieron los resultados de sus misiones exploratorias y serán presentados próximamente en Santo Domingo.

Agradecemos el apoyo del Gobierno Español a través de la Secretaría de Comercio así como también la misión permanente de la España ante las organizaciones internacionales en Ginebra en la financiación del presente proyecto. A ellos nuestra gratitud y más alta estima personal.

Igualmente, la preparación de los estudios sectoriales fue enriquecida por la constante discusión con nuestros colegas de la Sección de Políticas de Competencia y Protección del Consumidor, especialmente Ulla Schwager. Por su parte, Yolanda Azucena Méndez Davilá colaboró en la organización de las misiones exploratorias de los consultores internacionales y la preparación de la versión editada del presente Informe.

Se espera que el contenido de este Informe represente una herramienta importante para el análisis de temas relacionados a las políticas de competencia en la República Dominicana y otros países de la región latinoamericana, así como las lecciones aprendidas de la cooperación técnica en estas áreas.

Ginebra, noviembre de 2010

Hassan Qaqaya
Jefe de la Sección de Políticas de Competencia y Protección del Consumidor
División de Comercio Internacional en Bienes y Servicios y de Productos Básicos
Pierre M. Horna
Oficial de Asuntos Legales
Programa COMPAL

INDICE

Prefacio.....

**Estudio del mercado
avícola.....1**

(Ver índice específico en cada estudio)

**Estudio del mercado de la
construcción.....119**

(Ver índice específico en cada estudio)

**Estudio del mercado de la carga
terrestre.....273**

(Ver índice específico en cada estudio)

Estudio del mercado avícola¹

¹ Preparado por Eduardo Centeno (Consultor internacional - Nicaragua) y Ana Maria Garcia (Consultora nacional - República Dominicana)

INDICE DE TEMAS
RESUMEN EJECUTIVO
EXECUTIVE SUMMARY
GLOSARIO
LISTA DE ABREVIATURAS Y SIGLAS UTILIZADAS EN EL ESTUDIO
LISTA DE CUADROS
LISTA DE GRÁFICOS Y FIGURAS
I. INTRODUCCIÓN
II. CONTEXTO ECONÓMICO Y SECTORIAL
1. Contexto macroeconómico
2. Perspectivas mundiales
III. DESCRIPCIÓN DEL SECTOR AVÍCOLA
1. La producción de pollo
2. La producción de huevos
IV. MARCO INSTITUCIONAL
1. Marco institucional
2. Marco legal y normativo
V. PRINCIPALES POLÍTICAS Y PROGRAMAS DE APOYO AL SECTOR
1. Políticas
2. Principales programas
VI. SERVICIOS A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
1. Servicios financieros
2. Provisión de Insumos Agrícolas y Maquinarias
3. Tecnología y Asistencia Técnica
VII. ANÁLISIS POR RUBRO
Aspectos metodológicos
Mercados relevantes
Barreras de entrada
A. Primer Producto: Carne de Pollo
B. Segundo producto avícola: Huevos
VIII. IDENTIFICACIÓN DE POSIBLES PRESUNCIONES NO CORROBORADAS DE PRÁCTICAS ANTICOMPETITIVAS Y DESLEALES
1. Aspectos metodológicos
2. Identificación de posibles prácticas anticompetitivas y de competencia desleal ocurridas en la cadena
3. Impacto de estas posibles prácticas anticompetitivas y de competencia desleal
IX. CONCLUSIONES
CONCLUSIONS
X. RECOMENDACIONES
RECOMMENDATIONS
BIBLIOGRAFÍA

RESUMEN EJECUTIVO

El objetivo de este documento es presentar los resultados del estudio del sector Avícola en la República Dominicana, a los fines de evaluar el contexto estructural y funcional y las condiciones de competencia que existen en toda la cadena productiva de valor y de comercialización del sector, individualizando los productos: Pollos y huevos.

El pollo es un bien de amplio consumo en la República Dominicana. En República Dominicana sólo el pollo representa el 43.3% de consumo de carnes y el 10.5% del consumo de alimentos, ningún otro producto absorbe tantos recursos del presupuesto alimenticio familiar. Por lo que respecta al huevo, éste es uno de los productos más importantes en la dieta de la población de la República Dominicana. En la actualidad la producción alcanza unos 150.000.000 millones de unidades mensuales, con lo cual se abastece el consumo de la población y se genera un excedente de unos 125.000.000 millones de unidades mensuales. En el 2007, el consumo per cápita fue de 181 unidades por habitante.

Ambos productos constituyen la mayor parte del PIB avícola y una parte muy importante del PIB agropecuario. En los últimos 10 años se ha experimentado un crecimiento en cuanto a la producción, si bien en el año 2003, así como en 2008 y 2009, se acusó un descenso productivo. En cuanto a los precios, República Dominicana cuenta con los precios más bajos de entre los países de su entorno pertenecientes al DR-CAFTA. Este hecho es debido a una serie de políticas de apoyo gubernamental que permiten un amplio acceso a estos productos. En los últimos meses del año 2009 se ha registrado una reducción del consumo lo que ha motivado a los avicultores a pensar en las oportunidades que puedan tener dentro del DR-CAFTA para acceder a mercados internacionales, por ejemplo, en las islas del Caribe, Panamá, Venezuela, Colombia y otros países.

En lo concerniente a la industria avícola se presenta una clara concentración de la producción en el Distrito Nacional, acumulando 64% de las instalaciones dedicadas a la producción de pollos de engorde. El 70% de la producción se dedica al pollo vivo, lo cual protegió al sector durante los años recesivos, ya que la importación no puede competir contra este producto. En estos momentos se están produciendo 13.8 millones de pollos para consumo interno, pero hay una capacidad instalada para producir unas 24 millones de unidades por mes.

La producción avícola en la República Dominicana depende de la genética reproductora de las empresas avícolas localizadas en los EEUU, Panamá y Costa Rica principalmente. En La República Dominicana no existen laboratorios, para el desarrollo genético a corto y mediano plazo.

En la República Dominicana entre un 80 y un 85% de la producción se comercializa como pollo vivo en pie a nivel de las granjas o en los puntos de distribución de las grandes empresas y de los mayoristas; y un 15 a 20% se destina a los mataderos industriales para ser procesados como pollos congelados. A lo largo del estudio también se detallan detalles acerca de la importación, exportación y consumo del pollo producido en la República Dominicana.

Por lo que respecta a la producción de huevos, el estudio recoge que la producción abastece el consumo interno y genera un excedente, que empuja a la baja el precio del producto. En cuanto al crecimiento este ha sido constante hasta 2008 donde se produjo un leve descenso, que remontó con

la producción del año 2009. La comercialización, como el caso del pollo vivo se realiza a través de los propios avicultores, cooperativas o empresas que distribuyen el producto en los diferentes medios de distribución. En otros casos se realiza a través de comerciantes mayoristas. En lo que concierne al precio del producto, se establece que ha tenido un comportamiento variable, con alzas de los años 2001-2004, con una baja en 2005-2006 y de nuevo un alza desde 2007 hasta 2009.

A continuación se detalla el marco institucional y legal en el que se mueve el mercado avícola en la República Dominicana, realizando una relación de los organismos públicos, entidades de productores y las normas, tanto nacionales como internacionales que regulan el mercado, con especial atención a las leyes de competencia y los tratados de libre comercio firmados por la República Dominicana. Seguidamente se enumeran las políticas y programas de apoyo del gobierno de la República Dominicana al sector. También se recoge un capítulo específico acerca de los servicios a la producción y la comercialización.

En el capítulo destinado al análisis por rubro, se comienza con una recopilación de los aspectos metodológicos necesarios para estudiar el contexto estructural y funcional y las condiciones de competencia, para pasar a analizar cuál es la situación de la República Dominicana en cuanto a las barreras de entrada al mercado y la contestabilidad de los productos avícolas.

El presente estudio presenta las siguientes conclusiones:

- El sector avícola de la República Dominicana presenta un buen desempeño a lo largo de los últimos 10 años tanto en términos de producción como de precios
- La actividad avícola en el país constituye un componente importante en la producción agropecuaria y es uno de los rubros que mayores aportes realiza al subsector pecuario.
- El subsector avícola enfrenta una alta dependencia de factores clave de producción, tales como la genética aviar y los insumos alimenticios básicos para la fabricación de los concentrados. Esta situación vuelve muy vulnerable al subsector avícola a las fluctuaciones de precios en el mercado internacional.
- En el subsector avícola se ha implementado un modelo de producción planificado, el cual es gestionado por los representantes de las asociaciones de productores avícolas y representantes de las instituciones gubernamentales, en la Comisión Avícola Nacional. El propósito de la planificación es mantener los niveles de producción estables y garantizar precios competitivos a los consumidores.
- El Gobierno de la República Dominicana ha brindado apoyo importante al sub sector y en particular a los productores de huevo; a través de la exoneración de impuestos, subsidios y programas.

Asimismo, se presentan una serie de recomendaciones:

- Se sugiere a la CONAPROPE realizar una campaña de divulgación sobre la situación de la importación de aves reproductoras livianas.
- El Ministerio de Agricultura con las asociaciones de productores avícolas debe desarrollar programas y proyectos para el mejoramiento de las condiciones de bioseguridad en las granjas avícolas, y preparar las condiciones para la certificación de las mismas.

- Al Instituto Nacional de Protección de los Derechos del Consumidor incorporar en las campañas de educación del consumidor, información sobre las propiedades análogas nutricionales de la carne aviar y el huevo.
- Al Ministerio de Agricultura y Ganadería, avanzar en la formulación de normas técnicas de estandarización de los productos aviares.
- Iniciar programas de modernización de las infraestructuras y de innovación en R&D para los pequeños y medianos productores para que puedan competir.
- Se debe realizar esfuerzo para levantar información más precisa sobre el número de empresas avícolas existentes en el país, integrando tanto indicadores productivos, como tecnológicos, económicos y sociales, por parte del Ministerio de Agricultura, sus organismos, el Banco Central y la Banca de Fomento.

EXECUTIVE SUMMARY

The objective of this paper is to present the results of the poultry sector in the Dominican Republic, for the purpose of evaluating the structural and functional context and conditions to be on the entire value chain and marketing of the sector, identifying products: chickens and eggs.

Chicken is a product of high consumption in the Dominican Republic. Dominican Republic represents only 43.3% chicken meat consumption and 10.5% of food consumption, no other product absorbs both family food budget resources. With respect to the eggs, this is one of the most important products in the diet of population of Dominican Republic. Today the population reaches about 150.000.000 million units by month, thereby supplying the consumption of the population and generates a surplus of approximately 125.000.000 million units by month. In 2007, consumption was 181 units per capita.

Both products make up the bulk of PIB poultry and very important part of PIB agricultural. In the last 10 years have seen growth in terms of production methods, while in 2003, as well as in 2008 and 2009, a decrease accused productive. In terms of prices, Dominican Republic has the lowest prices among neighboring countries belonging to the DR-CAFTA. This is due to a series of government support policies that allow broad access to these products. In the last month of 2009 there has been a reduction in consumption which has led to farmers to think about the opportunities that may be within DR-CAFTA to access international markets, for example, in the Caribbean Islands, Panama, Venezuela, Colombia and other countries.

Regarding the poultry industry there is a clear concentration of production in the National District, accumulating 64% of the facilities for the production of broilers. 70% of the production is dedicated to the live chicken, which protected the sector during the recession, and that imports can not compete against this product. Currently are being produced 13.8 million chickens for domestic consumption, but installed capacity to produce about 24 million units by month.

A poultry production method of the Dominican Republic depends on the genetic breeding of Poultry Company located in the U.S., Panama and Costa Rica mainly. In the Dominican Republic there are no laboratories for genetic development in the short and medium term.

In the Dominican Republic between 80 and 85% of the production is marketed as a live chicken standing at the farm level or at the point of distribution of large company and wholesalers, and 15 to 20% goes to industrial slaughterhouses to be processed and frozen chickens. Throughout the study also are listed details of the import, export and consumption of chicken produced in the Dominican Republic.

With respect to the production of eggs, the study reports that the production program supplies the domestic consumption and a surplus, pushing down the price of the product, as this growth has been steady until 2008 which saw slight decline, production methods dating back to 2009. Marketing, as the case of live chicken is done through their own poultry farmers, cooperatives or companies who distribute the product in different means of distribution. In other case is done through wholesalers.

With respect to product price, state that had a variable performance with improvements of the years 2001-2004, with a low in 2005-2006 and rose again from 2007 to 2009.

Below details the legal and institutional framework that moves the poultry market in the Dominican Republic, by a ratio of public agencies, producer organizations and standards, both domestic and international market regulations, with special attention to competition law and free trade agreements signed by the Dominican Republic. Followed are listed as policies and support programs government of Dominican Republic to the sector. Also set out a specific chapter on services to the production and marketing.

In the chapter for the analysis by items, begins a compilation of methodological issues needed to study the structural and functional context and the conditions of competition, moving to analyze what is the situation of the Dominican Republic regarding the barriers market entry and contestability of poultry products.

This study presents the following end:

- Poultry sector of the Dominican Republic has a good performance over the last 10 years in items of production and prices.
- Poultry activity in the country is an important component of agricultural production and is one of the items that made major contributions to agricultural subsector.
- Poultry subsector faces a high dependence on key factors of production, such as avian genetics and basic food supplies for the manufacture of the concentrates. This Situation becomes very vulnerable to sub poultry to price fluctuations in the international market.
- Poultry subsector has implemented a planned production model, which is managed by representatives of poultry farmers associations and representatives of government institutions at the national poultry commission. The purpose of planning is to maintain stable production levels and ensure competitive prices to consumers.
- The government of the Dominican Republic has supported important subsector in particular eggs producers, through tax exemptions, subsidies and programs.

Also presents a series of recommendations:

- It suggests that the CONAPROPE make a campaign on the situation of the import of breeding birds light.

- The ministry poultry producer associations must develop programs and projects to improve the conditions of biosecurity on poultry farms, and prepare the conditions for certification of them.
- The National Institute for protection of consumer rights incorporates in the consumer education campaigns, information on nutritional analogous properties of poultry meat and egg.
- The ministry of agriculture and livestock, to advance the development of technical standards for the standardization of poultry products.
- Star programs for infrastructure modernization and innovation in R. D. for small and medium producers to compete.
- It should make effort to raise more precise information on the number of existing poultry companies in the country, integrating both production indicators, such as technological, economic and social, by the ministry of agriculture, its agencies, the Central Bank and Development Bank.

GLOSARIO

Apertura comercial: Reducción o eliminación de barreras arancelarias, y otras restricciones a las importaciones de carácter no arancelario.

Arancel de importación: Empleado por todos los países y en todas las épocas, su finalidad es gravar solamente a las mercancías en su importación a un territorio aduanero.

Asociatividad: Son grupos de productores, comerciantes y consumidores, que se organizan para proteger y fomentar los intereses de sus gremios.

Barreras de entrada: Factores que impiden u obstaculizan la entrada a un mercado específico a las empresas o a nuevos competidores. Estos factores pueden ser de naturaleza diferente: barreras legales, barreras tecnológicas y barreras administrativas, entre otras.

Cadena de comercialización: Conjunto de intermediarios que intervienen en la comercialización de un bien, desde el productor hasta el consumidor.

Competencia: En economía se dice que existe competencia cuando diferentes firmas privadas concurren a un mercado a ofrecer sus productos ante un conjunto de consumidores que actúan independientemente, y que constituyen la demanda. La competencia, en cualquiera de sus formas, significa que las empresas rivalizan entre sí por la preferencia de los consumidores.

Conductas de Competencia Desleal: Todo acto o conducta realizada por agentes económicos en el ejercicio de una actividad mercantil que sea contrario a los usos y prácticas honestas en materia comercial. Se prohíben los actos o conductas de competencia desleal entre los agentes económicos,

que causen un daño efectivo o amenaza de daño comprobado. (*Ley de Promoción de la Competencia, Nicaragua, 2006*).

Competitividad: La capacidad de una organización pública o privada, lucrativa o no, de mantener sistemáticamente ventajas comparativas y competitivas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico.

Contingente: Es un acceso mínimo garantizado para un producto, que permite el ingreso de cierto volumen de mercancías por un periodo determinado con un arancel preferencial. Volumen o monto de las importaciones de un producto determinado que un país se compromete a aceptar en su mercado, como parte de los compromisos de acceso mínimo o acceso corriente, sin aplicar medidas restrictivas al acceso de dicho producto.

Costo de producción: Es el valor en términos monetarios que se incurre para llevar a cabo, la producción de bienes agrícolas y en la fase post cosecha y venta.

Derecho de importación: También denominado derecho aduanero, por tratarse de un impuesto que cobra la aduana de un país para permitir el ingreso de mercancías al territorio nacional.

Desgravación arancelaria: Eliminación o reducción de los aranceles de importación o de exportación entre dos países que han logrado un acuerdo comercial en materia de acceso al mercado.

Desgravación arancelaria unilateral: Es una estrategia de liberalización comercial, que consiste en reducir los obstáculos nacionales al comercio internacional, sin esperar contrapartida en el resto del mundo (reducción no discriminatoria, y sin reciprocidad, de las barreras comerciales).

Economía de escala: La economía de escala se refiere al nivel óptimo de producción para ir produciendo más a menor coste, es decir, a medida que la producción en una empresa crece, sus costes por unidad producida se reducen. Cuanto más produce, menos le cuesta producir cada unidad.

Eficiencia económica: Producir al menor costo posible. Son aquellas condiciones productivas que proveen el máximo productos con los recursos y las tecnologías disponibles.

Libre Competencia: Es la posibilidad de acceder a los mercados, a ofertar bienes y servicios, dada la inexistencia de barreras artificiales creadas al ingreso de potenciales competidores.

Mercado: Es la concreción del intercambio mercantil. Básicamente es una relación, y no solo un lugar geográfico, donde se encuentran compradores y vendedores que interactúan y realizan transacciones.

Mercado Relevante: La definición de mercado relevante comprende dos dimensiones básicas: la primera de ellas se refiere a las propias características o atributos de los productos, y la segunda a la dimensión espacial o geográfica del mercado. El mercado relevante comprende todos aquellos productos que son considerados como intercambiables o sustituibles por los consumidores y que

satisfacen las mismas necesidades en condiciones similares. (*Revised practical guidelines for establishing the possible existence of anticompetitive practices in selected markets of COMPAL programme countries. Geneva, September 2006*).

Mercado relevante de producto: Un mercado relevante de producto comprende todos aquellos productos y/o servicios los cuales son considerados como intercambiables o sustituibles por el consumidor, por las razones de las características del producto, sus precios y sus usos previstos.

Mercado geográfico: El mercado geográfico relevante comprende el área en la cual los competidores son involucrados en la oferta y la demanda de productos o servicios, en la cual las condiciones de competencia son suficientemente homogéneas y que pueden ser distinguidas de las áreas vecinas por que las condiciones de competencia son apreciablemente diferentes en esas áreas. (*Revised practical guidelines for establishing the possible existence of anticompetitive practices in selected markets of COMPAL programme Countries. Geneva, September 2006*).

Posición Dominante: El control del mercado relevante que disfruta un agente económico, por sí o conjuntamente con otros, y que le brinda el poder de obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva o le permita actuar en dicho mercado con independencia del comportamiento de sus competidores, clientes o consumidores. La posesión de una posición dominante en el mercado o su incremento, por sí solo, no constituye una violación a la presente ley. (Ley General de Defensa de la Competencia, Ley No. 42-08).

Prácticas horizontales: Son aquéllas que afectan la situación de los competidores en un mercado, en tanto que las prácticas verticales se asocian con empresas que operan en distintas etapas del mismo proceso productivo. (*Manual para Investigar Conductas Anticompetitivas*).

Precio justo: Es uno de los varios objetivos planteados por el comercio justo que consiste, en reconocer un precio tal que permita un nivel de vida digna al productor.

Protección arancelaria: Protección proporcionada a un producto por el establecimiento de un arancel a la importación de un producto similar, procedente del resto del mundo.

Sustituibilidad por el lado de la demanda: Para realizar la sustituibilidad por el lado de la demanda, se deben considerar los aspectos por los cuales, la demanda de los consumidores se desplazaría, en caso de producirse un incremento en el precio o de reducirse la oferta del producto en cuestión, mientras las demás variables permanecen fijas.

Sustituibilidad por el lado de la Oferta: La sustituibilidad por el lado de la oferta se considera en la definición de mercados cuando sus efectos son equivalentes a los de la sustitución de la demanda en términos de efectividad e inmediatez. Esto requiere que los proveedores sean capaces de cambiar productos en el producto relevante y mercadearlos en corto plazo sin incurrir en costos adicionales significantes o riesgos., como respuesta a cambios pequeños y permanentes en los precios relativos

Restricciones verticales: Son acuerdos entre empresas que están en distintos puntos de la cadena productiva: productores y distribuidores, productores de insumos e industriales que utilizan ese insumo, etc. (*Manual para Investigar Conductas Anticompetitivas*)

LISTA DE ABREVIATURAS Y SIGLAS UTILIZADAS

AIRD:	Asociación de Industrias de la República Dominicana
BAGRICOLA:	Banco Agrícola de la República Dominicana
CNMSF:	Consejo Nacional para la aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
CEI-RD:	Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana
CONAPROPE:	Consejo de Producción Pecuaria
DPAG:	Departamento de Promoción Agrícola de la Dirección General de Ganadería
DSA:	Dirección de Sanidad Animal de la Dirección General de Ganadería
DGII:	Dirección General de Impuestos Internos
DICOEX:	Dirección de Comercio Exterior y Administración de Tratados Comerciales Internacionales del Ministerio de Industria y Comercio
DIGEGA:	Dirección General de Ganadería
DIGENOR:	Dirección General de Normas y Sistemas de Calidad
IAD:	Instituto Agrario Dominicano
IDECOOP:	Instituto de Desarrollo y Crédito Cooperativo
INDRHI:	Instituto Nacional de Recursos Hidráulicos
JAD:	Junta Agro empresarial Dominicana
LAVECEN:	Laboratorio Veterinario Central
MEA:	Ministerio de Agricultura
MEREX:	Ministerio de Relaciones Exteriores
MIC:	Ministerio de Industria y Comercio
MSF:	Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
OIF:	Organización Mundial de Sanidad Animal (Oficina Internacional de Epizootias)
OMC:	Organización Mundial del Comercio
SNA:	Sistema de Acreditación de los Servicios Veterinarios Oficiales

LISTA DE CUADROS

- Cuadro 1: Producto Interno Bruto 2000 – 2008. (Mill. de RD\$. Val. Constantes. Año ref. 1991)
- Cuadro 2: Tasa de crecimiento del PIB y otras variables. (Año de ref. 1991, %)
- Cuadro 3: Tasa de crecimiento de la carne de pollo y huevo.
- Cuadro 4: Capacidad instalada y utilizada en la producción avícola
- Cuadro 5: Número de avicultores por región, según tipo de explotación que utilizan en granjas
- Cuadro 6: Producción e Importación de reproductoras pesadas (Unidades)
- Cuadro 7: Participación de las empresas avícolas en la incubación de huevos, producción de pollitos y de pollos terminados. 2006. (en miles de unidades)
- Cuadro 8: Producción de carne de pollo (Toneladas Métricas)
- Cuadro 9: Empresas con mayores volúmenes de producción de pollo
- Cuadro 10: Precio promedio anual por libra de pollo fresco. (RD\$)
- Cuadro 11: Precios de otros tipos de carne en supermercado (Enero 2010).
- Cuadro 12: Tipo de vendedores y formas de venta
- Cuadro 13: Volúmenes (TM) y Valor (RD\$) de las exportaciones de carne y partes de pollo
- Cuadro 14: Importaciones de Reproductoras pesadas (unidades)
- Cuadro 15: Importaciones de carne de pollo de la RD desde estados Unidos
- Cuadro 16: Importaciones de insumos para el sector avícola 2000 – 2006.
- Cuadro 17: Numero de reproductoras livianas ingresadas por año
- Cuadro 18: Numero de ponedoras livianas asignadas a empresas
- Cuadro 19: Producción de huevos (unidades)
- Cuadro 20: Precio promedio anual al consumidor y en grajas por unidad de huevo
- Cuadro 21: Precio de un cartón de huevos de 30 unidades, según tipo de supermercados
- Cuadro 22: Exportaciones nacionales de huevo de mesa (Valor FOB en mil. De RD\$)
- Cuadro 23: Financiamiento otorgado por BAGRICOLA al sector avícola....
- Cuadro 24: Monto Programado y Formalizado para el sector agropecuario
- Cuadro 25: Tabla de composición nutritiva de la carne de pollo (por 100 g de porción comestible)
- Cuadro 26: Precio promedio anual por libra de pollo fresco (RD\$)
- Cuadro 27: Evolución del costo de producción de una libra de pollo (RD\$)
- Cuadro 28: Estructura del costo de producción del huevo
- Cuadro 29: Tabla de composición nutritiva del huevo (por 100 g de porción comestible)

LISTA DE GRAFICOS Y FIGURAS

Gráfico 1: Comparativo precio canal mayorista USA - DR-CAFTA. Enero Junio 2009. (US\$ /KGS).

Gráfico 2: Comparativo huevos incubados y pollos terminados

Gráfico 3: Costos de Producción, precios de venta, y % de rentabilidad (RD\$)

Gráfico 4: Evolución del consumo aparente per cápita, en libras de pollo terminado

Gráfico 5: Costos de producción vs. Precio de venta y margen de rentabilidad

Gráfico 6: Evolución del consumo aparente per cápita de huevos de mesa (unidades)

Figura 1: Mapa de ubicación de productores de huevo

Figura 2: Flujograma de la cadena de comercialización de la carne de pollo

Figura 3: Flujograma de la cadena de comercialización del huevo de mesa

I. INTRODUCCION

El presente estudio sobre el mercado de la producción avícola, es una actividad que se realiza en el marco del convenio suscrito entre el Ministerio de Industria y Comercio de la República

Dominicana y UNCTAD. Mediante dicho convenio la UNCTAD brinda asistencia técnica y financiera para ejecutar el proyecto de reforzamiento de capacidades en materia de legislación y políticas de competencia con el fin de desarrollar estrategias y políticas que contribuyan al desarrollo económico y la competitividad empresarial. Mediante este estudio se pretende conocer la situación actual del sector avícola, las barreras que lo limitan, identificar alternativas, para que las autoridades correspondientes emprendan acciones que contribuyan a despejar dichas barreras y operar con un proceso inversionista altamente competitivo y libre de todas los obstáculos y barreras que limita el desarrollo de los mercados y el bienestar de los consumidores.

Objetivos e hipótesis del estudio

De acuerdo a los Términos de Referencia proporcionados por UNCTAD y el Ministerio de Industria y Comercio de la República Dominicana; el estudio del mercado avícola se propone los siguientes objetivos:

o Generales

Realizar un estudio integral del sector Avícola en la República Dominicana, a los fines de evaluar el contexto estructural y funcional y las condiciones de competencia que existen en toda la cadena productiva de valor y de comercialización del sector, individualizando los sub-sectores/productos: Pollos y huevos.

o Específicos

1. Estudio diagnóstico de la situación actual y perspectivas futuras de cada sub-sector y sector consolidado;
2. Determinación de parámetros e indicadores para diagnosticar la posición competitiva y de competencia de la cadena y para medir el comportamiento;
3. Identificación de indicios o realidades de prácticas anticompetitivas y de barreras de entrada;
4. Sugerencias de lineamientos o políticas para corregir hallazgos;
5. Propuestas de políticas públicas para fortalecer la competitividad y el proceso de competencia del sector.
- 6.

Organización del Documento

El estudio del sector avícola está organizado en 10 capítulos, el primero corresponde a la introducción.

En el segundo capítulo se realiza un análisis de las principales variables macroeconómicas de la economía de la República Dominicana, con el propósito de medir el comportamiento de las principales variables económicas nacionales y la contribución de la industria avícola a la economía nacional.

En el capítulo tres se realiza una descripción general de los principales indicadores en la cadena de valor del huevo y la carne de pollo.

El capítulo cuatro está constituido por la descripción del marco institucional y legal. En él se analizan las leyes, decretos ejecutivos y acuerdos ministeriales elaborados en la República Dominicana.

En el capítulo quinto se presentan las principales políticas y programas implementadas en el país, en apoyo al sector.

En el capítulo seis se describen los principales servicios de apoyo a la producción y la comercialización, entre ellos los servicios financieros, la provisión de insumos agrícolas y maquinaria. También se describe temas relacionados con la tecnología y la asistencia técnica en el sector.

En el capítulo siete, se realiza para cada uno de los rubros carne de pollo y huevos, después de presentar los aspectos metodológicos se realiza un análisis de su importancia socioeconómica, la determinación del mercado relevante, las características de la comercialización, el análisis de concentración del mercado, y la identificación de las Barreras a la entrada al mercado y contestabilidad.

En el capítulo ocho, después de la presentación de aspectos metodológicos, se analizan las limitantes que podrían constituirse en prácticas anticompetitivas y de competencia desleal ocurridas en la cadena avícola, y se hace un breve análisis de su impacto.

Finalmente en el capítulo nueve se presentan las conclusiones y recomendaciones.

II. CONTEXTO ECONOMICO Y SECTORIAL.

En este capítulo se realiza un análisis de las principales variables macroeconómicas de la economía de la República Dominicana, con el propósito de medir la importancia de la industria avícola en la economía nacional. Para ello se analiza el comportamiento de la industria avícola (carne de pollo y huevo), su participación dentro del Producto Interno Bruto (PIB) del país, el Producto Interno Bruto

Agropecuario y Pecuario, el cual nos permite conocer la importancia de este sub-sector dentro del sector primario de la agroindustria e industria. También se consideran otras variables macroeconómicas importantes a las cuales el sector avícola contribuye, tales como, el empleo, las exportaciones e importaciones y la balanza comercial, entre otras.

1. Contexto Macroeconómico.

i. El Producto Interno Bruto.

En el análisis del PIB se ha considerado el periodo 2000 – 2008 y se basa en valores encadenados, tomando como referencia el año 1991. Del análisis de las cifras disponibles se observa que el Producto Interno Bruto (PIB), el PIB agropecuario y el PIB pecuario registraron un crecimiento en el periodo 2000 - 2009. (Cuadro 1)

Cuadro 1
Producto Interno Bruto 2000 – 2009.
(Millones de RD\$, valores constantes, año de referencia 1991)

Año	PIB	PIB Agropecuario	PIB Pecuario
2000	220,359.0	18,694.6	9,537.0
2001	224,345.8	20,473.4	10,151.2
2002	237,331.4	20,986.1	10,591.4
2003	236,730.1	21,369.1	10,280.3
2004	239,835.9	20,839.0	10,942.2
2005	262,051.3	22,063.7	12,187.5
2006	290,015.2	23,954.2	12,892.5
2007	314,592.9	24,250.2	13,384.5
2008	331,126.8	23,435.5	13,583.0
2009	342,564.1	26,353.8	14,149.9

Fuente: Banco Central de la República Dominicana. 2010

La tasa de crecimiento del PIB, sin embargo, ha mostrado un comportamiento muy variable, después de registrar un decremento importante en el 2003, presenta una recuperación en el periodo 2005 y 2006 y luego disminuye hasta llegar al 5.3% en el 2008 y 2.1% en el 2009.

Cuadro 2
Tasa de Crecimiento del PIB y otras variables macroeconómicas.
Año de referencia 1991. (%)

Variables	2000	2001	2002	2003 ²	2004	2005	2006	2007	2008	2009
PIB	7.8	5	4.1	-0.4	2.4	9.3	10.7	8.5	5.3	2.1
PIB Agropecuario	5	5.1	2.5	-2.9	3.5	7.3	9.9	1.2	-3.4	14.6
PIB Pecuario	8.6	1.8	0.7		8.7	17.1	25.5	11.1	1.5	4.0

Fuente: Banco Central de la República Dominicana 2009.

ii. La Tasa de Crecimiento en el Sector Avícola.

La carne de pollo y los huevos son los productos que mayor aportan al PIB avícola. La producción de carne de pollo después de su mayor decrecimiento en 2002, presenta un importante crecimiento en el 2004 y 2005 para luego descender a cifras negativas en el 2008 y 2009. La producción de huevos por su parte, a excepción de su decremento en el 2004 ha mostrado cifras positivas pero con una disminución importante en el 2008 y 2009.

Cuadro 3
Tasa de Crecimiento de la carne de pollo y huevo.

Rubros	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Carne de Pollo	9.5	-3.4	-7.1	-9.6	16.6	24.5	6.4	2.5	-10.0	-0.6
Huevo	10	12.3	5.4	-7.4	-4.1	13.4	13.2	3.9	0.2	2.8

Fuente: Banco Central, República Dominicana 2009.

² En el 2003 el PIB agropecuario se contrajo como resultado de un incremento significativo en el precio de los insumos ante la depreciación del 2003.

En el año **2000** el aumento en la producción de carne de pollo y huevos de consumo, está asociado a una mayor incubación de huevos fértiles y la existencia de un mayor número de gallinas ponedoras, unido a una disminución de la tasa de mortalidad. La producción de huevos fértiles creció en 26.7% al pasar de 148.5 millones de unidades en 1999 a 188.1 millones de unidades en el 2000. Vale señalar, que el renglón avícola desaceleró su ritmo de crecimiento de 12.1% en el periodo enero-septiembre a 9.5% al finalizar el año, incidiendo en la desaceleración que se registró en el subsector ganadería. Este comportamiento se atribuye a una regulación de la producción por parte de los productores en aras de evitar el desplome de los precios de este renglón.

En el año **2001** en el caso de la carne de pollo, la disminución obedece principalmente a la política de regulación de la producción, a partir del mes de julio de ese año, para mantener la estabilidad de los precios al nivel de granjas, y a la disminución de la demanda del sector turismo. Mientras que el aumento de la producción de huevos de consumo se debe al incremento de la población de gallinas ponedoras.

En el año **2002** el comportamiento de los huevos de consumo obedece al incremento del número de gallinas ponedoras y una mayor demanda; mientras que la carne de pollo disminuyó por la política deliberada de regulación y control de incubación de huevos fértiles, implementada por la DIGEGA y el Consejo Nacional de Producción Pecuaria (CONAPROPE), para mantener la estabilidad de los precios.

En el año **2004** el favorable desempeño de la ganadería se debió, principalmente, al aumento de la producción de carne de pollo en 16.6%, producto de la liberalización de la producción, la cual estuvo regulada hasta el año 2003 por la Dirección General de Ganadería y el Consejo Nacional de Producción Pecuaria (CONAPROPE), mediante acuerdos con los productores; además contribuyó el incremento de la capacidad productiva de las granjas avícolas. En relación al huevo de consumo, se presentó un descenso por la reducción de gallinas ponedoras, ya que una gran cantidad fue sacrificada por haber cumplido el ciclo de postura. En este sentido, el volumen de las importaciones se disminuyó alrededor de un 24.0 por ciento.

En el año **2005** el crecimiento verificado en la producción de carne de pollo y huevos estuvo influenciado por un aumento de la demanda, combinado con un incremento de la capacidad productiva de las granjas avícolas y estabilidad en la tasa de cambio del dólar. En ambos casos contribuyó el incremento de 43.9% registrado en los desembolsos del BAGRICOLA a los productores avícolas. Es importante destacar que dentro del renglón avícola, los préstamos destinados a la adquisición de gallinas ponedoras crecieron en 105.9%. Vale destacar, que ese año se redujo en 17.9% el precio al consumidor de la carne de pollo, dada la mayor oferta de este producto.

En el **2006** los productores avícolas del país, recibieron desembolsos del Banco Agrícola por RD\$197.9 millones, respectivamente. El crecimiento en la producción de carne de pollo (6.4%) y huevos (13.2%), fue producto de una sobre producción de pollos durante el mes de diciembre de

más de 18 millones de unidades y la importación de huevos fértiles fuera de programación, en combinación con un incremento de un 19% de los préstamos otorgados por el Banco Agrícola .

En el **2007** se produce una desaceleración en comparación al año 2006 y al período enero-septiembre del 2007, básicamente por el desempeño de la carne de pollo. En el aumento de la producción de carne de pollo y huevos influyó una mayor capacidad productiva y el incremento de 24.8% en los préstamos otorgados a los productores avícolas por el Banco Agrícola, ascendentes a un monto total de RD\$247.0 millones.

En el **2008**, se produce un descenso en los niveles de producción de la carne de pollo (-10.0%), variando el desempeño positivo mostrado en el 2007. Esto se explica por los altos costos de los alimentos e insumos importados (maíz, soya, grasa vegetal y calcio), y la aparición de la influenza aviar, que determinó la prohibición de la entrada del producto al mercado haitiano. También influyó la regulación de la producción por parte de las autoridades, con el objetivo de mantener los niveles de rentabilidad, en virtud del compromiso contraído entre los productores y el Ministerio de Agricultura.

Con respecto a la producción de huevos, de acuerdo a declaraciones del presidente del Instituto para la investigación y Promoción del Consumo de Huevo (IMPROHUEVO)³, a finales de 2008, la producción de huevos disminuyó en un 20% pasando de 150 millones a 120 millones de unidades, lo que colocó en una situación económica muy precaria al sector. Entre las causas que llevaron a esa situación se menciona la deuda del gobierno con el sector por un valor de RD\$ 300 millones, en concepto de compensación por el incremento de los precios de la materia prima en los meses de abril y mayo.

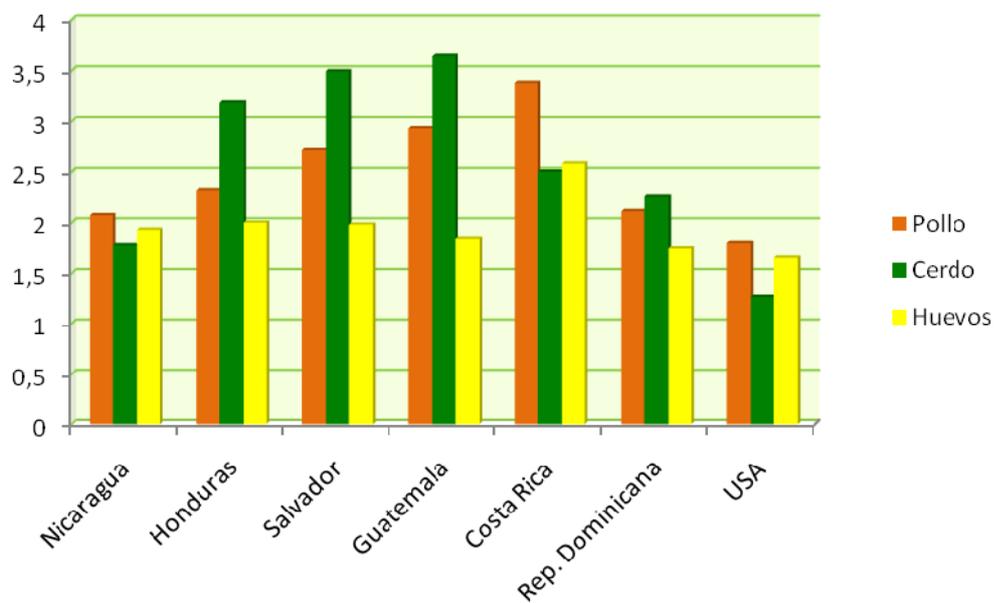
En el **2009** el desempeño de los dos rubros se mejoró levemente, en ello influyó la aplicación de medidas sanitarias y la asistencia técnica por parte de las instituciones del sector agropecuario, así como al aumento de 9.3% en los préstamos a los productores avícolas.

iii. Los precios del pollo y huevo a nivel centroamericano y del Caribe

Comparando los precios canal mayorista del pollo y el huevo entre los países del RD- CAFTA y EE UU, se observa que la República Dominicana es donde se registran los precios más bajos. De acuerdo a funcionarios entrevistados esto obedece a políticas de subsidios implementadas por los gobiernos para permitir el acceso de las grandes mayorías a estos alimentos básicos, Ver gráfico 1.

³ Perspectiva Ciudadana, Noviembre 2008.

Grafico 1: Comparativo precio canal mayorista USA DR - CAFTA.
Enero Junio 2009. (US\$ /KGS)



Fuente: CONAPROPE 2009

2. Perspectivas mundiales.

El aumento en la demanda de pollo está influenciado por el crecimiento en los ingresos y de la población. Ambos factores tienen índices de crecimiento altos en Chile, India, México y Brasil. Los productos avícolas representan un 30% del consumo global de proteína animal y tienen el porcentaje de crecimiento anual más alto en consumo, el 2.6%⁴. La carne de pollo y de res tiene cada una de ellas un consumo global anual de 10.8kg (24 libras) por persona.

En República Dominicana sólo el pollo representa el 43.3% de consumo de carnes y el 10.5% del consumo de alimentos⁵, ningún otro producto absorbe tantos recursos del presupuesto alimenticio familiar. Al mismo le siguen el arroz, la leche, el plátano, los frijoles y aceites.

A nivel mundial, Estados Unidos y Brasil son los principales países productores y exportadores de aves, el primero produce anualmente 15 millones de toneladas y el segundo 4,4 millones de toneladas, logrando una participación del 28% y el 8,2% respectivamente⁶.

En Latinoamérica, Brasil presenta los menores costos de producción avícola en el mundo, debido a la oferta de materia prima y a sus precios competitivos como resultado de una adecuada infraestructura terrestre y fluvial. La República Dominicana intenta adoptar parte de los modelos andinos de competitividad para lograr este efecto. México es el país que más se destaca en producción de carne de pollo de canal, mientras que Colombia se destaca solo si lo comparamos con los demás países andinos como son Venezuela, Ecuador y Bolivia.

A nivel mundial, China ocupa uno de los primeros puestos, dato que no sorprende debido a la gran población de este país, sus producciones son de casi 150.000 millones, sin embargo durante el 2004 que surgió la influenza aviar bajó el consumo, no sólo en China, sino también en Tailandia y en algunos lugares de Estados Unidos, debido a algunas prohibiciones de ciertos comercios avícolas. Argentina produce un número similar a los de Perú y Ecuador.

Los procesos a los que se sometieron las economías latinas de modernización e internacionalización abrieron nuevas opciones de comercio y producción, al tener que competir dentro de un exigente mercado global en términos de calidad y precios, es por ello que el Tratado de Libre Comercio presentó al sector avícola oportunidades, riesgos y desafíos. El mercado en EUA está avanzando paralelamente pero no tan rápido como el consumo global, sin embargo sigue siendo el productor avícola más grande, el porcentaje de la producción que se exporta es de 17%⁷; en Japón es estable, debido a un leve descenso en su población en los últimos años.

⁴ 2006, Empresas Líderes: un vistazo a la Avicultura Mundial, Publicación Revista Industria Avícola, Edición Enero.

⁵ 1998, Banco Central de la República Dominicana.

⁶ Porter, Análisis Sectorial del Sector Avícola.

⁷ Empresas Líderes: Un vistazo a la Avicultura Mundial.

El Rabobank, estima que en los próximos 20 años, las tasas de crecimiento del PIB del mundo se moverán rápidamente en China, India y África y al combinar las tasas esperadas del PIB y de la población, los mercados en desarrollo sobresaldrán por su gran demanda futura para la carne de pollo.

Brasil ha aumentado 5 veces su producción frente a EUA y en términos de oferta China ha crecido el doble.

III. DESCRIPCION DEL SECTOR AVICOLA

La industria avícola dominicana creció sostenidamente hasta el 2002 y luego tuvo un leve decline, afortunadamente en el 2004 se dinamizó, ya para el año 2005 era una industria estable y mantuvo su crecimiento hasta 2008 donde se produjo un leve repliegue. Más del 70% del mercado es de pollo vivo, lo que protegió al sector durante los años del decline ya que las importaciones no pueden competir contra el pollo vivo.

1. La producción de pollo

i. Infraestructura Física

La capacidad instalada de la industria avícola para producir pollos de engorde en el país es de aproximadamente 35.0 millones de pies cuadrados de naves o galpón, de los cuales el 64% se

encuentra en el Distrito Nacional. El promedio de las naves es de 10,000-12,000 pies cuadrados; por cada pie cuadrado cabe un pollo⁸.

ii. Localización Geográfica de la Producción de Pollos

Para el año 2006, según datos en el estudio Cadena Agroalimentaria de Carne de Pollo suministrados por la CONAPROPE, las regiones donde se concentra el mayor número de productores de pollos de engorde en granjas organizadas con un alto nivel tecnológico y de integración de su producción y comercialización son: Santo Domingo (49%) y el Cibao Central, principalmente en los municipios de Jarabacoa y La Vega (20%); Licey al Medio y Tamboril (Santiago) y Moca (Espaillat) el 32%.

Según la misma fuente, en el 2006 el 50% de la producción de huevos fértiles se concentraba en Santo Domingo y sus alrededores; el 32% en la Región Norte (provincias Santiago, Espaillat y Puerto Plata) y el 21% en la región agropecuaria Norcentral, específicamente en la provincia La Vega.

Según datos del Registro Nacional de Productores Agropecuarios realizado por la SEA, en 1998 existían 479 productores integrados a los diferentes eslabones de la producción. Un 57.1% de los mismos dedicados a la producción de pollos de engorde; el 28.4% a la producción de huevos (gallinas ponedoras) y el 10.5% de los productores a explotaciones mixtas (pollos y huevos). (Ver cuadro 8).

No se encontró información actualizada sobre el número de productores integrados a la actividad avícola, ni sobre las pequeñas y medianas empresas existentes. Según algunas autoridades entrevistadas la mayoría de ellos son comerciantes informales que no están legalmente constituidos como empresas. La base de datos del sector es manejada por el Consejo Nacional de Producción Pecuaria, y lo actualizan con información que suministran las empresas. En el país no existe un censo agropecuario actualizado sobre la producción avícola, se hacen levantamientos periódicos a través de la Comisión Avícola Nacional, en este espacio también se analiza la situación de la actividad avícola y se determinan las cuotas para las diferentes empresas.

.Cuadro 5

Número de Avicultores por región, según tipo de explotación que utilizan en sus granjas

Región	Tipo de Explotación					
	Pollos de Engorde		Ponedoras(huevos)		Engorde y Ponedoras	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%

⁸ Estudio sobre el Mercado del Pollo en la República Dominicana. IICA. Marzo 2003. Sto. Domingo, D.N. República Dominicana

Norte	153	49	96	74	8	42
Nordeste	5	2	1	1	1	5
Noroeste	0	0	1	1	1	5
Norcentral	91	29	19	15	7	37
Central	57	18	11	8	2	11
Suroeste	1	0	1	1	0	0
Este	4	1	1	1	0	0
Total	311	100	130	100	19	100

Fuente: SEA, Registro Nacional de Productores Agropecuarios, 1998.

Los productores se clasifican, atendiendo el nivel de producción en las naves o galpones disponibles para la crianza de pollos de engorde, en tres categorías: pequeños, medianos y grandes productores. Los pequeños productores son aquellos cuya producción oscila entre 15,000 - 50,000 unidades, los medianos productores son los que producen en el rango de 50,001 a 100,000 unidades y los grandes productores los que tienen producción de 100,001 y más.

iii. Genética

La producción avícola en la República Dominicana depende de la genética reproductora de las empresas avícolas localizadas en los EEUU, Panamá y Costa Rica principalmente. En La República Dominicana no existen laboratorios, para el desarrollo genético a corto y mediano plazo.

Este nivel está monopolizado por poco más de 20 empresas en todo el mundo (en USA, Francia, Alemania, Israel, Gran Bretaña y Holanda). Estas empresas, una vez fijadas las diversas “**líneas útiles de bisabuelas**” (procedentes de la realización de apareamientos consanguíneos a partir de unos “pools genéticos iniciales”), proceden a efectuar los cruces de estas líneas entre sí y a seleccionar los productos obtenidos, estableciendo así las “**líneas comerciales de abuelas y abuelos**”. Las “líneas útiles” serán aquellas que permiten obtener el producto final (pollos de engorde o huevos de consumo) que demanda cada mercado al que van destinadas.

Entre las empresas que desarrollan la genética aviar, tanto para huevo como para carne aviar, se mencionan:

- Erich Wesjohann GmbH & Co. KG de Alemania es actualmente líder mundial en genética aviar, tanto para huevos como para pollos de engorde. La compañía concentra el 68% de la genética de huevo blanco (particularmente a través de su subsidiaria Hy-Line Internacional USA) y el 20% de la genética de huevo marrón, y encabeza la genética de pollos de engorde

y pavos, desde la adquisición en 2005 de Aviagen, que provee los broilers Arbor Acres, LIR y Ross.

- Hendrix Genetics B.V. de Holanda, es la otra compañía que provee genética para la producción comercial de huevos blanco y marrón es que concentra el 80% del mercado global de genética para la producción de huevos marrones y el 32% de de genética para huevos blancos. Hendrix se formó recientemente a partir de la expansión de Hendrix Poultry Breeders, mediante la compra del Institut de Selection Animale y de una participación en Nutreco. Hendrix opera con las razas ISA, Babcock, Shaver, Hisex, Bovans y Dekalb en más de 100 países.
- En genética para carne se encuentra la empresa PHW-Aviagen, la cual tiene como principal competente a la compañía Hubbard, que actualmente pertenece al grupo Grimaud de Francia. El grupo especializada en aves, conejos y tecnología genética relacionada para la industria farmacéutica y la agroindustria. Grimaud adquirió en 2005 al grupo Hubbard, líder en genética aviar para pollos de engorde, particularmente en aves de color (también en patos, conejos, palomas), concentrando 2/3 aproximadamente del mercado global de genética de pollos de engorde de color (amarillo).

La producción avícola está dividida en granjas abuelas pesadas que son reproductoras e incubadoras y pollos de engorde. La raza que predomina en el mercado dominicano es la Hy-Line, específicamente la W-98. Esta raza tiene una capacidad de crecimiento de 16 semanas⁹, con una madurez temprana, pone huevos grandes temprano en el ciclo productivo y alcanza rápidamente el tamaño óptimo del huevo y lo mantiene durante toda la postura. La W-98 es un ave ponedora prolífica que produce más de 240 huevos en un periodo de 60 semanas.

De las 34 empresas activas sólo 2 tienen gallinas abuelas, Coopcaribe (grupo asociado) y Pollo Cibao, sumando aproximadamente unas 57,000 gallinas abuelas¹⁰; las demás son reproductoras (hijas de las abuelas) y esas abuelas son las madres de más de 2 millones de reproductoras. Todas las empresas reproductoras realizan la actividad de incubación, las que venden a todas las reproductoras del país huevos fértiles o pollitas bebes. En los ministerios relacionados con la actividad avícola no se dispone de un censo actualizado de las empresas que existen en el país.

iv. La producción de reproductoras pesadas.

Hasta el año 1999 las reproductoras pesadas eran importadas. Su producción en el país se inicia a partir del año 2000 y se incrementa rápidamente en los siguientes años. Esto ha permitido que los productores de pollo dependan menos de las importaciones de este rubro y un ahorro importante en divisas para el país.

⁹ Commercial Management Guide, Hy-Line. 2008-2010,

¹⁰ CONAPROPE, 2010.

Cuadro 6
Producción e Importación de Reproductoras Pesadas
(Unidades)

Año	Producción	Importaciones	Total
2000	324,453.00	1,412,473.00	1,736,926.00
2001	1,039,475.00	453,870.00	1,493.345.00
2002	974,885.00	485,300.00	1,460,185.00

Fuente: IICA 2006: Cadena Agroalimentaria de Carne de Pollo

En el 2008 los avicultores establecieron, con la mediación del Ministerio de Agricultura, un pacto de rentabilidad¹¹, mediante el cual acordaron reducir en un 10% la entrega de reproductoras pesadas, tomando en cuenta la programación de cada empresa para el 2009; y recuperar la estabilidad y la rentabilidad en la producción de pollos. También acordaron sacrificar todas las reproductoras pesadas que excedían las 58 semanas de edad, lo que representaba un 12% de sus inventarios al mes de febrero del 2008. A finales de ese año la rentabilidad de la producción avícola ya estaba dando señales de recuperación, como producto del sacrificio del 80% de las gallinas ponedoras de huevos fértiles con lo cual redujeron la producción de pollos y huevos. Esta medida incidió rápidamente en el mejoramiento de los precios del huevo y del pollo.

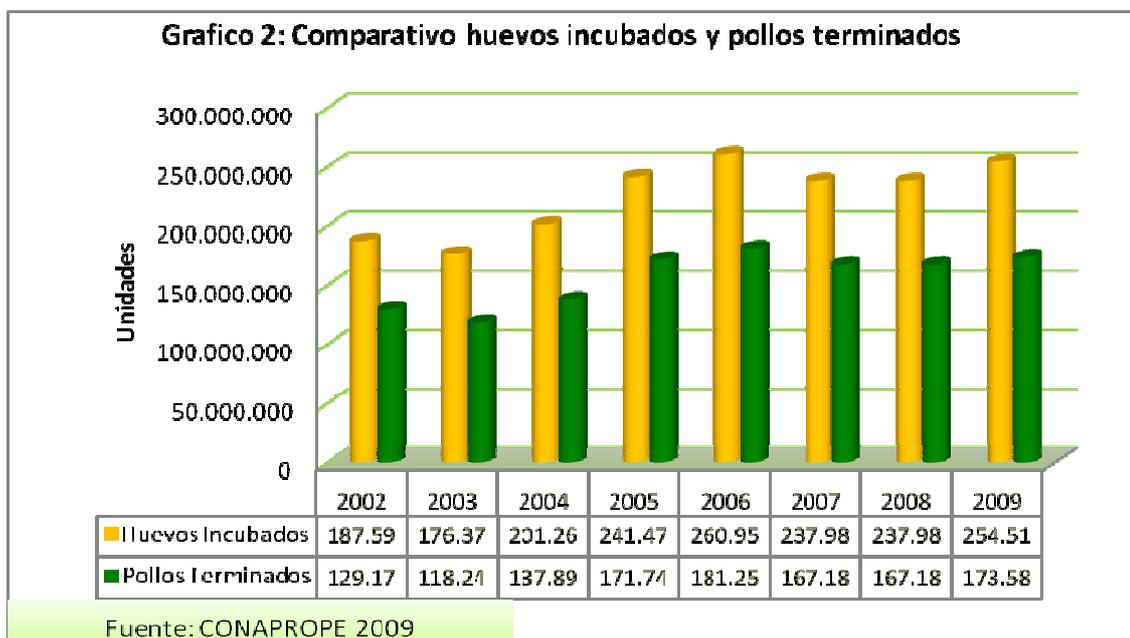
v. La incubación de huevos y la producción de pollos

• La producción anual

La producción promedio anual de huevos incubados en el periodo 2002 – 2009 fue de unos 200 millones de unidades, siendo el 2006 el año de mayor producción con 260 millones de unidades. Luego se presenta una disminución en el 2007 y el 2008 y se recupera nuevamente en el 2009, ver gráfico 2.

En cuanto a pollos terminados, la mayor producción se registra también en el 2006, luego desciende en el 2007 y 2008 y se incrementa nuevamente en el 2009. El crecimiento experimentado en el 2006 en los dos rubros fue influenciado por los siguientes factores: i) los productores avícolas del país recibieron desembolsos del Banco Agrícola por RD\$197.9 millones; ii) el crecimiento en la producción de carne de pollo (6.4%) y huevos (13.2%), fue producto de una sobre producción de pollos durante el mes de diciembre de más de 18 millones de unidades y la importación de huevos fértiles fuera de programación.

¹¹ Diario Libre, marzo de 2008



Para el 2007, según dirigentes del sector avícola la disminución de la producción fue originada por la insuficiencia de recursos facilitados al sector por el Banco Agrícola.

La disminución de la producción de pollos para el 2008, fue influenciada por el incremento en los costos de la materia prima para la alimentación en las granjas¹², los cuales en menos de un año se incrementaron en más del 300%. La misma fuente menciona que a finales de 2007 un barco lleno de materias primas costaba unos 3 millones de pesos dominicanos y que para junio de 2008, ese mismo barco ya costaba 10 millones de pesos. El incremento del costo de la materia prima no permite a los productores alimentar bien a sus aves, lo cual repercute en la disminución de la producción de las gallinas ponedoras y en la pérdida de pesos de los pollos de engorde.¹³ Todo ello ocasionó pérdidas a los productores avícolas de hasta RD\$ 9.5 millones cada día, mientras que los precios al consumidor se mantuvieron fijos, logrando que el pueblo pudiera tener más acceso a estos productos, como resultado de la sobreproducción.

- **Producción a nivel de las principales empresas**

En el 2006, unas 27 empresas participaron en las actividades de incubación, producción de pollitos bebes y de pollos terminados. Entre ellas las que presentaron los mayores niveles de producción fueron: la Empresa CIBAO con el 37.2% de participación en los tres productos, ubicada en Santo Domingo; el Pollo Vegano con el 7.87% de participación ubicada en Las Vegas; Don Pollo, Corporación Avícola Dominicana y Agropecuaria del Cibao (COAVE), con el 4.96%, 4.11% y

¹² Diario Hoy. Junio 2008

¹³ *ibid.*

3.28%, respectivamente. Seis empresas participaron en un rango del 2 al 3%; 11 empresas en un rango del 1 al 1.99 %; cuatro empresas tuvieron una participación menor al 1%, y un número no determinado de empresas pequeñas participaron en un 8.22%.

Es importante destacar las diferencias que se presentan entre el total de huevos incubados y pollos nacidos y entre pollos nacidos y pollos terminados. En el primer caso la diferencia (pérdidas) asciende a 4, 072, 610 de unidades de huevo, que equivalen al 20% del total de huevos que ingresaron al proceso de incubación. En el segundo caso se presenta una diferencia (pérdidas) de 1, 791, 950 unidades de pollo nacidos que no llegaron a la etapa de pollos terminados, equivalente a un 11%. Realizando el mismo análisis a nivel de cada empresa los porcentajes de pérdidas en el primer caso es del 20% y en segundo caso es del 11%, ver cuadro 7. Los datos anteriores dan la idea de que estas empresas no trabajan con buenos niveles de eficiencia

Cuadro 7

Participación de las Empresas Avícolas en la incubación de huevos y la producción de pollos terminados. 2006. (en miles de unidades)

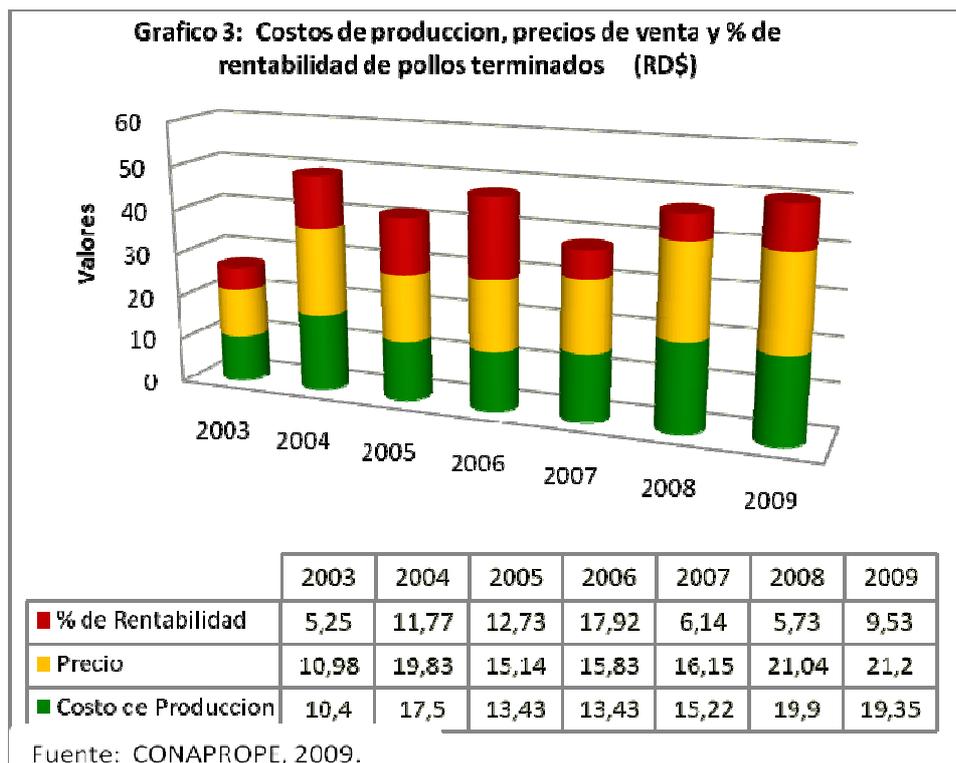
Incubadoras	Huevos Incubados	%	Pollo Nacidos	%	Pollos Terminados	%	Ubicación
Pollo Cibao	7,619.75	37.42	6,095.80	37.42	5,425.26	37.42	Santo Domingo
Pollo Vegano	1,601.65	7.87	1,281.32	7.87	1,140.38	7.87	La Vega
Don Pollo	1,011.85	4.97	809.48	4.97	720.44	4.97	La Vega
Corp. Avícola Dominicana	836.00	4.11	668.80	4.11	595.23	4.11	Sto. Domingo
Agrop. Del Cibao-COAVE	667.60	3.28	534.08	3.28	475.33	3.28	La Vega
Suarez y Olivo	584.98	2.87	467.98	2.87	416.51	2.87	La Vega
Agro-Miki Incubadora	522.48	2.57	417.98	2.57	372.01	2.57	La Vega
Avitécnica	490.04	2.41	392.03	2.41	348.91	2.41	Sto. Domingo
Agrop. Don Julio	461.99	2.27	369.59	2.27	328.94	2.27	La Vega
Pollo Yaque	462.01	2.27	369.60	2.27	328.94	2.27	Santiago
C. Agrop. Carolina	441.22	2.17	352.98	2.17	314.15	2.17	Puerto Plata
Pro-A-Uni	390.25	1.92	312.20	1.92	277.86	1.92	Españillat
Endy Agroindustrial	348.44	1.71	278.75	1.71	248.09	1.71	Españillat
Incubadora Central	399.62	1.96	319.70	1.96	284.53	1.96	Santiago
Agrocesa	369.70	1.82	295.76	1.82	263.23	1.82	Españillat
Manuel Molina y Becalin	344.97	1.69	275.98	1.69	245.62	1.69	Santo Domingo
Avícola El Mogote	323.67	1.59	258.94	1.59	230.45	1.59	Españillat
Granja La Puente	309.91	1.52	247.93	1.52	220.66	1.52	Santiago
Agromigue-P. Polanco	285.63	1.40	228.50	1.40	203.37	1.40	Españillat
Mario Blanco	224.15	1.10	179.32	1.10	159.60	1.10	Españillat
Manuel Santos	214.68	1.05	171.75	1.05	152.86	1.05	Santiago
Agropecuaria Taveras	202.39	0.99	161.91	0.99	144.10	0.99	Españillat
Avícola Hernández R. Alba	205.55	1.01	164.44	1.01	146.35	1.01	Españillat
Darío Henríquez	155.64	0.76	124.52	0.76	110.82	0.76	Españillat
Parador Cruce de Ocoa	121.83	0.60	97.46	0.60	86.74	0.60	Peravia
Coop. Criadores del Cibao	93.77	0.46	75.02	0.46	66.76	0.46	Españillat
Otros	1,673.29	8.22	1,338.63	8.22	1,191.38	8.22	
Total Producción (27 plantas)	20,363.06	100.00	16,290.45	100.00	14,498.50	100.00	

Fuente: IICA 2006: Cadena Agroalimentaria de Carne de Pollo.

En estos momentos se están produciendo 13.8 millones de pollos para consumo interno, pero hay una capacidad instalada para producir unas 24 millones de unidades por mes. En los últimos meses del año 2009 se ha registrado una reducción del consumo lo que ha motivado a los avicultores a pensar en las oportunidades que puedan tener dentro del DR-CAFTA para acceder a mercados internacionales, por ejemplo, en las islas del Caribe, Panamá, Venezuela, Colombia y otros países.

vi. Los costos de producción, precios de venta y márgenes de rentabilidad de pollos terminados.

En el periodo 2003 – 2009 el costo de producción en promedio del pollo terminado fue de RD\$ 15 por unidad. El costo menor se registró en el 2003 y el mayor en el 2008 y 2009; los precios de venta en promedio fueron de RD\$ 17.1, registrando los menores precios en el 2003 y los mayores en el 2008 y 2009. Los porcentajes de rentabilidad han sido muy fluctuantes, del 5.25% en 2003, se pasó al 17.92% en el 2006, luego descendió al 6.14% en el 2007 y al 5.73% en el 2008. (Ver gráfico 3).



En el 2008 los productores avícolas, con el propósito de recuperar la estabilidad y la rentabilidad de la producción avícola, suscribieron un pacto, mediante el cual se comprometieron a sacrificar el 80% de las gallinas ponedoras de huevos fértiles y mantener la producción de pollos en 14.5

millones de unidades mensual y la de huevos de mesa entre 130 y 140 millones de unidades por mes.

Producto del cumplimiento de los acuerdos establecidos los precios de la libra de pollo presentó un mejoramiento a finales de 2008, llegando a cotizarse entre RD\$ 21 y a RD\$ 23 la libra a nivel de las granjas. A pesar de esto, la situación de la producción avícola, era considerada muy crítica por algunos dirigentes del sector, debido al alto costo de las materias primas.



vii. La industrialización de la producción avícola.

- La producción de carne de pollo

La producción de carne de pollos viene creciendo desde los años cincuenta a un ritmo de entre 6% y 10% anual y a partir de 2004, ha mostrado un crecimiento continuo, ver cuadro 8.

Cuadro 8
Producción de carne de pollo (En Quintales).

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
4,652,100	4,548,000	5,166,843	4,729,831	5,515,761	6,869,624	7,266,901	7,450,363	6,687,508	6,943,528

Fuente: Estadísticas Sector Agropecuario 2000-2010. Ministerio de Agricultura. Secretaría de Estado de Agricultura
Consejo Nacional de Producción Pecuaria (CONAPROPE)

- Las empresas procesadoras de pollo

En el país existen unas 15 empresas importantes que se dedican a la producción de carne de pollo bajo diferentes tipos de presentación, marcas y empaques, siendo las más importantes el pollo Cibao y Caribe producido por la Corporación Avícola y Ganadera Jarabacoa, C. por A. (cuadro 9)

Cuadro 9: Empresas con mayores volúmenes de Producción de Pollo

No	Empresa	Ubicación	Marca
1	Corporación Avícola y Ganadera Jarabacoa, C. por A.	Sto. Dgo. Norte,	Pollo Cibao y Caribe
2	Avícola Almíbar	Distrito Nacional	Pollo Victorina
3	Incubadora del Norte	Jarabacoa,	Pollo Norteño
4	Pollos Vegano	La Vega,	Pollo Vegano
5	Guayacanes (ex-Mora)	Distrito Nacional	
6	Grupo Carolina	Moca	
7	Matadero Yaque	Santiago	Pollo Yaque
8	Granja Carolina	Sto. Domingo,	Pollo Rey
9	Pollo Pechú de Albadoca	Moca	Pollo Pechú
10	Alimentos Balanceados Súper Alba	Santiago	
11	Corporación Avícola Dominicana, C. por A.	Santo Domingo	
12	Corporación Agropecuaria del Cibao	La Vega	
13	Incubadora Central	Santiago	
14	Avícola Lope Rodríguez	Moca	
15	Granja Avícola	Moca	

Fuente: Dirección General de Ganadería 2009.

- **Otros productos derivados de la carne de pollo**

Algunas de las empresas han diversificado la producción y producen varios productos derivados, tales como salchichas de pollo, salchichas ahumadas, pollo ahumado, chicharrones, pollo adobado, jamón de pollo, jamón de pollo ahumado. Una de estas empresas es Pollo Cibao la cual ha incursionado en toda la línea de productos.

viii. Tratamiento de los desechos sólidos

El Ministerio de agricultura y ganadería ha desarrollado acciones a pequeña escala para promover el buen manejo de los desechos sólidos.

La Junta Agroempresarial Dominicana (JAD), ha desarrollado acciones desde 1994 a través de un proyecto de manejo de residuos sólidos y protección del medio ambiente. Con apoyo de la FAO la JAD organizó la primera Conferencia Internacional sobre manejo de desechos sólidos, con la participación de expertos internacionales. También realizó actividades de capacitación, seminarios, talleres, charlas a los productores y su personal, así como recomendaciones técnicas para hacer instalaciones de equipos y sistemas de control de la contaminación y para mejorar el tratamiento de los residuos sólidos y líquidos de los procesos productivos. Se han realizado estudios de impacto ambiental, desarrollado plantas de tratamiento y biodigestores para la producción de gas metano y estrategias para evitar el daño al medio ambiente y a los recursos naturales.

A pesar de las actividades antes mencionadas, aun existe un buen número de productores avícolas que no realizan estas actividades en sus granjas y enfrentan serios problemas en el aspecto de salubridad en el medio ambiente del entorno de las granjas.

ix. Los precios de la carne de pollo y la rentabilidad

En el periodo 2001 – 2009, la carne de pollo registró variaciones importantes en el precio promedio anual, pasando de RD\$ 14.385 libra en el 2001 a RD\$ 34.85 en el 2004, luego disminuye en el 2006 y 2007 y luego se incrementa en el 2008 y 2009. (Ver cuadro 10)

Cuadro 10
Precio promedio anual por libra de pollo fresco. (RD\$)

2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
14.4	15.3	20.6	34.85	28.60	29.40	29.90	36,67	49,50

Fuente: Banco Central de la República Dominicana, 2009.

La disminución de los precios de venta de la carne de pollo en el 2007 generó mucha preocupación en los productores, ya que les provocó una disminución en la rentabilidad y pérdidas económicas. Entre las causas de esta crisis estaban el cierre de las fronteras de Haití a los productos avícolas y el alza en el costo de las materias primas, ya explicado en el apartado de las importaciones.

Con relación a los demás tipos de carnes que se producen en la República Dominicana, la carne de pollo, tanto en pollo fresco como congelado, es la que presenta el precio más bajo. En enero de 2010, el precio de una libra de carne de pollo congelado era de RD\$ 30 y la de pollo fresco de RD\$ 47.95, mientras que el precio de una libra de carne de cerdo era de RD\$ 55 la de res de RD\$ 65 y la de chivo de RD\$ 100. Por tanto, el precio final con que la carne de pollo llega al consumidor, influye de forma directa en que ésta sea la carne más consumida, (ver cuadro 11).

Cuadro 11
Precios de otros tipos de carne en supermercado (Enero 2010).

Producto	Unidad	Precios (RD\$)
Pollo Fresco	Libra	47.95
Pollo Congelado	Libra	30.00
Carne de Res	Libra	65.00
Carne de Cerdo	Libra	55.00
Carne de Chivo	Libra	100.00

Fuente: Corporación Avícola Ganadera Jarabacoa, C. por A., Dirección General de Ganadería y BC R.D.

La reducción de los precios se ha visto reflejado en las diferentes variantes del pollo: vivo, procesado, caliente, congelado y fresco; en las granjas la libra de pollo se vende a RD\$14.00 en la Región Norte del país y a RD\$16.00 la libra en Santo Domingo.

x. Comercialización de carne de pollo

En la República Dominicana entre un 80 y un 85% de la producción se comercializa como pollo vivo en pie a nivel de las granjas o en los puntos de distribución de las grandes empresas y de los mayoristas; y un 15 a 20% se destina a los mataderos industriales para ser procesados como pollos congelados. Los productores grandes que están alineados verticalmente venden el pollo procesado y vivo; los pequeños productores que no disponen de medios de transporte ni de infraestructura para el procesamiento venden el pollo vivo, y en general se los venden a los grandes productores o las asociaciones y cooperativas donde están asociados y que les abastecen del pollito bebé. En algunos casos los pequeños productores avícolas constituyen un mercado cautivo para el abastecimiento de los grandes productores del pollo vivo, ver cuadro 12.

Cuadro 12
Tipo de vendedores y formas de venta

Vendedores	Forma de Venta
-------------------	-----------------------

Productores Grandes	Procesados y vivos
Productores pequeños	Vivo
Procesadores	Congelados
Mayorista camionero	Vivo

Fuente: Dirección General de Ganadería

Las cadenas de comercialización de los productos del pollo y los huevos generan la participación de una gran cantidad de actores que ayudan a reanimar la economía dentro del sector y en general para el país, ya que tienen mucha incidencia en el empleo, las importaciones y las exportaciones.

En el ámbito primario, las ventas de este sector exceden los RD\$23,000 millones al año y al valor de consumidor final unos RD\$36,000 millones. Ocupa directamente a más de 17,000 personas y 260 vehículos. Cerca del 45% de los pollos se mercadea vivo en toda la geografía nacional¹⁴.

En el mes de marzo de 2009, la libra de pollo fresco se vendía entre RD\$45 y RD\$60 la libra en colmados y supermercados y el pollo congelado se vendía por debajo de los RD\$40, pero no tiene gran demanda en la población. En planta, el fresco sale a RD\$36 y sin pelar a RD\$26¹⁵. El incremento que experimenta el precio del pollo en el trayecto de de la granja al supermercado o al colmado es mayor al 100% en algunos casos, repitiéndose la misma historia, que los intermediarios son los agentes de la cadena que obtienen las mayores utilidades.

xi. Consumo de carne de pollo

Los productos de la industria avícola aportan el 12% del valor de la canasta básica alimenticia de la población de la República Dominicana.

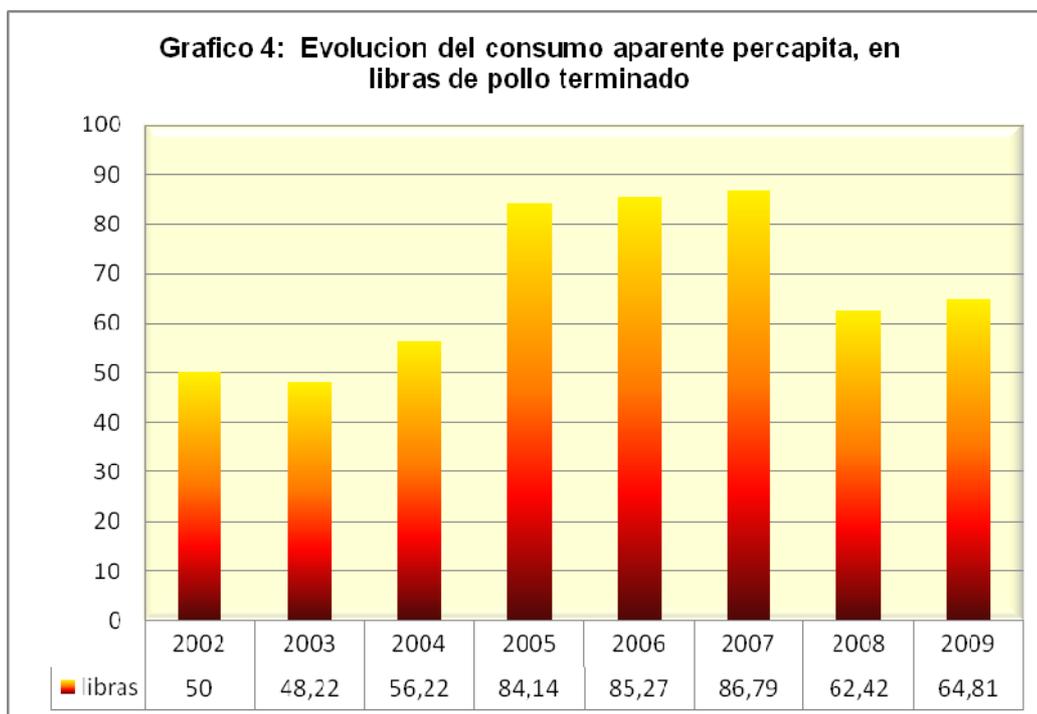
Desde los años 90 se ha registrado un consumo per cápita promedio de 52.2 kg de carne por año, siendo la más popular la carne de pollo con un consumo per cápita de 19.6 kg al año y una penetración en el mercado de 89.4%¹⁶.

El consumo aparente per cápita de carne de pollo en la República Dominicana pasó de 48.22 libras (nivel más bajo en el periodo) en el 2003, a 86.79 libras en el 2007, según un informe divulgado por el Consejo Nacional de Producción Pecuaria, la Dirección General de Ganadería y la Asociación Dominicana de Avicultores. Esto coloca al país según el informe, en uno los mayores consumidores de carne de pollo en América Latina y en el sexto lugar a nivel mundial, (ver grafico 4).

¹⁴ www.listin.com.do, 22-09-2008

¹⁵ Diario Libre, Marzo 2009

¹⁶ 1994, Centro de Investigación y Mejoramiento de la Producción Animal.



xii. Las exportaciones de carne de pollo

Según la CONAPROPE, la República Dominicana no exporta un volumen significativo de carne de pollo, esto es debido a que el país no cuenta con políticas de asistencia sanitaria que faciliten la entrada de este producto a otros países del mundo. La posibilidad de exportar los 11 millones de pollos que el país está en capacidad de producir dependerá del fortalecimiento del sistema sanitario nacional y de que los productores tomen las medidas necesarias para ir subsanando las trabas sanitarias de la enfermedad del Newcastle¹⁷ y otras que en estos momentos limitan tener un mercado abierto y poder ser competitivo dentro del DR-CAFTA. Un avance significativo que se ha logrado en este sentido es la declaración de la Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE) que dio como caso cerrado la incidencia de la influenza aviar en RD¹⁸.

Las exportaciones de las diferentes partes del pollo procedentes principalmente de EE UU registraron un comportamiento diferenciado en el periodo 2002 – 2005. El pollo vivo es el rubro que ha registrado un crecimiento sostenido e importante en ese periodo pasando de 76.4 TM en el 2002 a 655.4 TM en el 2005. Algunos de ellos, han incrementado pollos vivos han mostrado una tendencia creciente, tanto en volumen como en valor. Otros rubros como el pollo congelado y las

¹⁷ Virus de la familia *Paramyxoviridae*, género *Rubulavirus*. OIE

¹⁸ Cabe mencionar que la detección de un caso de influenza aviar fue la causa que motivo el cierre de las fronteras de Haití a los productos avícolas procedentes de la República Dominicana, lo que ha generado importantes pérdidas a los productores, lo que se explica con mas detalles en los párrafos siguientes.

alas han mantenido el mismo volumen. Solamente las patas han experimentando un importante decrecimiento pasando de 72.6 TM en el 2002 a 7.8 TM en el 2005, ver cuadro 13.

Cuadro 13
Volúmenes (TM) y Valor (RD\$) de las Exportaciones de carne y partes de pollo

Productos	2002		2003		2004		2005	
	Vol.	Valor	Vol.	Valor	Vol.	Valor	Vol.	Valor
Pollos Vivos	76,4	87,2	343,4	536,7	354,7	576,1	655,4	1,299,45
Pollos Congelados	10,4	12,5	6,8	10,2	5,5	13,1	10,7	14,9
Alas de Pollo	627,7	415,6	790,4	514,9	749,8	541,0	614,8	412,9
Patas de Pollo	72,6	48,5	Nd	nd	36,3	24,2	7,8	5,2
TOTAL		563,8		1,061,7		1,154,4		1,732,5

Fuente: CEI-RD (2006) e IICARD, 2007.

La Junta Agro Empresarial Dominicana ha realizado importantes esfuerzos para influenciar las políticas públicas para que se permita la entrada de la pechuga de pollo al mercado americano, sin embargo los productores no han considerado esta alternativa en su agenda. Una de las limitantes a la exportación son los altos requerimientos sanitarios, que por la enfermedad del Newcastle imponen los EE UU. También se conoce que una buena parte de las empresas avícolas aún no pone en práctica muchas de las medidas sanitarias requeridas por los mercados internacionales.

La Dirección General de Ganadería, entidad que depende del Ministerio de Agricultura, realizaron acciones de mejoramiento de la salud animal, pero no se tiene mucha cooperación de las industrias. Se implementaron dos programas para la mejoría de la salud animal: i) Vacunación Newcastle, de aves de traspatio (zonas rurales), con fondos del OIRSA (Organización Mundial de Sanidad Animal); ii) Influenza Aviar, con fondos del BID (Banco Interamericano de Desarrollo). El alcance de los programas fue muy limitado, las campañas de vacunación se llevaron a cabo cuando aparecieron las enfermedades, pero no se ha hecho un seguimiento continuo a la enfermedad, no existe un programa de vacunación contra el Newcastle permanente.

Se puede decir que los problemas que se enfrentan en el país en el campo de la salud animal son de carácter estructural y éstos se deben, en parte, a que los productores sólo producen para el mercado interno, el cual no es muy exigente en términos sanitarios y porque aún no han tenido que enfrentarse con las exigencias del mercado internacional.

A parte de las limitantes en el aspecto sanitario, algunos productores opinan que en el país también se carece de una institución que oriente qué debe hacer un empresario para exportar, como deben de prepararse para satisfacer los requerimientos a niveles de salud internacional y sobre todo apoyo del gobierno para que los pequeños y medianos productores se preparen para competir internacionalmente.

xiii. Las Importaciones

- **Reproductoras pesadas**

La importación de gallinas reproductoras pesadas fue muy importante antes del año 2,000, periodo en que la actividad avícola en la República Dominicana no estaba muy desarrollada. A partir de ese mismo año las importaciones de este rubro han disminuido año con año a medida que los productores nacionales se han dedicado a la producción de ese rubro, ver cuadro 14.

Cuadro 14
Importaciones de reproductoras pesadas (unidades)

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1,412,473	453,870	485,300	nd						

Fuente: IICA 2006: Cadena Agroalimentaria de Carne de Pollo

- **La importación de carne de pollo.**

La producción interna de carne de pollo ha abastecido en los últimos años aproximadamente el 98% del consumo nacional, el resto se cubre a través de pequeñas importaciones del producto provenientes fundamentalmente de Estados Unidos. En el periodo 2002 – 2006 el país importó en promedio unas 2,471 TM de carnes, para lo que destinó un poco mas de 2 millones de dólares. El 2005 es el año en donde se registran las mayores importaciones, ver cuadro 15.

Valor	2.516,0	1.715,0	1.263,0	1.331,0	2.353,0	4.233,0	2.644,0
-------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------

Fuente: IICA 2006: Cadena Agroalimentaria de Carne de Pollo

Importaciones de Carne de Pollo de República Dominicana desde USA
(En TM y Miles de US\$)

Años	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Volumen	2.717,4	2.432,9	1.041,3	940,3	2.697,2	4.410,5	3.059,1

- **La importación de insumos pecuarios**

La República Dominicana importa la mayor parte de insumos pecuarios destinados a la producción de productos pecuarios, y en especial para la producción avícola. En el periodo 2000 – 2006, las importaciones de maíz amarillo, harina de soya, grasa amarilla y productos veterinarios ascendieron a más de mil millones de dólares, siendo la harina de soya y el maíz amarillo los que absorbieron el mayor monto de las importaciones, ver cuadro 16.

Cuadro 16
Importaciones de algunos Insumos para el Subsector Pecuario. 2000 – 2006

Productos	Volumen (Ton Métricas)	Valor (US\$)
Maíz Amarillo	4,968,700	413,633,400
Harina de Soya	18,858,800	540,482,800
Grasa Amarilla	2,353,400	81,867,700
Productos Veterinarios	Varios	162,239,900

Fuente: Fuente: IICA 2006: Cadena Agroalimentaria de Carne de Pollo

En el 2008 la SAG promovió la siembra de 600 mil tareas para la producción de maíz y sorgo con el propósito de evitar un desabastecimiento de estos granos que pudiera afectar la industria avícola, como producto de la carestía mundial de estos granos. Ese mismo año la SAG, dispuso mediante una resolución un reajuste en el precio de sustentación del sorgo, mediante el cual se pagaría a los productores 550 pesos por quintal a las puertas de la finca. El precio de sustentación del sorgo se mantendría mientras la tonelada métrica de maíz mantuviera sus precios, en base a las fluctuaciones de costos en mercado internacional y a la tasa local del dólar.

Con el propósito de reducir los costos de producción y mantener los precios en el mercado local de estos productos de consumo popular; en febrero de 2010 la Dirección General de Aduanas implementó la medida de reducción en un 50% del pago del valor de los aranceles en las materias prima y maquinarias importadas para ser utilizadas en la producción de carne de pollo y huevos. Esta medida fue muy bien recibida por los productores avícolas.

Con respecto a los acuerdos establecidos en el marco del DR-Cafta, las autoridades consideran que si EEUU trae pollo entero no habría problemas en el mercado dominicano, ya que la mayor parte de la población prefiere el pollo fresco, el problema se va a dar con la entrada de partes de pollo, con cuyos precios, los productores nacionales tendrán más dificultades para competir.

xiv. La Organización de la Producción de Pollo y Tipos de Productores

Los productores de pollo, están organizados atendiendo al territorio donde se ubica la infraestructura de producción. Las organizaciones más conocidas son: la Asociación de Productores de Pollos de la Vega (ASOPOVEGA), la Asociación de Productores de Pollos del Norte (ASOPOLLON); Asociación de Pequeños y Medianos Productores Avícolas de Moca y Licey (APPROAMOLI). En ellas están organizados pequeños y medianos productores.

Los pequeños y medianos productores de pollos se agrupan en Asociaciones con el propósito de compartir costos y beneficios. Aproamoli, con unos 340 productores asociados, de los cuales 300 son pequeños; y Asopollón, son algunas de las asociaciones que cuentan con la mayor cantidad de productores, De los productores que conforman estas asociaciones el más pequeño podría tener unos 6,000 pollos y el más grande hasta 300,000.

Estas instituciones suelen ofrecer asistencia técnica, a cambio los productores les proporcionan un pequeño beneficio de su negocio (no nos fue indicado el porcentaje), realizan charlas sobre los aspectos de salud animal, cuentan con equipos técnicos de veterinarios, supervisan y dan seminarios y de ser necesario traen técnicos extranjeros cuando necesitan asesoramiento en las granjas. Los grandes productores que se dedican a la crianza comercial y empresarial poseen las siguientes características:

- Corto período de crecimiento del ave (38-42 días) para obtener pollos terminados para su comercialización,
- Ganancia de peso diaria mayor que en otro sistema de crianza (con una conversión alimenticia acumulada de hasta 1.0-1.2 kilogramos de pollo vivo producido por cada 2.1-2.kilogramos de alimento consumido a partir de la 7ma semana).
- Requiere el uso de alimentos balanceados y aditivos nutricionales.
- Mayor uso de mano de obra especializada (veterinarios, zootecnistas, administradores).
- Requiere de costosos equipos (campanas, comederos, bebederos, etc.) e instalaciones (galpones, tanques de agua, etc.)
- Requiere de programas de prevención y control sanitario.
- Obtiene mejor rendimiento y calidad de carcasa para el mercado y por lo tanto recibe mejores precios por el producto.
- Las granjas pueden estar asociadas a grandes empresas, es decir integradas o ser productoras individuales (no integradas).
- El tipo de sistema de producción integrada se presenta por lo general en las granjas ubicadas en Santo Domingo y La Vega.

2. La producción de huevos.

i. Capacidad instalada

El sector avícola en la República Dominicana (RD) tiene una capacidad instalada de 600,630 metros cuadrados para la producción de huevos, sin embargo, sólo son utilizados 442,664 metros cuadrados equivalentes al 73,7% de la capacidad instalada para la producción de gallinas ponedoras.¹⁹

ii. Localización geográfica de la producción de huevos de mesa.

El 60% de los huevos de República Dominicana se produce en Moca, región norte del país, específicamente en la zona Cibao Sur; de ahí se distribuyen a Santo Domingo y el resto del país.



iii. Las reproductoras livianas (ponedoras)

La pollita reproductora se importa de Estados Unidos de 1 día de nacida. La Asociación Nacional de Productores de Huevos (ASOHUEVO), está autorizada por el Estado para traer la pollita de EEUU.

Según algunos dirigentes del sector avícola existen privilegios para algunos productores recién ingresados a la actividad avícola, ya que se les permite importar cantidades importantes de pollos. En cambio a los productores tradicionales se les limita a pequeñas cantidades. De acuerdo a declaraciones de un alto dirigente del sector, a productores con apenas dos años en la actividad

¹⁹ 1992, Secretaría de Estado de Agricultura.

avícola se les permitió importar entre 300 y 400 mil unidades de pollos al año, en perjuicio de los productores tradicionales²⁰.

En el periodo 2003 – 2009 el número promedio de reproductoras livianas ha sido de 53,000 unidades por año registrando el mayor número en el 2005 y el menor en el 2007, ver cuadro 17.

Cuadro 17:
Número de reproductoras livianas ingresadas por año

2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
55,179	56,313	57,973	53,052	50,845	54,180	53,819

Fuente: Asociación de Productores de Huevos (ASOHUEVOS), 2009.

En el 2009 se asignaron 53,880 reproductoras livianas a 10 empresas, correspondiendo más del 50% a 3 de ellas y en el 2010 se asignaron 57,000 al mismo número de empresas, cuadro 18.

Cuadro 18
Numero de reproductoras livianas asignadas a empresas

#	Empresas y Productores	2009		2010	
		Pollitas Asignadas	%	Pollitas Asignadas	%
1	AGROINDUSTRIAL JOCELYN	7,825	14.5	8,300	14.6
2	AGROINDUSTRIAL WILSE	7,643	14.2	10,100	17.7
3	PRO-A-UNI	7,623	14.1	8,100	14.2
4	ENDY AGROINDUSTRIAL	6,918	12.8	7,400	13.0
5	CORP. AVICOLA Y GAN. JARABACOA	6,076	11.3	5,800	10.2
6	COOP. CRIADORES DEL CIBAO		7.9	4,500	7.9
7	SUAREZ & OLIVO	3,327	6.2	1,800	3.2

²⁰ Diario Libre, marzo 2010.

8	AGROINDUSTRIAL MARIA ROSA	3,475	6.4	3,600	6.3
9	CC AGROPECUARIA CAROLINA	1,876	3.5	2,000	3.5
10	GARELIS, S.A.	4,852	9.0	5,400	9.5
TOTALES		53,880	100.0	57,000	100

Fuente: ASOHUEVOS 2009.

iv. La producción de huevos

La producción de huevos en República Dominicana, en la actualidad alcanza unos 150.000.000 millones de unidades mensuales, con lo cual se abastece el consumo de la población y se genera un excedente de unos 125.000.000 millones de unidades mensuales. Según el Presidente de la Asociación de Huevos (ASOHUEVOS), los 25.000.000 millones que restan deprimen de manera leve los precios, pero esto no impide que el sector continúe su crecimiento.

La producción de huevos presentó un crecimiento sostenido en el periodo 2001 – 2007, luego disminuyó en el 2008 y nuevamente se incrementó en el 2009, ver cuadro 19.

Cuadro 19
Producción de huevos (Unidades)

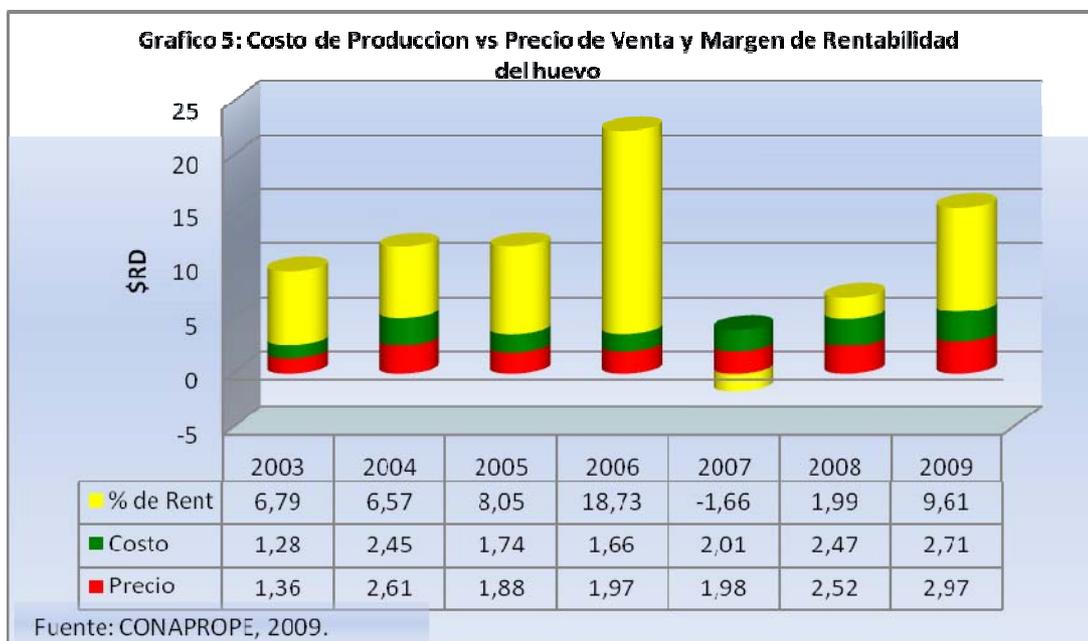
Año	Cantidad Producida
2000	1,290,572,952
2001	1,382,649,936
2002	1,456,386,868
2003	1,236,641,285
2004	1,169,074,134
2005	1,473,755,194
2006	1,582,462,768
2007	1,581,486,103
2008	1,520,000,000
2009	1,740,000,000

Fuente: Del 2000 al 2002: Dirección General de Ganadería. 2003

La producción de huevos por empresas. Las empresas o productores de huevos son alrededor de 340. No se obtuvo información sobre la producción en cada una de ellas.

v. Los costos de producción, los precios de venta y el margen de rentabilidad del huevo.

Durante el periodo 2002 – 2009, a excepción del año 2007, el costo de producción del huevo mostró una tendencia al crecimiento, pero siempre estuvo por debajo de los precios, lo que ha generado márgenes de rentabilidad aceptables para los productores.



vi. La comercialización.

Existen varias formas de comercialización del huevo, en algunos casos esta actividad la realizan los propios avicultores, cooperativas o empresas, los que llevan el producto a los supermercados, hoteles y colmados con sus propios medios, este es el caso de Las empresas Huevos Don Papito y Endy Agroindustrial. En otros casos la comercialización se realiza a través de comerciantes mayoristas, los cuales llegan a comprar el producto a las granjas de los productores. Se estima que existen unos 4 ó 5 mayoristas que van a las granjas a comprar los huevos.

El comerciante mayorista que transporta los huevos tiende a ganarse entre 10 y 25 centavos después de la rotura y empaque, por huevo. Muchos no consideran al mayorista como un ente especulativo y sostienen que ese margen de ganancia es adecuado. El complejo comercial La Rotonda ubicado en el Mercado de la Duarte en la ciudad de Santo Domingo, llamado el Consejo, es donde se determina el precio del huevo.

vii. Los precios de venta del huevo a lo largo de la cadena

El precio promedio al consumidor, por unidad de huevo registró un comportamiento muy variable en el periodo 2001 – 2009. Hasta el 2004 mantuvo una tendencia hacia el crecimiento, luego disminuye en los años 2005 y 2006 y vuelve a incrementarse hasta posicionarse de \$RD 5.63 en el 2009, ver cuadro 20.

Cuadro 20
Precios promedio anual al consumidor y en grajas, por unidad de huevo (RD\$)

Anno	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Mar 09
Precio al consumidor	1.21	1.22	2.09	3.86	3.14	3.04	3.27	3.70	5.63
Precio en las grajas	Nd	0.70	1.19	2.65	2.00	1.93	1.98	2.33	Nd
Diferencia		0.52	0.90	1.21	1.14	1.11	1.29	1.37	nd

Fuente: Asohuevos, 2009.

En el mes de enero de 2010 el precio de un cartón de huevo (30 unidades) sin marca en los Supermercados Populares se registró a RD\$103.98 pesos, en los colmados (pequeños comercios) el precio de la unidad oscilaba en los RD\$4.50 pesos y el cartón de 30 unidades en RD\$135.00 pesos con una diferencia de RD\$31,02 al precio de los supermercados. En el **cuadro 21** se presenta los precios registrados para dos de las marcas con la mayor venta de huevos, en diferentes supermercados del país.

Cuadro 21
Precio de un cartón de huevos de 30 unidades, según tipo de supermercado

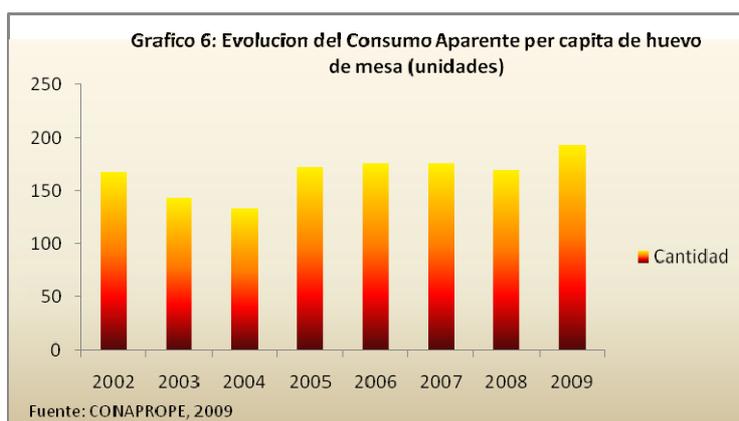
Supermercado	Huevos Don Papito	Huevos Endy
--------------	-------------------	-------------

La Cadena	RD\$169.95	RD\$179.95
Plaza Lama	RD\$183.95	Nd
Carrefour	RD\$129.95	Nd
Jumbo	Nd	RD\$159.95
Nacional	RD\$178.95	Nd

Fuente: Pro – Consumidor 2009.

viii. El Consumo de Huevos

El consumo per cápita de huevos en la República Dominicana presentó un comportamiento decreciente del 2002 al 2004, se incrementa en el 2005 y se mantiene en el mismo nivel hasta el 2007, disminuye ligeramente en el 2008 y nuevamente experimenta un crecimiento importante en el 2009.



Las
hacia
tendencia
periodo
US\$ 5.27

US\$ 7.78 millones en el 2005 y a US\$ 8.65 millones en el 2006, y disminuye drásticamente en el 2007 producto de las restricciones impuestas por Haití a las entrada de ese producto, a consecuencia de la gripe aviar, ver cuadro 22.

ix. Exportaciones de huevo

exportaciones de huevos Haití muestran una al crecimiento en el 2004 – 2006, pasando de millones en el 2004 a

A partir del 2008, después que Haití prohibió la entrada de productos avícolas a su territorio debido a un caso de gripe aviar²¹ que se identificó en la República Dominicana, las exportaciones se hacen a través del mercado informal. Durante el 2008 y el 2009 los productores avícolas de la República Dominicana no exportaron ni una libra carne de pollo a través del mercado formal a Haití.

²¹ Haití tomó la decisión de cerrar la entrada de productos avícolas de la República Dominicana, después que el 2 de enero de 2008 las autoridades dominicanas anunciaron que se había detectado el virus H5N2 en unos gallos de la localidad de Higuey. El primer caso en RD de Gripe Aviar se detectó en Diciembre del 2007 y las autoridades lo publicaron en Enero el 2008.

Cuadro 22
Exportaciones Nacionales de Huevo de Mesa
(Valor FOB en Millones de US\$)

Productos	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Huevos de Aves	5.27	7.78	8.65	4.65	nd	nd

Fuente: CEI (2004-2007)



Informes de CONAPROPE expresan que en un mes el flujo de huevo podría ser de 20 millones de unidades. La provincia Dajabón, por su cercanía a las principales granjas productoras, es el punto principal para el comercio de huevos.²² Cabe mencionar que este es un comercio informal que no permite cuantificar con precisión las exportaciones del producto y que además beneficia principalmente a los intermediarios.

²² *Ibíd.*

IV. MARCO INSTITUCIONAL Y LEGAL

1. Marco Institucional.

A continuación se describen las entidades públicas y del sector privado que inciden en el sector avícola.

i. Las Instituciones Públicas relacionadas con el sector avícola.

Con la promulgación de la nueva Constitución de la República Dominicana, en fecha veintiséis (26) de Enero del año dos mil diez (2010), las Secretarías de Estado pasaron a ser denominadas Ministerios (Art.134); y los secretarios de Estados pasaron a ser denominados Ministros. Esta denominación es la que utilizaremos en el presente estudio.

1. **Ministerio de Agricultura (SEA):** Es la institución rectora del sector público agropecuario encargada de formular y dirigir la política agropecuaria del país en un todo y promover su desarrollo. La Ley No.8 del mes de Septiembre del 1955 es el instrumento jurídico que determina las funciones generales de esta institución.
2. **La Dirección General de Ganadería (DIGEGA):** es un organismo que, dentro de la estructura de la SEA, se encarga de diseñar y ejecutar las políticas y acciones de apoyo dirigidas al subsector pecuario, que incluye la actividad avícola. Dentro de las funciones que realiza esta dependencia, relacionadas con el sector avícola podemos señalar las siguientes:
 - Diversificar y aumentar la producción y productividad de las granjas avícolas, para contribuir con la dieta proteica de la población;
 - Mejorar la producción de carne y huevos sobre la base de los requerimientos del desarrollo socioeconómico del país;
 - Importar animales de razas de alta producción para el fomento avícola;
 - Trasmistir la tecnología aplicada en la producción avícola a los adquirientes, empresas, asociaciones, cooperativas, etc.
 - Controlar la calidad de las materias utilizadas en la fabricación de alimento para ganados y aves, y la calidad de los mismos;
 - Controlar y erradicar las enfermedades de los animales.
3. **Consejo Nacional de Producción Pecuaria (CONAPROPE):** Es un organismo, creado mediante el Decreto No.351-82, del dieciséis (16) de Octubre del año 1982, integrado por representantes de los sectores público y privado, cuya función principal es la de colaborar con el

Estado en la formulación, conducción y ejecución de las políticas de fomento y desarrollo de la pecuaria, en sus diferentes renglones.

4. **La Comisión Avícola** del CONAPROPE tiene una fuerte influencia e incidencia en el diseño y ejecución de políticas dirigidas al fortalecimiento y desarrollo de este subsector pecuario.
5. **Patronato Nacional de Ganaderos:** El Decreto No. 2204, de fecha 22 de marzo del 1968, es el instrumento jurídico que crea el Patronato Nacional de Ganaderos. El Patronato está constituido por ganaderos, criadores, productores de animales vacunos de carne, leche, equinos, aves y profesionales técnicos de la rama pecuaria y el Director de Ganadería como Miembro ex officio. Dentro de las funciones principales del Patronato Nacional de Ganaderos, se encuentran la administración y dirección de la Ciudad Ganadera, la celebración de exposiciones y ferias ganaderas de nivel internacional, nacional, regional y local; la dirección y administración de los Registros Genealógicos de todas las especies y el asesoramiento en la compra de ganado por parte del Estado.
6. **Instituto Agrario Dominicano (IAD):** Es un organismo descentralizado del Estado, adscrito y supervisado por la SEA, creado por la Ley No.5879 del 27 de Abril del año 1962, investido de personalidad jurídica, y con patrimonio propio bajo su dependencia directa. Su función principal es implementar y dar seguimiento a las políticas de reforma agraria en el país. A través de sus técnicos brinda asistencia a los productores asentados en proyectos avícolas que están bajo la supervisión y administración del instituto.
7. **Banco Agrícola de la República Dominicana (BAGRICOLA):** El BAGRICOLA es una institución autónoma del Estado encargada del financiamiento de las actividades productivas del sector agropecuario, para garantizar el incremento de la producción, satisfacer la demanda alimenticia de la población y modernizar la producción de renglones exportables. Fue creado mediante la Ley No. 908, del 1 de Junio del 1945, publicada en la gaceta oficial No.5269 con el nombre original del Banco Agrícola e Hipotecario de la República Dominicana. Fue modificado por el de Banco Agrícola e Industrial, mediante la Ley No. 1779 de fecha 11 de agosto de 1954, publicada en la Gaceta Oficial No.627. En el año 1962, se le dio el nombre de *Banco Agrícola*, según la Ley No. 3827 de fecha 23 de febrero de 1962. Actualmente, se rige por la Ley de Fomento Agrícola No. 6186 de fecha 12 de febrero de 1963, publicada en la Gaceta Oficial No. 8740-bis, y sus modificaciones. El Banco Agrícola tiene personalidad jurídica y patrimonio propio. Tiene como objetivos principales incentivar la producción agrícola y pecuaria, mediante la canalización de recursos financieros, para desarrollar actividades productivas en las zonas rurales; con el uso de tecnología adecuada que le permita ser competitiva y Expandir y diversificar la actividad crediticia hacia el fomento de los micros, pequeñas y medianas empresas rurales y sub-urbanas. A través de esta entidad se canalizan los mayores desembolsos de recursos monetarios dirigidos a pequeños productores de este sector.

8. **Ministerio de Industria y Comercio (MIC):** Es la institución del Estado, creada mediante la Ley No.290-66, de fecha 30 de Junio del año 1966, encargada de formular las políticas industrial, comercial, minera y de transporte marítimo del país.
9. Mediante la Ley No. 602 de mayo de 1977 se crean dos dependencias del Ministerio de Industria y Comercio: la “**Comisión Nacional de Normas y Sistemas de Calidad**”, como ente estatal encargado de definir y establecer la política de normas y sistemas de calidad con la facultad para aprobar y establecer las normas de calidad correspondientes. La Comisión está formada por representantes del Gobierno, el sector privado y las asociaciones de consumidores, la preside el Ministro de Industria y Comercio, y la “**Dirección General de Normas y Sistemas de Calidad**” (**DIGENOR**), como entidad ejecutora de los programas y resoluciones de la Comisión Nacional de Normas y Sistemas de Calidad. Dentro de las funciones principales de DIGENOR se encuentra la de velar por las normas, estándares de calidad y buenas prácticas de manufactura de los productos alimenticios.
10. Por otra parte, el MIC, a través de su **Dirección de Comercio Exterior (DICOEX)** ejecuta la política de Comercio exterior del país, siendo la institución responsable de la implementación, aplicación y administración de los Tratados y acuerdos de libre comercio de los cuales la República Dominicana es signataria.
11. **Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales (MIMARENA):** Fue creado el 18 agosto del 2000, mediante la Ley No. 64-00 (Ley General sobre Medio Ambiente y Recursos Naturales); con el objetivo de establecer las normas para la conservación, protección, mejoramiento y restauración del medio ambiente y los recursos naturales. MIMARENA es responsable de fiscalizar el cumplimiento de las leyes y normas establecidas para el cuidado y la protección del medio ambiente, en el manejo de los desechos sólidos y líquidos resultantes del proceso de crianza de las aves y el sacrificio de éstas en las plantas procesadoras. Es la entidad responsable de emitir la licencia ambiental, a todo proyecto, obra de infraestructura, industria o cualquier otra actividad que sus características pueda afectar, de una manera u otra, el medio ambiente y los recursos naturales.
12. **Oficina de Tratados Comerciales Agrícolas (OTCA)**, creada mediante la resolución No.54/2005, del 27 de Octubre del 2007, es la instancia responsable de negociar, aplicar y administrar los compromisos derivados de los Acuerdos Comerciales en **Materia Agropecuaria**, tanto los vigentes como aquellos que puedan ser convenidos en el futuro.
13. **Consejo Nacional de Competitividad:** Es el organismo oficial, creado mediante el Decreto No.1374-04, encargado de desarrollar e implementar, conjuntamente con los sectores públicos y privado, el Plan Nacional de Competitividad sistémica, el cual tiene como objetivo principal el mejoramiento y optimización de la capacidad competitiva de la República Dominicana en los mercados internacionales de bienes y servicios. La Ley No.1-06, establece el Consejo Nacional de Competitividad como ente jurídico-institucional encargado de poner en marcha un proceso

participativo para la concertación de políticas y estrategias que fomenten la competitividad de empresarial de los sectores productivos.

14. **Dirección General de Impuestos Internos (DGII):** es la institución de derecho público, con personalidad jurídica y autonomía funcional, presupuestaria y administrativa-técnica, que se encarga de la administración y/o recaudación de los principales impuestos internos y tasas en la República Dominicana, al tenor de las leyes números 166-97 y 227-06.
15. **La Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (PROCOMPETENCIA), Es un organismo descentralizado del Estado, cuya creación está prevista en la Ley General de Defensa de la Competencia, No. 42-08, y cuyo** objetivo principal será promover y garantizar la existencia de la competencia efectiva para incrementar la eficiencia económica en los mercados de productos y servicios.²³ Su órgano rector no ha sido designado hasta la fecha de la elaboración del presente estudio.

ii. Asociaciones de Productores de Pollos y Huevos:

En el país no existe una organización a nivel nacional que agrupe a los productores de pollo, sino que éstos se organizan en asociaciones atendiendo a la zona geográfica en la que se encuentran ubicadas sus estructuras de producción. Dentro de las principales asociaciones de Pollos y huevos, en las que se agrupan pequeños y medianos productores, que hasta el momento existen en el país, podemos nombrar a las siguientes:

- Asociación de criadores de pollo del Norte (ASOPOLLON): en esta organización se agrupan los productores de pollos del liceo al Medio y Moca.
- Asociación de productores de pollos de la Vega (ASOPOVEGA): en esta organización se agrupan los productores de pollos de la Provincia de La Vega.
- Asociación Nacional de Productores de Huevos (ASOHUEVO)
- Asociación de pequeños productores de Huevos.

A pesar de la existencia de diversas asociaciones, son muchos los productores que no están organizados en ninguna asociación.

2. Marco Legal y Normativo.

²³ Actualmente la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia aún no ha sido creada, y en consecuencia, la Ley General de Defensa de la Competencia no ha entrado en vigor., debido a que en su artículo 67 se condiciona la entrada en vigor de la misma al nombramiento del Consejo Directivo y del Director Ejecutivo de la Comisión.

La República Dominicana es signataria del Acuerdo de Marrakech, por el cual se estableció la OMC. El *Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias* forma parte de dicho Acuerdo, por lo que, nuestro país en miras de dar cumplimiento con las medidas acordadas ha ido implementando leyes, reglamentos, decretos y procedimientos tendentes a proteger la vida de las personas, animales y plantas ante cualquier contaminante u organismo patógeno.

La máxima autoridad en materia sanitaria y fitosanitaria en República Dominicana es el ***Comité Nacional para la Aplicación de las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (CNMSF)***, creado mediante el Decreto No. 515-05, del 20 de septiembre del 2005, con el objetivo de definir, consensuar, actualizar, transparentar, recomendar medidas y divulgar la legislación y las políticas del Estado Dominicano en materia de MSF, así como facilitar el comercio nacional e internacional de animales, plantas, productos y subproductos agropecuarios en materia de sanidad agropecuaria.

Este está compuesto por las Direcciones de Sanidad Vegetal y de Sanidad Animal de la SEA; el Departamento de Control de Riesgos de Alimentos y Bebidas y el punto del Contacto del Codex Alimentario en el país, de la SESPAS y Asistencia Social; la DICOEX y DIGENOR, del MIC; el Departamento de Normas Ambientales del Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales; el Encargado (a) de Asuntos Científicos y Tecnológicos y el (la) Encargado (a) de Negociaciones Comerciales de la SEREX, el CEI-RD, y la Junta Agroempresarial Dominicana (JAD).

En este apartado expondremos los instrumentos jurídicos que, destinados a establecer medidas sanitarias y fitosanitarias y controles de sanidad animal, brindan protección al sector avícola.

i. Base legal y reglamentaria en Sanidad Animal.

Ley No.4030, del 19 de Enero del 1955: Esta legislación declara de interés público la defensa sanitaria de los ganados²⁴ de la República Dominicana, el control y erradicación de las epidemias y la prevención de las enfermedades de los animales transmisibles al hombre. La administración, aplicación y cumplimiento de sus postulados corresponde a la SEA a través de la DIGEGA, y para ello podrá disponer, cuando lo estime necesario, la inspección veterinaria obligatoria de los ganados y sus productos. Los propietarios de ganado y sus encargados están en la obligación de poner en conocimiento a las autoridades competentes la presencia de enfermedades contagiosas o sospechosas de serlo y de mortalidades anormales en el ganado. Cuando resultare que una enfermedad contagiosa constituye un peligro para la zona en que se comprueba su aparición, la SEA debe declarar infectada dicha zona y autorizar para aislar, secuestrar y prohibir el tránsito de los animales de las zonas afectadas; para desinfectar y aún incinerar los animales, objetos y

²⁴ La Ganadería, actividad económica que consiste en la crianza de animales para su aprovechamiento, incluye la ganadería bovina, caprina, ovina, porcina, y el equino, así como también la avicultura, cunicultura y apicultura. (Fuente: www.wikipedia.org)

construcciones que puedan ser vehículos del contagio y para adoptar las medidas que, en cada caso, aconsejen la naturaleza y el carácter de la enfermedad.

ii. Importación y Exportación de ganado.

En virtud de esta ley, quedan prohibidas las importaciones de animales atacados o sospechosos de estar atacados de enfermedades contagiosas o hereditarias, así como de las carnes, subproductos y despojos de estos animales y cualquier objeto que haya estado en contacto con ellos o con otros objetos susceptibles de transmitir contagio.

En cuanto a las exportaciones, queda prohibida la exportación de animales atacados de enfermedades contagiosas o sospechosos de estarlo; así como aquellos que sin estar enfermos procedan de una región declarada infectada por la SEA.

Sólo se permite la salida del país de los animales y los productos cuyos exportadores obtengan previamente un certificado de indemnidad expedido por las autoridades designadas por la SEA.

iii. Laboratorios de Diagnósticos.

Esta norma impone a la SEA a mantener un Laboratorio Veterinario en condiciones de atender las necesidades de la ganadería nacional, por lo que mediante la misma se crea el *Laboratorio Veterinario Central* (LAVECEN). Toda persona o firma comercial que se dedique a la importación de productos medicinales veterinarios, deberá obtener un permiso previo del Ministerio de Agricultura.

iv. Ley No.259 del 31 de Diciembre del 1971

Esta legislación tiene por objeto regular la producción, calidad y comercialización de los alimentos para el ganado. Corresponde a la SEA a través de la DIGEGA su aplicación y administración. A tales fines la SEA queda facultada a: a) Extraer muestras, inspeccionar y hacer análisis de los alimentos transportados, vendidos, ofrecidos o puestos a la venta en cualquier monto y lugar, para verificar que dichos alimentos cumplen con los requisitos de esta ley y sus reglamentos; b) Tener acceso a cualquier lugar donde existan alimentos. c) Prohibir la venta de todo alimento que no cumpla con los requisitos de esta ley y sus reglamentos.

v. Ley 346 del 29 de mayo de 1972 que modifica la Ley 532 de 1969

Esta ley tiene por objetivo promover el desarrollo del sector agrícola y ganadero a través de ciertos incentivos, tales como: a) servicios de educación agropecuaria y asistencias técnicas, salubridad y zonificación de crianza de cultivos; b) incremento de la construcción y mantenimiento de las vías de

comunicación; c) Incremento de la irrigación; d) Promoción de la electrificación; e) Mejoramiento y aplicación de los servicios crediticios; f) Incentivos exoneratorios; g) Promoción del seguro agrícola y ganadero h) Estímulos a la industrialización y exportación de los productos. El régimen y aplicación de la misma estará a cargo del *Comité Nacional de Promoción Agrícola y Ganadera*, el cual estará integrado por: El Ministro de Agricultura, quien lo presidirá, el administrador del BAGRICOLA; el Director General del IAD; el Director del INDRHI, el Presidente Administrador del IDECOOP, un agricultor y un ganadero designados por la AIRD. Por medio de esta Ley también se creó el *Departamento Técnico de Promoción Agrícola y Ganadera*, dependiente del Comité Nacional de Promoción Agrícola y Ganadera, el cual tendrá la misión de asesorar a este en la evaluación de los proyectos de reinversión de beneficios y en los asuntos que puedan encomendársele.

vi. Controles de sanidad animal y de sanidad pública veterinaria.

La República Dominicana cuenta con un Laboratorio Veterinario Central, perteneciente a la SEA, creado en el año 1948 mediante la Ley No. 4030, indicada precedentemente, que en la actualidad funciona como un organismo desconcentrado que se rige mediante un Consejo de Administración presidido por el Ministro de Agricultura. LAVECEN ofrece diagnósticos de bacteriología, virología, parasitología, patología, de enfermedades zoonóticas, servicios de control de calidad, análisis clínicos en humanos, administración de vacunas, entre otros.

vii. Resolución No.10/2000 bis del 18 de Marzo del 2000.

Mediante esta Resolución se establece el *Sistema de Acreditación de los Servicios Veterinarios oficiales (SNA)*, el cual permite, bajo la supervisión y control de la SEA, la prestación de servicios oficiales por parte del sector privado de determinados servicios que habían sido hasta ese momento de atribución y atención exclusiva del Estado. Se crea, dentro de la estructura del Departamento de Sanidad animal de la DIGEGA la División de Acreditación, siendo sus funciones el desarrollo, control y seguimiento de las actividades indispensables al establecimiento y funcionamiento regular del SNA. Este sistema está compuesto por un código regional, el cual identifica la Dirección regional pecuaria donde se autoriza el servicio de acreditación del veterinario y un código de actividad, el cual identifica las áreas específicas de actividades en las que se otorgan el permiso al veterinario acreditado para desarrollar su trabajo, dentro de esta codificación el número 5 corresponde a la sanidad avícola.

viii. Reglamento No.521-06, para el Registro de Establecimientos y Medicamentos Veterinarios.

Este Reglamento contiene las normas y regulaciones relativas al registro, certificación, comercialización y uso de Medicamentos Veterinarios y de los establecimientos que se dediquen a

la actividad comercial e industrial de estos medicamentos. Todos los Establecimientos Veterinarios que estén relacionados en alguna forma con la importación, producción, envase, almacenaje, exportación, distribución, promoción, y comercialización de medicamentos veterinarios, tienen que estar registrados en la DIGEGA, para fines de control e inspección sanitaria.

La División de Registro de Establecimientos y Productos Veterinarios de la Dirección de Sanidad Animal, es la estructura de la DIGEGA encargada de velar por la aplicación de las disposiciones de este reglamento, estando facultada para aprobar o rechazar las solicitudes de registro, y sus renovaciones y modificaciones; realizar inspecciones a los establecimientos y medicamentos veterinarios registrados; realizar la incautación, decomiso o retención de los medicamentos veterinarios que no cumplan con los requisitos establecidos por el reglamento.

Mediante este reglamento se crea la *Comisión Nacional para la Regulación y Control de Establecimientos y Medicamentos Veterinarios*, la cual fungirá como órgano consultivo de la DIGEGA y de la SEA.

ix. Inocuidad de los alimentos.

La garantía de alimentos inocuos es fundamental para la protección de la salud humana y para la mejora de la calidad de vida de los países. Es por esto que, la SEA, en su interés de garantizar la inocuidad de los alimentos, tanto de producción nacional como de aquellos que son importados para su uso y consumo, ha dictado las siguientes Resoluciones:

x. Resolución No. 18 del 18 de abril del año 2005.

Crea el *Departamento de Inocuidad Agroalimentaria (DIA)*, cuya misión es promover la inocuidad de los agro alimentos a través de la capacitación, la información y el apoyo a la implantación de sistemas de gestión de riesgos alimentario.

xi. Resolución No. 021/2006 (bis).

La SEA, actuando dentro de sus facultades para evaluar y aceptar como equivalentes a las medidas nacionales las medidas sanitarias, fitosanitarias y de inocuidad de los alimentos de los Países miembros de la OMC, o cualquier otro país que busque exportar productos a la República Dominicana, dicta esta Resolución, mediante la cual reconoce el sistema de inspección del Servicio de Inocuidad e Inspección de Alimentos (Food Safety Inspection Service –FSIS) del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, a efectos de la importación al territorio nacional de productos y subproductos de la especie bovina, porcina y avícola como equivalente al sistema de inspección de la República Dominicana para estos productos.

xii. Control de Importaciones y Exportaciones de animales.

Importaciones.

La DIGEGA es la encargada de fijar los requisitos relativos a la importación de productos de origen animal. Dichos requisitos establecen que previamente a la importación de animales vivos y/o productos y subproductos de origen animal, se deberá solicitar el 'Permiso de no objeción sanitario' en la Dirección de Sanidad Animal de la DIGEGA, donde conste el país de origen y embarque de estos productos, para fines de evaluación en el Departamento de Análisis de Riesgo, con el objetivo de verificar si procede o no el otorgamiento de dicho permiso.

En el caso que nos ocupa, el pollo es uno de los productos de origen pecuario que está protegido por el acuerdo comercial con la OMC y el Decreto No. 114-98 del 16 de marzo de 1998, por lo que amerita un procedimiento de solicitud de importación diferente a los productos que no poseen regulación para su importación.

Para la importación del pollo, el importador debe: 1) Solicitar a la DSA de la DIGEGA el permiso de no objeción sanitaria; 2) Una vez la DIGEGA emite el permiso de no objeción fito o zoonosanitaria, este es sometido al DPAG de la SEA, el cual a continuación elabora la carta de autorización de importación.

En el caso del maíz: Si es maíz para ser utilizado como alimento para animales, debe depositar la solicitud en el DSV en la DIGEGA y en la Comisión Nacional de Maíz y Sorgo (CNMS) luego que estos emiten sus cartas de no objeción a la importación, son remitidas junto a la factura comercial al DPAG donde se prepara la autorización de importación.

La importación de algunos de los Productos y Subproductos de origen animal, como los Animales vivos (pollitos, res, etc.) y huevos fértiles, no necesitan autorización para su importación, sino que solo requieren de la carta de no objeción de la DIGEGA.

Dentro de los requisitos zoonosanitarios establecidos por la DIGEGA y relacionadas con el sector objeto de estudio se encuentran los siguientes:

- **Requisitos Generales para la Importación de carnes frescas, refrigeradas congeladas y procesadas de aves:**
 - Se debe depositar en la DIGEGA una solicitud formal especificando el tipo de producto, valor de la mercancía, especie, país de origen, cantidad a importar, país de procedencia, Puerto / Aeropuerto de entrada, Factura Pro-forma.

- Las aves deben ser nativas del país exportador o por lo menos que hayan permanecido en él 90 días antes a la matanza.
 - La mercancía debe venir acompañada de su Certificado Oficial de Origen, Certificado Sanitario/Zoosanitario oficial, fecha de vencimiento y no estar próximo a vencerse.
 - El país exportador debe acreditar que las carnes procederán de un matadero autorizado, que hayan sido descuartizadas en un establecimiento de corte autorizado y han sido reconocidas como aptas para el consumo humano.
 - Cumplir con los requisitos específicos de importación establecidos por la República Dominicana para el país solicitante.
- **Requisitos Zoosanitarios de la República Dominicana para la Importación de pollitos de un día y/o huevos fértiles provenientes de los Estados Unidos:**

Para importar pollitos recién nacidos/huevos fértiles a la República Dominicana, es necesaria la obtención de una autorización previa, expedida por la DIGEGA, la cual debe ser solicitada por escrito, indicando la procedencia y origen de los animales, así como sexo, raza, edad, cantidad y valor de los mismos. Se anexa un recibo de la Dirección General de Impuestos Internos, de acuerdo a lo que señala la ley No. 2254-50 y se procede a la compra de un formulario, si así se le indicara. Algunos de los requisitos que deben reunirse son los siguientes:

- Los pollitos recién nacidos/huevos fértiles deben venir acompañados de un Certificado de salud de Estados Unidos expedido por un veterinario autorizado por el Departamento de Agricultura y endosado por un veterinario de servicios veterinarios.
- Se debe certificar que el Estado de origen está libre de gripe aviar y enfermedad de Newcastle velogénica viscerotrópica, que los pollitos recién nacidos/huevos fértiles proceden de aves criadas en Estados Unidos y que las granjas o incubadoras de origen mantienen un programa de control zoosanitario y que en las mismas no han ocurrido brotes ni han estado bajo cuarentena en los 12 meses previos a la fecha de embarque.
- Debe certificarse que los pollitos recién nacidos han sido vacunados contra la enfermedad de Marek.
- En la/s granja/s de origen las aves están sometidas a medidas de control de varias enfermedades infecciosas de los pollos y oficialmente se consideran “Limpias”.

Exportaciones.

El rol de la DIGEGA en materia de Cuarentena Zoosanitaria incluye las actividades de exportación de animales, productos y subproductos de origen animal, mediante la fiscalización y certificación zoosanitaria de establecimientos exportadores, y mercancías pecuarias de exportación, garantizando la calidad zoosanitaria de estos productos a los países importadores. En lo que respecta a la exportación de aves y productos avícolas la DIGEGA expide certificados de no objeción para aves,

certificado de no objeción para exportación de productos de origen animal y certificados sanitarios de productos de origen animal.

El sistema Integrado de Ventanilla única es un sistema de procedimiento automatizado para manejar todos los trámites y servicios necesarios para el proceso de exportación por la vía electrónica, fue creado mediante el Decreto No.248-98 de 9 de Julio de 1998, sin embargo, no es hasta el año 2005 que el mismo inicia sus operaciones. La administración de SIVUCEX está a cargo del CEI-RD.

xiii. Defensa de la Competencia

En fecha dieciséis (16) del mes de Enero del año dos mil ocho (2008) se promulgó la **Ley General de Defensa de la Competencia, No.42-08**, cuyo objeto es promover y defender la competencia efectiva para incrementar la eficiencia económica en los mercados de bienes y servicios, a fin de generar beneficio y valor a favor de los consumidores y usuarios de los mismos. Mediante esta ley se crea la **Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (Pro-Competencia)**, como un organismo descentralizado del Estado con personalidad jurídica, plena capacidad para adquirir derechos y contraer obligaciones y patrimonio propio e inembargable. Tendrá plena independencia administrativa, técnica y financiera y estará vinculado orgánicamente a la SEIC.

Sin embargo, esta legislación aún no ha sido implementada, puesto que la misma entra en vigor desde el momento en que sean nombrados el Consejo Directivo y el Director Ejecutivo de la Comisión, y los mismos aún no han sido elegidos.

xiv. Tratados de Libre Comercio:

Los principales Acuerdos y Tratados de Libre Comercio que la República Dominicana tiene en vigencia son los siguientes: a) *Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos*; b) *Tratado de Libre Comercio Centroamérica-República Dominicana*; c) *Tratado Comercial entre la República de Panamá y la República Dominicana* d) *Acuerdo de Asociación Económica entre la Unión Europea y los Países Cariforo (AAE)* y e) *Acuerdo de Libre Comercio entre la República Dominicana y la Comunidad del Caribe (CARICOM)*.

La DICOEX del MIC ofrece tanto al sector productivo como al sector importador la asistencia técnica para aprovechar las preferencias arancelarias derivadas de todos estos Tratados.

- **Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos:** Se conoce por sus iniciales *Dominican Republic, Central American Free Trade Agreement (DR-CAFTA)*. Este tratado fue firmado el 5 de Agosto del 2004. Crea un mercado más amplio y seguro para las mercancías y los servicios producidos en los respectivos territorios.

Los países integrantes del DR-CAFTA son: Costa Rica, El Salvador, Honduras, Guatemala, Nicaragua, República Dominicana con Estados Unidos. Entró en vigencia para El Salvador (24 de marzo 2006), Honduras y Nicaragua (1 de Abril 2006), Guatemala (30 de Junio 2006), Rep. Dominicana (1 de Marzo del 2007), Costa Rica (1 de Enero 2009).

En virtud de este Tratado, los aranceles aduaneros de todas las mercancías originarias de las Partes serán eliminados. Para algunas mercancías los aranceles se eliminarán progresivamente, estableciéndose categorías y períodos de desgravación arancelaria que van desde inmediato a la entrada en vigor del acuerdo, hasta plazos de 5, 10, 15 y 20 años hasta llegar a arancel cero; estos períodos de desgravación son diferentes por productos y país parte del Tratado.

En el caso que nos ocupa, los pollos congelados (los gallos- gallinas), pechugas de pollo, alas de pollo, se encuentran actualmente desgravados de aranceles, sin embargo, el pollo entero, fresco o refrigerado, aún no ha entrado en la desgravación.

Por otro lado, en virtud de este Tratado, los países suscriptores no deben de adoptar ni mantener prohibiciones o restricciones para la importación de cualquier mercancía de otra parte o a las exportaciones o venta para exportación de cualquier mercancía al territorio de otra parte.

Como consecuencia de la implementación del DR-CAFTA los ingresos aduaneros experimentaron una reducción significativa, La Ley No.557-05, sobre reforma tributaria y modificaciones de otras leyes dispone que están exentos de impuestos la transferencia e importación de gallos, gallinas, las carnes o despojos de los gallos o gallinas, frescos, refrigerados o congelados, y los huevos de aves con cáscaras, frescos, conservados o cocidos.

- **Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana y la República de Panamá:** El Tratado Comercial entre la República Dominicana y la República de Panamá se suscribió el 17 de Julio del 1985 y fue ratificado por el Congreso Nacional en el año 1987, sin embargo, no es hasta el 2 noviembre del 2003 que entra en vigencia.

Mediante este Tratado entran 103 productos dominicanos libre arancel a Panamá y la República Dominicana permite la entrada libre de arancel de 101 productos panameños. Dentro de estos productos, los gallos y gallinas (pollitos bebés), huevos fértiles para incubar y los alimentos y preparado para aves, se encuentran libre de arancel desde ambos países.

- **Tratado de Libre Comercio Centroamérica-República Dominicana:** Este Tratado fue suscrito entre los gobiernos de las Repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y el de la República Dominicana, sin embargo, el mismo es aplicado entre la República Dominicana y cada uno de los países centroamericanos considerados individualmente.

Entró en vigencia el 3 de Octubre del 2001 para el Salvador y Guatemala, el 19 de Diciembre del 2001 para Honduras, el 7 de Marzo del 2002 para Costa Rica, y el 3 de Septiembre del 2002 con Nicaragua.

En virtud de este Acuerdo, las Partes se comprometieron a garantizar el acceso a sus respectivos mercados mediante la eliminación total del arancel aduanero al comercio sobre

bienes originarios, con algunas excepciones. Existen productos que no entran al libre comercio sino que continúan sujetos a los aranceles establecidos por las Partes. En el caso de Nicaragua y República Dominicana se negoció una cuota preferencial para las pechugas de pollo, estableciéndose un contingente con un arancel de un 10% hasta alcanzar un monto de 443 TM, a partir del año 2004 en adelante.

En el TLC entre Honduras y República Dominicana la carne de pollo y los huevos están excluidos de libre comercio.

En el caso de Guatemala, ésta tampoco incluyó los productos avícolas en su negociación para el TLC con República Dominicana. Las negociaciones realizadas entre los demás países Centroamericanos y República Dominicana indican que los productos avícolas va a ser el mismo, es decir será excluido del tratado. Sin embargo entre Costa Rica y República Dominicana se negoció un contingente a las importaciones de pechuga de pollo provenientes de República Dominicana, con un arancel preferencial de un 23% cuyo monto es de 2070 TM, a partir del año 2004.

- **Acuerdo de Asociación Económica Entre la Unión Europea y los Países Cariforo (AAE):** La República Dominicana junto con los países de la Comunidad del Caribe suscribió con la Unión Europea un Acuerdo de Asociación Económica (EPA), por sus siglas en inglés). Fue firmado el 15 de Octubre del año 2008, sin embargo, no es hasta el 1 de enero del año 2009 que el mismo entra en vigencia.

Es un acuerdo recíproco, compatible con la Organización Mundial del Comercio (OMC). El mismo establece como objetivo contribuir a la reducción y eventual erradicación de la pobreza mediante el establecimiento de una asociación comercial consistente con los objetivos del desarrollo sostenible y promover la integración regional del Caribe

El EPA es un acuerdo de gran trascendencia para la República Dominicana, porque abre las posibilidades de exportar libre de aranceles en todos los renglones productivos hacia 27 estados miembros de la Unión Europea, así como también refuerza el marco jurídico para aprovechar el mercado del Caribe, incluido Haití.

Sin embargo, en cuanto al acceso de productos avícolas, el pollo y los huevos para consumo están excluidos del libre comercio. Únicamente los huevos fértiles, para incubar están libres de arancel en virtud de este Acuerdo.

- **Acuerdo de Libre Comercio entre la República Dominicana y la Comunidad del Caribe (CARICOM):** Este Acuerdo de Libre Comercio fue firmado en agosto del año 1998 por la República Dominicana con los países de la Comunidad del Caribe (CARICOM)²⁵ para el establecimiento de un área de Libre Comercio, con el objetivo de fortalecer las relaciones comerciales y económicas entre las partes. Entró en vigencia el 1ero. de Diciembre del 2001 con Barbados, Jamaica, Trinidad y Tobago y el 6 de Octubre del 2004 con Guyana y finalmente con Surinam.

²⁵ Países del CARICOM: Países de mayor desarrollo relativo: Barbados, Guyana, Jamaica, Surinam, Trinidad y Tobago. Países de menor desarrollo relativo: Antigua y Barbuda, Belice, Dominica, Grenada, Montserrat, San Kitts y Nevis, Santa Lucía y San Vicente y las Granadinas.

Las carnes y despojos comestibles de aves, gallo o gallina, frescos, refrigerados o congelados están excluidos del libre comercio. Además, los países de menor desarrollo de CARICOM no han aplicado el libre comercio a los productores dominicanos.

V. PRINCIPALES POLÍTICAS Y PROGRAMAS DE APOYO AL SECTOR.

1. Políticas.

Las instituciones agrícolas tienen como política promover las exportaciones de los productos agropecuarios, éstos son divididos en Tradicionales y No Tradicionales de Exportación. Los productos no tradicionales son todos aquellos productos, tanto primarios como industrializados los cuales no tienen una incidencia significativa en el valor de las exportaciones dominicanas antes de 1980. El sector avícola se encuentra dentro del grupo de los No Tradicionales, ya que su característica es considerada como producto fresco o de fácil preparación.

En la parte fiscal, según la Dirección General de Impuestos Internos (DGII) el sector pecuario no tiene gran precedencia, ya que el impuesto se le agrava al beneficio, y el impuesto a la producción se ha visto tan reducido a sus niveles más mínimos por el Tratado de Libre Comercio.

2. Principales programas y sus costos y beneficios.

El Gobierno de la República Dominicana ha brindado apoyo al sector avícola en general y a los productores de huevo en particular; a través de la exoneración de impuestos, subsidios y programas, para ayudarlos a enfrentar la crisis económica que desde el 2008 afectó la producción de este rubro²⁶; como consecuencias del alza de precios²⁷ de insumos alimenticios (soya, maíz y grasa amarilla) y la escases de los mismos en el mercado; lo que a su vez provocó importantes alzas en los costos de producción²⁸. Se destacan las siguientes medidas e iniciativas:

- Aplicación de tasa cero para las importaciones de bienes, servicios y maquinarias agropecuarias, mediante la aplicación de la ley 150-98.
- Devolución del ITBIS cobrado por la compra de insumos, equipos y maquinarias agropecuarias.
- Eliminación del pago del ITBIS de 32 productos alimenticios de la canasta familiar, mediante la ley 557-05.
- Eliminación de la Comisión Cambiaria del 13 por ciento y del pago del ITBIS en la compra de los fertilizantes y abonos, mediante la ley 495-06.
- Eliminación de la factura consular, exceptúa de la base imponible del impuesto a los activos de los inmuebles rurales o de uso para fines de la agropecuaria, mediante la ley

²⁶ En enero de 2008 los productores perdían alrededor de RD\$ 4 millones diarios y unos 50 productores fueron sacados del mercado.

²⁷ Los avicultores informaron que el año pasado compraban la soya a RD\$290, el maíz a RD\$190 y la grasa amarilla a RD\$700 el quintal y en la actualidad subieron a RD\$750, RD\$440 y RD\$1,300, respectivamente, puestos aquí.

²⁸ De acuerdo a declaraciones del Sr. Osmar Benítez, ex vicepresidente ejecutivo de la Junta Agroempresarial Dominicana, en enero 2008, el costo de producción del huevo es de RD\$2.50 y su venta en granja es de RD\$1.70, lo que significa una pérdida de RD\$0.80 por unidad. (www.haitinfoo.com).

557-05 y 183-07 de Amnistía Fiscal que exime de fiscalizaciones a todos los impuestos a las empresas agropecuarias.

- Mediante la ley 173-07 de Eficiencia Recaudadora, se reduce de 4.87 por ciento a 3 por ciento de los impuestos a las transferencias de inmuebles y
- La Norma 03-07 que permite la implementación de un mecanismo de autorización de ventas de insumos, sin reducir el cobro del ITBIS al sector agropecuario.
- Asimismo, exención del pago de los anticipos sobre la Renta correspondientes a los años fiscales 2007 y 2008; así como del impuesto sobre los activos y eliminación de la retención del 5 por ciento del Impuesto sobre la Renta a las compras de bienes agropecuarios
- Compra de la producción de productos avícolas pollos y huevos para mejorar la situación económica de los productores que experimentaban pérdidas por el cierre de las exportaciones a Haití.
- Pago a los productores de huevo la cantidad de RD\$ 210 millones, para compensar las pérdidas que las empresas productoras de huevos registran por las causas antes mencionadas.

b. Principales programas de apoyo al sector avícola.

Además de los programas mencionados en las paginas anteriores, también la Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE), Salud Pública y Dirección General de Ganadería han realizado campañas contra la influenza aviar la cual consiste en la promoción de conocimientos de cómo evitarla en los pollos, vacunación e inspecciones, el seguimiento de este programa es responsabilidad de la Comisión de Ganadería.

VI. SERVICIOS A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

1. Servicios Financieros

El BAGRICOLA es la principal institución financiera que ofrece financiamiento para las actividades productivas del sector avícola, para garantizar el incremento de la producción de pollos y huevos, y satisfacer la demanda alimenticia de la población.

Dentro de los servicios financieros que ofrece se encuentran los *Préstamos Pecuarios*, destinados a financiar toda la actividad pecuaria en los diferentes destinos: bovino, caprino, ovino, canícula, avícola, apícola, piscícola, acuicultura, porcino, el establecimiento, ampliación, o capital de trabajo de estas empresas (compra de ganado, pasturas, infraestructura, maquinarias y equipos).

Dentro del subsector Pecuario, y más específicamente del sector objeto de estudio, el Banco concede financiamiento para los siguientes renglones:

- En el sector avícola están incluidas las carnes avícolas y la producción de huevos fértiles y de consumo, reproducción y engorde.
- Construcciones e instalaciones: Los corrales, galpones de parición y crecimiento para pollos de engorde y/o gallinas ponedoras, cercas, comederos y bebederos, pozos, tuberías e instalaciones de agua, instalaciones eléctricas, casa vivienda-empleados.
- Maquinarias y equipos: incubadoras, plantas y generadores eléctricos, bombas de aguas, mezcladoras de alimentos, equipos para análisis de laboratorio, entre otros
- Capital de Trabajo. En este renglón el Banco financia las necesidades de alimentos, droguería, e insumos de las empresas avícolas.
- Compra de ganado reproductor y otros: se financian pollitas y pollitos bebes, gallinas ponedoras, huevos fértiles y otras aves de corral.

La tasa de interés que se aplica se establece conforme al comportamiento del mercado y a las políticas sectoriales.

La DIGEGA, a través de su División Avícola, no dispone de programas de financiamientos para los pequeños, medianos y grandes productores; sin embargo en las solicitudes de financiamiento hacia el BAGRICOLA desempeña un rol importante, puesto que dicha institución requiere la aprobación de esta Dirección respecto al proyecto que se pretende llevar a cabo con el crédito solicitado, luego de haber sido inspeccionado por los técnicos de la División Avícola.

Otra institución pública que destina servicios financieros al sector objeto de estudio es el Banco Nacional de la Vivienda y Fomento a la Producción (BNV), el cual otorga préstamos a los

productores avícolas a una tasa de interés que oscila entre un 12 y 13%. Los grandes productores, por lo general acuden a las instituciones financieras privadas o al financiamiento internacional.

Cuadro 23
Financiamiento otorgado por el BAGRICOLA al sector avícola para la
Producción de pollos de engorde y gallinas ponedoras

Años	Cantidad de Préstamos	Monto Financiado (millones de RD\$)
2000	765	154.3
2001	684	146.2
2002	708	127
2003	586	113.5
2004	513	125.6
2005	639	171
2006	708	206.7
2007	704	255.4
2008	589	462.6
2009	599	504

Fuente: Base de datos del BAGRICOLA, 2009

Los datos que contiene el cuadro anterior, evidencian que el monto financiado por el BAGRICOLA a este sector ha ido aumentando progresivamente. Sin embargo, según declaraciones de algunos

productores avícolas el financiamiento no es accesible para los productores pobres y las tasas de interés son muy elevadas.

El Consejo de Promoción y Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (PROMIPYME) es un programa que se creó mediante Decreto No.238-9, el 16 de mayo de 1997, como dependencia administrativa del Ministerio de Industria y Comercio.

Los préstamos PROMIPYME están dirigidos, exclusivamente, para promover y apoyar el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas en la República Dominicana.

Dentro de los servicios que ofrece PROMIPYME se destacan:

- Préstamos comerciales para capital de trabajo y para compras, instalación y modernización de maquinarias y equipos.
- Financiamiento para la adquisición de vehículos relacionados con la actividad empresarial y la remodelación y construcción de edificaciones con fines de desarrollo y expansión de la empresa.
- Asistencia técnicas y capacitación a la micros, pequeños y medianos empresarios que acceden al programa de crédito.

Financiamiento por subsectores. Comparado con los otros subsectores el financiamiento formalizado para el sector avícola fue más importante que el formalizado a los rubros bovino y porcino, lo que demuestra la importancia de este sector para el sistema financiero. Ver cuadro 24.

Cuadro 24
Monto programado y formalizado en 2010
(en millones de DR\$)

Subsectores	Programado	Formalizado
Agrícola	394.44	306.68
Bovino y Porcino	59.82	43.74
Avícola	23.20	47.83
Otros	40.47	38.75

Fuente: BAGRICOLA 2010.

2. Provisión de Insumos Agrícolas y Maquinarias.

Las maquinarias y equipos comúnmente utilizados para la producción de pollos y huevos son los bebederos, los comederos, incubadoras, mezcladores de alimentos, molinos de alimentos, plantas

eléctricas, lámparas, bombillas, ventiladores, extractores de aire, sistemas de enfriamiento, entre otros.

Las grandes empresas productoras tienden a importar la mayoría de estos equipos, pues la oferta en el país no es muy diversa. Las incubadoras, por ejemplo, normalmente tienen que ser importados desde Estados Unidos, puesto que en el país no existen fábricas de estos equipos.

Los pequeños y medianos productores avícolas, por lo general, no disponen de los recursos necesarios para abastecerse de estas maquinarias y equipos, así que lo que hacen es que a través de las Asociaciones y Cooperativas que conforman pueden suplir esta carencia. En el caso de los pequeños productores, también ocurre que existe desconocimiento del uso de tecnologías avanzadas de producción, o que sus infraestructuras son muy pequeñas y no disponen del espacio necesario para alojar estas maquinarias.

Las grandes empresas procesadoras de pollo que colocan el pollo procesado en las cadenas de supermercados, hoteles y complejos turísticos, disponen de maquinarias y equipos más sofisticados y complejos, como son las máquinas desplumadoras, máquinas para el etiquetado y empaque, sierras para los cortes de las partes, básculas para el pesaje, entre otros.

En cuanto a los principales insumos utilizados para la actividad de producción de pollos y huevos, podemos mencionar: el maíz amarillo, la soya, la grasa, el sorgo, subproductos de trigo, y para ayudar a controlar las enfermedades, los medicamentos, los biológicos, minerales y diversos tipos de vitaminas.

De acuerdo a las investigaciones realizadas en las distintas granjas avícolas y empresas de mayor relevancia, la gran mayoría de estos insumos utilizados en la preparación de los alimentos son importados, desde Chile, Brasil, Argentina, pero principalmente desde Estados Unidos. En una menor medida, los productores avícolas se abastecen de insumos de origen nacional.

Otros insumos importantes para la producción avícola son la energía eléctrica y el agua. El más importante, por su participación como componente del costo de producción es el servicio de energía eléctrica, el cual es caro e ineficiente, ya que la inestabilidad en el suministro del servicio obliga a las empresas e industrias a utilizar fuentes alternativas para generar la energía eléctrica, lo que se traduce en un incremento de los costos operacionales.

El agua es un insumo también muy utilizado en la producción avícola, la cual debe de estar libre de contaminantes químicos y biológicos para que no afecte la calidad de la carne para el consumo humano. Para lograr esto, muchas plantas han optado por instalar equipos y sistemas de purificación de agua. Por otro lado, ante las deficiencias en el abastecimiento de agua potable a través de distribución de los acueductos en zonas rurales, algunas empresas deben cavar pozos para la extracción del agua que se requiere para el funcionamiento de la misma.

En el campo sanitario se encuentra con alrededor de setenta y siete (77) casas comerciales y vendedoras de productos veterinarios, que representan unos doscientos (200) laboratorios fabricantes.

3. Tecnología y Asistencia Técnica.

La DIGEGA, a través de su División Avícola, es la institución encargada de brindar a los productores avícolas servicios de asistencia técnica. Los técnicos de la División, realizan visitas de inspección a las distintas granjas avícolas del país, y a la vez se muestran accesibles para dar consultas. Sin embargo, según nos explican los mismos técnicos de la División Avícola, desde la institución no se puede cubrir toda la demanda y por eso la mayoría de los grandes productores de pollos y huevos prefieren utilizar sus médicos veterinarios privados. Los pequeños productores utilizan con bastante frecuencia los servicios del Laboratorio Veterinario Central, el cual ofrece sus servicios a un precio módico.

La República Dominicana, según personas entrevistadas, está muy bien posicionada en el área de la tecnología, ya que las empresas grandes están equipadas con las mejores tecnologías y las pequeñas se agrupan en Asociaciones y Cooperativas y también intentan actualizarse con las últimas tecnologías como parámetro productivo para competir con cualquier otro país. La complicación se presenta en el aspecto sanitario, debido a la falta de un Protocolo Sanitario y de Bioseguridad que contribuya a mejorar los niveles higiénico – sanitarios en los diferentes eslabones de la cadena avícola ambiental y producir alimentos inocuos que puedan competir en el mercado internacional.

VII. ANALISIS POR RUBRO

1. Aspectos metodológicos

i. Mercados relevantes

El mercado relevante es el conjunto de bienes o servicios que son considerados sustitutos por el consumidor, dadas las características del producto, sus precios y el objeto de su consumo. Desde el punto de vista económico estos bienes o servicios suponen un mercado que valdría la pena monopolizar, puesto que si una empresa controlara el mercado relevante, podría incrementar el precio de este producto o productos, sin por ello provocar la sustitución de consumidores hacia otros productos.

Si dos productos o servicios son considerados sustitutos por el consumidor esto implica que los productores de los dos bienes o servicios son empresas competidoras y por lo tanto, se encuentran o compiten por un mismo mercado.

A los efectos de considerar la posible respuesta de los consumidores ante un aumento del precio relativo del bien o servicio, se tomarán en cuenta los siguientes elementos:

- a) Indicios de que los consumidores han trasladado o pueden trasladar su consumo hacia otros bienes como respuesta a un cambio de los precios relativos o en otras variables relevantes como la calidad.
- b) Indicios de que los productores elaboran sus estrategias de negocios sobre el supuesto de que existe sustitución en las demandas de distintos productos de cambios en los precios relativos o en otras variables relevantes.
- c) El tiempo y el costo que le implica al consumidor el traslado de su demanda hacia otros bienes.

A través de la información antes citada se puede definir el mercado relevante de un producto como el menor grupo de productos respecto del cual, al hipotético monopolista de todos ellos, le resultaría rentable imponer un aumento de precios pequeños.

De particular importancia para la determinación del mercado relevante del producto es el precio del bien en cuestión. Sin embargo, en el caso de que dicho precio sea monopolístico, es probable que el consumidor considere como sustituto del bien otro producto de utilidad inferior que se ofrece a un precio competitivo. Si el producto en cuestión también fuese ofrecido a un precio competitivo, el producto de utilidad inferior no sería percibido como sustituto por parte del consumidor.

Una vez definido el mercado relevante del producto se deberá delimitar el mercado geográfico relevante. Se trata de la menor región, dentro de la cual resultaría beneficioso para un único

proveedor del producto imponer un incremento pequeño en el precio del producto. La información necesaria para definir al mercado geográfico relevante deberá tener en cuenta los siguientes elementos:

- a) Indicios de que los consumidores han trasladado o pueden trasladar su consumo hacia otras regiones geográficas como respuesta a un cambio en los precios relativos o en otras variables relevantes.
- b) Indicios de que los productores elaboran sus estrategias de negocios sobre la base de que existe sustitución en las demandas de distintas regiones geográficas ante cambios en los precios relativos o en otras variables relevantes.
- c) El tiempo y costo que le implica al consumidor el traslado de su demanda hacia otras regiones geográficas.

A través de la información antes citada, la definición del mercado geográfico relevante comenzará por considerar a las regiones en las que operan las empresas consideradas para luego analizar la existencia de sustitución de la demanda entre los productos o servicios de éstas y los comercializados en otras regiones.

ii. Barreras de entrada

Cuando se habla de barreras de entrada se trata de los obstáculos o dificultades que una empresa tiene que salvar o los costes que tiene que soportar para entrar a formar parte de un nuevo sector productivo. En general, las más conocidas son las siguientes:

- Las economías de escala o economías que se obtienen al elevar el volumen o escala de la producción frenan o dificultan el acceso al sector de nuevas empresas, puesto que para poder competir en costes con la ya existentes, las nuevas empresas tendrán que ser de gran tamaño.
- Según sea el sector o naturaleza de su actividad productiva, las empresas necesitarán invertir mayores o menores sumas de capital para poder competir. La necesidad de invertir grandes sumas de capital constituye la segunda barrera de entrada al sector.
- La diferenciación del producto, es decir, cuando los productores existentes cuentan con marcas propias y una clientela leal constituye una dificultad adicional para los productores de nuevo ingreso por los elevados gastos que tendrán que soportar para hacerse con su propia clientela.
- Los trámites administrativos para obtener las licencias y permisos, así como las leyes y reglamentos relativos a la seguridad e higiene en el trabajo y la protección del medio ambiente, entre otros, constituyen un cuarto tipo de barrera de entrada.
- Por otro lado, existen sectores productivos en los que la creación de nuevos canales de distribución resulta muy costosa y los que existen son muy herméticos. Por tanto, la dificultad de acceso a los canales de distribución constituye una quinta restricción de entrada.

- Por último, la sexta barrera de entrada la constituyen los costes de adaptación de las estructuras productivas y el adiestramiento del personal al nuevo tipo de actividad.

2. Primer producto: Carne de Pollo

i. Importancia socioeconómica²⁹

La industria de la carne de pollo en la República Dominicana ha sido considerada una de los sub sectores más dinámicos del sector agropecuario del país. En el año 2006, las inversiones en ese subsector se estimaron en más de 600 millones de dólares, incluyendo infraestructuras, equipos, material genético y otros renglones.

La actividad avícola realiza importantes aportes al producto interno bruto, la balanza comercial, al empleo y tiene una importante participación en el gasto de adquisición de los productos de la canasta familiar. También tiene gran incidencia en el desarrollo de otras actividades agrícolas e industriales conexas de gran impacto económico para el país, tales como la incubación de huevos fértiles, producción y comercialización de pollitos BB, de alimentos balanceados, la prestación de servicios, etc.

La producción de carne de pollo es de gran importancia para los sectores de la población de más bajos ingresos dado que tradicionalmente por sus precios relativamente bajos en comparación con otros tipos de carnes (res, cerdo, chivo, etc.), disfruta de una amplia demanda y consumo por la población. La producción nacional de carne de pollo representa el 54% del total de carnes que produce el país y el 65% del consumo nacional de carnes que consume la población.

• Aporte al Producto Bruto Interno

La producción agropecuaria representó en el 2009 el 7.6% del valor del Producto Bruto Interno (PBI) del país. De dicho aporte al PBI nacional, el 53.69% correspondió a la producción pecuaria. El valor de la producción de carne de pollo representó el 49.2% del valor de la producción. Estas cifras revelan que la producción de carne de pollo es la actividad económica de mayor peso del subsector pecuario.

• Aporte al empleo

La producción de la carne de pollo, a pesar de ser una actividad reciente en la economía nacional, es una de las actividades pecuarias de mayor impacto en la generación de empleos en el sector rural y

²⁹ No se pudo realizar un análisis detallado del aporte de la carne de pollo a los diferentes indicadores de la economía por qué no se encontró información desagregada por rubro, sino global para el sector.

urbano del país. En el 2004, la producción, procesamiento y comercialización de pollos en el país involucraba a unas 60 mil personas³⁰. En ese mismo año se estimaba que en el país existían unos 156 productores o empresas grandes y medianas dedicadas a la producción de pollos de engorde y que existían más de 2 mil micros productores con poca incidencia en la comercialización de pollos. En la fase de comercialización del alimento se involucraban más de 12 mil puestos de venta de pollos vivos para sacrificarlos y venderlos por partes a los consumidores o vivos al por mayor a los más de 4 mil picadores o paqueteros pequeños, que sacrifican los animales y los venden picados a los consumidores en los barrios populares, donde habita una población mayormente de bajos ingresos.³¹

- **Participación en el Valor de la Canasta Alimenticia Básica**

En el año 2005, el costo de adquisición de los productos que componen la canasta familiar agropecuaria para una familia promedio de cinco (5) miembros en la ciudad de Santo Domingo, capital del país, fue de RD\$6,056.86 en promedio mensual³². De este total, el gasto destinado a la compra de carne de pollo en ese año fue de RD\$366.30 por mes, equivalente a un 6.0% del costo total de dicha canasta y de 42.2% dentro del renglón de las carnes.

Si se considera el costo mensual de la canasta alimenticia básica calculada por el Banco Central de la República Dominicana en el 2006, que incluye una amplia gama de productos alimenticios frescos y procesados, la participación del gasto en la compra de carne de pollo fue de 3.59%, pero dentro del subgrupo de las carnes, la participación de la carne de pollo es de un poco más del 50%, lo cual evidencia el alto peso que tiene el consumo de este tipo de carne en todos los estratos sociales de la población.

- **Composición nutritiva de la carne de pollo**

En la RD, la carne de pollo es la principal fuente de proteína animal. Se pueden apreciar variaciones en la composición de la carne, en función de la edad del animal sacrificado. Los ejemplares más viejos son más grasos. También existen diferencias en la composición de las distintas piezas cárnicas, como en el caso de la pechuga, cuyo contenido en proteínas es mayor que el que presenta el muslo.

El contenido, distribución y composición de la grasa del pollo es similar al del resto de las aves de corral. Tampoco se aprecian grandes diferencias en lo referente al aporte proteico, equiparable al de la carne roja.

Respecto al contenido vitamínico, destaca la presencia de ácido fólico y vitamina B3 o niacina.

³⁰ IICARD 2004: Estudio sobre el Mercado de la Carne de Pollo en la República Dominicana.

³¹ *Ibid.* 25

³² IICARD 2006. Estudio de la Cadena Agroalimentaria de Carne de Pollo en la República Dominicana

Entre los minerales, el nivel de hierro y de zinc es menor que en el caso de la carne roja, aunque supone una fuente más importante de fósforo y potasio. El valor nutritivo de los menudillos de pollo es muy alto, especialmente el hígado. Éste presenta un contenido en proteínas y lípidos similar al de la carne, aunque destaca su aporte en minerales y vitaminas, principalmente vitamina B12, A, vitamina C y ácido fólico. Por otro lado, los menudillos contienen una gran cantidad de colesterol

Cuadro 25

Tabla de composición nutritiva de la carne de pollo
(por 100 g de porción comestible)

Alimento	Agua (ml)	Energía (Kcal)	Proteína (g)	Grasas (g)	Cinc (mg)	Sodio (mg)	Vit. B1 (mg)
Pollo con piel	70,3	167,0	20,0	9,7	1,0	64,0	0,10
Pollo en filetes	75,4	112,0	21,8	2,8	0,7	81,0	0,10
Alimento	Vit. B2 (mg)	Niacina (mg)	AGS (g)	AGM (g)	AGP (g)	Colesterol (mg)	
Pollo con piel	0,15	10,4	3,2	4,4	1,5	110,0	
Pollo en filetes	0,15	14,0	0,9	1,3	0,4	69,0	

Fuente: www.consumer.es/web/es/alimentacion/guia-alimentos/carnes-huevos.

AGS= grasas saturadas / AGM= grasas monoinsaturadas / AGP= grasas poliinsaturadas.

En todos los hogares del área urbana y rural e independientemente de la clase social, consumen pollo en cantidades significativas. En la RD solo el pollo representa el 43.3% del consumo de carnes y el 10.5% del consumo de alimentos, registrándose en 2007 un consumo de 73 libras de carne de pollo por persona. La carne de pollo constituye el 12% del valor de la canasta básica alimenticia de la población.

Hay tres tipos de consumidores de pollo: los urbanos que prefieren pollo congelado; los urbanos que prefieren pollo fresco caliente; y los rurales que solo prefieren pollo fresco caliente. Adicionalmente, existe un extracto de población que también demanda partes de pollo.

La gran mayoría de los consumidores que viven en las ciudades más pobladas y la mayoría de los que viven en zonas urbanas de ciudades más pequeñas con un menor grado de desarrollo, consumen

por lo general pollo fresco caliente. El resto, consume en ambos casos pollo congelado. Los consumidores urbanos de ciudades grandes con altos ingresos tienden a preferir el pollo congelado de marcas reconocidas en un mercado diferenciado y envasado en fundas atractivas con una buena calidad³³.

ii. Situación actual y perspectivas en el corto plazo

La avicultura dominicana es uno de los subsectores con más futuro en este momento.

Existe una capacidad instalada para producir unos 24 millones de pollos, de las que se podrían exportar 11 millones. Para ello, habría que fortalecer el sistema sanitario e ir subsanando las trabas sanitarias de la enfermedad del Newcastle y otras enfermedades para poder asegurar un mercado abierto y aumentar la competitividad dentro del Tratado de Libre Comercio (DR - CAFTA). El país está libre de influenza aviar, sin embargo esto aun constituye una barrera para la entrada de los productos avícolas de manera legal a Haití y otros países de Latinoamérica.

Como consecuencia de los efectos de la crisis económica mundial, el consumo de pollo se redujo en el 2009, lo que provoco la disminución en los precios del producto en sus diferentes variantes (vivo, procesado caliente, congelado y fresco), lo que ha motivado a los productores a explorar las oportunidades que les brinda el DR-CAFTA y la búsqueda de otros mercados en las islas del Caribe, Panamá, Venezuela, Colombia y otros países.

A inicios de 2010, se producían 13.8 millones de pollos para consumo interno, pero hay una capacidad instalada para producir unas 24 millones de unidades por mes. Según los líderes de las asociaciones de productores, se podrían vender de 8 a 11 millones de unidades de pollos mensuales que pueden producir adicionalmente.

Los productores nacionales han manifestado su preocupación por la baja en los precios a causa de una reducción del consumo como consecuencia de los efectos de la crisis económica mundial. En las granjas el pollo se vende a RD\$14.00 pesos dominicanos (Región Norte del país) y a RD\$16.00 pesos dominicanos la libra (en Santo Domingo).

La producción avícola está dividida en granjas abuelas pesadas que son reproductoras e incubadoras y pollos de engorde. De las 34 empresas que hay activas sólo dos (2) tienen gallinas abuelas, siendo aproximadamente unas 57,000 gallinas abuelas³⁴; las demás son reproductoras (hijas de las abuelas) y esas abuelas son las madres de más de 2 millones de reproductoras, de las empresas reproductoras todos incuban excepto una, a esto es lo que le llama la entidad CONAPROPE como en una economía de escalas, empresas verticalizadas.

³³ IICA. Estudio sobre el Mercado del pollo en la República Dominicana. Santo Domingo, D. N. Marzo, 2003.

³⁴ 2010, CONAPROPE.

Según los datos proporcionados por la Sección Avícola en la Dirección General de Ganadería en la actualidad el país cuenta con treinta y cuatro (34) empresas avícolas organizadas, las cuales con las propietarias de las granjas de gallinas reproductoras pesadas y con treinta y uno (31) plantas incubadoras constituyen la infraestructura de la producción de pollo a nivel nacional.

En el campo sanitario se encuentra con alrededor de setenta y siete (77) casas comerciales y vendedoras de productos veterinarios, que representan unos doscientos (200) laboratorios fabricantes.

Las instituciones agrícolas tienen como política promover las exportaciones de los productos agropecuarios, estos son divididos en Tradicionales y No Tradicionales de Exportación, los productos no tradicionales son todos aquellos productos, tanto primarios como industrializados los cuales no tienen una incidencia significativa en el valor de las exportaciones dominicanas antes de 1980. El sector avícola se encuentra dentro del grupo de los No Tradicionales, ya que su característica es considerada como producto fresco o de fácil preparación.

iii. Características de la comercialización.

*Principales actores*³⁵

En la cadena de producción, transformación y comercialización de carne de pollo en RD participan distintos actores entre los que se encuentran los productores (criadores) de pollos de engorde; los comerciantes mayoristas o intermediarios; los mataderos (plantas de faenación o sacrificio), que pueden ser: industriales o grandes procesadores e intermedios; las industrias embutidoras; el comercio detallista, representado por los supermercados, picadores, colmados, entre otros; y, finalmente, los consumidores.

Es importante destacar la participación de los proveedores de insumo, maquinarias, equipos y las instituciones que brindan servicios y asistencia técnica en los eslabones de la producción y transformación (procesamiento) del producto en la cadena.

Los productores de pollo son los avicultores que se dedican a la actividad de crianza y desarrollo de pollos hasta llegar a la condición de ser comercializados (pollos terminados). Los pollos terminados son colocados en el mercado a través de comerciantes intermediarios o directamente a los mataderos industriales e intermedios y a empresas embutidoras. Los mataderos industriales o grandes procesadores de pollos vivos o en pie abastecen de este producto ya limpio y empacado a los supermercados y grandes cadenas hoteleras del país.

³⁵ IICA. Estudio de la Cadena Agroalimentaria de la carne de pollo. República Dominicana. Septiembre, 2007.

La cadena de comercialización

Los participantes en la cadena de comercialización del pollo son básicamente: las granjas productoras, los mataderos procesadores grandes, los mayoristas acopiadores, los camioneros que hacen las veces de mayoristas, los mataderos picadores pequeños que pueden estar en los mercados municipales o en determinados lugares de la ciudad y que hacen las veces de mayoristas – detallistas, los detallistas que pueden ser los colmados o puestos ambulantes de pica pollos, los supermercados y, en menor medida, el INESPRES y la SEA, que participan de forma coyuntural en la venta al detalle, y en ocasiones de escasez, actúan como suplidores mediante acuerdos concertados con los grandes procesadores, **ver figura 2.**

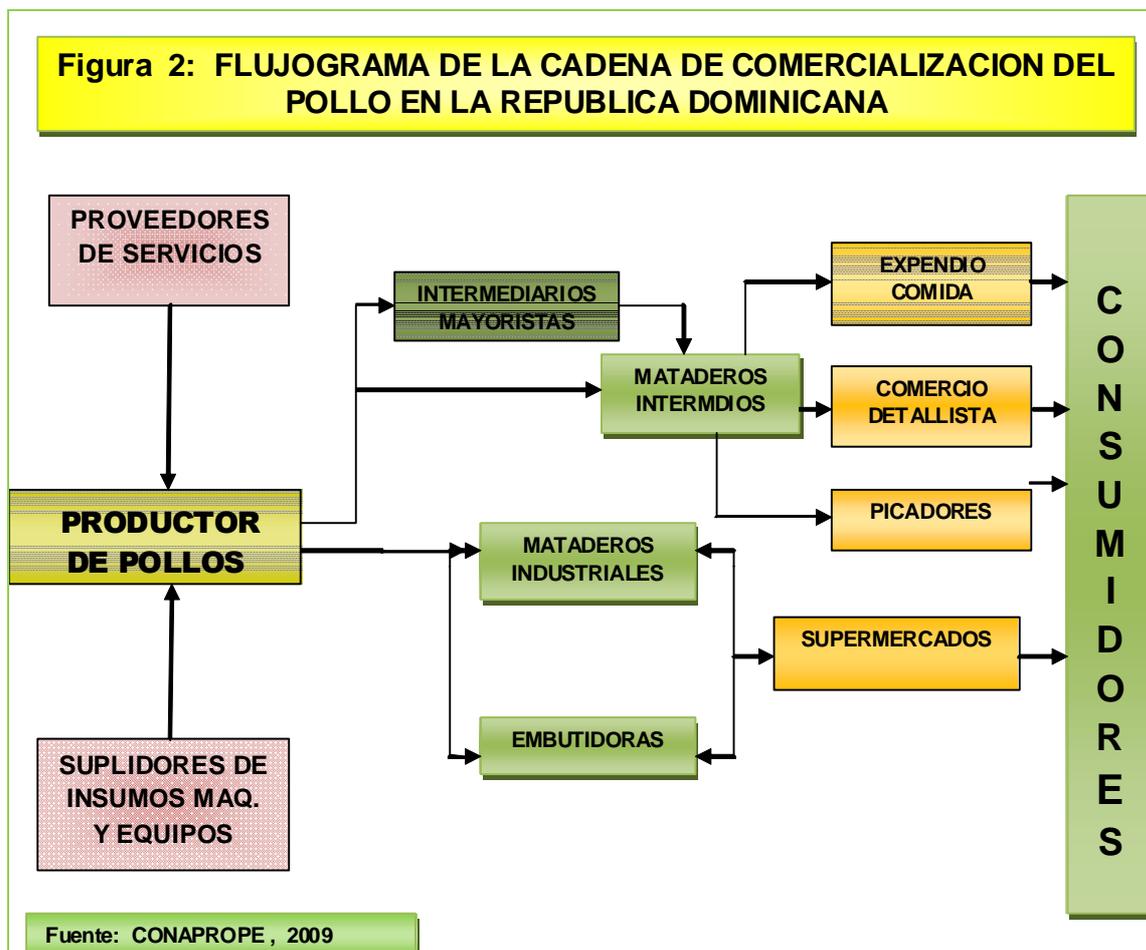
Los actores participantes conforman los dos canales, el del pollo procesado congelado y el denominado canal tradicional o de pollo fresco caliente, a través de los cuales se procesa y distribuye todo el pollo que se produce en la República Dominicana. En el caso del pollo procesado, las grandes empresas obtienen el pollo de sus unidades productivas para trasladarlos a sus propios mataderos, donde los procesan y empacan para trasportarlos a los supermercados y a sus clientes institucionales que conforman las cadenas de restaurantes, hospitales, recintos militares y hoteles.



En el país existen unos 2,500 distribuidores de pollo filiados en la Confederación Nacional de Distribuidores de Pollo (Conadipollo). Los dirigentes de esta organización han protestado por las

alzas de precios que continuamente experimenta el precio del pollo en las granjas³⁶. Esta situación es considerada como una competencia desleal por los distribuidores de pollo, los que también agregan que el pollo les llega mojado, lo cual altera su peso. Por su parte los dirigentes de la Asociación de Criaderos de Pollo del Norte (ASOPOLLON), han declarado que los distribuidores de pollo no tienen autoridad para reclamar debido a que siempre han sido los grandes beneficiarios.

También han comentado que los productores nacionales se preparan para cortar la dependencia de los comerciantes y llevar el alimento directamente a los consumidores finales y que hasta ahora en el país existen unas 10 plantas procesadoras que pertenecen a los granjeros.



³⁶ Según las declaraciones de Sr. Caraballos reyes, presidente de CONADIPOLLO, en www.blogdominicano.com de junio 2010: Las granjas han aumentado el precio del pollo vivo de RD\$ 22.5 a RD\$ 26.5, para un alza de RD\$ 5.50. Ellos venden el pollo a \$RD 32 quedando con una diferencia de \$RD 5.50. Mientras que en los el pollo se vende entre RD\$ 45 y RD\$ 48 la libra.

En el eslabón de la comercialización trabajan cerca de 3,000 personas³⁷ de manera directa, lo que es considerado un aporte importante a la economía nacional, por los dirigentes de CONADIPOLLLO.

Los dirigentes de las organizaciones de criadores de pollo del Norte, expresaron que han solicitado a las instancias del gobierno realizar las gestiones necesarias para reactivar la exportación de carne de pollo a los mercados de Haití, Cuba y Venezuela. Los mismos, también han exhortado al ministerio de Agricultura, a que deposite copias de la certificación de salubridad a fin de reiniciar la exportación hacia países vecinos.

Integración vertical

En términos generales, puede decirse que el sistema de producción avícola para la producción de carne solamente unas diez empresas están integradas verticalmente, desde la incubación de huevos fértiles hasta obtener el pollo procesado, es decir la industrialización. Algunas de estas empresas comercializan el pollo crudo y poseen sus propias cadenas de restaurantes. Las empresas grandes poseen altos niveles tecnológicos para la producción del pollo y excelente infraestructura y medios de transporte para el almacenamiento y la distribución.

Formación de precios y márgenes de comercialización

- Mercado Interno

Los precios de venta del pollo vivo o en pie se fijan tomando como referencia los precios del producto en Santo Domingo, que es el principal mercado de consumo. Las asociaciones y cooperativas de productores reciben los pollos vivos de los productores y les garantizan su venta al precio del mercado en el momento de producirse la entrega y luego lo comercializan a los acopiadores locales o camioneros. Las organizaciones de productores (asociación o cooperativa) aplican un recargo a los productores por la labor de intermediación en la venta. Los recursos generados por este concepto son utilizados por las organizaciones para cubrir los gastos operacionales de la entidad.

Los productores pequeños y medianos no asociados y las asociaciones que reúnen a estos tipos de productores venden los pollos terminados a comerciantes intermediarios, conocidos como acopiadores locales o camioneros que provienen de otras zonas o regiones alejadas de los centros de producción.

Los grandes productores y empresas que tienen integrado el proceso de producción completo comercializan los pollos terminados (limpios y empacados, enteros o en piezas) directamente a las cadenas de supermercados, embudadoras, complejos hoteleros y restaurantes. El precio de venta es

³⁷ *Ibíd.*

convenido entre las partes a través de contratos, de acuerdo con la oferta y demanda, calidad del producto, entre otros factores que se toman en consideración. El precio promedio anual por libra de la carne de pollo fresco presenta un crecimiento sostenido del 2001 al 2004 año en que alcanzo un precio competitivo. En el 2005 se asiste a una disminución en el precio y luego se recupera hasta situarse en RD 49.50 en el 2009.

Cuadro 26
Precio promedio anual por libra de pollo fresco. (RD\$)

2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
14.4	15.3	20.6	34.85	28.60	29.40	29.90	36,67	49,50

Fuente: Banco Central de la Republica Dominicana, 2009.

- Costo de producción de pollos

En el cuadro siguiente se puede apreciar que el comportamiento del costo de producción de una libra de pollo en granja en el período 2003-2009 es fluctuante, lo cual se debió a las variaciones experimentadas por la tasa de cambio del dólar norteamericano, efecto que se reflejó en los precios en moneda nacional de los insumos importados.

Cuadro 27
Evolución del costo de producción de una libra de pollo (RD\$)

Ano	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Costo	10.4	17.5	13.43	13.43	15.22	19.9	19.35

Fuente: CONAPROPE, 2009.

Estructura del Costo de Producción del pollo

En la estructura del costo de producción de la carne de pollo intervienen varios factores, importados y de origen nacional. Los de mayor incidencia son los insumos importados, como maíz, soya, grasa vegetal, medicinas y vitaminas. Los insumos de origen nacional, como sorgo, energía eléctrica,

mano de obra y gastos financieros tienen una menor incidencia. Los alimentos que se proporcionan a las aves representan entre el 60% y 70% del costo de producción de un pollo, ver cuadro 28.

Cuadro 28
Estructura del costo de producción del pollo

Rubros	Marzo 2005		Mayo 2006	
	Valor RD\$	Participación (%)	Valor RD\$	Participación (%)
Pollito Bebe	10.00	17.66	12.00	21.21
Calefacción	1.10	1.94	0.47	0.79
Cama	0.3	0.53	0.3	0.51
Desinfección	0.15	0.26	0.15	0.25
Empleados	1.5	2.65	1.5	2.53
Medicamentos	1.10	1.94	1.6	2.69
Energía y Combustibles	0.8	1.14	0.55	0.93
Vacuna	0.75	1.32	0.90	1.52
Transporte	0.13	0.23	0.14	0.24
Gastos Indirectos	0.25	0.44	0.25	0.42
Gastos Administrativos	1.05	1.85	1.05	1.77

Gastos Financieros	1.26	2.22	1.46	2.46
Reparaciones y Depreciación	0.25	0.44	0.25	0.42
Mantenimiento de Maq. y E	0.25	0.44	0.15	0.25
Seguros	0.24	0.42	0.24	0.40
Alimentos	36.00	63.57	32.00	53.90
Mortalidad	1.50	2.65	6.36	10.71
Costo (unidad de pollo)	56.63	100	59.37	100
Costo (RD\$/libra)	13.48	-	-	13.41

Fuente: CONAPROPE, 2006, en IICARD 2006. Estudio de la Cadena

iv. Determinación del mercado relevante

Según la Ley General de Defensa de la Competencia no. 42 – 08 para determinar el mercado relevante deberán ser considerados los siguientes elementos:

- a) Identificación del producto o servicio cuyo mercado relevante se va a determinar.
- b) Identificación del área geográfica correspondiente.
- c) La probabilidad efectiva de sustituir el bien o servicio de que se trate por otro suficientemente similar en cuanto a función, precio y atributos, de origen nacional o extranjero, para ser contemplados por los consumidores como sustitutos razonables, en el tiempo y costo requerido para efectuar la sustitución, por considerarlos con el suficiente grado de intercambiabilidad.
- d) El costo de la distribución del bien o servicio, sus insumos más importantes, sus complementos y sustitutos, desde otros lugares del territorio nacional y del extranjero, teniendo en cuenta los fletes, seguros, aranceles y cualquier otra medida que afecte su comercio, así como las limitaciones impuestas por otros agentes económicos y el tiempo requerido para abastecer el mercado desde otros lugares.
- e) La sustitución de la demanda, en particular, el costo y la probabilidad de que suplidores de otros productos o servicios que no son sustituibles, en principio, desde el punto de vista de la demanda, pues no son similares a la oferta del bien a sustituir, puedan fácilmente pasar a producir y ofrecer productos o servicios que por igual satisfagan la demanda de los consumidores; es decir, que los consumidores puedan acudir a otros mercados alternos de

productos y servicios, que produzcan resultados suficientes para satisfacer su demanda de bien y servicio.

- f) Las restricciones normativas nacionales o internacionales que limiten el acceso de los consumidores a fuentes alternativas de abastecimiento o el de los proveedores a clientes alternativos.

La determinación de mercados relevantes se efectúa por tanto a nivel de producto y a nivel geográfico, y resulta de la sustituibilidad desde la oferta y la demanda de los principales productos en las cadenas de valor estudiadas.

- La sustituibilidad por el lado de la demanda en el caso de las pollitas ponedoras es muy baja, ya que la única raza predominante es la Hy line.
- Con respecto a los insumos (maíz amarillo, sorgo, vitaminas), para la alimentación la sustituibilidad también es baja, ya que estos productos son importados en su mayor cantidad de los EE UU y no existen posibilidad de producirlos en el país.
- La sustituibilidad por el lado de la demanda de la carne de pollo es mayor, ya que existe la posibilidad de alternar con otros tipos de carne, por ejemplo res, cerdo y chivo; sin embargo, la diferencia de precios con la alternativa más barata, que en este caso es la carne de res, es demasiada amplia para considerarla como un sustituto cercano.³⁸
- Con relación a la carne de pollo, la alternativa para abastecerse con importaciones hasta ahora no es importante, las cantidades de carne (piezas negras) que entran a la República Dominicana procedentes de los EE UU es mínima y con ella se completa el déficit que existe en la oferta nacional. Por otro lado en el país se han implementado políticas de subsidios importantes para apoyar a los productores para mantener el equilibrio financiero de sus empresas y a la vez evitar el desabastecimiento a la población. Es importante destacar los mecanismos establecidos entre el gobierno y los productores avícolas, para mantener el volumen de la producción y los niveles de rentabilidad.

En el 2007 los productores se enfrentaron con problemas de rentabilidad a causa del alza en los costos de los insumos importados. Ante esta situación el gobierno tomó la decisión de subsidiar a los productores avícolas con RD\$ 7 por cada libra de pollo, para asegurar la rentabilidad y que éstos pudieran producir los 20 millones de aves que tenían en proceso. Junto a esa medida se continuarían las gestiones para colocar carne y huevos en otros mercados, tales como los de Cuba,

³⁸ Para tener una idea de esa diferencia, en el mes de enero de 2010, la libra de carne de pollo fresca se cotizaba a RD\$ 47.95, la de pollo congelado a RD\$ 30, mientras que la libra de carne de res se cotizaba a a RD\$ 65, la de cerdo en RD\$ 75 y la de chivo en RD\$ 100.

Venezuela, Puerto Rico y el mismo Haití. Paralelamente a las medidas antes mencionadas el gobierno compró 2 millones y medio de unidades de pollo a los productores de la región del Cibao, los cuales habían sido afectados por el cierre del mercado de Haití y se constituyó una comisión para reordenar la producción nacional de huevos. El programa de compra continuaría con el sacrificio de los pollos para ser refrigerados y vendidos a los consumidores al precio de 12 pesos la libra vivo, y matado a 21 pesos la libra. Las medidas tomadas por el gobierno fueron bien recibidas por productores de pollo y huevos. A finales de 2008, aún no se había completado el subsidio a los productores, a pesar de que estos habían cumplido con su compromiso de sacrificar 2.8 millones de aves, a fin de ajustar la producción nacional con la demanda que mensualmente es de unos 12 millones de pollos y 120 millones de huevos. De febrero a diciembre de 2008 el gobierno solamente había erogado RD\$321 millones (53% de lo acordado), en ayudas directas al sector avícola, el cual nunca antes había recibido subsidios. Para el primer semestre del año, la avicultura registraba pérdidas por el valor de RD\$1,712 millones.

- Otro elemento importante es que se trata de productos sensibles a la regulación sanitaria a nivel regional que no dispone de un ordenamiento que permita la circulación totalmente libre de estos productos. Finalmente, también es un elemento de consideración la preferencia de los dominicanos hacia el pollo fresco.
- Desde el punto de vista geográfico el canal de supermercados y hoteles tiene menores alternativas de abastecimiento que las pulperías y los colmados. En el caso de los primeros sus abastecedores son las medianas y grandes empresas, que poseen canales de comercialización a nivel nacional, algunos con tecnologías de punta y cuyos productos cumplen con los estándares de calidad requeridos por este tipo de establecimiento. Las pulperías y los colmados tienen la posibilidad de abastecerse de grandes, pequeñas y medianas empresas de escala nacional como también de proveedores locales.
- Con respecto a la sustituibilidad por el lado de la oferta no existen posibilidades de combinar la producción de pollitas ponedoras con la de pollitos boiler. Durante el trabajo de campo no se identificaron empresas que trabajaran los dos productos.
- En cuanto a la sustitución desde la oferta entre áreas geográficas para la carne de pollo, corresponde observar que si bien las empresas líderes están presentes o pueden estar presentes en todo el territorio nacional, el caso no es igual para las pequeñas granjas que tienen un radio de acción local. En consecuencia, la sustitución geográfica es asimétrica.

v. Análisis de concentración del mercado

Tomando como insumo el análisis del mercado relevante y las características del mercado de la industria avícola en la República Dominicana se determinó el porcentaje de participación de los mercados. En algunos mercados una empresa con un 20 % de participación de mercado puede

considerarse que tiene poder sustancial si adicionalmente tiene algún control sobre los insumos o si compite con muchas empresas pero de tamaño insignificante. En otras circunstancias una participación de 50 % podría no considerarse con poder sustancial si las otras empresas en el mercado son fuertes competidores o si no existieran barreras de entradas lo que podría implicar la posibilidad de que nuevas empresas ingresen al mercado.

Adicionalmente es necesario contar con algún parámetro o método para cuantificar el grado de concentración del mercado para lo cual utiliza el “índice de concentración” a partir de la participación de cada uno de los agentes económicos. Los índices de concentración son los índices más utilizados para las autoridades de competencia a nivel mundial para medir el grado de concentración que existe en un mercado relevante.

El más utilizado es el índice de Herfindahl-Hirschman (HHI), este indicador facilita una aproximación razonable para evaluar por ejemplo el grado y tipo de competencia en un mercado, el control y determinación del precio, si bien deben incorporarse en el análisis otros elementos como grado de sustitución entre productos, dimensión del mercado, localización, institucionalidad, etc. Y se construye agregando las participaciones de las empresas multiplicadas por cien y elevadas al cuadrado:

$$\text{HHI} = \sum 100 \cdot a_i^2$$

Se observa entonces que algebraicamente, el índice de Herfindahl es igual a la suma de los cuadrados de las cuotas del mercado. Así, el valor mínimo corresponde a una situación de mercado altamente atomizada, en la cual el mercado se divide entre un gran número de agentes económicos, cada uno de tamaño poco significativo. En el otro extremo, el valor máximo corresponde a una situación de monopolio puro, en que un solo agente económico ostenta el 100% del mercado. El índice disminuye al incrementar el número de empresas incluidas para su cálculo y aumenta al empeorar la distribución entre ellas.

Dicho lo anterior, resulta necesario señalar aquí que el Departamento de Justicia de los Estados Unidos de Norteamérica ha dividido los grados de concentración en tres áreas:

- Mercados desconcentrados: HHI menor a 1.000;
- Mercados moderadamente desconcentrados: HHI entre 1.000 y 1.800;
- Mercados altamente concentrados: HHI superior a 1.800, En estos mercados los riesgos de afectación a la competencia son más altos

Esto mismo es lo que el Tribunal de Justicia Europeo ha llamado estudio de las “cuotas de mercado relativas”. El Tribunal ha destacado la importancia de su estudio, pues las condiciones de competencia son distintas en un mercado en el cual el principal proveedor tiene un 40% y otros dos

tienen 30% cada uno y un mercado en el cual el principal proveedor tiene un 40% y ningún otro tiene más del 10%. En el segundo caso el poder de mercado de la empresa investigada será mayor.

A partir de la información correspondiente a 2006³⁹ se procedió al cálculo de los índices IHH en base a las participaciones porcentuales de cada empresa en el mercado avícola. La variable utilizada corresponde a los productos huevos incubados, pollitos nacidos y pollo terminados. Para el cálculo del índice IHH se consideraron en el total a las empresas que se reportaron en el año citado. De acuerdo a la información presentada en el cuadro 7 de la página 26 de este informe, en el 2006 cuatro (4) empresas concentraban el 54.37% de la producción nacional de huevos incubados, pollitos nacidos y pollos terminados, siendo estas empresas: La Pollo CIBAO con el 37.42%, la empresa más grande del país, la empresa Pollo Vegano con el 7.87%, Don Pollo con el 4.97% y la Cooperativa Avícola D con 4.11%.

Aplicando la fórmula $HHI = S1^2 + S2^2 + S3^2 + Sn^2$ (donde Sn es la cuota de mercado de la empresa), se obtiene el resultado de **1,503** lo que se interpreta, atendiendo a la clasificación del Departamento de Justicia de los Estados Unidos de Norteamérica; que en la República Dominicana el mercado avícola *es un mercado moderadamente desconcentrado*.

vi. **Identificación y análisis de las barreras a la entrada al mercado y nivel y contestabilidad.**

Aspectos Conceptuales

En Economía una barrera de entrada son todos aquellos obstáculos que surgen en el camino de una firma que quiere ingresar en un nuevo mercado. Las barreras de entrada son una medida de la competitividad de un mercado⁴⁰.

- Demsetz: define las barreras de entrada como cualquier restricción gubernamental que incrementa el costo de producción. Barreras de entrada y salida como principal amenaza a la competencia.
- Stigler: Las vincula al costo de producción, para varios o todos los niveles de producción, en que debe incurrir una empresa que trata de entrar en una industria, pero que no es soportado por las empresas ya establecidas.

³⁹ No se obtuvo información para cada una de las empresas para el rubro de carne de pollo, para los años comprendidos en el estudio.

⁴⁰ www.Wikipedia.com

- Bain: Lo aplica al grado en que a largo plazo, las empresas establecidas pueden elevar sus precios de venta, por encima del coste medio mínimo de producción y distribución sin inducir la entrada de nuevas empresas en la industria.
- Salop: Las distingue entre Barreras de entrada inocentes (naturales); efecto intencionado y secundario del proceso de maximización; y barreras de entrada estratégicas; establecidas voluntaria e intencionadamente por las empresas ya instaladas
- Porter, categoriza las barreras de entrada y de salida, en base a cuyo concepto desarrolla una matriz de dos por dos en la que se analizan, según el tipo de barreras, las características de las utilidades a lograr y los niveles de riesgo para las inversiones en dichos mercados. Porter identificó seis barreras de entrada que podían usarse para crearle a la corporación una ventaja competitiva:
 - **Economías de Escala.** Supone al que las posea, debido a que sus altos volúmenes le permiten reducir sus costos, dificultar a un nuevo competidor entrar con precios bajos. Hoy, por ejemplo, la caída de las barreras geográficas y la reducción del ciclo de vida de los productos, nos obliga a evaluar si la búsqueda de economías de escala en mercados locales nos resta flexibilidad y nos hace vulnerables frente a competidores más ágiles que operan globalmente.
 - **Diferenciación del Producto.** Asume que si la corporación diferencia y posiciona fuertemente su producto, la compañía entrante debe hacer cuantiosas inversiones para reposicionar a su rival. Hoy la velocidad de copia con la que reaccionan los competidores o sus mejoras al producto existente buscando crear la percepción de una calidad más alta, erosionan ésta barrera.
 - **Inversiones de Capital.** Considera que si la corporación tiene fuertes recursos financieros tendrá una mejor posición competitiva frente a competidores más pequeños, le permitirá sobrevivir más tiempo que éstos en una guerra de desgaste, invertir en activos que otras compañías no pueden hacer, tener un alcance global o ampliar el mercado nacional e influir sobre el poder político de los países o regiones donde operan.
 - **Desventaja en Costos independientemente de la Escala.** Sería el caso cuando compañías establecidas en el mercado tienen ventajas en costos que no pueden ser emuladas por competidores potenciales independientemente de cuál sea su tamaño y sus economías de escala. Esas ventajas podían ser las patentes, el control sobre fuentes de materias primas, la localización geográfica, los subsidios del gobierno, su curva de experiencia. Para utilizar ésta barrera la compañía dominante utiliza su ventaja en costos para invertir en campañas promocionales, en el rediseño del

producto para evitar el ingreso de sustitutos o en nueva tecnología para evitar que la competencia cree un nicho.

- **Acceso a los Canales de Distribución.** En la medida que los canales de distribución para un producto estén bien atendidos por las firmas establecidas, los nuevos competidores deben convencer a los distribuidores que acepten sus productos mediante reducción de precios y aumento de márgenes de utilidad para el canal, compartir costos de promoción del distribuidor, comprometerse en mayores esfuerzos promocionales en el punto de venta, etc., lo que reducirá las utilidades de la compañía entrante. Cuando no es posible penetrar los canales de distribución existentes, la compañía entrante adquiere a su costo su propia estructura de distribución y aún puede crear nuevos sistemas de distribución y apropiarse de parte del mercado.
- **Política Gubernamental.** Las políticas gubernamentales pueden limitar o hasta impedir la entrada de nuevos competidores expidiendo leyes, normas y requisitos. Los gobiernos fijan, por ejemplo, normas sobre el control del medio ambiente o sobre los requisitos de calidad y seguridad de los productos que exigen grandes inversiones de capital o de sofisticación tecnológica y que además alertan a las compañías existentes sobre la llegada o las intenciones de potenciales contrincantes. Hoy la tendencia es a la desregularización, a la eliminación de subsidios y de barreras arancelarias, a concertar con los influyentes grupos de interés político y económico supranacionales y en general a navegar en un mismo océano económico donde los mercados financieros y los productos están cada vez más entrelazados.

Según los análisis de Competencia de la Unión Europea, las Barreras de Entradas son factores que impiden u obstaculizan la entrada a un mercado específico a las empresas. Pueden ser resultados de una estructura particular del mercado ejemplo costos hundidos, lealtad a la marca de los consumidores o ser el resultado de las empresas que ya operan en el mercado. Aún como se expuso con anterioridad los gobiernos son fuente de barreras de entrada.

Algunos aspectos conceptuales sobre la teoría de mercados contestables son las siguientes:

Si se asume que no existen barreras de entrada o salida, que todos los competidores tienen acceso a la misma tecnología de producción, que existe información sobre los precios disponible para todos los participantes y consumidores y que nuevas firmas pueden entrar y salir antes de que la empresa dominante ajuste los precios del mercado, **se dice que el mercado es contestable o disputable**. El acceso a la información sobre precios y la capacidad de los nuevos competidores para desempeñarse eficientemente facilita su supervivencia frente a la empresa dominante.

La presencia de competidores fuertes inhibe los incentivos de la empresa dominante para elevar el precio más allá de un nivel competitivo pues esto deterioraría su posición.

El precio que deben fijar los monopolistas, entonces, ha de ser más alto que el costo marginal y debe permitirles generar ganancias, pero tampoco ha de ser tan alto que incentive la entrada de nuevos competidores. Es decir, debe ser un precio de monopolio sostenible. Esta cualidad significa que los costos irre recuperables en un mercado contestable deben ser poco significativos.

El criterio para definir si un mercado contestable debe ser regulado es la existencia o ausencia del precio de monopolio sostenible. La gran cualidad de este tipo de mercado es que la amenaza latente de que otros competidores entren motiva un comportamiento disciplinado por parte de la empresa dominante e inhibe sus intenciones de elevar unilateralmente los precios. En caso de que el precio de monopolio no sea sostenible, la regulación se convierte en una política deseable.

Desde la perspectiva de los mercados contestables, el grado de competencia en el mercado no está definido por el número de empresas participantes, sino por la amenaza de entrada de nuevos competidores. Y el riesgo que los competidores potenciales asumen al entrar al mercado es la pérdida de los costos irre recuperables, más no de los costos fijos.

¿Cuál es la situación en la República Dominicana en cuanto a barreras a la entrada al mercado y contestabilidad para la Carne Pollo?

Con respecto a las barreras de entrada, con la información obtenida, se pueden realizar las siguientes argumentaciones, en los siguientes temas:

- **Economía de escala:** Dentro del mercado de la carne de pollo, existe un grupo de empresas que operan con economías de escala, lo que les permiten abaratar sus costos de producción; uno de estos casos podría ser la Empresa CIBAO, la que participa con el 37% en la incubación de huevos, pollitos nacidos y pollos terminados. A la par existe un número importante de productores pequeños cuya capacidad instalada no les ha permitido en algunos momentos cubrir los costos variables, cuando las principales materias han experimentado importantes incrementos en sus precios y o se deterioran los precios de venta. Algunos pequeños productores han tenido que cerrar, por carecer de economía de escala y han demandado al gobierno subsidios para mantener sus niveles de producción.
- **En cuanto a las barreras legales,** se ha observado que la legislación sanitaria que se aplica a nivel de las granjas aun necesita resolver algunas limitantes para satisfacer los requerimientos internacionales, en cuanto a inocuidad y trazabilidad. Este último aspecto aun no se ha trabajado en el país en el sector avícola.
- **Débil acceso al comercio internacional en el marco del DR- CAFTA.** La República Dominicana aun no explota las ventajas conquistadas en el marco del tratado de libre

comercio con Estados Unidos y Centroamérica (DR-CAFTA), lo que mantiene no le permite explotar todas las capacidades productivas disponibles en el sector y les obliga a implementar mecanismos de coordinación entre los diferentes actores del sector para que no se excedan los niveles de producción más allá de lo que se necesita para satisfacer el comercio con Haití y asegurar el consumo interno del país.

En el marco del DR-CAFTA, para la exportación de la carne y partes de pollos la República Dominicana consiguió las siguientes condiciones: i) Para las exportaciones a los Estados Unidos se mantiene el arancel 0; ii) Para las exportaciones de pechuga a Costa Rica el arancel aplicable es de 25.5% para el primer año y de 23% del último año en adelante. La República Dominicana no incluyó dentro de las negociaciones del DR-CAFTA la importación de reproductoras pesadas y huevos fértiles, por lo que a estos productos no les fueron establecidos medidas o mecanismos para proteger la producción local y, sobre todo, para evitar la importación indiscriminada y elevada de los mismos.

- **Restricciones a la exportación de pollos.** Un problema que han enfrentado los productores avícolas fue la prohibición de la entrada de productos a Haití debido a la aparición de casos de la influenza aviar. Esto ha ocasionado pérdidas importantes a los productores; en el 2008 de acuerdo a estadísticas del Centro de Exportaciones e Importaciones (CEI)⁴¹, en solamente 15 días el país dejó de percibir US\$ 1.5 millones, por las trabas a la exportación de productos avícolas, pollos, huevos, harina y sopita. Entre el 7 y el 28 de enero, según la misma fuente, las pérdidas en exportaciones de huevos ascendieron a US\$ 33,791.69, correspondiendo US\$ 117,395.81 en pollos vivos y congelados, US\$ 72, 916.69 en salami de pollo, y más de un millón de Dólares en sopitas. De su parte, los productores de pollos y huevos, afirmaban que sus pérdidas eran superiores a los RD\$128 millones y que podrían ir a la quiebra. Si bien este no es un problema propio del mercado nacional, los productores pequeños son los que han sido más afectados.
- **Restricciones en el acceso al financiamiento.** La tasa de interés en la República Dominicana es alta en términos reales. Esto hace que el costo del financiamiento sea alto, o que limite el desarrollo de la capacidad de la industria. Este aspecto afecta a las empresas pequeñas, porque les impide el acceso a los canales de mercadeo, al carecer de un capital de inversión, por la baja capacidad de producción, y por no poseer el andamiaje que requiere la logística de distribución. Muchas empresas pequeñas se ven afectadas por que venden su producción de manera directa, en las localidades más cercanos, a precios relativamente muchos más bajos. En cambio otras más pudientes, arriendan el transporte para llevar su producción a los mercados mayoristas y puestos de ventas.
- **Acceso a canales de distribución.** En la comercialización y distribución de la carne de pollo se encuentran empresas que cuentan con un alto grado de desarrollo, y son las que han

⁴¹ Diario Libre, Enero 2008.

logrado acceder a espacios importantes de mercados, como son los supermercados, los hoteles, donde los espacios son limitados y tienen requerimientos de calidad, sanidad e inocuidad. En condiciones de desventajas se encuentran los pequeños productores que por las condiciones expresadas en el párrafo anterior no tienen capacidad para acceder a estos espacios de mercado.

- **Certificación de las Granjas Avícolas.** Un elemento que podría actuar como una barrera a la exportación de carne de pollo a otros países del área, en el futuro, es el poco avance que se tiene en el país sobre los temas de inocuidad y trazabilidad, así como la ausencia de un programa de certificación de las granjas avícolas. Recientemente las autoridades gubernamentales de Haití han sugerido a las autoridades de la República Dominicana, la certificación de las granjas avícolas, como requisito para permitir la entrada de rubros avícolas a su país. Los productores de pollo hicieron un llamado a las autoridades de la SEA para que implemente un programa de certificación y aprovechar los mercados internacionales existentes.
- **Restricción a las importaciones de pollitas.** Como se mencionó anteriormente la importación de pollitas es autorizada por el Ministerio de Agricultura y según algunos líderes de las asociaciones avícolas, las importaciones son autorizadas atendiendo criterios de amistad, políticos y otros. Esta situación ha creado serios problemas con el gremio los cuales se han pronunciado públicamente denunciando este tipo de práctica. Ver recuadro a continuación:

Prácticas Restrictivas a la Producción Avícola

De acuerdo al reporte aparecido en el Diario Libre en marzo de 2010, los pequeños y medianos productores de pollo del país -que abastecen el 30% del mercado- llamaron al Ministerio de Agricultura a desmontar las trabas en su contra para poder importar pollitas y acusaron al incumbente de manejar antojadizamente los permisos de importación. La Asociación de Pequeños y Medianos Productores Avícolas de Moca y Licey (Aproamoli) -integrada por 245 organizaciones- denunció que personas y entidades, con pocos años en la producción y comercialización de la carne blanca- monopolizan las importaciones en base a concesiones irregulares facilitadas por el incumbente de la cartera, Salvador -Chío Jiménez. El presidente de Aproamoli, Ambiorix Cabrera, dijo que a supuestos productores con apenas dos años en la actividad avícola se les permite importar entre 300 y 400 mil unidades de pollos al año, en perjuicio de los tradicionales productores. También sostuvo que el Sr. Jiménez sólo dialoga con los grandes productores de pollos, los cuales según

expresa, son beneficiados con las mayores cuotas de importación, desequilibrando el mercado y perjudicando a los medianos y pequeños avicultores. Cabrera señaló que, pese a que el sector que representa produce 4.2 millones de unidades de pollo para suplir el 30% del consumo, el Ministro de Agricultura no lo toma en cuenta

De acuerdo al mismo diario, otro productor se expuso en los siguientes términos: *"Yo llevo 25 años siendo productor y siempre he anhelado criar gallinas de mesa y no he podido. Sin embargo, veo gente que por el simple hecho de pertenecer al partido o ser amigo del Ministro de Agricultura, ha logrado importaciones masivas"*.

Sobre el aspecto de *contestabilidad del mercado* de carne de pollo, considerando los acontecimientos ocurridos en los últimos años, se puede afirmar que este mercado no es totalmente contestable (penetrable) ya que si bien en teoría no hay barreras que impidan la entrada de nuevos empresarios a dicho mercado, en la práctica el mercado está controlado por unas 20 empresas, las que con apoyo del gobierno han implementado mecanismos de planificación para mantener la producción a un nivel estable, que no haya sobreproducción, evitar se depriman los precios y que no se afecte el consumo de la población.

De acuerdo a personas entrevistadas en el Consejo Nacional de Competitividad asegurar el acceso de la población a productos avícolas (carne de pollo y huevos de mesa), a precios justos; ha sido una política de Estado en la República Dominicana, y por ello ha intervenido frecuentemente en la situación del mercado algunas veces a través de la promulgación de leyes, otras veces a través de acciones directas, comprando la producción a los empresarios, otorgándoles subsidios, etc., siempre con el propósito de mantener los niveles de producción y garantizar el consumo de la población. Un ejemplo de lo anterior se describe a continuación:

Medidas de Apoyo al Sector Avícola implementadas por el gobierno de la República Dominicana.

En el 2007 los productores se enfrentaron con problemas de rentabilidad a causa del alza en los costos de los insumos importados. Ante esta situación el gobierno tomó la decisión de subsidiar a los productores avícolas con RD\$ 7 por cada libra de pollo, para asegurar la rentabilidad y que éstos pudieran producir los 20 millones de aves que tenían en proceso. Junto a esa medida se continuarían las gestiones para colocar carne y huevos en otros mercados, tales como los de Cuba, Venezuela, Puerto Rico y el mismo Haití. Paralelamente a las medidas antes mencionadas el gobierno compró 2 millones y medio de unidades de pollo a los productores de la región del Cibao, los cuales habían sido afectados por el cierre del mercado de Haití y se constituyó una comisión para reordenar la producción nacional de huevos. El programa de compra continuaría con el sacrificio de los pollos para ser refrigerados y vendidos a los

consumidores al precio de 12 pesos la libra vivo, y matado a 21 pesos la libra. Las medidas tomadas por el gobierno fueron bien recibidas por productores de pollo y huevos.

En el 2008, mediante los acuerdos firmados por los productores de pollos y huevos, con la garantía del Estado, a través de la Secretaría de Agricultura, las partes se comprometieron a eliminar sus excesos de inventarios en gallinas abuelas, reproductoras pesadas, livianas y ponedoras. También se establecieron restricciones a las incubaciones de huevos fértiles para evitar sobre oferta de pollitos bebés (Diario El Listín 2008).

A finales de 2008, aún no se había completado el subsidio a los productores, a pesar de que estos habían cumplido con su compromiso de sacrificar 2.8 millones de aves, a fin de ajustar la producción nacional con la demanda que mensualmente es de unos 12 millones de pollos y 120 millones de huevos. De febrero a diciembre de 2008 el gobierno solamente había erogado RD\$321 millones (53% de lo acordado), en ayudas directas al sector avícola, el cual nunca antes había recibido subsidios. Para el primer semestre del año, la avicultura registraba pérdidas por el valor de RD\$1,712 millones.

3. Segundo producto avícola: huevos

i. Importancia socioeconómica

El huevo es uno de los productos más importantes en la dieta de la población de la República Dominicana. La producción de huevos en República Dominicana, en la actualidad alcanza unos 150.000.000 millones de unidades mensuales, con lo cual se abastece el consumo de la población y se genera un excedente de unos 125.000.000 millones de unidades mensuales. En el 2007, el consumo per cápita fue de 181 unidades por habitante⁴².

- *Importancia nutricional del huevo*

Los huevos de las aves constituyen un alimento habitual y básico en la dieta de los dominicanos. En 2007, los dominicanos consumieron en torno a las 181 unidades por habitante/año.

El huevo es el alimento que contiene las proteínas más completas y de mayor valor biológico, hasta el punto que los expertos en nutrición lo consideran el patrón proteico de referencia.

- Esto se debe a que contiene en una proporción óptima los ocho aminoácidos esenciales que el organismo necesita para formar sus propias proteínas humanas.
- La clara (transparente) está formada fundamentalmente por agua (86%) y proteínas de alto valor biológico (ovoalbúmina, entre otras). La yema, cuyo color oscila entre amarillo y anaranjado, es rica en grasa saturada, colesterol y otros componentes grasos como lecitina.

⁴² Diario El Listín, 22- 09 – 2008. www.listin.com.do 22-09-2008

- En la yema también se encuentran pequeñas cantidades de vitaminas liposolubles (A, D), hidrosolubles (tiamina, riboflavina) y minerales como el hierro, fósforo, zinc, selenio y sodio (el huevo es uno de los alimentos más ricos en este mineral).
- Es uno de los alimentos con mayor porcentaje de colesterol (alrededor de 500 mg por 100 g), localizado en la yema.
- El típico color amarillento de la yema se debe a la xantofina, un pigmento que no tiene un valor nutritivo.

Cuadro 29
Tabla de composición nutritiva del huevo
(por 100 g de alimento)

Calorías (Kcal)	Proteína (g)	Grasa (g)	AGS (g)	AGM (g)	AGP (g)	Colesterol (mg)
149	12,5	11,1	3,14	3,91	1,08	500,0
Hierro (mg)	Zinc (mg)	Sodio (mg)	Vit. B1 (mg)	Vit. B2 (mg)	Vit. A (mcg)*	Vit. D (mcg)*
2,2	1,5	140,0	0,1	0,33	140,0	1,75
www.consumer.es/web/es/alimentacion/guia-alimentos/carnes-huevos .						
AGS= grasas saturadas / AGM= grasas monoinsaturadas / AGP= grasas poliinsaturadas *mcg = microgramos.						

- *Programas de Responsabilidad Social*

La Asociación de Productores de Huevo de la República Dominicana (ASOHUEVO) desarrollo en conjunto con el Ministerio de Educación (SSE), desayunos escolares para más de 1,800 estudiantes del Centro Educativo Cardenal Sancha, de Sabana Perdida.

ii. Situación actual y perspectivas en el corto plazo

Actualmente existen en la República Dominicana ocho (8) empresas que poseen alrededor de 57,000 reproductoras livianas las que representa un promedio de 4.5 a 5 millones de gallinas ponedoras, ya que se estima un promedio de 100 a 110 gallinas ponedoras por cada reproductora en su vida productiva hasta las ochenta (80) semanas de edad. Se producen en promedio 150, 000,000 millones de unidades mensuales, con lo cual se abastece el consumo de la población y se genera un excedente de unos 125, 000,000 millones de unidades mensuales.

Según los dirigentes del sector este excedente es la causa de la disminución de los precios. Este subsector económico tiene una gran potencial de crecimiento, pero existen barreras que los pueden frenar si las autoridades gubernamentales en coordinación con los sectores con los actores del sector no toman las diligencias necesarias, que permitan a los productores acceder a mercados internacionales. Entre las medidas demandadas por los productores se destacan: i) acceso a la certificación de las granjas; ii) acceso al financiamiento en condiciones favorables, iii) levantamiento de restricciones para la importación de pollitas livianas; iv) políticas de apoyo de parte del gobierno.



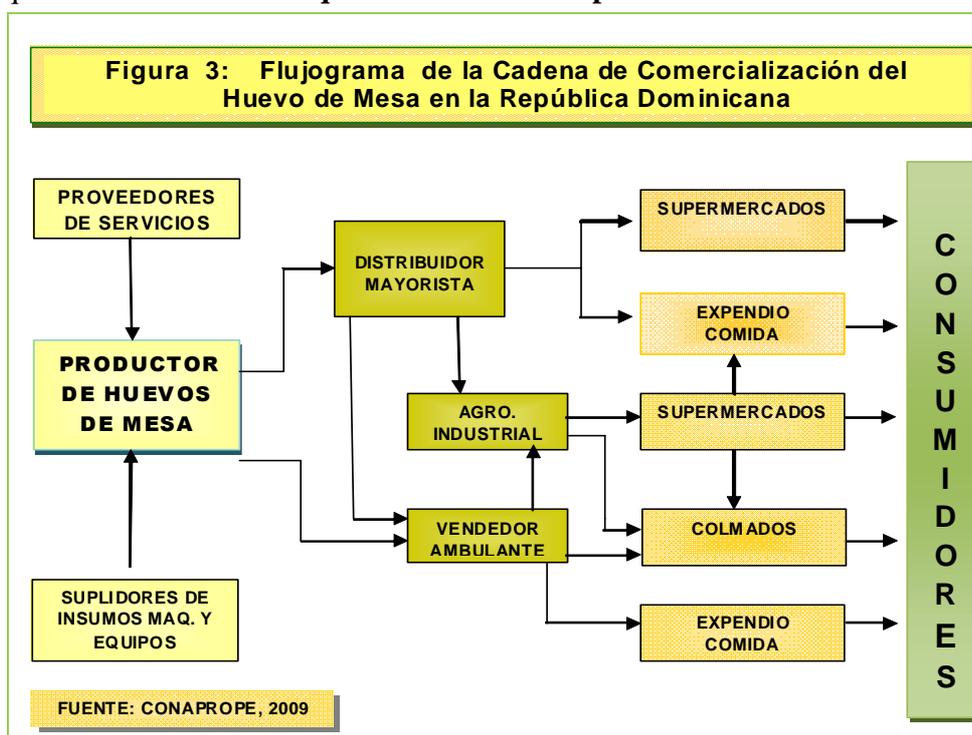
iii. Características de la comercialización

Existen varias formas de comercialización del huevo, en algunos casos esta actividad la realizan los propios avicultores, cooperativas o empresas, los que llevan el producto a los supermercados, hoteles y colmados con sus propios medios, este es el caso de Las empresas más grandes, por ejemplo, Huevos Don Papito⁴³ y Endy Agroindustrial. En otros casos la comercialización se realiza a través de comerciantes mayoristas, los cuales llegan a comprar el producto en las granjas de los productores. Se estima que existen unos 4 o 5 mayoristas que van a las granjas a comprar los huevos.

⁴³ Don Papito es una de las empresas más grandes que cuenta con tecnología avanzada y una flota vehicular moderna, sus vehículos están equipados con GPS con lo que controlan los movimientos de su flota vehicular utilizada para la distribución.

El comerciante mayorista que transporta los huevos tiende a ganarse entre 10 y 25 centavos después de la rotura y empaque, por huevo. Muchos no consideran al mayorista como un ente especulativo y sostienen que ese margen de ganancia es adecuado. El complejo comercial llamado La Rotonda ubicado en el Mercado de la Duarte en la ciudad de Santo Domingo, llamado el Consejo, es donde se determina el precio del huevo.

Algunos dirigentes han expresado que entre el costo de un huevo en granja y el precio promedio que pagan los consumidores en colmados y supermercados hay una diferencia de RD\$2.80. Los avicultores despachan la unidad de este alimento a RD\$3.20 y la población lo adquiere a RD\$6, lo que indica que **la intermediación equivale al 46.6% del precio final**⁴⁴.



Integración vertical

En la producción de huevos no existen empresas con todos los eslabones de la producción, la mayoría de ellos solo realizan la actividad de postura. Como se dijo anteriormente, las pollitas livianas son importadas por unas 10 empresas, las que producen los huevos fértiles, los incuban y luego venden las aves de postura al resto de productores. En cuanto a la comercialización, son pocos

⁴⁴ Intermediación implica 46% en precio del huevo. www.Listindiario. Marzo 2009.

los avicultores que comercializan los huevos de manera directa, la mayoría los venden a intermediarios.

Formación de precios y márgenes de comercialización

Los costos de producción del huevo de mesa han mostrado un comportamiento variable. Los costos menores se registraron en el 2003 y los mayores en el 2008 y 2009. Los precios presentaron un incremento importante en el 2004 con relación al 2003 y luego un decrecimiento en el 2005, 2006 y 2007 y una recuperación en 2008 y 2009. Los años de menos rentabilidad fueron 2007 y 2008, registrando un porcentaje negativo de rentabilidad en el 2007.

iv. Determinación del mercado relevante del huevo

Como se explicó para el producto carne de pollo, la determinación de mercados relevantes comprende establecer, a nivel de producto y geográfico, la sustituibilidad desde la demanda y la oferta de los principales productos involucrados en las cadenas de valor estudiadas. En el caso del huevo se presenta la siguiente situación:

- Con respecto a los insumos (sorgo, maíz, amarillo, grasa vegetal) alimenticios para las aves ponedoras la sustituibilidad desde la demanda es muy baja, al menos hasta la fecha, en el país no se tienen planes para producir o reemplazar dichos insumos.
- La sustituibilidad para los insumos claves (reproductoras livianas, pollonas y gallinas ponedoras) para la producción de huevos por lado de la demanda se puede decir que es baja, ya que está concentrada en pocas razas y estas se importan en su mayoría de los Estados Unidos.
- La sustituibilidad por el lado de la demanda de huevos de mesa es **muy baja**, ya que no existen productos alternativos sustitutos cercanos del mismo en la dieta de la población. Sin embargo, entre los distintos tipos de huevos (tamaño, color, presentación, marca), la sustituibilidad es alta.
- La sustituibilidad entre áreas geográficas en el caso de los insumos básicos (productos alimenticios y reproductores livianos), es muy baja, los dos insumos tienen una escala geográfica de operaciones transnacional. La mayor parte de los productos alimenticios y de las reproductoras livianas son adquiridas en los Estados Unidos.
- En cuanto a los huevos de mesa la alternativa de abastecerse con importaciones es nula menor, dado que la producción del país abastece en un 100%, la demanda nacional y en algunos años se ha asistido a una sobreproducción.

- En cuanto a los canales de distribución, desde el punto de vista geográfico, el canal de supermercados y hoteles tiene menos alternativas de abastecimiento que los canales de distribución popular, por ejemplo los colmados. Las cadenas de supermercados y hoteles sólo pueden abastecerse de proveedores que tengan un radio de distribución nacional. Los canales populares pueden alternativamente abastecerse de los proveedores con escala nacional o de las pequeñas granjas locales.
- La sustituibilidad por el lado de la oferta de las reproductoras livianas es baja. Las reproductoras livianas son importadas a través de unas 10 empresas a las cuales se les ha concedido autorización por parte de la SEA porque han cumplido con todos los requerimientos oficiales de orden técnico y sanitario para dicha importación. Sin embargo, en el 2007 se importaron unas 2,500 reproductoras livianas de forma ilegal, sin llenar los requisitos sanitarios requeridos en el país lo que generó fuertes reclamos de las Asociaciones de Productores de huevos, a las autoridades gubernamentales para que realizara su eliminación⁴⁵. De acuerdo a declaraciones de líderes de ASOHUEVOS⁴⁶ estas 2,500 aves se reproducirán unas 350,000 pollitas sin ningún tipo de regulación fitosanitaria que garantice que las aves que nazcan sean aptas para producir huevos de mesa. Por otra parte aseguran que son esas prácticas se están violando todas las normas y acuerdos que los actores de este sector han implementado para planificar la producción nacional de huevos.
- En cuanto a la sustitución desde la oferta entre áreas geográficas, se puede afirmar que es baja debido a que en el país existen suficientes empresas avícolas dedicadas a la incubación de huevos fértiles.
- La sustituibilidad por el lado de la oferta de huevos de mesa también es muy baja debido a que la oferta está concentrada en 250 granjas integradas en un sistema planificado de producción.
- La sustituibilidad por el lado de la oferta de reproductoras livianas es muy baja, ya que este producto se importa desde los Estados Unidos y no se vislumbra para el corto y mediano plazo pueda producirse en el país.

v. **Análisis de concentración del mercado**

Debido a que no se pudo obtener información sobre la producción de huevos a nivel de cada una de las empresas productoras de huevo, el análisis de concentración del mercado del huevo se realizó considerando el número de aves livianas (aves de postura) distribuidas en los años 2009 y 2010 entre las diez mayores empresas del país. De las diez empresas productoras de huevos en el país a cuatro de ellas les fueron asignadas el 55% del total de reproductoras livianas, siendo las de mayor

⁴⁵ Economía y Negocio. www.listindiairo.net 2007.

⁴⁶ IBID

participación la Agroindustrial Jocelyn con el 14.5%, la Agroindustrial Wilse con el 14.2% y la PRO-A-UNI con el 14.1 y Endy Agroindustrial con el 12.8%. Para el año 2010, las mismas cuatro empresas recibieron el 59.5 % del total de productoras livianas asignadas, siendo la Empresa Agro Industrial Wilse la de mayor participación con el 17.7%.

Aplicando la formula $HHI = S1^2 + S2^2 + S3^2 + Sn^2$ (donde Sn es la cuota de mercado de la empresa), para el año 2009 se obtiene el resultado de **1,139** y para el año 2010 de **1,214**, lo que se interpreta, atendiendo a la clasificación del Departamento de Justicia de los Estados Unidos de Norteamérica; que en la República Dominicana el mercado del huevo *es un mercado moderadamente desconcentrado*.

La concentración de los derechos de importación de reproductoras livianas en solamente diez empresas, ha sido objeto de fuertes críticas de parte de productores independientes que tienen interés de participar en la producción de huevos de mesa.

Según declaraciones hechas a diarios nacionales⁴⁷ por productores de Moca, Espaillat, Licey, Salcedo, Santiago y La Vega, a inicios de este año (2010), en la República Dominicana un reducido grupo de poderosos persistían en mantener controlado el sector para provocar crisis y perjudicar al pueblo consumidor. *“Ese pequeño grupo de productores quiere mantener un monopolio en la producción de este importante alimento para los dominicanos para provocar desabastecimiento para beneficiarse”*, afirmó al mismo medio uno de los productores independientes. También afirmaron que este tipo de práctica atenta contra la libre empresa y los principios del Tratado de Libre Comercio RD CAFTA.

Otro de los productores mencionó que la crisis que provocan los poderosos que se dedican a esta actividad tiene fines políticos, porque sólo las realizan en épocas de campañas electorales. El mismo productor mencionó que es muy difícil para los pequeños y medianos productores estar permanentes en la actividad por que los grandes que tienen las reproductoras livianas no entregan las pollitas a tiempo y hacen corte para que haya desencanto.⁴⁸ Otro productor mencionó que en el país existen unos 340 productores de huevos, pero que solamente 10 de ellos tienen el control de la actividad.

vi. Identificación y análisis de las barreras de entrada al mercado y grado de contestabilidad.

- Falta de certificación de las granjas avícolas

La falta de certificación de las granjas avícolas se ha constituido en una de los factores para que las autoridades del gobierno de Haití mantengan la prohibición a la entrada de los productos avícolas,

⁴⁷ www.ElSoldeSantiago.com, Febrero 2010.

⁴⁸ IBID al 48

de manera legal⁴⁹. Esta situación ha provocado fuertes pérdidas económicas a los productores, e incluso la salida de la actividad de unos 50 avicultores. En el 2008 de acuerdo a estadísticas del Centro de Exportaciones e Importaciones (CEI)⁵⁰, en solamente 15 días el país dejó de percibir US\$ 1.5 millones, por las trabas a la exportación de productos avícolas, pollos, huevos, harina y sopita. Entre el 7 y el 28 de enero de 2009, según la misma fuente, las pérdidas en exportaciones de huevos ascendieron a US\$ 33,791.69. De su parte, los productores de pollos y huevos, afirmaban que sus pérdidas eran superiores a los RD\$128 millones y que podrían ir a la quiebra.



En el año 2009 la Organización Mundial de la Salud cerró el caso de gripe aviar en República Dominicana. Sin embargo, hasta enero de este año, a consecuencia del terremoto en Haití, el gobierno de ese país dejó de observar las restricciones comerciales, y se está permitiendo nuevamente la entrada del huevo, lo que ha provocado un incremento de las ventas de este producto en los mercados fronterizos. Esto a su vez, provocó el incremento del precio de huevo en granja el cual se ha llegado a cotizar en RD\$ 2.80⁵¹.

De acuerdo a comentarios⁵² del portavoz de los productores del norte del país, Wilfredo Cabrera⁵³, el Ministerio de Agricultura haitiano advirtió en una comunicación enviada al gobierno dominicano su posición de mantener la prohibición de la entrada de productos avícolas al país, hasta tanto las granjas avícolas dominicanas no sean sometidas a un proceso de certificación. A la vez, los productos avícolas dominicanos están presionando a las autoridades dominicanas a iniciar "cuanto antes" la certificación⁵⁴ de las granjas de pollos y huevos del país, que les permita restablecer las exportaciones de estos productos al mercado internacional, especialmente a Haití.

- **Restricciones para la importación de pollitas ponedoras**

⁴⁹ De acuerdo a personas entrevistadas el comercio ilegal nunca se ha detenido en las fronteras con Haití.

⁵⁰ Diario Libre, Enero 2008.

⁵¹ Listindiario.com Enero 2010.

⁵² www.DominicanosHoy.com / Junio 2010

⁵³ Ex presidente de la Comisión Avícola Nacional

⁵⁴ La certificación de las granjas avícolas, según argumentos de algunas personas entrevistadas, podría tener un efecto positivo para los productores que tienen buenas condiciones técnicas, es decir para los grandes productores, sin embargo podría tener un efecto negativo para aquellos productores que en cuyas granjas no se aplican las medidas de bioseguridad de bioseguridad (sanidad animal, sanidad ambiental, inocuidad, trazabilidad), que son requeridas para optar a la certificación. Este es un problema que se va a presentar con los pequeños productores en el futuro, a medida que la misma población exija productos de calidad comprobada.

De acuerdo a declaraciones de representantes de pequeños y medianos productores de la región del Cibao, en el país existe un grupo minoritario de productores que controlan la producción de huevos y obstaculizan la importación de pollitas ponedoras. Según estos productores este comportamiento va en contra de los mecanismos establecidos en el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y Centroamérica (DR-CAFTA)⁵⁵. Otros productores expresaron que existen unas 10 empresas que controlan la importación de pollitas, que no les dan cabida a nuevos productores y cuando hay un incremento en la producción ellos asumen dicho aumento.

También expresaron que en algunos casos este pequeño grupo no les suministra a tiempo las pollitas, lo que no les permite ajustarse a un ciclo productivo normal que genere rentabilidad, lo que ha obligado a muchos de ellos a retirarse de la actividad. Finalmente los productores reclamaron que se les dé la oportunidad a los pequeños y medianos productores para que coexistan con los grupos oligopólicos, y evitar la creación de un monopolio de la producción de huevos.

En oposición a lo expresado por los productores, representantes de la SEA afirmaron que la importación de reproductoras es libre, pero que las empresas deben cumplir con todos los requerimientos sanitarios que se exigen para dicha actividad.

⁵⁵ www.redalimentaria.com

VIII. IDENTIFICACION DE POSIBLES PRESUNCIONES NO CORROBORADAS DE PRÁCTICAS ANTICOMPETITIVAS Y DESLEALES

1. Aspectos metodológicos

En base a la doctrina existente hay diversas formas de clasificar las prácticas anticompetitivas. Una de ellas se refiere a la distinción entre prácticas colusorias (acuerdos, pactos o convenios entre agentes económicos competidores) y prácticas exclusorias (exclusión de competidores en forma unilateral o concertada).

Otra importante diferenciación tiene que ver con la clasificación entre prácticas horizontales (aquellas realizadas entre agentes económicos competidores) y prácticas verticales (las realizadas entre agentes no competidores, ubicados en diferentes eslabones de la cadena productiva). Una última clasificación, se relaciona con las prácticas explícitas en cuyo caso los participantes no esconden su existencia y prácticas ocultas que están organizadas para que el conocimiento de la misma quede reservado solamente para los agentes que participan de ésta.

A continuación se enfocan los aspectos relacionados a las prácticas horizontales y a las prácticas verticales.

i. Prácticas horizontales (entre agentes competidores).

Preexisten condiciones que tienden a favorecer o desalentar la coordinación explícita o tácita entre competidores. A partir de la literatura de Organización Industrial y la práctica de las agencias de competencia en los distintos países se han ido identificando distintos factores económicos que facilitan la formación o la permanencia de acuerdos horizontales anticompetitivos o potencialmente anticompetitivos. A continuación se resumen a modo de referencia:

- **Factores estructurales que facilitan la formación y duración de acuerdos anticompetitivos entre competidores.**
 - Concentración de mercado.
 - Altas barreras a la entrada.
 - Participaciones accionarias cruzadas y otros vínculos entre competidores.
 - Alta frecuencia y regularidad de las compras, particularmente cuando se trata de volúmenes reducidos.
 - Consumidores o clientes débiles o atomizados
 - Visibilidad y estabilidad de la demanda (típico de los mercados maduros)
 - Homogeneidad del producto
 - Simetría entre los competidores

- Simultánea participación de los competidores en varios mercados (multimarkets contacts), en cuanto aumenta la simetría entre los competidores (cuando las firmas son grandes en un mercado y pequeñas en otro, alternativamente).
- **Factores conductuales** que facilitan la formación y duración de colusiones entre competidores.
 - Acuerdos para el intercambio de información, particularmente de datos de precios y volúmenes de producción, por empresa (históricos y corrientes).
 - Acuerdos o mecanismos para comunicar futuros precios o planes de producción.
- **Reglas de fijación de precios y contratos** que facilitan la formación y duración de colusiones entre competidores
 - Igualación de los precios de la competencia (cuando disminuyen los incentivos de los participantes a desviarse del acuerdo o transforman al cliente en un mecanismo de transmisión de los cambios de precios).
 - Reglas de fijación vertical de precios de reventa, cuando reducen la volatilidad de los precios a nivel de ventas al detalle.
 - Fijación de precios de entrega hacia diferentes distancias geográficas no relacionados con los costos de transporte (“uniform delivered prices” y “basing point pricing”).

a. Prácticas verticales (entre agentes no competidores)

Dentro de las prácticas verticales se destacan las relaciones económicas establecidas entre agentes que se encuentran en diferentes etapas de la cadena productiva y de comercialización y en la que se guarda una relación de comprador/vendedor de determinado bien y en base al cual se limitan el accionar o autonomía de dichos agentes.

Estas prácticas verticales usualmente fijan a la contraparte determinadas pautas de comportamiento en la forma que ésta comercializará el bien que son aceptadas por el comprador/vendedor para tener la oportunidad de adquirir o vender el bien. Las restricciones más usuales son la fijación de precios de reventa, territorios exclusivos, distribución exclusiva y prestaciones subordinadas. Estas prácticas pueden deberse a razones de eficiencia o pueden estar destinadas a fortalecer el ejercicio de poder de mercado. En este último caso, la forma en que se ejerce el poder de mercado es reduciendo la rivalidad entre competidores o facilitando la exclusión de competidores.

Otra variante es cuando una empresa le niega el acceso de un insumo básico a otra que está más atrás en la cadena, o las que provocan una compresión de márgenes (margin squeeze) o de precios (price squeeze). Esta eventualidad ocurre cuando la empresa que dispone del insumo esencial es también competidora en el mercado donde se requiere dicho insumo y el propósito es perjudicar la competencia en este mercado.

En el Capítulo II de la Ley General de Defensa de la Competencia de la República Dominicana (Ley 42-08), se consideran como Actos de Competencia Desleal los siguientes:

- **Actos de engaño.** La utilización o difusión de indicaciones incorrectas o falsas, publicidad engañosa, la omisión de la verdadera información o cualquier otro tipo de práctica que, por las circunstancias en que tenga lugar, sea susceptible de inducir a error a sus destinatarios;
- **Actos de confusión.** Todo acto que se preste para crear confusión con la actividad, los productos, los nombres, las prestaciones, el establecimiento y los derechos de propiedad intelectual de terceros; En particular se reputa desleal el empleo o imitación de signos distintivos ajenos, así como el empleo de etiquetas, envases, recipientes u otros medios de identificación que en el mercado se asocien a un tercero.
- **Actos de comparación indebida.** La comparación pública de actividades, prestaciones, productos, servicios o establecimientos propios o ajenos con los de un tercero cuando la comparación se refiera a extremos que no sean objetivamente comprobables o que siéndolo contengan afirmaciones o informaciones falsas o inexactas. No es de aplicación la presente norma respecto de aquellas informaciones, expresiones o mensajes que por su naturaleza sean percibidas por un consumidor razonable como subjetivas y que reflejan sólo una opinión no sujeta a comprobación;
- **Actos de imitación.** La imitación sistemática de las prestaciones e iniciativas empresariales de un agente económico competidor cuando dicha estrategia se halle encaminada a impedir u obstaculizar su afirmación en el mercado y exceda de lo que según las circunstancias, pueda reputarse como una respuesta natural del mercado;
- **Actos violatorios del secreto empresarial.** La apropiación, divulgación o explotación sin autorización de su titular de secretos empresariales o industriales;
- **Incumplimiento a normas.** Sin perjuicio de las disposiciones y medidas que fuesen aplicables conforme a la norma infringida, constituye competencia desleal prevalerse en el mercado de una ventaja competitiva resultante del incumplimiento de una norma legal o técnica directamente relevante a la actividad, los productos, los servicios o el establecimiento de quien incumple la norma, o la simple infracción de normas que tengan por objeto la regulación de la actividad concurrencial. En estos casos la ventaja debe ser significativa y generar un perjuicio a los competidores como consecuencia directa de la infracción cometida por el agente económico;
- **Actos de denigración.** La propagación de noticias o la realización o difusión de manifestaciones sobre la actividad, el producto, las prestaciones, el establecimiento o las relaciones comerciales de un tercero o de sus gestores, que puedan menoscabar su crédito en el mercado a no ser que sean exactas, verdaderas y pertinentes;

- **Inducción a la infracción contractual.** La inducción intencional a trabajadores, proveedores, clientes y demás obligados a infringir los deberes contractuales básicos que han contraído con los competidores. La inducción a la terminación regular de un contrato o el aprovechamiento en beneficio propio o de un tercero de una infracción contractual ajena sólo se reputará desleal, cuando siendo conocida, tenga por objeto la difusión o explotación de un secreto industrial o empresarial o vaya acompañada de circunstancias tales como el engaño, la intención de eliminar a un competidor del mercado u otras análogas.

Tomando en cuenta estos criterios y lo estipulado en la Ley General de Defensa de la Competencia de la República Dominicana (Ley 42-08), se presenta un breve análisis de algunas prácticas comerciales que se desarrollan en la cadena avícola en el país, con el propósito de ofrecer elementos de juicio referidos a situaciones que podrían generar preocupaciones en relación a la defensa de la competencia.

2. Identificación de posibles prácticas anticompetitivas y de competencia desleal ocurrida en la producción de carne de pollo y de huevos.

No ha sido posible obtener información que nos permita elaborar presunciones bien informadas acerca de la existencia de prácticas anticompetitivas en el mercado avícola de la República. La Ley General de Defensa de la Competencia aún no ha entrado en vigor ya que no se ha creado aún la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (art. 17, Capítulo 1, de la mencionada Ley). Sin embargo, con la poca información obtenida se han detectado una serie de debilidades que están afectando el buen desempeño del mercado avícola, las cuales exponemos a continuación:

- a. Se conoció que con la participación de representantes de algunas asociaciones de productores avícolas y representantes de la CONAPROPE en la Comisión Avícola se ha implementado un sistema de planificación para la producción de huevos de mesa. Las metas de producción se planifican considerando las capacidades de producción de cada una de las empresas y la demanda del producto. Este proceso de planificación tiene el propósito de evitar que se produzcan excedentes importantes de producción, que no se deterioren los precios de venta del producto y que se mantengan precios adecuados al consumidor. Sin embargo, se ha constituido en una barrera importante para que otros productores puedan incursionar en la producción del huevo.
- b. Los productores independientes que no participan en esta comisión han denunciado que existen restricciones para la importación de aves reproductoras livianas, que todos los derechos de importación están siendo acaparados por unas 10 empresas las cuales dominan y deciden quién va a participar en la producción de huevos. Los representantes de la CONAPROPE han salido al paso de estas denuncias argumentando que todos los productores pueden realizar importaciones si cumplen con los requerimientos sanitarios que se exigen. De igual manera los productores organizados, argumentan que la importación de este rubro tiene que realizarse en el marco de plan de producción que realizan los diferentes actores del sector, con apoyo de la comisión avícola de la CONAPROPE.

- c. La intervención de representantes de las instituciones públicas, como el Ministerio de Agricultura, en algunos eslabones de la cadena, es considerado como poco pertinente para algunos productores. En el marco de la crisis que viven los productores de huevo, como producto de la sobreproducción y la disminución de los precios del huevo, dirigentes de ASOHUEVOS también han hecho importantes señalamientos a autoridades del Ministerio de Agricultura, responsabilizándolas de romper la planificación del sector mediante la expedición arbitraria de permisos para la importación de pollitas ponedoras. Aseguran que la sobre importación de estas aves obliga a que los productores disminuyan inmediatamente el precio por unidad de huevo, a pesar de pérdidas de rentabilidad.
- d. La comercialización interna es otro eslabón de la cadena de valor del huevo que presenta algunas debilidades, sobre todo en lo relacionado al precio de venta con que llega el producto a los consumidores finales. De acuerdo a información obtenida existe una diferencia muy grande entre el precio con que los productores venden sus productos (huevos) a los intermediarios y los precios a que éstos venden el huevo al consumidor final. ***En marzo del 2009, los avicultores despachan la unidad de este alimento a RD\$3.20 y la población lo adquiere a RD\$6, lo que indica que la intermediación equivale al 46.6% del precio final***⁵⁶. Sobre este problema, algunos productores han manifestado que están preparando condiciones para prescindir de los intermediarios, ya que son éstos los que se quedan con los mayores beneficios.
- e. El acceso a algunos espacios de mercados para la carne de pollo, como los hoteles y restaurantes, denominados mercados selectivos, está abierto solamente para aquellos productores que poseen buenas condiciones sanitarias y de inocuidad en sus granjas, además de buenas condiciones de almacenamiento y transporte. Éstos generalmente son los productores más grandes.
- f. Otro elemento que amerita un mayor análisis lo constituye la actividad de la importación de insumos alimenticios (soya, maíz amarillo, grasa animal), los cuales son importados de los Estados Unidos, Costa Rica y otros países de Latinoamérica. Estos insumos han experimentado incrementos importantes en sus precios en un período de dos años, lo que ha provocado, como se mencionó en párrafos anteriores; importantes pérdidas económicas a los productores avícolas. De acuerdo a declaraciones de uno de los dirigentes de la Junta Agroempresarial Dominicana (JAD), en enero del 2008, los productores perdían aproximadamente unos RD\$ 4 millones diarios, debido al alza en los precios de los insumos que usan en la producción. Señaló que el costo de producción del huevo en ese momento era de RD\$2.50 y su venta en granja de RD\$1.70, lo que les dejaba una pérdida de RD\$0.80 por unidad⁵⁷. También explicó que a esta problemática se suman otros factores, tales como, el

⁵⁶ www.listindiario.com, Marzo 2009.

⁵⁷ www.HaitiInfo.com. Enero, 2008.

costo del dinero, el incremento en el precio de los combustibles y el costo del transporte de los huevos.

- g. Además de la problemática descrita en el párrafo precedente, en el 2008 los productores también enfrentaron una situación de desabastecimiento de insumos alimenticios (maíz, soya), que afectó a más del 80% de los productores del sector avícola y que causó la muerte de muchos miles de aves⁵⁸. De acuerdo a declaraciones de dirigentes de la Asociación de Pequeños Productores Avícolas de Moca-Licey (APPROAMOLI), esta problemática se produjo por que dichos insumos no fueron pedidos a tiempo por los encargados de esas gestiones en el Ministerio de Agricultura. También agregó: *que en esa instancia gubernamental sólo escuchan a los sectores de poder, y por eso, no llaman ni consultan a los pequeños productores*⁵⁹.
- h. Existe un vacío importante de información sobre diferentes tipos de indicadores de avicultura, actores involucrados en los diferentes eslabones de la cadena de producción, volúmenes de producción de carne de pollo y huevo por empresa. El 90% de la información que se encontró es consolidada a nivel de país y no permite realizar algunos análisis que requieren información individual de cada empresa. No existe un registro actualizado del número de avicultores existentes en el país, según sus niveles desarrollo y tamaño de la producción. Esto dificulta implementar políticas diferenciadas para fortalecer a los productores que enfrentan mayores dificultades para sostenerse en el mercado.
- i. Las tasas de interés de los programas de crédito dirigidos a la agricultura, a consideración de los productores, son muy altas y constituyen un porcentaje importante en los costos de producción.

3. Impacto de estas posibles prácticas anticompetitivas y de competencia desleal

De acuerdo a los argumentos expuestos en la sección anterior, no es posible hablar de impacto de prácticas anticompetitivas en el sector avícola. Sin embargo, se puede argumentar que las debilidades que se han detectado en diferentes puntos de la cadena de valor de la avicultura; si están generando impactos negativos en los productores y en la economía en su conjunto.

Como se mencionó en párrafos anteriores el modelo de organización del mercado avícola en la República Dominicana, se caracteriza por una intervención importante del Estado a través de las instituciones públicas encargadas de la regulación y/o ejecución de actividades importantes en la cadena de valor del sector. Algunos productores asociados valoran las intervenciones de las instituciones públicas de manera positiva, y expresan satisfacción por el apoyo que les brinda el

⁵⁸ www.listindiario.cm.do, Junio 2008

⁵⁹ Ibid

gobierno a través de ellas. Otros productores, sobre todo los independientes reclaman a estas instituciones mayor beligerancia en la aplicación de mecanismos de protección al sector.

VIII. CONCLUSIONES

El sub sector avícola de la República Dominicana presenta un buen desempeño a lo largo de los últimos 10 años tanto en términos de producción como de precios. En los últimos años se asiste a un excedente importante en la producción de pollos y huevos, que a la vez ha influenciado la disminución de los precios y generado problemas económicos a los avicultores. La disminución de los precios en los últimos años no se ha traducido en una disminución importante de los precios al consumidor final, sin embargo estos dos productos avícola continúan siendo de mucha (sino los de mayor) importancia en la canasta básica de la población del país, sobre todo de las familias más pobres.

La actividad avícola en el país constituye un componente importante en la producción agropecuaria y es uno de los rubros que mayores aportes realiza al subsector pecuario.

El subsector avícola enfrenta una alta dependencia de factores clave de producción, tales como, la genética aviar la cual es importada de los Estados Unidos, los insumos alimenticios (maíz amarillo, soya, y grasa amarilla) básicos para la fabricación de los concentrados los cuales también son importados de los Estados Unidos. Esta situación vuelve muy vulnerable al subsector avícola a las fluctuaciones de precios en el mercado internacional. Al menos para el corto y mediano no se vislumbran alternativas para sustituir esos factores con productos nacionales.

En el subsector avícola se ha implementado un modelo de producción planificado, el cual es gestionado por los representantes de las asociaciones de productores avícolas y representantes de las instituciones gubernamentales, desde la Comisión Avícola Nacional. En dicha comisión se realiza la evaluación del comportamiento del sector, la planificación de los ciclos productivos y se da seguimiento a los resultados planificados. El propósito de la planificación es mantener los niveles de producción estables y garantizar precios competitivos a los consumidores.

En la producción de carne de pollo participan unas 35 empresas, de diferentes tamaños; seis empresas participan en más del 50% de la incubación de huevos, la producción pollitos bebes y de pollos terminados. En la producción de huevos existen un poco más de 300 empresas y 10 de ellas tienen asignada la importación de las reproductoras livianas. Considerando los datos anteriores el mercado avícola de la carne de pollo y del huevo de mesa se puede considerar como mercado moderadamente desconcentrados, pero con la característica que la producción de los mismos están enmarcados en un sistema de planificación.

Un buen porcentaje de los pequeños y medianos productores avícolas enfrentan limitantes económicas, tecnológicas y de acceso a mercados por diferentes razones, entre otras:

- i. El cierre de las frontera de Haití a los productos avícolas de la República Dominicana, por la falta de certificación de las granjas avícolas, lo que ha provocado problemas económicos a los pequeños y medianos productores.
- ii. Altos costos de insumos utilizados para la alimentación y medicamentos;
- iii. Restricciones para la importación de reproductoras livianas; lo que ha suscitado fuertes protestas de productores independientes con interés de participar en la actividad avícola.
- iv. Precios bajos a sus productos que no les permiten una tasa de rentabilidad adecuada;
- v. Entrada al mercado de manera ilegal de productoras livianas que no han sido planificadas, cuya producción genera un excedente importante de producción, el que a su vez presiona hacia la baja de los precios.

El Gobierno de la República Dominicana ha brindado apoyo importante al sub sector y en particular a los productores de huevo; a través de la exoneración de impuestos, subsidios y programas, en respuesta a la crisis económica que estos han enfrentado desde el 2007 y cuyos elementos principales fueron expuestos en párrafos anteriores. Un listado de las principales políticas y medidas económicas de apoyo al sector se presentaron en el *apartado 3: Políticas económicas de apoyo, en el Producto B, Capítulo VII*.

Los programas y acciones de relacionados la bioseguridad y seguridad alimentaria, tales como sanidad animal, inocuidad y trazabilidad no se han aplicado en el país de manera sostenida y existe un buen número de granjas que aun no ponen en práctica las normas básicas de sanidad animal, como es por ejemplo, la limpieza alrededor de las granjas, el tratamiento de los desechos sólidos, entre otros. Esta situación puede limitar el acceso a los mercados internacionales que requieren que los productos avícolas provengan de granjas certificadas.

No se han identificado barreras legales de orden público que obstaculicen la circulación de los productos (huevos, carne aviar o sus insumos) a nivel doméstico o la entrada/salida de agentes económicos en los distintos mercados relevantes involucrados.

CONCLUSIONS

The poultry subsector Dominican Republic has a good performance over the last 10 years both in terms of production and prices. In the last years it has witnessed a significant surplus in the production of chickens and eggs, which in turn has influenced the decline in prices and economic problems led to farmers. The decrease in prices in recent years has not resulted in a significant

decrease in final consumer prices, however these two bird products continue to be a lot (but of greater) importance of the basic basket of the country population, specially the poorest families.

The poultry industry in the country is an important component of agricultural production and is one of the items that made major contributions to the livestock subsector.

Poultry subsector faces a high dependence on key factors of production, such as avian genetics which is imported from the U.S. food supplies (yellow corn, soybeans and yellow grease) basic to the manufacture of concentrates which are also imported from the United State. This situation becomes very vulnerable to sub poultry to price fluctuations in the international market. At least for the short and medium options are not foreseen to replace these factors with domestic products.

Poultry subsector has implemented a planned production model, which is managed by representatives of poultry farmers associations and representatives of government institutions, from the commission, said Commission Poultry National. A performed the evaluation of sector performance the planning and production shekels planned results. The purpose of planning is to maintain stable production levels and ensure competitive prices to consumers.

In chicken meat production involves some 35 companies of different sizes, six companies are involved in more than 50% of the incubation of eggs, baby chicks and production of finished chicken. In egg production is a little more than 300 people and 10 are assigned the import of breeding light. Whereas previous data poultry market chicken meat and table egg can be considered moderately decentralized markets, but with the features that the production of these are framed in a planning system.

A good percentage of small and medium poultry farmers facing economic constraints, technological and market access for various reasons, including:

- i. The closure of the borders of Haiti to the poultry products of Dominican Republic, the lack of certification of poultry farms, which has caused economic problems for small and medium producers.
- ii. High costs of inputs used for food and medicines.
- iii. Restrictions on the importation of breeding light, what has drawn strong protests from independent producers interested in participating in the poultry industry.
- iv. Low prices for their products that do not allow for appropriate rate of return.
- v. Market entry of illegally producing light that have not been planed, production of which generated a large surplus of production, which in turn pushes prices downward.

The government of the Dominican Republic has provided important support to the subsector in particular egg producers, trough tax exemptions, subsidies and programs, in response to the economic crisis that they have faced since 2007 and whose main elements were exposed in the previous paragraphs. A list of major political and economic measures to support the sector is presented in **paragraph 3: Economic Policies of support in the Product B, Chapter VII.**

The programs and activities related to biosecurity and food safety, such as animal health, safety and traceability have not been implemented in the country steadily and there is a good number of farms that have not implemented the basic standards for animal health as for example, cleaning around the farms, the treatment of solid waste among others. This situation can limit access to international markets that require that poultry products come from certified farms.

Have not identified any legal barriers that hinder public order the movement of products (eggs, poultry meat or inputs) at a domestic level or input / output economic agents in different relevant markets concerned.

IX. RECOMENDACIONES

- A la CONAPROPE se le sugiere desarrollar una campaña de divulgación sobre la situación de la importación de aves reproductoras livianas y aclarar porque solamente 10 empresas son las que realizan la importación de las aves en estos momentos. Este es un problema que ha causado fuertes críticas de los productores independientes hacia las autoridades gubernamentales y ha puesto en tela de juicio la transparencia en el ejercicio de sus funciones a funcionarios del Ministerio de Agricultura.
- El Ministerio de Agricultura en conjunto con las asociaciones de productores avícolas debe desarrollar programas y proyectos para el mejoramiento de las condiciones de bioseguridad en las granjas avícolas, y de esa manera preparar las condiciones para la certificación de las mismas. En la actualidad existe un buen porcentaje de granjas que no llenan los requisitos para optar a la certificación.
- Al Instituto Nacional de Protección de los Derechos del Consumidor incorporar en las campañas de educación del consumidor, información sobre las propiedades análogas nutricionales de la carne aviar y el huevo.
- Al Ministerio de Agricultura y Ganadería, avanzar en la formulación de normas técnicas de estandarización de los productos aviares (particularmente huevos), conforme a estándares internacionales aceptados y que promuevan la competencia.
- Al Ministerio de Agricultura y Ganadería apoyar a las Asociaciones y Cooperativas para iniciar programas de modernización de las infraestructuras y de innovación en R&D para los pequeños y medianos productores para que puedan competir en el mercado nacional e internacional.
- La CONAPROPE juntos con otras instituciones públicas que tienen algún rol para el sector avícola, debe realizar esfuerzo para levantar información más precisa sobre el número de empresas avícolas existentes en el país, integrando tanto indicadores productivos, como tecnológicos, económicos y sociales. Una de las principales limitante en la elaboración del presente estudio fue el poco acceso a data actualizada sobre las actividades del sector.
- Por su importancia en la economía nacional, el subsector avícola debe ser objeto de un mayor relevamiento en los informes que elabora el Banco Central y otras instituciones del

sector público, sobre el desempeño de la economía dominicana. Se sugiere incorporar a la par de los indicadores de crecimientos, otros relacionados con su desarrollo.

- El Ministerio de Agricultura o la instancia que le corresponde, debe realizar estudios a profundidad sobre la situación de los precios para los productos carne de pollo y huevos y proponer medidas para mejorar el precio de dichos productos a los consumidores. Este es un eslabón importante en el cual debe haber una mayor intervención de las instituciones públicas encargadas de la regulación del sector avícola.
- La Banca de Fomento debe revisar las tasas de interés de los programas de fomento a la avicultura, y proveer facilidades a los pequeños y medianos avicultores para que puedan acceder a recursos de inversión para fortalecer la capacidad productiva, para reposición de infraestructura, adquisición de incubadoras, equipos de transporte para la comercialización y distribución de sus productos.

RECOMMENDATIONS

- The CONAPROPE is suggested to develop a company disclosure on the status of the import of breeding birds and clear light because only 10 companies are engaged in the importation of birds at this time. This is a problem that has caused strong criticism from independent producers to the government authorities and put into question the transparency in the exercise of its functions to the ministry of agriculture officials.
- The Ministry of Agriculture in conjunction with poultry farmers associations should develop programs and projects to improve the conditions of biosecurity on poultry farms, and thus prepare the conditions for certification of them. There are now a good percentage of farms that do not meet the requirements to qualify for certification.
- The National Institute of Protection of Consumer Rights incorporated into consumer education campaigns, information on nutritional analogous properties of poultry meat and egg.
- The Ministry of Agriculture and Livestock, progress in formulating technical standards for the standardization of poultry products (eggs specially) in accordance with accepted international standards and promote competition.
- The Ministry of Agriculture and Livestock support associations and cooperatives to launch a program of modernization of infrastructure and innovation in RD for small and medium producers to compete domestically and internationally.
- The CONAPROPE together with other public institution that have some role in the poultry industry should make efforts to raise more precise information on the number of existing poultry companies in the country, integrating both indicators of production, technological, economic and social. A major constraint in the preparation of this study was the limited access to update data on the activities of the sector.

- Because of its importance in the national economy, the poultry subsector should be subject to greater survey in the reports prepared by the Central Bank and other public sector institutions, on the performance Dominican economy. It is suggested to incorporate the growth indicators, those related to its development.
- The Ministry of Agriculture or the department which is responsible, you must perform in-depth studies on the situation of prices for chicken products and eggs and proposes measures to improve the price of these products to consumers. This is an important link in which there should be greater involvement of public institutions responsible for the regulation of the poultry sector.
- The Development Bank should review the interest rates of promotion programs for poultry, and providing facilities to small and medium poultry farmers to enable them to access investment resources to strengthen the production capacity for replacement of infrastructure, purchase of incubators transport equipment for marketing and distribution of its products.

BIBLIOGRAFIA

Estudios del Sector Avícola:

- Estudio sobre el Mercado del Pollo en la República Dominicana. IICA 2003.
- Estudio sobre el Mercado de la Carne de Pollo en la República Dominicana, IICA 2004.
- Estudio de la Cadena Agroalimentaria de Carne de Pollo en la República Dominicana, IICA 2006.
- Estudio de la Cadena Agroalimentaria de Carne de Pollo en la República Dominicana, IICA 2007.
- Empresas Líderes: un vistazo a la Avicultura Mundial”, Publicación Revista Industria Avícola, Edición Enero 2006.
- Memoria del sector pecuario, 2009.
- Porter, Análisis Sectorial del Sector Avícola.

Estudios Económicos:

- Informe de la Economía Dominicana, Enero-Junio 2009, Banco Central de la República Dominicana

Archivos Electrónicos consultados:

- Ministerio de Agricultura: www.agricultura.gob.do
- Dirección General de Ganadería (DIGEGA): www.ganaderia.gob.do
- Ministerio de Industria y Comercio (MIC): www.mic.gob.do
- Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales (MIMARENA): www.semarena.gov.do
- Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD): www.cei-rd.gov.do
- Dirección General de Impuestos Internos (DGII): www.dgii.gov.do
- Consultoría Jurídica del Poder Ejecutivo: www.consultoria.gov.do
- Instituto Nacional de Protección al Consumidor (PROCONSUMIDOR): www.proconsumidor.gov.do
- Banco Central de la República Dominicana: www.bancentral.gov.do
- Banco Agrícola de la República Dominicana (BAGRICOLA): www.bagricola.gov.do
- Banco Nacional de la Vivienda: invi.gob.do
- Instituto Agrario Dominicano (IAD): www.ia.invi.gob.do
- Listin Diario. Diario de circulación nacional de la R.D.: www.listin.com.do
- Perspectiva Ciudadana. Diario Multimedia no lucrativo dominicano: www.perspectivaciudadana.com
- Blog Dominicano. Noticias de la República Dominicana: www.blogdominicano.com
- El Sol de Santiago. Diario de la ciudad de Santiago de los Caballeros: www.elsoldesantiago.com
- Informaciones de Haití: www.haitiinfo.com
- Red Alimentaria: www.redalimentaria.com
- Enciclopedia Wikipedia: www.Wikipedia.com

Leyes y Tratados Comerciales

- Ley General de Defensa de la Competencia, No.42-08.
- Ley No. 64-00, que crea el Ministerio de Medioambiente y Recursos Naturales.
- La Ley No.8 del mes de Septiembre del 1955.
- Ley No. 290-66, Orgánica del Ministerio de Industria y Comercio.
- Ley No. 602-77, sobre Normalización de Sistema de Calidad.
- La Ley No.1-06, que crea el Consejo Nacional de Competitividad.
- Ley No.4030, del 19 de Enero del 1955.

- Ley No.259 del 31 de Diciembre del 1971.
- Ley No. 346 del 29 de mayo de 1972 que modifica la Ley 532 de 1969.
- Resolución No.10/2000 bis del 18 de Marzo del 2000.
- Reglamento No.521-06, para el Registro de Establecimientos y Medicamentos Veterinarios.
- Resolución No. 18 del 18 de abril del año 2005.
- Resolución No. 021/2006.
- Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos.
- Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana y la República de Panamá.
- Tratado de Libre Comercio Centroamérica-República Dominicana.
- Acuerdo de Asociación Económica Entre la Unión Europea y los Países Cariforo (AAE).
- Acuerdo de Libre Comercio entre la República Dominicana y la Comunidad del Caribe (CARICOM).

LISTA DE PERSONAS ENTREVISTADAS

- Ministerio de Industria y Comercio (MIC)
Dra. Anina Del Castillo
Vice-Ministra
Lugar: Sto. Dgo.
- Consejo Nacional de la Producción Pecuaria (CONAPROPE)
Ing. Radhamés Silverio
Director General de Conaprove
Lugar: Sto. Dgo.
Correo: conaprove@hotmail.com
- Junta Agroempresarial Dominicana (JAD)
Sr. Osmar Benítez
Director 2009-2010
Lugar: Sto. Dgo.
Correo: o.benitez@jad.org.do

- Consejo Nacional de la Competitividad (CNC)
Sra. Bélgica Peña
Directora de Agro-negocios
Lugar: Sto. Dgo.
- Ministerio de Industria y Comercio.
Sra. Rossy Fondeur
Directora de Comercio Interno
Lugar: Sto. Dgo.
Correo: rossy.fondeur@seic.gov.do
- Dirección General de Ganadería:
 - Dr. Ramón Quiñones
Director de Salud Animal
Correo: sanidadanimal@gmail.com
 - Dr. Álvaro Frías
Director de Extensión y Fomento
Correo: aleufri@gmail.com
 - Dra. Dijelia Gómez
Encargada División enfermedad Aviar
Lugar: Sto. Dgo.
- Huevos Don Papito
Sr. Carlos Ant. Fernández
Vice-Presidente
Lugar: Carretera San Cristóbal-Sto. Dgo.
Correo: haciendamariana@hotmail.com
- Pets Dominicana
Sr. Esteban Ferreira
Presidente
Lugar: Santiago de los Caballeros
Correo: petsagro@tricom.net
- Asociación de Pequeños y Medianos Empresarios de Moca y Licey al Medio (APROAMOLI)

Sr. Ambiorix Cabrera

Presidente

Lugar: Licey al Medio

➤ Asociación Dominicana de Huevos (Asohuevos)

Sr. Manuel Escaño

Presidente

Lugar: Moca

Correo: ingescano@hotmail.com

Estudio integral del sector de la Construcción⁶⁰

⁶⁰ Preparado por Gustavo Adolfo Peredo Rojas (Consultor internacional - Bolivia) y Soraya Peralta Bidó (Consultora nacional - República Dominicana)

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de consultoría comienza en su primer capítulo, con una descripción general sobre los objetivos e hipótesis que lo orientan estableciéndose en consecuencia, las características de la investigación a desarrollarse para el sector construcción y sus correspondientes eslabones.

En este sentido, se explicita que el objetivo general del trabajo es realizar un estudio integral del sector de la Construcción en República Dominicana, en primer lugar buscando evaluar las condiciones de competencia que existen en toda la cadena productiva de valor y de comercialización del sector construcción, individualizando los subsectores/insumos/materia prima: madera, cemento, varillas y otros de acero y de manera complementaria, el contexto estructural y funcional de la mencionada cadena.

A partir del objetivo general citado y de sus objetivos específicos relacionados, se plantean tres hipótesis de trabajo que se citan enseguida:

Hipótesis 1: La importancia económico y social de la cadena de la construcción objeto de estudio tiende a presentar niveles esperados en sus distintos indicadores relacionados.

Hipótesis 2: El comportamiento externo de la cadena de la construcción tiende a presentar niveles de precaución o riesgo en sus distintos indicadores relacionados.

Hipótesis 3: La competencia en la cadena de la construcción tiende a presentar niveles de precaución o riesgo en sus distintos indicadores relacionados.

En el segundo capítulo se efectúa una caracterización del contexto económico y sectorial del país.

Este capítulo está constituido por cuatro partes.

En la primera se presenta el contexto macroeconómico bajo el cual opera el sector de la construcción en República Dominicana.

Incluye la identificación de variables fundamentales como la tasa de inflación, el Producto Interno Bruto (PIB), la tasa real de crecimiento del PIB, PIB per cápita, deuda pública, tasa de crecimiento de la producción industrial, balanza por cuenta corriente, exportaciones, importaciones, deuda externa y reservas de divisas y oro.

A partir de las variables anteriores se perfila un diagnóstico macro en general positivo para el sector construcción en el país.

La segunda parte identifica el rol desempeñado por el sector de la construcción en República Dominicana destacando para el efecto la relación entre el PIB y el sector de la construcción, enfatizándose el hecho de la estabilidad de dicho sector en cuanto a su participación en el PIB cercana al 6% durante el período evaluado de 17 años (1991-2007),

La tercera parte incluye específicamente la participación del sector construcción en la actividad económica del país para lo cual en primer término se establece el carácter estratégico y transversal de la construcción que toca a todos los sectores de actividad económica, lo que se traduce en una tasa de crecimiento real que presenta el sector para el período considerado (2000-2008) positiva y cercana al 3% y ratifica la dinámica sectorial dentro de la actividad económica del país.

La cuarta y última parte trata de las perspectivas mundiales para el sector a partir de dos variables relacionadas directamente con demandas para todos los eslabones vinculados con el sector construcción: tasa de crecimiento de la población y tasa de crecimiento real del PIB para 15 países seleccionados en diferentes continentes del planeta.

Posteriormente, en el tercer capítulo se identifica tanto el marco institucional como legal y normativo relacionado con un fortalecimiento al sector construcción

El cuarto capítulo está relacionado con una identificación de las principales políticas y programas de apoyo al sector construcción y la economía en general teniendo en cuenta el carácter transversal y estratégico de dicho sector.

En el capítulo quinto se identifica dos aspectos fundamentales relacionados con el sector construcción: el desarrollo de servicios financieros de apoyo y, de manera complementaria, el tratamiento del componente de tecnología y asistencia técnica para un desarrollo sectorial a mediano y largo plazo.

En el sexto capítulo (Análisis por Rubro) se desarrolla la aplicación detallada del Sistema de Evaluación de Competitividad y Competencia de Cadenas Productivas (S.E.C) a toda la cadena de la construcción en República Dominicana.

El SEC es un instrumento técnico concebido para lograr un DIAGNOSTICO POR IMAGEN (a través de radares) de la situación de distintos indicadores relacionados con competencia y con competitividad interna y externa de los eslabones de una determinada cadena, para el caso que nos ocupa la cadena de la construcción.

Cada indicador relacionado con competencia o en su caso con competitividad se grafica como un punto que se ubica dentro del radar respectivo, en cualquiera de sus tres niveles o círculos concéntricos: Riesgo (círculo rojo externo), Precaución (círculo amarillo intermedio) y Esperado (círculo verde interior). La ubicación de cada indicador depende del valor que presenta éste dentro de un rango preestablecido.

Es importante mencionar que el instrumento descrito permite que el diagnóstico gráfico por imágenes de la cadena pueda aplicarse de manera permanente estableciendo diferentes hitos temporales. De esta manera se podrá identificar de manera gráfica y clara, como evoluciona la situación de los distintos indicadores de la cadena.

Es importante destacar que el S.E.C es un instrumento que permite, entre otras opciones y como un componente fundamental, determinar la situación de competencia en el sector de la construcción debido a que contempla dentro de su estructura, la medición del comportamiento de indicadores fundamentales para este efecto⁶¹ y que se consideran en esta misma página, al describir el área de competencia del sistema

El capítulo comienza con una presentación de los aspectos metodológicos que lo guían para lo cual se presentan consideraciones generales, el Sistema de Evaluación de Competitividad y Competencia de Cadenas Productivas (SEC) utilizado en este documento y las etapas generales de elaboración del estudio para la cadena de la construcción.

Posteriormente se presentan los resultados obtenidos para los distintos eslabones de la cadena considerando cada una de las áreas que componen el SEC. En este punto se destaca que en general el valor de los indicadores obtenidos por área ratificaron las tres hipótesis planteadas al inicio del trabajo

En primer lugar, se desarrolla la primera area del SEC: importancia económica y social de la cadena, donde se considera diferentes indicadores evolutivos tanto para el eslabón primario como para el secundario considerando según proceda: producción interna, valor de la producción, empleo, precios y otros relacionados.

La segunda área relacionada con el comportamiento externo de la cadena identifica tres indicadores para medir la competitividad externa de cada eslabón⁶², puesto que muchos productos relacionados con eslabones específicos del sector construcción, tienen importantes niveles de exportación y niveles de competitividad relacionados, en consecuencia, también este tipo de movimiento debe ser conocido y evaluado.

⁶¹ Como es evidente la aplicación completa del SEC para evaluar la competencia u otras áreas, dependerá de la disponibilidad de datos. Sin embargo al identificar necesidades específicas de información, se podrá estar en condiciones para que en plazo relativamente corto, se vaya estructurando una base de datos sólida que permita una evaluación completa de la competencia en este sector en posteriores aplicaciones del sistema.

⁶² Estos indicadores son: Balanza Comercial Relativa, Grado de Especialización Internacional y Grado de Posicionamiento Internacional. Los tres son aplicados a eslabones específicos del sector construcción en este trabajo.

La tercera área, de fundamental importancia en este trabajo está relacionada con competencia y aborda las condiciones en esta materia que presenta cada eslabón teniendo en cuenta para esto diferentes componentes⁶³: mercado relevante según eslabón, principales actores, Grado de Participación en el mercado según eslabón⁶⁴, barreras de entrada al mercado según eslabón (donde se incluyen restricciones estatales, barreras estructurales, costos hundidos y derechos de propiedad), rentabilidad de principales actores⁶⁵, y estimación del grado de contestabilidad.

En todos los casos, para los distintos eslabones de la cadena y para la cadena de la construcción en general, se presentan radares por área y cuadros de apoyo terminando el estudio con un cuadro consolidado por área.

Es importante destacar a continuación los resultados obtenidos para cada cadena considerando cada una de las áreas que componen el S.E.C.⁶⁶

El Area de Importancia Económica y Social presenta en general para el sector de la construcción un nivel de cumplimiento satisfactorio para los distintos indicadores que la componen,⁶⁷ con la excepción de la cadena de productos de madera cuyos indicadores en general presentaron nivel de precaución.

El Area de Competitividad Externa presentó valores diversos, donde la cadena de la madera presentó indicadores generalmente en niveles de precaución o riesgo mientras que las cadenas del cemento y particularmente del acero, presentaron valores esperados en sus indicadores

El Area de Competencia presentó en general indicadores en nivel de precaución.

Finalmente se presentan Conclusiones y Recomendaciones donde destaca la necesidad de implementar una Política Pública Integral de apoyo a los diferentes eslabones de la cadena de la construcción a partir de un enfoque de abogacía de la competencia donde se tenga presente los tres componentes fundamentales de dicha abogacía⁶⁸ y que de manera complementaria permitirá también fortalecer las otras dos áreas consideradas en el sistema y aplicadas al sector construcción: Importancia Económica y Social y Competitividad Externa.

⁶³ Como quedó indicado, en algunos casos se tropezó con limitaciones en la información.

⁶⁴ Considerando tanto niveles de producción como ingresos generados. El indicador contrasta la oferta total en cada eslabón con la demanda total para el mismo.

⁶⁵ Considera tres indicadores: rentabilidad del patrimonio, rendimiento inversión total y rendimiento en relación con ventas.

⁶⁶ Area de Importancia Económica y Social, Area de Competitividad Externa y Area de Competencia.

⁶⁷ Esto implica que los distintos indicadores de esta área, para diferentes eslabones del sector, presentaron en general crecimiento y dinamismo, como se podrá apreciar en este trabajo (destacan empleo, producción interna e ingresos generados)

⁶⁸ Componente normativo-legal, componente de fortalecimiento institucional y componente de fortalecimiento de Servicios de Desarrollo Sectorial (o Servicios de Desarrollo Empresarial)

LISTA DE ABREVIATURAS Y SIGLAS UTILIZADAS EN EL ESTUDIO

BC	Banco Central de República Dominicana
ONE	Oficina Nacional de Estadística
PIB	Producto Interno Bruto
SEC	Sistema de Evaluación de Desempeño y Competencia de Cadenas Productivas
MIMARENA	Ministerio Medio Ambiente y Recursos Naturales
CEI-RD	Centro de Exportaciones e Importaciones de la República Dominicana
MEPYD	Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo
END	Estrategia Nacional de Desarrollo
DIGEPRES	Dirección Nacional de Presupuesto
PNCs	Plan Nacional de Competitividad Sistémica
CNE	Consejo Nacional de Competitividad
INVI	Instituto Nacional de la Vivienda

INTRODUCCIÓN

A continuación se presenta el estudio: “Las condiciones de competencia en el sector de la construcción en República Dominicana” el cual es parte de una serie de estudios de mercado que está llevando a cabo el Ministerio de Industria y Comercio (MIC), a través del Programa COMPAL, proyecto para República Dominicana” ejecutado por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y la Subsecretaría de Comercio, actuando como coordinador nacional del Proyecto nacional⁶⁹

Con este estudio se pretende contar con una radiografía de las principales cadenas de comercialización existentes de la madera, acero y cemento⁷⁰ partiendo desde las zonas productoras hasta el consumidor final, siendo Santo Domingo el principal mercado de consumo del país. Producto del análisis de estas cadenas de mercado, se identificaron prácticas que limitan la libre competencia en los mercados mencionados⁷¹, a fin de ir estableciendo una referencia válida sobre estas prácticas de competencia desleal que afectan sobre todo al productor y al consumidor. Estos hallazgos podrán servir como elementos de análisis a la luz de la implementación y administración de la Ley General de Defensa de la Competencia No. 42-08.

La República Dominicana es suscriptora del Acuerdo de Marrakech, por el cual se estableció la Organización Mundial del Comercio (OMC), así como de otros acuerdos multilaterales, generales y de entendimiento derivados del mismo, y de varios Tratados de Libre Comercio bilaterales y multilaterales a nivel regional, encontrándose inmersa, en la actualidad, en un decidido proceso de apertura comercial. Para que el país pueda aplicar eficientemente el resultado de sus relaciones comerciales internacionales debe contar, a nivel interno, con legislaciones específicas que respalden debidamente estas relaciones.

En este sentido, en fecha 16 de Enero de 2008, se promulgó la Ley General de Defensa de la Competencia No. 42-08, cuyo objeto es promover y defender la competencia efectiva para incrementar la eficiencia económica en los mercados de bienes y servicios, a fin de generar beneficio y valor a favor de los consumidores y usuarios de los mismos.

El Ministerio de Industria y Comercio, como órgano rector sectorial, apoya y facilita la implementación de la política y legislación de competencia y la creación del órgano de aplicación de la Ley y en este orden, ha obtenido para la República Dominicana la asistencia técnica y financiera de la UNCTAD, para ejecutar un proyecto de reforzamiento de capacidades en materia de legislación y políticas de competencia.

A partir del proyecto referido se desarrolló el presente trabajo relacionado con un estudio integral del sector de la construcción, teniendo en cuenta que este sector es uno de los más sensibles de la economía dominicana, como motor del crecimiento y en consecuencia, objeto de interés político y social para el país.

⁶⁹ Para mayor información sobre el Programa COMPAL, véase en <http://compal.unctad.org>

⁷⁰ Se eligieron las cadenas mencionadas debido a que cada una de éstas proporcionan productos fundamentales para la construcción de estructuras resistentes, durables y adecuadas a las características geográficas del país, caracterizado por su vulnerabilidad a fenómenos meteorológicos y naturales.

⁷¹ La identificación de estas prácticas está relacionada con los componentes del área de competencia considerados líneas arriba.

El trabajo de consultoría, en consecuencia, se focalizó en la realización de un diagnóstico estructural de toda la cadena productiva y de comercialización del sector construcción considerando para el efecto la aplicación de un Sistema de Evaluación Integral de Competencia y Competitividad de la cadena de la Construcción (S.E.C.), instrumento diseñado de manera que, sin perder su enfoque integral y holístico (con sus tres áreas complementarias que identifican niveles de competencia y competitividad en los distintos eslabones que constituyen a la cadena de la construcción) puede igualmente ser utilizado de manera modular (considerando cada área en particular) de manera que es factible evaluar, independientemente, la competencia o la productividad para cada eslabón o producto de la cadena, dependiendo el nivel de detalle solamente de la calidad de información disponible y no de limitaciones del sistema⁷²

Consecuente con lo anterior, debe destacarse que en el caso de este documento el área foco del trabajo es la de competencia, a partir de la cual se complementa el estudio y conocimiento de las características del sector construcción con las otras dos áreas.

I.- OBJETIVOS E HIPOTESIS DE TRABAJO

I.I. Objetivos

Objetivo General de la Consultoría

Realizar un estudio integral del sector de la Construcción en República Dominicana, a los fines en primer lugar de evaluar las condiciones de competencia que existen en toda la cadena productiva de valor y de comercialización del sector construcción, individualizando los subsectores/insumos/materia prima: madera, cemento, varillas y otros de acero y de manera complementaria, el contexto estructural y funcional de la mencionada cadena.

Objetivos Específicos

Estudio diagnóstico de la situación actual y perspectivas futuras de cada subsector y sector consolidado de la construcción.

⁷² Ver en capítulo VIII, sección C, medidas para mejorar generación de información idónea.

Determinación de parámetros e indicadores para diagnosticar en primer término la posición de competencia de la cadena midiendo su comportamiento y de manera complementaria, las características de competitividad de dicha cadena.

Identificación de indicios o realidades de prácticas anticompetitivas y de barreras de entrada.

Sugerencias de lineamientos o políticas para corregir hallazgos.

Propuestas de políticas públicas para fortalecer la competencia del sector y la competitividad relacionada.

I.2. Hipótesis⁷³

Hipótesis 1

La importancia económico y social de la cadena de la construcción objeto de estudio tiende a presentar niveles esperados en sus distintos indicadores relacionados.

Hipótesis 2

El comportamiento externo de la cadena de la construcción tiende a presentar niveles de precaución o riesgo en sus distintos indicadores relacionados.

Hipótesis 3

La competencia en la cadena de la construcción tiende a presentar niveles de precaución o riesgo⁷⁴ en sus distintos indicadores relacionados.

⁷³ Las hipótesis se plantean a partir de cada área que integra el SEC y se relacionan en consecuencia con los objetivos considerados previamente.

⁷⁴ Estos niveles son tres: esperado, precaución o riesgo y se relacionan con la presencia de diferentes prácticas restrictivas a la competencia de manera elevada (alta restricción para el ingreso de nuevos competidores), media (algunas restricciones) o baja (ninguna restricción para el ingreso de nuevos competidores) como se podrá apreciar a detalle en este trabajo.

II.- CONTEXTO ECONÓMICO Y SECTORIAL

Resumen del capítulo

El capítulo está constituido por cuatro partes.

En la primera se presenta el contexto macroeconómico bajo el cual opera el sector de la construcción en República Dominicana.

Incluye la identificación de variables fundamentales como la tasa de inflación, el Producto Interno Bruto (PIB), la tasa real de crecimiento del PIB, PIB per cápita, deuda pública, tasa de crecimiento de la producción industrial, balanza por cuenta corriente, exportaciones, importaciones, deuda externa y reservas de divisas y oro.

A partir de las variables anteriores se perfila un diagnóstico macro en general positivo para el sector construcción en el país teniendo en cuenta que la tasa de inflación, si bien con fluctuaciones en varios años principalmente los últimos, estuvo en general por debajo de los dos dígitos, que el dinamismo de la economía del país evaluado considerando tres variables relacionadas con el PIB fue positivo (todas estas variables presentan tendencia creciente), que la tasa de crecimiento industrial fue positiva en todos los años considerados y que la deuda pública tuvo una clara tendencia a la baja.

En cuanto a las variables relacionadas con el sector externo (balanza en cuenta corriente, exportaciones, importaciones y deuda externa) si bien en general resultan desfavorables todavía para el país, esta tendencia es factible de revertirse dado el dinamismo de la economía dominicana en su conjunto y la actual fortaleza de las reservas de divisas y oro del país que presentaron un importante crecimiento y permiten cubrir en el corto plazo las obligaciones de la balanza de pagos.

La segunda parte identifica el rol desempeñado por el sector de la construcción en República Dominicana destacando para el efecto la relación entre el PIB y el sector de la construcción, enfatizándose el hecho de la estabilidad de dicho sector en cuanto a su participación en el PIB cercana al 6% durante el período evaluado de 17 años (1991-2007), y la tendencia creciente que se presentó particularmente en los últimos años del período (2005-2007) lo que se traduce en un papel cada vez más protagónico de dicho sector.

La tercera parte incluye específicamente la participación del sector construcción en la actividad económica del país para lo cual en primer término se establece el carácter estratégico y transversal de la construcción que toca a todos los sectores de actividad económica, lo que se traduce en una tasa de crecimiento real que presenta el sector para el período considerado (2000-2008) positiva y cercana al 3% y ratifica la dinámica sectorial dentro de la actividad económica del país.

La cuarta y última parte trata de las perspectivas mundiales para el sector⁷⁵ presentándose para el efecto dos variables relacionadas directamente con demandas para todos los eslabones vinculados con el sector construcción: tasa de crecimiento de la población y tasa de crecimiento real del PIB para 15 países seleccionados en diferentes continentes del planeta.

Debe mencionarse que el incremento externo de la demanda para los diferentes eslabones del sector construcción implica un desarrollo de dichos eslabones, lo que a su vez se relaciona directamente con uno de los componentes mencionados en toda política integral de abogacía de la competencia (Servicios de Desarrollo Sectorial), esto se traduce en sinergias positivas en los otros dos componentes de dicha abogacía (desarrollo normativo e institucional) dado que un incremento de la demanda podría eventualmente, generar un incremento relacionado de nuevos actores en el sector, que implica asegurar y fortalecer una competencia sana y transparente entre los mismos.

Resulta evidente, en general, dado el dinamismo de ambos indicadores en la mayoría de los diferentes países seleccionados, que las perspectivas del sector construcción serán muy importantes en función al flujo creciente de demandas para éste a nivel mundial.

1.- Contexto macroeconómico⁷⁶

En este apartado se analiza de manera general, el comportamiento de las principales variables macroeconómicas en un horizonte de 10 años para la mayoría de dichas variables (2000-2009) lo que permite contextualizar las condiciones en las que operó en esta década el sector de la construcción objeto del presente trabajo.

Tasa de inflación

La tasa de inflación, medida a partir del incremento o decremento porcentual de los precios al consumidor, tuvo un comportamiento cíclico con tendencia al alza, aunque en general el promedio histórico de la década, si bien superó los dos dígitos, no lo hizo en una proporción muy elevada (13,5%).

Es de destacar algunos aspectos en el comportamiento de la tasa de inflación.

El muy importante incremento ocurrido durante el período 2003-2005, donde el índice se disparó del 5,3 al 55%, en una proporción superior más de 10 veces al primer valor, lo que sin duda tuvo en efecto negativo en la economía en general y en el sector de la construcción en particular.

⁷⁵ Componente identificado en los TR de la presente consultoría.

⁷⁶ En el anexo I “Principales Variables Macroeconómicas para República Dominicana”, se presenta un desarrollo detallado de este apartado incluyendo gráficas y cuadros de apoyo.

Posteriormente en los últimos años de la década, el índice tendió a controlarse a niveles en general menores a un dígito aunque, como quedó indicado, manteniendo una tendencia al alza.

Lo anterior se corrobora si se divide para efectos analíticos la serie de 10 años en dos partes similares de 5 años cada una.

Se aprecia que el promedio de la tasa de inflación para los primeros 5 años de la década fue de 10,16 mientras que en la segunda parte de la serie histórica el promedio inflacionario fue de 16,82, lo que implica un incremento del 65,6% en los precios al consumidor promedio en los últimos 5 años de la década.

Producto Interno Bruto

El PIB representa una variable fundamental puesto que indica el valor de la totalidad de bienes y servicios producidos en el país en un período determinado⁷⁷ y en consecuencia refleja la importancia de la economía en su conjunto y, si se trata de un período aceptable, no menor a los 10 años como en el presente caso, la fortaleza y dinamismo de ésta.

El PIB en la última década presentó una importante tendencia al alza con un promedio general de 31,97 miles de millones de dólares.

En el período que abarca los años 2003 a 2009 el Producto tuvo un crecimiento permanente, presentando en este último año su pico más importante con 46,7 miles de millones de dólares.

Dividiendo la década en dos períodos de tiempo similares se destaca el crecimiento que experimentó el PIB en República Dominicana. El promedio del Producto durante los primeros 5 años de la serie fue de 23,28 miles de millones de dólares, mientras que los segundos 5 años presentaron un promedio de 40,66 miles de millones de dólares, lo que implica un incremento de 75% del valor del PIB anual en la segunda parte de la década. Lo anterior refleja un importante dinamismo de la economía del país.

Tasa de crecimiento real del PIB

Esta variable, que complementa la anterior, mide el crecimiento anual del PIB ajustado por la inflación y expresado como un porcentaje.

Si bien la tasa de crecimiento del PIB presenta un comportamiento cíclico, puede apreciarse como es lógico por lo visto previamente, una importante tendencia general al alza.

La tasa de crecimiento del PIB presentó un promedio general de 5,7%, siendo los últimos 5 años donde se presentaron los valores más importantes

⁷⁷ Para el caso que nos ocupa dicho período es la última década.

Lo anterior se destaca si se tiene en cuenta que la tasa promedio de crecimiento porcentual del PIB en los primeros cinco años de la década fue de 4,3% mientras que en los siguientes cinco años dicho promedio se incrementó a 7,1%, es decir un crecimiento medio anual del 65%.

Por lo hasta acá expuesto puede apreciarse que la economía en República Dominicana en general, más allá de algunos años de declive, presentó un crecimiento y dinamismo que es importante destacar.

Producto Interno Bruto Percápita

Esta variable, que indica el PIB por paridad del poder adquisitivo dividido por la población, permite identificar si el dinamismo de la economía, considerado en las variables anteriores, mantuvo o no una importancia creciente considerando el crecimiento de la población en el país.

En general puede apreciarse que esta variable, como en el caso de las dos anteriores, también presenta una tendencia al alza importante.

El promedio general del PIB Percápita para la década fue de \$us 6,520, el mismo que sin embargo experimentó un alza promedio de casi el 25% en el transcurso de los segundos cinco años de la década (\$us 7,240 percápita) en relación a los cinco primeros (\$us 5,800 percápita).

Deuda Pública (% del PIB)

Esta variable registra el total acumulado de todos los préstamos menos los reembolsos contraídos por el gobierno cuantificados en moneda local. No es lo mismo que deuda externa, variable que también se considera en páginas siguientes.

La deuda pública para el período 2004-2008, presentó un promedio cercano a la cuarta parte del PIB (22,56%) pero con una evidente tendencia a la baja.

Dividiendo la serie en dos partes para mayor precisión en el análisis del comportamiento de esta variable⁷⁸, se puede apreciar que en el período 2004-2006 el promedio de la deuda pública fue del 23,3% del PIB, promedio que bajó en el período 2006-2008 al 21,2% del PIB, lo que significa una baja de la deuda pública en la última parte del período del 9%.

Tasa de crecimiento de la producción industrial

La presente variable refleja en buena medida el dinamismo de la economía a través del comportamiento de sectores clave.

La tasa en cuestión presenta el porcentaje de crecimiento anual en la producción industrial de los sectores de construcción, manufactura y minería.

⁷⁸ Debido a que se trata de un número de años impar se toma el año del medio de la serie (tercer año para el caso) como último de la primera serie y primero de la segunda, para evitar distorsión en los valores.

Si bien esta variable presentó una tendencia a la baja en la tasa de crecimiento de la producción industrial, no debe perderse de vista que dicha tasa mantuvo durante todo el período de 10 años considerado (2000-2009) un signo positivo, lo que implica que la producción industrial se caracterizó por un permanente crecimiento durante la última década, aunque con pérdida de dinamismo en los últimos años.

También debe destacarse que en general la tasa de crecimiento industrial se mantuvo alrededor del 2%, aunque si dividimos la serie histórica en dos períodos similares, se puede apreciar que los primeros años de la década (2000-2004) presentaron un promedio de crecimiento de la producción industrial del 4,1% mientras que en la segunda parte del período (2005-2009) la tasa presentó un valor de 1,9%.

Lo descrito previamente refleja una pérdida de dinamismo en la tasa de crecimiento industrial superior a la mitad de la tasa registrada para los primeros años⁷⁹

A pesar de lo señalado en el párrafo anterior, es importante reiterar que la tasa mantuvo en todos los años un crecimiento constante.

Balanza en Cuenta Corriente

Este indicador refleja las cifras netas de comercio de bienes y servicios del país desde y hacia el resto del mundo, calculadas en valores corrientes.

Para el período analizado (2004-2008) la balanza corriente del país tuvo un promedio negativo de 326 millones de dólares, debido a que esta balanza además de registrar un permanente decrecimiento en los últimos años del período (2006-2008), presentó valores negativos, particularmente en los dos últimos años, donde la diferencia entre entradas y salidas de y hacia el exterior, se acrecentó considerablemente de manera negativa a favor de las importaciones de diverso origen.

Exportaciones e Importaciones⁸⁰

Los valores registrados en el indicador previo, se corroboran si se comparan los valores monetarios de las exportaciones y de las importaciones, donde puede apreciarse una clara diferencia a favor de la segundas durante la última década (2000-2009).

En general las exportaciones presentan un promedio en la década de 5,92 miles de millones de dólares mientras que las importaciones registraron un promedio de 10,22 miles de millones de dólares, lo que implica un monto de casi el doble en relación a las primeras.

Dividiendo la serie en dos períodos para identificar el dinamismo relativo de las exportaciones e importaciones, se destaca en ambas una tendencia creciente, con un promedio en los primeros cinco

⁷⁹ Disminución del 53,7% en los últimos 5 años de la década.

⁸⁰ Calculadas en valores CIF (costo, seguro y flete) o FOB (franco a bordo)

años de la década (2000-2004) de 5,44 miles de millones de dólares para las exportaciones y 8,62 para las importaciones y de 6,39 miles de millones de dólares para las exportaciones contra 11,83 miles de millones de dólares para las importaciones en la segunda parte del período (2005-2009).

Teniendo en cuenta los promedios parciales enunciados, la diferencia entre las exportaciones y las importaciones tendió a incrementarse en la segunda parte de la década.

Deuda Externa

Este indicador expresa el total de la deuda pública y privada con no residentes reembolsable en divisas, bienes y servicios, calculada en miles de millones de dólares en valores corrientes.

La deuda externa presentó en general una tendencia al alza durante la última década (2000-2009), con solo dos picos a la baja en los años 2003 y 2006.

El promedio de la deuda durante la década fue de 6,98 miles de millones de dólares, con 5,03 miles de millones de promedio para los primeros 5 años y 8,92 miles de millones para los segundos, lo que implica un crecimiento del 77,3% entre ambas series.

Reservas de Divisas y Oro

Este indicador incluye el valor de todos los activos financieros a disposición de la autoridad monetaria central para cubrir las obligaciones de la balanza de pagos del país. Se incluye, además de las reservas en moneda extranjera y oro, los Derechos Especiales de Giro del país en el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el balance de sus reservas en el Fondo.

Las reservas del país para el período 2004-2008, presentaron un incremento importante con un promedio de 1,434 millones de dólares.

Si se divide la serie en dos partes similares de tres años cada una para identificar más claramente su dinamismo y tendencia al alza, se aprecia un crecimiento en los segundos 3 años de 155,3% en relación a los primeros, con un promedio de 846,7 millones de dólares en el período 2004-2006 y 2,161 en el período 2006-2008.

2.- El Sector Construcción en República Dominicana (1991-2008)

El sector de la construcción es, sin lugar a dudas, un sector estratégico para el crecimiento de la economía del país debido a que a partir de dicho sector se puede generar la base para el desarrollo de diversos sectores económicos que, de una u otra manera, dependen del sector construcción particularmente en lo relacionado con la construcción de diverso tipo de infraestructura física: puertos, aeropuertos, carreteras, viviendas y otras construcciones de características más específicas pero igualmente muy importantes como silos, diversos centros de almacenamiento, etc, fundamentales para el sector productivo.

A continuación se presenta la participación del sector construcción en la economía de República Dominicana a través de la identificación de su peso relativo en relación al PIB, para de esta manera constatar la contribución del sector que nos ocupa en la generación de valor.

La serie de datos que identifica la evolución histórica del sector construcción en relación al PIB es importante, puesto que abarca 17 años, incluyendo toda la década de los años 90 y buena parte de los años de la última década 2000 y siguientes.

El promedio histórico del sector en relación al PIB fue de 5,89%, que más allá de cierto comportamiento cíclico como puede apreciarse en la gráfica siguiente, presentó fluctuaciones no superiores a un punto porcentual hacia arriba o hacia abajo de dicho promedio.

Por lo expuesto puede apreciarse que el sector construcción mantiene cierta estabilidad en relación a su participación porcentual frente al PIB cercana al 6%.

Igualmente es importante subrayar que en los últimos años considerados (2005-2007), el sector mantuvo una tendencia creciente, superando este último año 2007 en dos puntos porcentuales el peso relativo del sector obtenido el año 2004⁸¹

Por lo anterior se puede concluir que el sector de la construcción en República Dominicana va ganando en dinamismo y en consecuencia, en participación efectiva como generador de valor dentro del país.

Participación del sector construcción dentro del PIB⁸²

Año	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Participación % en PIB	4,7	5	5,8	6,3	6,5	6,8

Año	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Participación % en PIB	5,9	6,5	6,8	6,2	5,6	6,1

Año	2003	2004	2005	2006	2007
Participación % en PIB	4,6	4,5	5,8	6,5	6,5

Fuente: Banco Central de la República Dominicana.

⁸¹ 6,5% el 2007 contra 4,5 el 2004.

⁸² Para el caso de este indicador solo se pudo obtener datos hasta el 2007.



Fuente: Banco Central de la República Dominicana

3.- Participación del sector construcción en la actividad económica

Como quedó indicado en la primera parte del acápite anterior, el sector construcción representa un sector estratégico fundamental en la economía del país puesto que solamente a través de este sector es posible desarrollar toda la infraestructura productiva y de servicios necesaria para el andamiaje de toda la actividad económica del país.

Con la finalidad de identificar el rol del sector construcción dentro de la actividad económica del país en general, se presenta a continuación la tasa de crecimiento porcentual de dicho sector para el período 2000-2008.

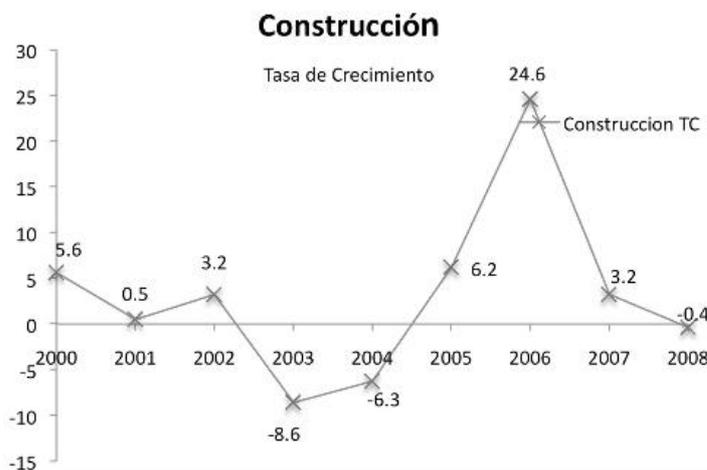
Como puede apreciarse en el gráfico y tabla siguientes, en general el sector mantuvo tasas de crecimiento positivas con excepción de tres años de la serie lo que implica que dicho sector cuenta, como es previsible, con una importante dinámica dentro de la actividad económica nacional.

A lo anterior es oportuno complementar que para el período completo considerado (2000-2008), la tasa de crecimiento promedio del sector estuvo cercana al 3% (2,8%) y si bien en los dos últimos años de la serie histórica la tendencia fue a la baja, dadas las características estratégicas del sector y su carácter transversal para toda actividad económica, es previsible un incremento superior y sostenido de su tasa de crecimiento en los próximos años. En este sentido, a partir del diagnóstico del sector de la construcción en sus componentes de competencia y competitividad interna y externa que se desarrolla en este trabajo, y la consecuente recomendación de una política de estado para apoyarlo, se podrá contar con elementos adicionales que coadyuven al fortalecimiento de dicha tasa de crecimiento y en consecuencia, a la importancia del sector dentro de la actividad económica del país.

TASA CRECIMIENTO SECTOR CONSTRUCCION

Año	Crecimiento porcentual
2000	5,6
2001	0,5
2002	3,2
2003	-8,6
2004	-6,3
2005	6,2
2006	24,6
2007	3,2
2008	-0,4

Fuente: Banco Central de la República Dominicana.



Fuente: Banco Central de la República Dominicana

4.- Perspectivas mundiales del sector construcción

Dado que el sector de la construcción, según quedó destacado en párrafos anteriores, representa un sector estratégico y transversal a la actividad económica de cualquier país, resulta indudable su importancia y perspectivas no solo para el país sino también a nivel mundial.

A continuación se presenta el análisis del comportamiento de dos variables, tasa de crecimiento de la población y la tasa de crecimiento real del PIB para diferentes países representativos de distintos continentes con la finalidad de identificar algunos aspectos importantes relacionados con las perspectivas del sector construcción.

A.- Tasa de crecimiento de la población

En el caso de la tasa de crecimiento poblacional, se identifica de manera directa la necesidad creciente y por lo tanto la demanda potencial de diferentes servicios de infraestructura económica y social ligados al sector construcción. Entre las demandas más directas de un incremento en la población están los relacionados con escuelas, centros de salud, hospitales, viviendas, centros recreacionales, infraestructura urbana y rural, etc, todos los cuales a su vez ocupan a los distintos eslabones de la cadena de la construcción.

Una vez establecido el nexo entre la población y el sector construcción, se puede identificar de acuerdo al cuadro anexo, que de los 14 países seleccionados⁸³, 12 presentan tasas de crecimiento positivas considerando como referencia el año 2008. Destacan en este sentido los países de Centroamérica donde sus tasas de crecimiento superan en la mayoría el 2%, a excepción de Costa Rica con 1,39%.

En Sudamérica se tiene a Bolivia con una tasa de crecimiento poblacional similar a la de Costa Rica, mientras que Brasil si bien con una tasa igualmente positiva, ésta se encuentra en algo menos del 1% (0,98%) y se asemeja mas bien a las tasas de crecimiento de distintos países de Asia y Europa.

Debe adicionalmente no perderse de vista sobre todo en los países asiáticos, aunque también en el Reino Unido, Brasil y Estados Unidos, que si bien el incremento porcentual de su tasa de crecimiento poblacional es inferior al 1%, el número de sus habitantes, presentado igualmente en el cuadro que complementa esta sección, es muy importante lo que se traduce en que cualquier incremento en la tasa, así sea en una mínima proporción, repercute en un importante incremento adicional en el número absoluto de habitantes.

En conclusión, resulta evidente la importante demanda a la que se enfrenta y con certeza seguirá enfrentando el sector construcción en diferentes latitudes del planeta.

B.- Tasa de crecimiento real del PIB

Esta tasa identifica el tamaño y dinamismo de las economías de los mismos países considerados en el apartado anterior, teniendo en cuenta sus tasas promedio de crecimiento del PIB en 6 años (2003-2008).

Como en el caso de la variable anterior, también en ésta la vinculación entre la tasa de crecimiento real del PIB y el sector construcción resulta evidente dado el carácter transversal y estratégico del sector construcción en toda economía.

⁸³ Tres en Centroamérica, dos en Sudamérica, dos en Norteamérica, cuatro en Asia, dos en Europa y uno en Africa.

En este sentido, un incremento real de la tasa de crecimiento del PIB implica una demanda directa a los distintos eslabones de la cadena de la construcción puesto que serán necesarios puertos, aeropuertos, carreteras principales, caminos secundarios, centros de almacenamiento de productos, fábricas, complejos industriales, infraestructura empresarial diversa, etc, que evidentemente implicará una fuerte demanda a todos los eslabones del sector construcción.

Como puede apreciarse en el cuadro de apoyo de este apartado, todos los países seleccionados en distintos continentes presentaron tasas de crecimiento promedio positivas sin excepción para el período 2003-2008 considerado. Destacando claramente los casos de China e India con elevadas tasas de crecimiento promedio real del PIB de 9,8 y 7,5% respectivamente.

Igualmente debe destacarse las tasas de crecimiento del PIB promedio para países como Costa Rica (5,3%) y Honduras (4,2%) además de Corea con 4,6%.

En resumen, como en el caso de la tasa de crecimiento poblacional, resulta evidente al observar el cuadro, que el crecimiento positivo de las diferentes economías consideradas en estos últimos 6 años, se traduce en una fuerte demanda y correspondiente impulso para toda la cadena del sector construcción en los diferentes continentes.

Cuadro 1: Países de Norte, Centro y Sudamérica

Indicador/País	Guatemala	Honduras	C.Rica	Bolivia	Brasil	EEUU	Canadá
Población⁸⁴	13,0	7,6	4,2	9,2	191,9	303,8	33,2
Tasa⁸⁵	2,11	2,02	1,39	1,38	0,98	0,88	0,83
PIB⁸⁶	3,4	4,2	5,3	3,5	2,7	3,1	2,6

Fuente: [CIA World Factbook](#)

Cuadro 2: Países Asia, Europa y Africa

Indicador/País	China	India	Japón	Corea	Reino Unido	Suiza	Sudáfrica
Población⁸⁷	1330,0	1148,0	127,3	49,2	60,9	7,6	43,8
Tasa⁸⁸	0,63	1,58	-0,14	0,37	0,28	0,33	-0,5
PIB⁸⁹	9,8	7,5	2,0	4,6	2,4	1,4	3,9

Fuente: [CIA World Factbook](#)

⁸⁴ En millones de personas

⁸⁵ Tasa porcentual de crecimiento poblacional calculada para el año 2008.

⁸⁶ Tasa de crecimiento real promedio del PIB calculada para el período 2003-2008

⁸⁷ En millones de personas

⁸⁸ Tasa porcentual de crecimiento poblacional calculada para el año 2008.

⁸⁹ Tasa de crecimiento real promedio del PIB calculada para el período 2003-2008

III. MARCO INSTITUCIONAL Y LEGAL⁹⁰

Este Capítulo será abordado en tres Secciones. En la primera **(3.1)**, se analizará el Marco Institucional en el que opera el sector de la Construcción, indicando cuáles instituciones del Sector Público y del Sector Privado o Mixto intervienen, sus competencias y funciones; en la segunda **(3.2)**, se hará una breve enumeración descriptiva de las leyes, decretos, reglamentos, resoluciones y otras normas que contienen disposiciones que afectan al sector de la Construcción; y en la tercera **(3.3)**, se indicarán las Políticas Gubernamentales aplicables a este sector.

Resumen del capítulo

El sector de la construcción en la República Dominicana se encuentra regulado por diversas disposiciones legales y administrativas que establecen su objeto y ámbito de aplicación, sí como

⁹⁰ Este apartado fue desarrollado en su totalidad por la consultora nacional especializada en temas legales, Dra. Soraya Peralta Bidó

las entidades públicas centralizadas y descentralizadas encargadas de su implementación y ejecución.

En lo que respecta a uno de los principales y primarios eslabones de la cadena de comercialización y productiva de este sector, como lo es la extracción de áridos (roca, gravas y arena), es el Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales el que otorga los permisos o las licencias de impacto medio ambiental; así como para los proyectos de desarrollo urbano, asentamientos humanos y cementeras.

Para la construcción de edificaciones civiles (viviendas, habitacionales, urbanizaciones), es necesario contar con el permiso de uso de suelo y verificación de planos estructurales por parte de la Dirección de Planeamiento Urbano o la Oficina que tuviere esa función en los Ayuntamientos o Gobiernos Municipales. Estos planos para edificaciones civiles, así como los de obras viales del sector público o del privado, deben ser aprobados técnicamente por la Dirección de Edificaciones del Ministerio de Obras Públicas y Comunicaciones, el cual debe velar conjuntamente con el Colegio Dominicano de Ingenieros, Arquitectos y Agrimensores (CODIA) porque se respeten las disposiciones legales relativas a la calidad profesional, al ejercicio de la profesión y a los controles técnicos de las obras civiles y viales. Los controles financieros los ejerce la Contraloría General de la República, órgano ante el cual se registran los contratos de obras civiles y viales del y contratadas con el Estado, que conjuntamente con la Cámara de Cuentas conforman el Sistema Nacional de Control Interno y Externo de la República Dominicana.

Para incentivar el sector de la construcción turística y de adquisición de inmuebles, se promulgó la ley No. 158-01 de Fomento Turístico administrada por el Ministerio de Turismo, que exonera el 100% hasta diez años, el Impuesto Sobre la Renta (25% sobre ganancias netas de las empresas), el Itbis (16%) para compras de maquinarias, muebles y otros necesarios para la construcción y equipamiento; el impuesto de transferencia de inmobiliaria o IPI (3% sobre el valor del inmueble), entre otros.

Para el resto del sector de la construcción, el Gobierno dominicano dispuso en el mes de febrero del año 2009, la aplicación por vía administrativa de la exención del Impuesto sobre la Renta (ISR) y el ITBIS a las compañías que construyan viviendas económicas para familias de clase media y media baja, acordándose el establecimiento de una tasa fija, por lo menos de tres años, para los que adquieran préstamos para viviendas económicas de hasta dos millones de pesos. Un año después estos incentivos no se han materializado. Para su aplicación, la DGII debe dictar una Norma General.

En lo que respecta a la legislación y políticas de regulación de Mercado en el sector de la construcción, varias leyes han sido dictadas como parte del Acuerdo de Marrakech por el cual se estableció la Organización Mundial del Comercio (OMC) y de los Tratados Bilaterales y Multilaterales suscritos por la República Dominicana y refrendados por el Congreso Nacional, como son: la Ley General de Protección al Consumidor No. 358-05; la Ley Sobre Prácticas Desleales de Comercio y Medidas de Salvaguarda No. 1-02; la Ley General de Defensa de la Competencia No. 42-08; la Ley No. 448-08 sobre Soborno en el Comercio y la Inversión, entre

otras, las cuales sancionan los actos y conductas anticompetitivas, dañinas a la producción o a la imagen nacional cometidas por personas físicas o jurídicas, privadas o públicas, nacionales o extranjeras, y a las que se deben someter todos los agentes económicos que operen en el País, incluyendo el sector de la construcción, por estas ser de aplicación general, imperativas y de orden público.

Dentro de las políticas de incentivo al sector de la construcción está la liberación por parte del Banco Central de la República Dominicana de más de RD\$ 10,500.0 millones de encaje legal en el año 2009, de los cuales RD\$7,500 millones pertenecen a la banca múltiple depositado en el Banco Central y RD\$3000 millones con cargo a las emisiones de bonos del Gobierno Dominicano previstas en la Ley de Presupuesto Fiscal del 2009.

La liberación de estos fondos persiguen reactivar la economía y especialmente, al sector de la construcción, mediante el financiamiento de viviendas cuyo costo no sea mayor de RD6.0 millones; así como reducir el margen de intermediación bancaria, induciendo a una baja de las tasas de interés activas, fijándolas para nuevos préstamos hipotecarios en un 12% anual durante el primer año y extensible, según las circunstancias, hasta tres años.

1. Marco Institucional

En la República Dominicana, entidades públicas, del sector privado y otras de carácter mixto inciden en el sector de la construcción, debido a que sus leyes orgánicas o de funcionamiento, decretos y reglamentos le atribuyen competencia para regular la actividad o uno o varios de sus componentes, o porque sus normas estatutarias establecen como parte de su objeto el de fomentar el desarrollo del sector o de uno o varios de sus componentes.

A seguidas, se abordarán las competencias y funciones de las entidades de carácter público o sector centralizado (A) y las de carácter privado o mixto (B) o sector descentralizado y privado.

A. Sector Centralizado

Con la promulgación de la nueva Carta Sustantiva Dominicana en fecha veintiséis (26) de enero del año dos mil diez (2010), publicada en la Gaceta Oficial No. 10561 de esa misma fecha, las Secretarías de Estado pasaron a ser denominadas **Ministerios** (Art. 134); y los Síndicos, funcionarios electos para presidir los Ayuntamientos o Gobiernos Locales del Distrito Nacional y los Municipios, pasaron a ser denominados **Alcaldes** (Art.201). Esta nueva denominación es la que utilizaremos en este estudio.

a.1. Ministerio de Obras Públicas y Comunicaciones (MOPC)⁹¹

Este Ministerio anteriormente denominado Secretaría de Estado de Obras Públicas y Comunicaciones (SEOPC), fue creado en el año 1854 y es el que a través de dos de sus Direcciones

⁹¹ www.seopc.gov.do

Generales: de Edificaciones y de Supervisión y Fiscalización de Obras, se encarga de regular la actividad del sector de la construcción civil (edificaciones) y vial del país.

Como organismo rector del sector construcción de edificaciones, la Dirección tiene, entre otras, las siguientes funciones:

- Tramitar la revisión de los planos para edificaciones en general y emitir las licencias o permisos de construcción correspondientes.
- Dirigir, controlar y centralizar los servicios de diseño, supervisión de construcción, cubicaciones y cálculos estructurales, relativos a las obras del Estado
- Revisar y aprobar los proyectos y planos para urbanización, incluyendo los elementos de ornato
- Velar por el cumplimiento de todas las leyes, disposiciones, reglamentos y ordenanzas sobre edificaciones, pudiendo realizar inspecciones y supervisiones de las construcciones públicas e investigar las denuncias por violación a las normas de construcción de edificaciones.

a.2. Ministerio de Trabajo (MIT)⁹²

El 30 de junio de 1930 se promulgó la Ley No. 1312 que crea la Secretaría de Estado de Trabajo y Comunicaciones. En el año 1962, se cambia la denominación a la de Secretaría de Estado de Trabajo que mantuvo hasta el 26 de enero del 2010. En el año 1992, se promulga la Ley No. 11-92, mejor conocida como Código de Trabajo, que regula las relaciones de trabajo entre trabajadores y empleadores del sector privado y de organismos descentralizados y autónomos, que su ley orgánica expresamente establezca que quedan regidos bajo la ley laboral.

Una de las dependencias de este Ministerio es el Comité Nacional de Salarios⁹³, organismo permanente tripartito, conformado por los sectores patronal, sindical y gubernamental, que tiene la atribución de fijar por consenso y mediante Resolución de ejecución obligatoria con vigencia no mayor de dos años, los salarios mínimos nacionales para el sector privado sectorizado o no, entre los que se encuentra el sector de la construcción y sus afines (Para más información ver punto 3.2., letra c.1.)

a.3. Ministerio de Industria y Comercio (MIC)⁹⁴

El Ministerio de Industria y Comercio, cuyo origen se remonta al año 1844, es la institución gubernamental responsable de formular y aplicar la política industrial, comercial interna y externa del país, minera, de transporte marítimo, participando también en la formulación de la política de energía, de acuerdo con la política económica y planes generales del Gobierno Central.

⁹² www.set.gov.do

⁹³ Las atribuciones del Comité Nacional de Salarios están contempladas en los Artículos 452 al 454 del Código de Trabajo y su Reglamento Interior No. 512 de fecha 10 diciembre de 1997,

⁹⁴ www.mic.gov.do

- El 30 de junio de 1966, se promulga su Ley Orgánica No. 290-66 y el 12 de agosto de ese mismo año se dicta su Reglamento Orgánico y Funcional No. 186-66, que establece la organización interna y las atribuciones específicas de cada unidad orgánica del Ministerio de Industria y Comercio.

a.3. Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales (MIMARENA) ⁹⁵

Este Ministerio fue creado mediante la Ley No. 64-00, promulgada el 18 de agosto del año 2000 y su propósito es el de aplicar, diseñar y ejecutar una política de Estado integral para la conservación y protección del medio ambiente y los recursos naturales.

Es la entidad responsable de emitir el permiso ambiental o la licencia ambiental, a todo proyecto, obra de infraestructura, industria o cualquier otra actividad que sus características pueda afectar, de una manera u otra, el medio ambiente y los recursos naturales (Art. 40). En lo que respecta *al sector de la construcción*, estos permisos o las licencias de impacto medio ambiental, deben ser otorgados previamente *para la extracción de áridos (rocas, gravas y arenas)*; proyectos de desarrollo urbano y asentamientos humanos; *instalación de cementeras; obras de ingeniería de cualquier índole* que se proyecten realizar en bosques de protección o de producción de agua y otros ecosistemas frágiles,⁹⁶ etc.

a.4. Ministerio de Turismo (MIT)⁹⁷

El Ministerio de Turismo conforme a su Ley Orgánica No. 84 del año 1979, es el responsable de planificar, programar, organizar, dirigir, fomentar, coordinar y evaluar las actividades de la industria turística del país, de conformidad con los objetivos, metas y políticas nacionales que determine el Poder Ejecutivo. En esta competencia es asistida por la Corporación de Fomento de la Industria Hotelera y Desarrollo del Turismo (CORPHOTEL), creada mediante la Ley No. 542-69, cuyo objeto principal es coordinar las actividades nacionales tendentes al desarrollo de la empresa hotelera.

Entre las funciones del Ministerio de Turismo relacionadas con el sector de las construcciones turísticas, están las siguientes:

- Orientar de conformidad con las regulaciones al respecto, el diseño y construcción de todas las obras de infraestructura que requiera el desarrollo de los distintos proyectos turísticos.
- Aumentar la producción turística en el país mediante el fomento de construcción, financiamiento, mejoramiento y conservación de las empresas del sector.

⁹⁵ www.semarena.gob.do

⁹⁶ Art. 41 de la Ley General sobre Medio Ambiente y Recursos naturales No. 64-00.

⁹⁷ www.sectur.gob.do

El 9 de octubre del 2001, se promulgó la Ley No. 158 que sienta las bases para la evaluación de los proyectos de infraestructura turística y no turística y determinar si estos cumplen con las políticas de planificación y ordenamiento territorial trazados para estas áreas.

a.5. Oficina de Ingenieros Supervisores de Obras del Estado (OISOE)

Mediante Decreto No. 1261-86 del 15 de diciembre del año 1986, el Poder Ejecutivo creó bajo su dependencia, la Oficina Coordinadora de Obras del Estado, con la finalidad de supervisar y fiscalizar las obras realizadas por el Gobierno Dominicano. En año 2000⁹⁸ se modifica el nombre de esta dependencia por el de Oficina de Ingenieros Supervisores de Obras del Estado y se amplían sus funciones, entre las que están: realizar obras de construcción, remodelación, reparación y cubicaciones de pago de obras realizadas por el Estado; así como controlar y supervisar las obras ejecutadas por contratistas independientes.

a.6. Contraloría General de la República⁹⁹

La Contraloría General de la República (CGR), es un organismo de control interno, dependiente del Poder Ejecutivo, cuya Ley Orgánica No. 10-07 y su Reglamento de Aplicación No. 491-07, establecen que tiene a su cargo verificar el examen de las cuentas que deban rendir las personas o entidades que reciban o manejen fondos o bienes de tales entidades u organismos, así como la inspección contable de las oficinas correspondientes. Al través de uno de sus departamentos, el de Auditorías Técnicas, se auditan los contratos de inversión en infraestructura (incluyendo remodelaciones y rehabilitaciones), cubicaciones y todo documento técnico de su competencia, a fin de verificar el cumplimiento de normativas vigentes, que además deben estar previamente inscritos o registrados.

a.7. De los Gobiernos Locales o Ayuntamientos¹⁰⁰

Diversas disposiciones legales han regido a los Ayuntamientos a través de la historia, hasta culminar en la **Ley 176-07 del Distrito Nacional y los Municipios**, de fecha 12 de julio del 2007, promulgada el 17 del mismo mes y año y publicada en la Gaceta Oficial No.10426. Esta ley derogó en su totalidad todas las disposiciones anteriores relativas al quehacer municipal, a excepción hecha de la Ley No. 675 del 31 de agosto de 1944 y sus modificaciones, sobre Urbanizaciones, Ornato Público y Construcciones; y el Reglamento número 346-98 para la aprobación de proyectos de edificios, cuyas funciones están a cargo de la Dirección de Planeamiento Urbano, que es la que otorga los permisos relativos al uso de suelo, cambios de uso de suelo, de anteproyectos y proyectos de construcción, reconstrucción, ampliación, remodelación, y demolición de las edificaciones y terrenos. Una vez aprobados, se tramitan los planos a la Dirección de Edificaciones del MOPC.

⁹⁸ Decreto No.446-00 del 16 de agosto del 2000, publicado en la Gaceta Oficial No. 10057.

⁹⁹ www.contraloria.gob.do

¹⁰⁰ www.adn.gob.do

a.8. Dirección General de Impuestos Internos (DGII)¹⁰¹

La Dirección General de Impuestos Internos es la institución de derecho público, con personalidad jurídica y autonomía funcional, presupuestaria y administrativa-técnica, que se encarga de la administración y/o recaudación de los principales impuestos internos y tasas en la República Dominicana, al tenor de las Leyes números 166-97 y 227-06.

En lo que respecta al sector de la Construcción varias disposiciones legales y normas generales¹⁰² son aplicables y es la Dirección General de Impuestos Internos la que tiene la atribución de recaudar y establecer los mecanismos de retención correspondientes.

B. Sector Descentralizado, Instituciones Privadas y Mixtas

b.1. Instituto Nacional de Aguas Potables y Alcantarillados (INAPA)¹⁰³

El Instituto Nacional de Aguas Potables y Alcantarillados (INAPA) es una institución autónoma descentralizada, creada mediante la Ley No. 5994 de 1962. En colaboración con el Sector Salud, es la responsable de la planificación, coordinación, asesoría, elaboración de estudios, diseño, *construcción*, supervisión, mantenimiento y administración de los sistemas de aguas potables, recolección, disposición y tratamiento de aguas residuales y pluviales, urbanas y rurales a nivel nacional, exceptuando la ciudad de Santo Domingo, Distrito Nacional, Capital de la República Dominicana y las provincias de Santiago de los Caballeros, Puerto Plata, Espaillat (Moca) y la Romana.¹⁰⁴

b.2. Instituto Nacional de la Vivienda (INVI)¹⁰⁵

El Instituto Nacional de la Vivienda fue creado por la Ley No. 5892 de fecha 10 de mayo del año 1962 y sus modificaciones. Su origen y razón de ser encuentra su aplicación en el literal b) del numeral 15 del artículo 8 de la Constitución Dominicana vigente para la época, que declaraba de interés social el establecimiento de cada hogar dominicano en terrenos o mejoras propias¹⁰⁶.

¹⁰¹ www.dgii.gov.do

¹⁰² Leyes 11-92 Código Tributario de la República Dominicana; 173-2007 sobre Eficiencia Tributaria, en su Capítulo III, trata de la unificación de los impuestos para las transferencias inmobiliarias en un 3% sobre el valor del inmueble transferido; 18-88, modificada por la Ley No. 288-04 sobre Impuesto a las Viviendas Suntuarias y Solares Urbanos no edificados; 158-01 sobre Incentivo Turístico; Normas Generales 07-07 y 11-01 de la DGII sobre las formas de aplicación de exención de los actos del ISR y el ITBIS para el sector de la construcción y el uso de los comprobantes fiscales que deben sustentar sus operaciones, por un lado; y la aplicación del IVSS (actual impuesto sobre propiedad inmobiliaria – IPI - y la forma en que realizarán retenciones de ISR las empresas de la construcción al día con el pago de sus obligaciones tributarias.

¹⁰³ www.inapa.gob.do

¹⁰⁴ Estas funciones las realiza en Santo Domingo, la Corporación de Acueductos y Alcantarillado de Santo Domingo (CAASD), y en Santiago, la Corporación de Acueductos y Alcantarillado de Santiago (CORASAN).

¹⁰⁵ www.invi.gob.do

¹⁰⁶ Ese interés social es mantenido en la actual Carta Magna del 26 de enero del 2010, cuando dispone lo siguiente: “**Artículo 51.- Derecho de propiedad.** El Estado reconoce y garantiza el derecho de propiedad. La propiedad tiene una función social que implica obligaciones. Toda persona tiene derecho al goce, disfrute y disposición de sus bienes.

2) El Estado promoverá, de acuerdo con la ley, el acceso a la propiedad, en especial a la propiedad inmobiliaria titulada.”

El INVI tiene carácter autónomo, personería jurídica, patrimonio propio y duración indefinida. Su misión es mejorar las condiciones de vida a las familias dominicanas pertenecientes a los sectores de ingresos bajos *a través de la construcción, mejoramiento, reconstrucción o ampliación de sus viviendas*. Formula, además, planes y proyectos de viviendas en coordinación con el sector privado y grupos de trabajos que requieran el apoyo técnico financiero de la institución.

b.1. Banco Nacional de Fomento de la Vivienda y la Producción (BNFVP)¹⁰⁷

La Ley No. 6-04 de fecha 11 de enero del 2004, transformó el Banco Nacional de la Vivienda (BNV) en una banca de fomento multisectorial y de segundo piso bajo el nombre de “**Banco Nacional de Fomento de la Vivienda y la Producción (BNFVP)**”. Es una entidad de carácter mixto (público-privado) que suministra recursos, de corto, mediano y largo plazo y de instrumentos con la finalidad de promover los mercados financieros y de capitales; recursos que habrán de incidir en la política crediticia y en el financiamiento de las actividades productivas del país y fomento de la vivienda, a fin de mejorar la competitividad empresarial.

En la actualidad, el BNFVP en coordinación con las demás dependencias gubernamentales del sector de la vivienda, funge como una de las entidades responsables de la ejecución de la política financiera-habitacional del Estado y a esos fines, como entidad financiera de segundo piso, se dedicará a la facilitación de recursos para los sectores productivos, *a la promoción de un mercado secundario de hipotecas* y la promoción de los mercados financieros y de capitales.

b.2. Colegio Dominicano de Ingenieros, Arquitectos y Agrimensores (CODIA)¹⁰⁸

En el año 1963, se promulga la Ley No. 6160 que crea el Colegio Dominicano de Ingenieros y Arquitectos. En ese mismo año, a solicitud de los agrimensores, se modificó el Artículo Primero de la Ley 6160 que incluyó a los agrimensores. Estas leyes hacen obligatoria la inscripción en el CODIA para poder ejercer la profesión.

Entre sus competencias están las siguientes:

- Vigilar el ejercicio profesional, y velar por los intereses generales de las Profesiones que agrupa en su seno;
- Servir como guardián del interés público y actuar como Asesor del Estado en los asuntos de su competencia, tal es el caso de las construcciones civiles y viales (Art. 6 acápite A y B, Ley 6160);
- Velar por el cumplimiento de las normas técnico-legales que deben ser aplicadas en las diferentes fases de la elaboración de proyectos, ejecución y contratación de obras del Estado, a los fines de que las licitaciones, concurso, sorteos y otras formas de asignación de obras se realice bajo los parámetros legales.

¹⁰⁷ www.bnv.com.do

¹⁰⁸ www.codia.org.do

b.3. Asociación de Constructores y Promotores de la Vivienda (ACOPROVI)¹⁰⁹

Es una entidad sin fines de lucro, cuya misión es “*Consolidar el Sector Construcción a través del mejoramiento en las condiciones para el incremento de la construcción, promoción, comercialización y venta de las viviendas en la República Dominicana.*”

Cuando se producen alzas significativas en los insumos necesarios para la construcción de viviendas, principalmente, en el cemento, varillas y aceros, esta Asociación denuncia las alzas ante los mismos productores, la opinión pública y las autoridades del Ministerio de Industria y Comercio, a los fines de que se discuta la viabilidad de las mismas¹¹⁰⁻¹¹¹.

b.4. Asociación de Empresas Inmobiliarias (AEI)

La Asociación de Empresas Inmobiliarias (AEI), es una entidad sin fines de lucro de la que forman parte también corredores independientes, personas y compañías ligadas al sector, constituida en fecha 24 de octubre del año 1989, con el objetivo de agrupar en su seno a las empresas dedicadas a los negocios inmobiliarios y “*evitar la competencia desleal mediante su poder conciliatorio de orden disciplinario*” (sic), según sus Estatutos.

b.5. Asociación Dominicana de Productores de Cemento Portland, Inc. (ADOCEM)¹¹²

En el mes de febrero del 2009, se constituyó esta Asociación con el “objetivo de fomentar el desarrollo sostenido de la industria del cemento. De los siete productores de cemento que hay en el país, solo cuatro de ellos forman parte de esta Asociación: Cemex, Cementos Colón, Domicem y Cementos Cibao, según su página web. Cementos Andinos, Cementos Santo Domingo y el Consorcio Minero Dominicano, de constitución reciente éste último, son los otros productores de cemento.

2. Marco legal y normativo¹¹³

¹⁰⁹ www.acoprovi.org.do

¹¹⁰ <http://www.diariodigital.com.do/articulo.32527.html>. Título del Artículo: “Fabricantes acuerdan revisar precio funda del cemento”.

¹¹¹ M. Mejía/ J. Javier. Artículo: “Acoprovi y CNUS apoyan uso de fondos pensiones”. Diario Libre, 25 de febrero del 2010. P. 19: Esta entidad dio su apoyo al uso de los fondos de pensiones para viviendas económicas y clase media, pero alegaron que para que este incentivo sea efectivo deben eliminarse los obstáculos, tales como, modificación de algunas leyes que afectan el sector; agilización de los trámites de aprobación de planos para la construcción, entre otros, porque de lo contrario, afirman, mas que un plan para incentivar la construcción de viviendas económicas, es un plan para regular e incentivar operaciones financieras.

¹¹² www.adocem.org.do

¹¹³ La fuente bibliográfica utilizada para el desarrollo de esta parte del estudio es la siguiente: **a)** Contraloría General de la República. Dirección de Auditorías Técnicas. “*Compendio de leyes, decretos, reglamentaciones y disposiciones que regulan el ejercicio de la construcción pública en la República Dominicana. Julio, 2009*”; **b)** Mella Flores; Juan Ramón. “*Auditorías de las obras públicas en la República Dominicana*”. Editora Tele-3, Primera edición, Santo Domingo, R.D., 2009; **c)** Consultoría Jurídica del Poder Ejecutivo. Website: www.consultoria.gov.do; **d)** Suprema Corte de Justicia de la República Dominicana. Website: www.suprema.gov.do; **e)** Dirección General de Contrataciones Públicas. Website: www.comprasdominicanas.gov.do; **f)** Cámara de Diputados de la República Dominicana. Website: www.camaraadediputados.gov.do; y **g)** Senado de la República. Website: www.senado.gov.do.

A. Leyes¹¹⁴

1. **Ley No. 10-07 del 8 de enero del 2007, G.O. 10438¹¹⁵**: *Instituye el Sistema Nacional de Control Interno y de la Contraloría General de la República. Decreto No. 491-07 que aprueba el Reglamento de Aplicación de esta Ley, G.O.1043.*

El Artículo 27, ordinal 3) de esta ley establece que entre las funciones de la Unidad de Auditoría Interna de la Contraloría General de República, está la de: *“Registrar, con fines de control interno posterior, los contratos de las entidades u organismos que impliquen una erogación de fondos públicos, para lo cual el Contralor General de la República dictará el reglamento correspondiente”*. Entre esos contratos están los de obras públicas civiles y viales.

Resoluciones y Circulares internas emitidas por esta entidad se han encargado de establecer cuáles son los requisitos que se deben cumplir para el registro de los contratos (Para mayor información véase página web de la CGR).

2. **Ley No. 687 del 21 de julio del 1982, G.O. 9593**: *Establece un sistema para el ejercicio de la Ingeniería, la Arquitectura y Profesiones Afines, y crea un conjunto de reglamentaciones para regular la planificación, ejecución y administración de proyectos.*

El Artículo 1 de esta Ley crea un sistema de elaboración de reglamentos técnicos que sirve de base para la preparación y ejecución de proyectos y obras relativos a la ingeniería, la arquitectura y ramas afines, que son de observación y cumplimiento obligatorio, a excepción hecha de los proyectos de urbanizaciones, que se regirán por las reglamentaciones establecidas por los ayuntamientos, en virtud de la Ley de Organización Municipal y actualmente por la Ley No. 176-07 del Distrito Nacional y los Municipios.

3. **Ley No. 322 del 15 de junio del 1981, G.O.9556**: *Establece la obligatoriedad de asociación empresarial para los contratistas extranjeros, con empresas nacionales o de capital mixto para la adjudicación de contratos de obras del Estado.*

Esta Ley conjuntamente con su Reglamento de Aplicación dado en el Decreto No. 578-86¹¹⁶, regula la participación de las personas físicas o empresas extranjeras en los trabajos de construcción contratados por el Estado Dominicano. La participación obligatoria de la empresa nacional, estará comprendida entre un 30 a un 50% en la contratación con el Estado Dominicano (Art.1).

El Artículo 4 de la referida Ley, dispone: *“Los concursos, sorteos y contratos elaborados en contravención de uno cualquiera de los requisitos anteriores, serán nulos de pleno derecho”*.

La Ley 322-81 no fue derogada por la Ley No. 340-06 sobre Compras, Contrataciones de Bienes, Servicios, Obras y Concesiones. El Artículo 79 de dicha ley, sustituido por la Ley No. 449-06 de

¹¹⁴ Si la ley establece que el Poder Ejecutivo dictará un reglamento para su aplicación, en esta parte haremos mención del mismo.

¹¹⁵ Gaceta Oficial, órgano de publicación de leyes, decretos y reglamentos del Poder Ejecutivo.

¹¹⁶ A la fecha de este estudio, el Poder Ejecutivo no ha dictado el Decreto que crea el nuevo Reglamento de Aplicación de la Ley No. 340-06, modificada por la Ley 449-06, en reemplazo del Reglamento No. 578-86, del 2 de junio de 1981.

fecha 6 de diciembre del 2006, establece que se considera incorporada a los efectos de la Ley, la No. 322, pero que se aplicará de forma que sea compatible con la primera y los acuerdos y convenios internacionales suscritos por la República Dominicana, y que en respeto al *principio de reciprocidad*¹¹⁷ previsto en el Artículo 3, ordinal 7 de la Ley 340-06, los extranjeros recibirán cuando participen en licitaciones u otras formas oferentes similar trato que los oferentes dominicanos.

El DR-CAFTA¹¹⁸, tampoco derogó la Ley No. 322-81. Esta última está vigente en toda su extensión y regula la participación de todas las empresas extranjeras en las obras públicas, sin importar el país de origen, incluyendo los países signatarios de este Tratado. Con la aceptación del Principio de la Reciprocidad, se obtuvieron umbrales aceptables para la realización de Licitaciones Públicas Abiertas en las compras y contrataciones públicas entre los países signatarios del acuerdo, tanto en el área de Servicios como de la Construcción.

4. *Ley No. 3143 del 11 de diciembre del 1951, G.O. 7363: Sobre trabajo pagado y no realizado*¹¹⁹.
5. *Leyes números 6160 del 11 de enero del 1963, G.O.8730: Crea el Colegio Dominicano de Ingenieros, Arquitectos y Agrimensores (CODIA) y 6200 del 22 de febrero del 1963, G.O.8743: Sobre el ejercicio profesional de la Ingeniería, la Arquitectura, la Agrimensura y Profesiones afines.*

La primera de estas leyes establece que estos profesionales deben estar colegiados en el CODIA para poder ejercer la profesión, y la segunda, que deben estar habilitados para el ejercicio de la profesión, esto es, obtención de un exequátur o autorización del Poder Ejecutivo, exigencia establecida en la Ley No. 111 del 29 de octubre del 1942.

6. *Ley No. 115 del 29 de enero de 1966, G.O.8969: Regula la actividad de los maestros de obras o maestros de construcción, y exige que el interesado sea titular de un diploma que lo acredite como tal para ejercer el oficio, así como haber obtenido una licencia otorgada por el Ministerio de Obras Públicas y Comunicaciones, anterior Secretaría de Estado de Obras Públicas y Comunicaciones (SEOPC).*

¹¹⁷ Art. 3, Ord.7, Ley 340-06 (modificado por la Ley No. 449-06 del 6 de diciembre del 2006: “El Gobierno procurará un trato justo a los oferentes dominicanos cuando participen en otros países, otorgando similar trato a los participantes extranjeros en cuanto a condiciones, requisitos, procedimientos y criterios y utilizados en las licitaciones.”

¹¹⁸ Tratado de Libre Comercio suscrito entre la República Dominicana-Centroamérica y los Estados Unidos de América, aprobado por el Congreso Dominicano mediante Resolución No. 357-05, G.O.10336 de fecha 13 de junio del 2005. El Capítulo 9 de este Tratado, abarca todo lo relativo a la Contratación Pública y expresamente establece que entre los países suscribientes con respecto a las mercancías y servicios de otra Parte y los proveedores de otra Parte de tales mercancías y servicios, concederán un trato no menos favorable que el otorgado por dicha Parte contratante a sus propias mercancías, servicios y proveedores (Art. 9.2.)

¹¹⁹ Esta Ley en su artículo 1 sanciona con condenaciones penales privativas de libertad de hasta dos años de prisión correccional, a los contratistas que por su profesión, arte u oficio reciban dinero, efectos u otra compensación, ya sea como anticipo o pago total del trabajo que se obligó a ejecutar en el tiempo convenido o en el que sea necesario para ejecutarlo, sea como pago total de la obra contratada o como avance o anticipo, sin perjuicio de la devolución de las sumas, efectos o materiales avanzados y de la indemnizaciones que procedan.

7. **Ley 6-86 del 12 de noviembre de 1985, G.O.9681:** *Crea un fondo común de servicios sociales, pensiones y jubilaciones a los trabajadores sindicalizados del área de la construcción y todas sus ramas afines, alimentada del 1% del total de toda obra de construcción cuyo costo exceda de RD\$ 2,000.00.*

Esta Ley se aplica también a las Obras del Estado Dominicano y los fondos así obtenidos están sujetos a la supervisión de la Contraloría General de la República.

8. **Ley No. 4399 de fecha 9 de marzo de 1956, G.O.7958:** *Prohíbe a Ingenieros contratistas dedicarse a acaparar actividades que tengan relación con obras a su cargo*¹²⁰.
9. **Ley No. 340-06 del 18 de Agosto del 2006, G.O. 10396**¹²¹: *Sobre Contratación de Bienes, Servicios, Obras y Concesiones, modificada por la Ley No. 449-06 del 6 de diciembre del 2006, G.O.1039.*

Con la promulgación de esta ley se elimina la discrecionalidad en la asignación de obras públicas o con fondos públicos, ya que somete los procesos de compra y contratación de bienes y servicios, consultorías, de obras públicas y concesiones, así como a las personas naturales o jurídicas nacionales o extranjeras a los rigores de esa normativa, entre los cuales podemos citar: estar previamente inscrito en el Registro de Proveedores del Estado o inscribirse al momento de depositar su oferta, y cumplir con los requisitos de las bases de la contratación, pliego de condiciones o de los términos de referencia –TORs - (Arts. 7 y 8).

Para la aplicación de esta Ley, el Ministerio de Hacienda, anterior Secretaría de Estado de Hacienda, a través de la Dirección General de Contrataciones Públicas (DGCP), ha dictado Resoluciones mediante las cuales se establecen los requerimientos que deben llenar los proveedores del Estado para contrataciones bajo la modalidad de comparación de precios¹²² y que ratifica los valores de determinación de los procedimientos de selección a utilizar en las contrataciones de bienes, servicios y obras para el período 2009, dependiendo de la modalidad de la contratación: licitaciones públicas; licitaciones restringidas; sorteo de obras y comparación de precios¹²³.

¹²⁰ El Artículo 1, dispone lo siguiente: *Se prohíbe a todo ingeniero o empresa que tenga a su cargo la construcción de obras, realizar por cualquier medio, actos que impidan la libre y leal competencia o que restrinjan el comercio de los artículos o productos utilizables en la industria de la construcción, obteniendo control alguno sobre la fabricación, distribución o comercio de esos artículos o suministros, en perjuicio de las personas o empresas que, como ocupación principal se dediquen a la industria o a la importación de estos últimos.*

¹²¹ Las disposiciones de esta Ley son aplicables al Gobierno Central, a las instituciones descentralizadas y autónomas financieras y no financieras; a las instituciones públicas de la seguridad social; a los ayuntamientos de los municipios y del Distrito Nacional; a las empresas públicas no financieras y financieras, y a cualquier entidad que contrate la adquisición de bienes, servicios, obras y concesiones con fondos públicos (Art. 2).¹²¹

¹²² Resolución No. 09-08 del 10 de abril del 2008

¹²³ Resolución No. 1-09 del 29 de enero del 2009

*10. Ley No. 64-00 del 18 de Agosto del 2000, G.O.10056: Ley General sobre Medio Ambiente y Recursos Naturales*¹²⁴.

11. Ley No. 87-01 del 10 de Mayo del 2001: Sobre Sistema Dominicano de Seguridad Social.

Esta Ley contempla y propicia la inversión de los fondos de pensiones administrados por las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFPs) en el sector de construcción de viviendas (Art. 96)¹²⁵, la cual estará sometida a una Comisión Clasificadora de Riesgos que determinará el grado de riesgo de cada instrumento financiero y los límites máximos de inversión el país o en extranjero (Art. 99)¹²⁶. La Resolución No. 1-02¹²⁷ dictada por la Superintendencia de Pensiones (SIPEN), estableció los límites de inversión de los fondos de pensiones.

11. Ley No. 675 del 31 de agosto de 1944, G.O.6138: Sobre Urbanizaciones, Ornato Público y Construcciones.

Esta Ley concede a los gobiernos municipales la facultad de velar por el ordenamiento y control del territorio municipal, pudiendo dictar las reglamentaciones que fueren necesarias. El Artículo 126¹²⁸ de la Ley No. 176-07 del Distrito Nacional y los Municipios del 17 de julio de 2007, establece como obligatoria la creación en cada Ayuntamiento de una Oficina de Planeamiento Urbano. Es esta Oficina la que se encarga de remitir a la Dirección General de Edificaciones del Ministerio de Obras Públicas, los planos previamente revisados para su aprobación técnica, y que esas edificaciones puedan legalmente ser construidas o levantadas.

12. LEY 687 del 21 de julio del 1982, G.O.9593: Que crea un sistema de elaboración de reglamentos técnicos que sirva de base para la preparación y ejecución de proyectos y obras relativas a la ingeniería, Arquitectura y ramas afines.

¹²⁴ El Artículo 40 de esta Ley establece que: “*Todo proyecto, obra de infraestructura, industria, o cualquier otra actividad que por sus características pueda afectar, de una u otra manera, el medio ambiente y los recursos naturales, deberá obtener de la Secretaría de Estado de Medio Ambiente y Recursos Naturales, previo a su ejecución, el permiso ambiental o la licencia ambiental, según la magnitud de los efectos que pueda causar.*”

El Párrafo II del Artículo 41 dispone que los proyectos, instalaciones u obras, tanto privados como del Estado, se someterán al sistema de evaluaciones de impacto ambiental y social.

¹²⁵ Art. 96: “*Dentro de los límites establecidos para la inversión de los fondos de pensiones, en igualdad de rentabilidad y de riesgos, las AFP deberán priorizar la colocación de los recursos en aquellas actividades que optimicen el impacto en la generación de empleos, construcción de viviendas y promoción de actividades industriales y agropecuarias, entre otras.*”

¹²⁶ La Resolución No. 1-02 dictada por la Superintendencia de Pensiones (SIPEN), estableció los límites de inversión de los fondos de pensiones.

¹²⁷ http://www.sipen.gov.do/documentos/resolucion_01_CCRLI.pdf: Al 31 diciembre del 2009, los fondos de pensiones tenían un patrimonio de RD\$94,300 MM. El 99.4% de ese patrimonio, RD\$93,785.2 millones, corresponden a los trabajadores. Las inversiones de los Fondos de Pensiones colocadas en bancos múltiples ascienden a RD\$30,809.38 millones a 2009, equivalente al 36% de la cartera de inversiones. En el Banco Nacional de Fomento de la Vivienda y la Producción (BNV) RD\$5,528.28 millones, esto es, el 6.5% (mayormente en letras hipotecarias¹²⁷).

¹²⁸ **Artículo 126.- Oficinas de Planeamiento Urbano.** En cada ayuntamiento habrá una oficina de planeamiento urbano, cuyo objetivo central es asistir técnicamente al ayuntamiento y a las comunidades en el diseño, elaboración y ejecución de los planes de desarrollo del municipio, y regular y gestionar el planeamiento urbanístico, uso de suelo y edificación en las áreas urbanas y rurales del territorio municipal, desde criterios de inclusión y equidad social y de género, participación y eficiencia.

Esta ley no se aplica a los proyectos de Urbanizaciones que están reguladas por la Ley 675, sobre Urbanizaciones y Ornato Público.

B. Decretos del Poder Ejecutivo

1. *Decreto No. 319-98 del 25 de agosto del 1998, G.O.999: Que dispone la retención del 1x1000 correspondiente a la tasa profesional a las Instituciones que realicen pagos por concepto de obras de ingeniería contratadas por el Estado Dominicano o sus dependencias autónomas o descentralizadas.*
2. *DECRETO No. 951 del 4 de junio del 1975, G.O. 2377: Que prohíbe a funcionarios del Poder Ejecutivo su intervención como contratistas o sub-contratistas con empresas particulares que tengan obras con el Estado.*
3. *Decreto No. 329-98 del 25 de agosto del 1998: Que establece la tarifa de precios mínimos promedios por metro cuadrado que deberá regir la evaluación de los terrenos ubicados dentro de la zona urbana de la Ciudad de Santo Domingo de Guzmán, por parte de la dirección General de Catastro Nacional.*
4. *Decreto No. 576-06 del 21 de noviembre del 2006, G.O. 10394: Que establece los requerimientos de aplicación del reglamento general de edificaciones y tramitación de planos.*

C. Resoluciones y Normas Generales

c.1. Ministerio de Trabajo.-

Resolución No.05-2005 del 15 de sept. 2005	Establece una tarifa de salario mínimo nacional para los varilleros a destajo en el área de la construcción.
Resolución No. 01-2006 del 20 de enero, 2006	Establece una tarifa de salario mínimo nacional para los plomeros a destajo en el área de la construcción.
Resolución No. 03-2006 del 2 de Feb. 2006	Establece una tarifa de salario mínimo nacional para los pintores a destajo en el área de la construcción.
Resolución No. 03-2007 del 12 de junio, 2007	Establece una tarifa nacional para los para los trabajadores del área de la construcción y sus afines.
Resolución No. 06-2007 del 20 de dic. 2007	Establece una tarifa de salario mínimo nacional para los operadores de máquinas pesadas en el área de la construcción.
Resolución No.02-2008 del 14 de julio,	Establece una tarifa de salario mínimo nacional

2008	para los albañiles a destajo en el área de la construcción
Resolución No. 03-2008 del 23 de julio, 2008	Establece una tarifa de salario mínimo nacional para los electricistas a destajo en el área de la construcción.
Resolución No. 04-2008 del 30 de julio, 2008	Establece una tarifa de salario mínimo nacional para los carpinteros a destajo en el área de la construcción.

c.2. Dirección General de Impuestos Internos (DGII)

Norma General No. 07-07 del 26 de junio del 2007.	Establece la forma de aplicación de la exención a los activos del Impuesto sobre la Renta (ISR) y el Impuesto de Transferencia a los Bienes y Servicios (ITBIS) para el sector de la construcción y el uso de los comprobantes fiscales.
---	--

Esta Norma General aplicada conjuntamente con el ordinal 13) del Artículo 14 de la Ley No. 340-06 sobre Compras y Contrataciones de Bienes, Servicios, Obras y Concesiones, modificada por la Ley N0. 449-06, ya citadas, limita la participación de las personas naturales o jurídicas que no estén al día en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias o de la seguridad social, reduciendo considerablemente la cantidad de oferentes contratistas de obras públicas o construidas con fondos públicos, por un lado; y los obliga, por otro lado, a ser más transparentes en sus gestiones para fines de fiscalización tributaria y supervisión técnica.

3.3.- Políticas Gubernamentales aplicables al sector de la Construcción

Estas políticas las podemos clasificar en dos tipos: legales relativas a la defensa de la competencia y protección de los consumidores (A) y de incentivos para los inversionistas (constructores y adquirientes de viviendas) y para la banca múltiple (B).

A.- Políticas de defensa de la competencia y protección a los consumidores.

a.1. Ley General de Protección de los Derechos del Consumidor o Usuario No. 358-05.

Esta Ley fue promulgada en fecha 19 de septiembre del año 2005, con el objeto de garantizar la seguridad jurídica y la equidad en las relaciones entre proveedores, consumidores de bienes y usuarios de servicios, sean de derecho público o privado, nacionales o extranjeros, en armonía con las disposiciones al efecto contenidas en las leyes sectoriales (Art. 1).

En la cadena productiva de valor en el sector de la construcción encontramos los proveedores de bienes (personas físicas o jurídicas, como las constructoras, los productores de cemento, varillas, de áridos, etc.) y los proveedores de servicios (como los financieros) que deben participar en el mercado de bienes y servicios observando las reglas de protección y defensa de los derechos del

consumidor, por ser éstas de orden público, imperativas y de interés social; las cuales, además tienen un carácter supletorio frente a las disposiciones contempladas en las leyes sectoriales (Art.2).

El órgano encargado de la aplicación de esta Ley es el Instituto Nacional de Protección a los Derechos del Consumidor “Pro-Consumidor”, entidad estatal descentralizada, con personalidad jurídica, que está jugando en los actuales momentos un rol muy importante y ganando la confianza de los consumidores de bienes y usuarios de servicios al canalizar sus reclamaciones a través de esta entidad.

a.2. Ley No. 448-06 sobre Soborno en el Comercio y la Inversión.

Esta Ley promulgada el 6 de diciembre del 2006, persigue ofrecer mayor seguridad jurídica y transparencia en los intercambios comerciales y los flujos de inversión, así como la garantía de un ambiente nacional caracterizado por la integridad de las funciones públicas y un efectivo combate a la corrupción, sancionando con penas privativas de libertad e inhabilitación para el ejercicio de la profesión o de la actividad, según sea el caso, al funcionario público o persona que desempeñe cargos públicos, así como a los que lo sobornaren (personas físicas o representantes de empresas del sector industrial, agrario, agroindustrial, comercio o servicio).

Esta Ley producto de las exigencias del DR-CAFTA y de la Convención Interamericana contra la Corrupción del 29 de marzo de 1996, aplicada conjuntamente con la Ley No. 340-06 **del 18 de Agosto del 2006**, sobre Contratación de Bienes, Servicios, Obras y Concesiones, modificada por la Ley No. 449-06 del 6 de diciembre del 2006, son dos mecanismos legales que deben servir para garantizar no solamente la transparencia en las contrataciones públicas y especialmente en la de obras públicas, sino también la libre competencia en un mercado, que como el del sector de la construcción que se rige por el libre juego de la oferta y demanda.

a.3. Ley No. 1-02 sobre Prácticas Desleales de Comercio y Medidas de Salvaguarda.

El acuerdo mediante el cual se establece la Organización Mundial de Comercio (OMC), fue ratificado por el Congreso de la República Dominicana el 12 de enero de 1995 y promulgado bajo la Ley No. 2-95 del 20 de enero de ese mismo año. En este acuerdo se incorporan normas y disciplinas relativas a la aplicación de derechos “antidumping”, el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias y el Acuerdo sobre Salvaguardas, con la finalidad de que los miembros de la organización puedan adoptar medidas en caso de prácticas desleales en el comercio internacional y tomar las providencias ante el incremento de las importaciones que ocasionen o amenacen causar un grave daño a la producción nacional.

Para poder invocar ante la OMC violaciones a los Acuerdos más arriba descritos y denunciar prácticas desleales de comercio, los países signatarios debían de votar una legislación sobre la materia compatible con dichos acuerdos; y es en este contexto que fue promulgada el 18 de enero del 2002 la Ley No. 1-02, la cual es de gran importancia para uno de los eslabones del sector de la construcción: los productores nacionales de cemento, varillas y otros componentes, que encuentran en esta legislación una protección contra las prácticas desleales del comercio internacional, tales

como los “precios dumping”, las subvenciones, o medidas compensatorias; pero al mismo tiempo se constituye en un freno para impedir acaparamiento del mercado por vías de controles directos o indirectos entre productores y exportadores o importadores, con la finalidad de fijar precios o restringir la competencia efectiva.

A solicitud de parte interesada o de oficio, la Comisión Nacional de Regulación de Prácticas Desleales de Comercio y Medidas de Salvaguarda, es que investiga las denuncias relacionadas con las violaciones a la Ley y emite su decisión. Esta Comisión está funcionando, es una entidad estatal descentralizada, con autonomía funcional, jurisdiccional y financiera, con personería jurídica, con jurisdicción nacional y sujeta a la fiscalización de la Contraloría General de la República¹²⁹.

a.4. Ley No. 42-08 sobre Defensa de la Competencia.

Esta ley promulgada el 25 de enero del 2008, forma parte de la normativa que el País votó para hacer efectiva la entrada en vigencia del DR-CAFTA y cuyo objeto es promover y defender la competencia efectiva entre los agentes económicos, sean éstos personas físicas o jurídicas, sean de derecho público o privado, con o sin fines de lucro, nacionales o extranjeros, que realicen actividades económicas en el territorio nacional, que participen en el mercado, a fin de servir una porción determinada del mismo, mediante el mejoramiento de la oferta en calidad y precio en beneficio del consumidor (Arts.1 y 3).

Esta ley es de observación general y de orden público en todo el territorio nacional. Se aplica también a los acuerdos, actos y conductas, incluidas las derivadas de una posición dominante, que se originen fuera del territorio de la República, siempre y cuando produzcan efectos restrictivos a la competencia en el territorio nacional; así como a los actos, contratos y disposiciones administrativas que tengan por efecto restringir la competencia; y de manera supletoria, a todos los agentes económicos regulados por leyes sectoriales que contengan disposiciones sobre la materia, (Arts. 2 y 3).

A la fecha de este estudio aún no han sido designados por el Congreso Nacional los miembros del Consejo Directivo de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia¹³⁰.

B. Políticas de incentivos para el sector de la construcción.-

¹²⁹ Ya la República Dominicana ha puesto en funcionamiento los mecanismos administrativos para resolver controversias dentro del marco de acuerdos o tratados internacionales, que contengan reglas sobre prácticas desleales o violaciones propias de estas normativas. Recientemente, la Dirección de Comercio Exterior y Administración de Tratados Comerciales (DICOEX), adscrita al Ministerio de Industria y Comercio, fue apoderada por empresas de industriales dominicanos para que verificara y dictaminara sobre el origen de unos conductores eléctricos que entraron al País desde Costa Rica en el Marco del DR-CAFTA, de los cuales se alegaba fueron producidos por empresas que se beneficiaban de un régimen arancelario especial en el país exportador y que no cumplían con las reglas de origen. La DICOEX resolvió en una primera Resolución RD-TLC CA-RD 01-09, que estos conductores eléctricos si cumplían con las Reglas de Origen previstas en el DR-CAFTA, y en una segunda Resolución RF-TLC CA-RD 02-09, resolvió denegar tratamiento arancelario preferencial a estos conductores eléctricos objeto de la investigación ya que se benefician de la aplicación de una ley interna de Costa Rica que establece un régimen fiscal especial.

¹³⁰El artículo 35 de esta ley dispone que es el órgano descentralizado del Estado competente para conocer, en sede administrativa, exclusiva y privativamente de las reclamaciones y controversias que se susciten con motivo de la aplicación de esta ley, así como cualquier otra que determinen otras leyes.

b.1. Proyecto de Ley para el Desarrollo del Mercado Hipotecario en la R.D.

El Poder Ejecutivo sometió al Poder Legislativo la nueva versión de este Proyecto de Ley en legislatura que se inició el 27 de febrero del 2010¹³¹, el cual busca establecer un adecuado marco de políticas públicas que facilite el desarrollo de proyectos habitacionales, con especial énfasis en viviendas de bajo costo, a los fines de impulsar el desarrollo de un mercado hipotecario moderno y eficiente.

Esta nueva versión fue consensuada con los Superintendentes de Bancos, Pensiones y Valores, y la Asociación de Bancos y otras entidades relacionadas como la AAPs, DGII, etc. En uno de los Considerandos se establece que: “... *El Gobierno trata de impulsar el ahorro interno y el uso de los recursos acumulados en los fondos de pensiones, generando diversas oportunidades de financiamiento local a los distintos estratos de la sociedad.*” De aprobarse este Proyecto de Ley, el sector de la construcción recibirá un gran impulso que redundará en la dinamización de la economía y en la creación de empleos directos e indirectos.

b.2. Liberación de Encaje Legal como parte del Programa Monetario del 2009 del Banco Central de la R.D.¹³²

En su segunda resolución de fecha 12 de febrero de 2009, la Junta Monetaria autorizó al Banco Central a que considere para fines de cobertura del encaje legal los nuevos préstamos que otorguen las entidades de intermediación financiera al sector agropecuario, industria manufacturera local, construcción y micro, pequeña y mediana empresa hasta un monto consolidado de RD\$7,500 millones y hasta RD\$3,000 millones con cargo a las emisiones de bonos del Gobierno Dominicano previstas en la Ley de Presupuesto Fiscal de 2009.

Ambas medidas ponen a disposición de la economía un monto total de RD\$10,500 millones, que deberán dinamizar la actividad económica, contribuir a la creación y preservación de empleos en el país, y reducir la tasa de intermediación financiera, que en los actuales momentos (febrero, 2010) para nuevos préstamos hipotecarios está fijada entre 10% y 12% anual durante el primer año. Para los préstamos hipotecarios ya existentes la tasa de interés promedia entre el 11.5 % y el 15% anual.

b.3. Facilidades y exenciones fiscales:

A principios del año 2009¹³³, el Gobierno Dominicano dispuso la aplicación por vía administrativa, de la exención de los Impuestos sobre la Renta (ISR) y sobre Transferencia de Bienes y Servicios (ITBIS) a las compañías que construyan viviendas económicas para familias de clase media y media baja, acordándose el establecimiento de una tasa fija, por lo menos de tres años, para los que

¹³¹ Diario Libre, 23 de febrero del 2009, portada: “*Valdez Albizu recibe proyecto de ley sobre mercado hipotecario*”

¹³² <http://www.elnuevodiario.com.do/app/article.aspx?id=139831>: JM libera RD\$10,500 millones encaje legal para dinamizar economía y crear empleos. 12.2.2009

¹³³ <http://www.presidencia.gob.do/app/article.aspx?id=10933>;

adquieran préstamos para viviendas económicas, de hasta dos millones de pesos. Un año después estos incentivos no se han materializado.¹³⁴

¹³⁴ <http://eldia.com.do/economia-y-finanzas/2010/2/14/19109/Constructores-aun-no-reciben-los-incentivos-del-Gobierno>. El sector espera obtener la reducción del Itbis y otros impuestos prometidos.

IV. PRINCIPALES POLITICAS Y PROGRAMAS DE APOYO AL SECTOR

Resumen del capítulo

A partir de la característica estratégica y transversal que presenta el sector construcción en su relación con todo el aparato económico, se identifican las diferentes políticas de apoyo tanto al sector construcción específicamente como a la economía en general.

En primer lugar se aborda lo relacionado tanto con el comercio interno como externo, enfocando la presentación en diferentes aspectos destacados en cuanto a políticas públicas relacionadas al comercio.

Adicionalmente se identifica las instituciones encargadas de implementar la política comercial en el país.

Enseguida se tocan algunos aspectos centrales relacionados con la política fiscal del país y que repercuten en el fortalecimiento del sector construcción.

Finalmente se consideran los principales programas de apoyo al sector construcción considerando además las instituciones encargadas de llevarlos a cabo

1.- Políticas

A continuación se resumen las principales políticas vinculadas con el sector de la construcción en República Dominicana. Es importante no perder de vista, en este sentido, el carácter transversal y estratégico que caracteriza al sector con todo el aparato económico en general lo que implica una relación directa entre las distintas políticas públicas y un impulso efectivo a todos y cada uno de los eslabones de la cadena de la construcción.

a.- Comercio interno y externo

La República Dominicana se encuentra avocada a la estructuración y consolidación de una política industrial y comercial que permita una oferta sustentable de bienes y servicios con la finalidad de cubrir de manera eficiente las necesidades tanto básicas, a nivel interno, como en todo lo relacionado con un fortalecimiento de la capacidad exportadora.

En este sentido es importante puntualizar algunos aspectos destacados de las políticas públicas nacionales relacionadas con la producción y el comercio y por lo tanto, con un impulso al sector construcción.

- El Estado Dominicano tiene como un objetivo de desarrollo importante, el apoyo a distinto tipo de unidades económicas pequeñas y medianas, tanto urbanas como rurales.
- El Estado pretende fortalecer a corto, mediano y largo plazo la infraestructura productiva que permita no solo un mayor crecimiento del aparato productivo y de la economía en general, sino también un mayor desarrollo de la infraestructura necesaria para el comercio, tanto interno como al exterior, de la producción creciente de bienes y servicios.
- Otro aspecto importante está relacionado con la búsqueda del país de un desarrollo de bienes de exportación con valor agregado y su correspondiente promoción.

A partir de los componentes generales de política económica y comercial citados arriba, se puede identificar inmediatamente sus implicaciones directas con un decidido impulso al sector construcción que nos ocupa.

Tanto un apoyo, a nivel de política pública, a distinto tipo de empresas pertenecientes a diversos sectores de actividad económica, como el fortalecimiento de la infraestructura productiva y de comercialización necesarias, es determinante para una demanda creciente a todos y cada uno de los eslabones que integran la cadena de la construcción, primarios y secundarios, puesto que el sector construcción y el desarrollo de bienes y servicios enfocados al comercio interno y a las exportaciones, se encuentran vinculados estructuralmente, con el componente adicional de que un desarrollo de políticas productivas y comerciales, al producir riqueza y valor dentro de la economía, genera sinergias positivas, relacionadas con el empleo, a nivel de mayores demandas, cualitativas y cuantitativas, de infraestructura social como ser viviendas, escuelas y otras que también atañen al sector construcción.

Las instituciones encargadas de llevar adelante esta política de comercio interno y exportaciones son el Ministerio de Industria y Comercio (MIC), el Centro de Exportación e Importación de la

República Dominicana (CEI-RD) y el Centro de Desarrollo y Competitividad Industrial (Proindustria)¹³⁵

b.- Política fiscal

A continuación se identifican algunos aspectos centrales relacionados con la política fiscal en el país:

- Tanto el gasto como la inversión pública están basados en una planificación técnica y estratégica del Estado que lleve a la determinación de asignaciones presupuestarias en rubros fundamentales relacionados con educación, salud, desarrollo productivo, alimentación, vivienda, etc. En este sentido, la institución que por mandato constitucional tienen a su cargo esta planificación es el Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo (MEPYD) a través de la Estrategia Nacional de Desarrollo (END), que planifica y prioriza la ejecución de proyectos sectoriales. El Ministerio de Hacienda asigna las partidas presupuestarias para la ejecución de los proyectos, los cuales son distribuidos a través de la Dirección Nacional de Presupuesto (DIGEPRES)¹³⁶
- Los criterios derivados de la planificación descrita anteriormente, determinan la elaboración del Presupuesto General para cada gestión, considerando para el efecto a todas las instituciones que conforman el sector público.
- La política fiscal, para su correcta aplicación, se basa en distintos principios rectores orientadores que tienen que ver con desarrollo económico, igualdad, transparencia, universalidad, además y como un componente muy importante, capacidad administrativa y recaudatoria.

Como en el caso del apartado anterior, se puede colegir que la política fiscal del país coadyuva a un impulso directo a toda la cadena de la construcción.

2.- Principales programas

El Cluster de la Construcción es el programa de apoyo a los eslabones de la cadena de la construcción, que es parte integral del Plan Nacional de Competitividad Sistémica (PNCS) establecido por el Consejo Nacional de Competitividad (CNC).

Las instituciones responsables a llevar a cabo este programa pertenecen a 30 empresas del sector construcción de la ciudad de Santiago de los Caballeros, como está establecido en el Capítulo 9 del PNCS.

¹³⁵ www.mic.gob.do www.cei-rd.gob.do, www.proindustria.gob.do

¹³⁶ www.mepyd.gob.do, www.hacienda.gob.do, www.digepres.gob.do

V.- SERVICIOS A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

Resumen del capítulo

En este apartado se identifica dos aspectos fundamentales relacionados con el sector construcción: el desarrollo de servicios financieros de apoyo y, de manera complementaria, el tratamiento del componente de tecnología y asistencia técnica para un desarrollo sectorial a mediano y largo plazo.

Al identificar los servicios financieros relacionados principalmente con un incentivo tanto al sector productivo como al componente social (a través del apoyo a la construcción de viviendas), se presentan las instituciones encargadas de dicho financiamiento, caracterizando los servicios específicos a su cargo, enfatizando en el hecho de que todo financiamiento a estos sectores repercute directamente en un fortalecimiento a la cadena de la construcción.

En lo relacionado con el componente tecnológico, se identifican igualmente a instituciones encargadas, caracterizándose los servicios que se encuentran implementando a la fecha en este campo.

1.- Servicios financieros

La República Dominicana busca la consolidación de una política de financiamiento principalmente al sector productivo que asegure una adecuada promoción y articulación económica con equidad, asegurando de esta manera el otorgamiento de servicios financieros a sectores productivos y unidades económicas relacionadas, que no pudieron acceder en el pasado inmediato a un adecuado financiamiento.

El Estado a través de entidades especializadas como el Banco Nacional para el Fomento de la Vivienda y la Producción (BNFVP), el Banco Agrícola de la República Dominicana (BAGRICOLA), el Programa para Micro, Pequeña y Mediana Empresa (PROMIPYME) y el Banco de Ahorro y Crédito Ademi, S. A. (este último sector privado) busca la canalización de recursos para un financiamiento de inversiones a largo plazo, con oportunidad y eficiencia.

Los servicios financieros canalizados a través del Estado, buscan una cobertura nacional.

Las entidades citadas anteriormente representan el instrumento de financiamiento que lleve a la consecución de los objetivos de desarrollo económico y productivo establecidos en la Estrategia Nacional de Desarrollo (END).

Las entidades consideradas en el párrafo anterior, específicamente, se encuentran avocadas a la implementación de diferentes servicios¹³⁷

Lo anterior implica sentar las bases para un crecimiento sostenido de los niveles de producción y productividad, a partir de créditos con menores tasas de interés, plazos adecuados y superiores períodos de gracia.

De manera complementaria el estado Dominicano también busca la consolidación de una política de financiamiento de tipo social principalmente en lo relacionado con la construcción de viviendas de interés social a un precio accesible y con materiales de calidad. La entidad encargada de canalizar el financiamiento social es el Instituto Nacional de la Vivienda (INVI)

El Instituto Nacional de la Vivienda es la Institución rectora y reguladora del sector vivienda del Estado Dominicano.

El Instituto Nacional de la Vivienda (INVI) fue creado mediante la Ley No. 5892 por el Consejo de Estado el 10 mayo de 1962, con carácter autónomo, sujeto a las prescripciones de esta Ley y a las de

¹³⁷ Ver en anexo “ Servicios Financieros según Entidad Especializada”

los reglamentos que dicta el Poder Ejecutivo como un medio de contribuir a la solución del déficit habitacional existente en el país a través de la construcción de viviendas de interés social.

Nuevamente se puede apreciar que los servicios financieros considerados, conllevan un impulso directo a toda la cadena de la construcción.

2.- Tecnología y asistencia técnica

Un componente fundamental para el desarrollo de cualquier economía con criterio sustentable, está relacionado con el impulso al componente tecnológico que influye directamente en la productividad y de manera vinculante al sector transversal y estratégico que es el de la construcción puesto que esto incide en mejoras permanentes en la producción y sus procesos de eslabones como el cemento, varillas y agregados.

Lo anterior conlleva un patrón enfocado en la agregación de valor incorporando tecnología y en consecuencia incluyendo nuevos y mejores productos para distintos mercados.

La política relacionada con innovación y desarrollo tecnológico está a cargo del Consejo Nacional de Competitividad (CNC) con la finalidad de vincular los centros tecnológicos con sus pares productivos¹³⁸.

En este sentido a la fecha el país se encuentra avocado al desarrollo tecnológico principalmente del sector productivo a través del Plan Nacional de Competitividad Sistémica (PNCS), encontrándose dentro de este plan el “Cluster de la Construcción”.¹³⁹

Al desarrollar, en consecuencia, un apoyo institucional para el fortalecimiento tecnológico, se cuenta con un elemento adicional para un crecimiento y mejora sostenida de todos los procesos y productos relacionados con los distintos eslabones de la cadena de la construcción.

¹³⁸ La política relacionada con la innovación y el desarrollo tecnológico está también influenciada por el Centro de Desarrollo y Competitividad Industrial (Proindustria)

¹³⁹ Capítulo 9 del PNCS

VI.- ANALISIS POR RUBRO

Resumen del capítulo

El capítulo comienza con una presentación de los aspectos metodológicos que guían el trabajo para lo cual se presentan consideraciones generales, el Sistema de Evaluación de Competencia y Competitividad de Cadenas Productivas (SEC) utilizado en este documento y las etapas generales de elaboración del estudio para el sector de la construcción.

Posteriormente se presentan los resultados obtenidos para los distintos eslabones del sector considerando cada una de las áreas que componen el SEC.

La primera área del SEC está relacionada con la importancia económica y social de las cadenas relacionadas con el sector construcción¹⁴⁰, donde se considera diferentes indicadores evolutivos tanto para los eslabones primarios como secundarios considerando según proceda: producción interna, valor de la producción, empleo, precios y otros relacionados.

La segunda área relacionada con el comportamiento externo de las cadenas identifica tres indicadores para medir la competitividad externa de cada eslabón¹⁴¹.

Finalmente la tercera área relacionada con competencia aborda las condiciones en esta materia que presenta cada eslabón teniendo en cuenta para esto cinco aspectos: principales actores, integración vertical, integración horizontal, identificación y análisis de potenciales barreras de entrada al mercado y estimación del grado de contestabilidad.

En todos los casos, para los distintos eslabones de las cadenas y para el sector de la construcción en general, se presentan radares por área y cuadros de apoyo terminando el estudio con un cuadro consolidado por área.

Es importante destacar a continuación los resultados obtenidos para cada cadena considerando cada una de las áreas que componen el S.E.C.¹⁴²

El Área de Importancia Económica y Social presenta en general para el sector de la construcción un nivel de cumplimiento satisfactorio para los distintos indicadores que lo componen, con excepción de productos de madera cuyos indicadores en general se ubicaron en nivel de precaución.

El Área de Competitividad Externa presentó valores diversos, donde la cadena de la madera presentó indicadores generalmente en niveles de precaución o riesgo mientras que las cadenas del cemento y particularmente del acero, presentaron valores esperados en sus indicadores

El Área de Competencia presentó en general indicadores en nivel de precaución.

A) ASPECTOS METODOLOGICOS

¹⁴⁰ Madera, cemento y acero

¹⁴¹ Según quedó indicado, estos tres indicadores son: Balanza Comercial Relativa, Grado de Especialización Internacional y Grado de Posicionamiento Internacional.

¹⁴² Área de Importancia Económica y Social, Área de Competitividad Externa y Área de Competencia.

1.- Consideraciones Generales

Como podrá comprobarse en el presente informe final de consultoría, el trabajo desarrollado cubrió, además de los estudios de competencia y sus cadenas de comercialización en los mercados referidos, todas las áreas y componentes que se relacionan con un diagnóstico integral de toda cadena productiva.

Para lograr lo anterior, se diseñó y aplicó un sistema integral denominado Sistema de Evaluación de Competitividad y Competencia de Cadenas Productivas (SEC) a la cadena de la construcción en República Dominicana.

El plantear un trabajo de evaluación de la cadena referida a partir de un sistema como el SEC, otorga algunas ventajas que se consideran a continuación.

En primer lugar, responde a una necesidad importante a nivel del sector de la construcción de contar con una base de datos lo más homogénea posible para que a partir de ésta se establezca una línea de base que permita un monitoreo y evaluación permanentes del comportamiento de la cadena en lo relacionado a sus condiciones de competencia y competitividad.

Adicionalmente al plantear un sistema como el referido se tiene la ventaja de poder detectar con total claridad la información necesaria para caracterizar los distintos eslabones de la cadena de la construcción y sus niveles de competencia y competitividad relacionados, por lo que, en caso de que en algunas ocasiones dicha información no se encuentre disponible, se deberá buscar las alternativas para una adecuada coordinación interinstitucional que asegure su consecución, coordinación que se facilita cuando se tiene claridad sobre la información necesaria buscada.

2.- SISTEMA DE EVALUACION DE COMPETITIVIDAD Y COMPETENCIA DE CADENAS PRODUCTIVAS (S.E.C.)¹⁴³

A continuación se presenta brevemente las características centrales del Sistema de Evaluación de Competitividad y Competencia de Cadenas Productivas (SEC).

El SEC está concebido como un instrumento que permite llegar a un Diagnóstico Integral de Competencia y Competitividad para cualquier cadena productiva evaluada de manera precisa de modo que al aplicar los indicadores del sistema el usuario podrá conocer la situación de la cadena a partir de tres componentes fundamentales:

- 1.- Condiciones de competencia dentro de la cadena
- 2.- Competitividad de la cadena a su interior.
- 3.- Competitividad externa de la cadena.

¹⁴³ En anexo se presenta a detalle el SEC a partir del cual se desarrolla el estudio de competencia y competitividad para la cadena de la construcción.

Para la consecución del diagnóstico referido, el SEC está estructurado en áreas, componentes e indicadores de desempeño económico financiero y de competencia que permitirán conocer la situación de los distintos eslabones de la cadena tanto en lo relacionado con competencia como con competitividad.

Objetivo General del S.E.C.

Desarrollar un instrumento técnico de análisis que permita conocer el nivel de competencia en distintos eslabones de toda cadena productiva, además de su situación competitiva tanto interna como externamente.

Objetivos Específicos del S.E.C.

- Desarrollar los instrumentos analíticos (áreas, componentes e indicadores) necesarios para diagnosticar la situación de competencia y la posición competitiva de cualquier cadena productiva, a partir de sus eslabones constitutivos, considerando un análisis histórico que tome en cuenta su desempeño durante varios años.
- Identificación de posibles prácticas anticompetitivas y condiciones restrictivas a la competencia en mercados además de problemas de gestión (internos y externos) dentro de la cadena para establecer lineamientos de política pública partiendo de decisiones fundamentadas y oportunas.

Categorías analíticas del S.E.C.

El SEC está estructurado en tres categorías analíticas que permiten desarrollar un Diagnóstico Integral de Competencia y Competitividad de cualquier cadena productiva considerando los diferentes eslabones y actores que la componen.

El Diagnóstico Integral consiste en la determinación de la situación de cualquier cadena productiva respecto a tres áreas fundamentales de su actividad: Competencia, Desempeño Interno y Desempeño Externo. Las tres áreas mencionadas constituyen la primera categoría analítica del SEC.

La segunda categoría analítica del SEC está constituida por componentes incluidos dentro de las áreas.

La tercera categoría analítica está conformada por indicadores, que se agrupan a partir de los diferentes componentes y son por definición medibles y cuantificables, representando en consecuencia, la base de todo el sistema puesto que, a partir de los diferentes valores que los mismos presenten¹⁴⁴, se podrá graficar los radares del sistema según se explica enseguida.

¹⁴⁴ Valores que, de acuerdo al tipo de indicador que se trate, presentarán diferencias. En este sentido se tiene por ejemplo dentro del área de competencia, indicadores que miden incrementos o decrementos porcentuales (Como en el caso de participación en el mercado, medida ya sea en producto o cantidades monetarias) o presencia/ausencia de barreras de entrada al mercado (restricciones

Niveles del Radar del Sistema

Los indicadores al ser cuantificables, permiten la determinación de parámetros de cumplimiento que son considerados en el radar del sistema.

Los niveles del radar son tres¹⁴⁵

- **Nivel Esperado:** Cuando el indicador se sitúa en parámetros normales.
- **Nivel Precaución:** Cuando el indicador presenta un valor inferior al parámetro normal esperado, aunque no en proporción preocupante.
- **Nivel Riesgo:** Cuando el indicador presenta un valor inferior al parámetro normal esperado en una proporción que amerita atención inmediata. Debe quedar claro en consecuencia que los dos últimos niveles referidos ameritan atención al o los eslabones de la cadena para evitar posibles dificultades, aunque el último nivel precisará de acciones preventivas más radicales.

Numero de Radares del Sistema

El SEC cuenta con diferentes radares, relacionados a cada eslabón (primario o secundario), agrupándose posteriormente en cada área del sistema, lo que permite una visualización gráfica inmediata tanto del desempeño interno, como externo o de competencia en lo relacionado con distintos eslabones específicos a analizarse o en su caso, con la cadena en general. En este sentido debe tenerse en cuenta que cada radar identifica la ubicación puntual de los distintos indicadores integrantes del área respectiva en cualquiera de sus tres niveles: Esperado (círculo interno verde), Precaución (círculo intermedio amarillo) y Riesgo (círculo externo rojo).

Cuadros de apoyo a los radares

A partir de los valores graficados en cada radar, el sistema cuenta con cuadros de apoyo identificando cada indicador con su valor real además de presentar un gráfico caracterizado por un semáforo con la respectiva luz de acuerdo al nivel de cumplimiento y una observación general sobre el comportamiento de cada indicador.

Observación importante relacionada con el método histórico de análisis en el Sistema de Evaluación de Desempeño y Competencia de Cadenas Productivas

Como podrá comprobarse al apreciar el SEC en anexo a este informe, todos los indicadores contemplados en este sistema son de carácter evolutivo y por lo tanto dinámicos y en ningún caso

estatales, barreras estructurales, derechos de propiedad) o integración vertical de empresas. También se tiene el índice HHI con parámetros o rangos universalmente aceptados para cada uno de los tres niveles de esperado, precaución o riesgo.

¹⁴⁵ Los niveles tanto esperados como de precaución y riesgo se consideran en anexo (cuadros que conforman el SEC) y son variados por lo que, para mayor detalle es importante remitirse a dichos cuadros.

fueron incluidos pensando en un diagnóstico estático que se relacionara solamente con valores obtenidos una sola vez.

Solamente de la manera dinámica referida se podrá desarrollar un análisis histórico de estructura, evolución o tendencia de las tres áreas identificadas para cualquier cadena en general y específicamente, para eslabones relacionados con la cadena de la construcción.

Método de Análisis Histórico

De acuerdo a lo considerado previamente, este método compara analíticamente los indicadores de competencia y competitividad correspondientes a una serie de años o gestiones, idealmente no menos de cinco para que el análisis de tendencia sea consistente.

Estructura General del S.E.C.

A continuación se presenta la estructura bajo la cual se aplicará el S.E.C. a la cadena de la construcción objeto de este estudio, considerando las tres áreas que componen el sistema.

Análisis Cadena

A.- Area de Importancia Económica y Social de la Cadena

A.1 Eslabón Primario.

A.1.1.- Componentes generales del eslabón primario.

A.2.- Eslabones Secundarios o Industriales.

A.2.1.- Componentes generales de los eslabones secundarios o industriales.

B.- Area Comportamiento Externo de la Cadena

B.1.- Componente de Competitividad Externa.

B.1.1.- Eslabón Primario

B.1.2.- Eslabones Secundarios

C.- Area de Competencia dentro de la Cadena

C.1.- Principales Actores

C.2.- Integración Vertical

C.3.- Integración Horizontal

C.4.- Identificación y Análisis de una Potencial Existencia de Barreras de Entrada al Mercado.

C.5.- Estimación del Grado de Contestabilidad.

3.- Etapas de aplicación del estudio

La presente consultoría se desarrolló con el objetivo de elaborar un estudio integral de la cadena de la construcción siguiendo para el efecto las siguientes etapas:

- Aplicación del SEC al sector construcción considerando para el efecto distintas cadenas y sus eslabones constitutivos¹⁴⁶.

-Conclusiones relacionadas al sector construcción en sus componentes de competencia y competitividad interna y externa.

-Recomendaciones de política pública relacionadas a la cadena fundamentalmente en lo tocante a una efectiva abogacía de la competencia según lo descrito en páginas precedentes.

B) ANALISIS SEGÚN ESLABONES DE LA CADENA DE LA CONSTRUCCIÓN

1.- PRODUCTOS DE MADERA PARA LA CONSTRUCCION¹⁴⁷

Según podrá comprobarse en las páginas siguientes, una primera cadena dentro del sector construcción está constituida por diferentes productos derivados de la madera, mismos que se constituyen en insumos fundamentales para la construcción. La cadena se analiza en sus eslabones primario y secundario como se aprecia enseguida.

1.1.- Area 1 del SEC: importancia económica y social de la cadena

El conocimiento del comportamiento evolutivo de esta área resulta fundamental para de esta manera identificar el estado de situación de la cadena en cuanto a su comportamiento y eficiencia interior.

Solamente a partir de dicho conocimiento se estará en condiciones de abordar las otras áreas relacionadas con la cadena (comportamiento externo y condiciones de competencia). Queda en consecuencia subrayado que la situación de competitividad de cualquier cadena pasa necesariamente por un primer requisito relacionado con la importancia socio económica a su interior, puesto que cuanto más dinámica y competitiva sea la cadena interiormente, se darán más posibilidades de un incremento en sus actores y por lo tanto será mayor la necesidad de desarrollar políticas de competencia (abogacía), para que dichos actores puedan operar dentro de un marco con reglas claras, transparentes y con creciente eficiencia.

A.- Situación actual y perspectivas a corto plazo

¹⁴⁶ Cadenas de la madera, cemento y acero.

¹⁴⁷ Puertas, marcos de ventanas, madera tallada, planchas en playwood, otros.

Como podrá apreciarse en los apartados desarrollados a continuación, son dos los aspectos que se consideran para identificar la situación del sector primario al 2008¹⁴⁸ y a partir de esto sus perspectivas a corto plazo.

1.- Plantaciones Forestales.- Las diferentes especies maderables consideradas (**6 en total**) **presentan en general una tendencia creciente** en lo relacionado a la evolución de plantaciones certificadas (3 especies) , mientras que en el caso de las tres restantes, solamente una presenta un nivel de decrecimiento importante (Caoba Criolla) mientras que las otras dos presentan decrecimientos moderados.

Por lo anterior se puede constatar que las posibilidades de evolución positiva de las plantaciones de especies maderables para la construcción son muy altas y además con tendencia a que dicha evolución positiva se de particularmente en plantaciones de especies maderables de mayor calidad y resistencia, lo que sin duda, representa un factor positivo para el sector de la construcción en el corto y mediano plazo.

2.- Empleo generado en la extracción de madera.- La evolución de este indicador, si bien presenta una tendencia decreciente, se puede constatar en el último año del período analizado (2008) una recuperación positiva, lo que implica que, de mantenerse esta recuperación, el nivel de empleo en la extracción de madera para construcción, podrá revertir la tendencia negativa e incrementar los niveles de empleo relacionados sino a corto, al menos si con toda seguridad a mediano plazo.

Para el caso del eslabón secundario de la cadena de madera para la construcción, se obtuvieron datos tanto de la producción interna como del precio de la madera aserrada que nos permiten tener claridad sobre la situación actual y sus perspectivas a corto plazo

1.- Producción interna de madera aserrada.- Como podrá apreciarse detalladamente enseguida, esta producción considerada para el período 2003 - 2008, presentó en general una tendencia decreciente aunque es importante subrayar el hecho de que en el último año considerado, se presentó un notable repunte que permite esperar, de mantenerse el mismo, una reversión de la tendencia negativa en este tipo de producción, para los años siguientes, tanto a corto como a mediano plazo.

2.- Precio madera aserrada.- Este indicador considerado en su evolución durante la última década, presentó una tendencia marcadamente creciente en los últimos cinco años de la misma con más del 50% de crecimiento, lo que podría indicar una importante generación de ingresos de este eslabón en el corto y mediano plazo.

B.- Eslabón Primario: Plantaciones y Madera para Construcción

Aborda el tratamiento de la base productiva de este eslabón

B.1.- Plantaciones Forestales

¹⁴⁸ Fecha de la última data disponible.

Plantaciones Certificadas por Especies y por año 2000-2008¹⁴⁹

ESPECIE	2000	2001	2002	2003	2004
Acacia Mangium	1,068,164	1,005,668	419,212	489,500	906,476
Caoba criolla	239,125	18,649	18,020	5,541	46,938
Caoba hondureña	57,110	125,755	19,883	51,959	213,034
Pino Caribaea	2,221,919	905,985	694,720	927,142	1,300,436
Pino Occidentalis	320,781	45,050	564,316	501,309	1,103,660
Roble	6,967	3,850	200	65,350	2,819
Total	3,964,716	2,115,532	1,718,549	2,054,101	3,823,534

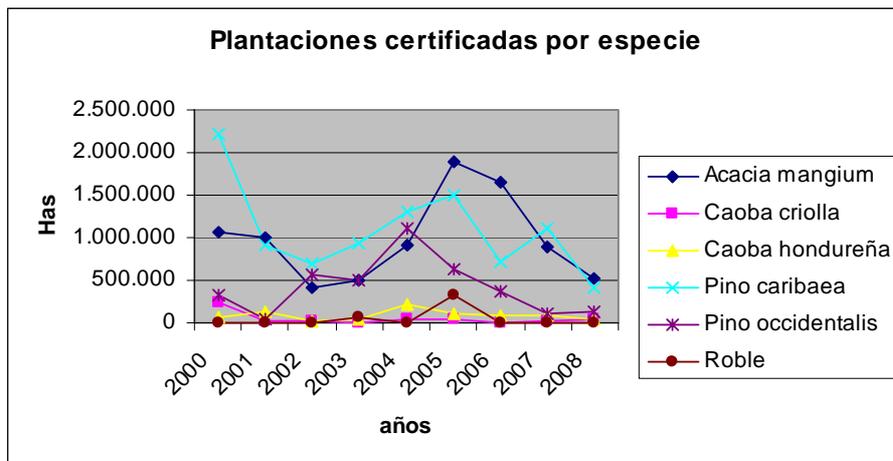
Fuente: SEMARENA/Subsecretaría de Planificación y Desarrollo, Departamento de Estadísticas e Indicadores Ambientales

ESPECIE	2005	2006	2007	2008
Acacia Mangium	1,885,076	1,650,162	884,500	517,672
Caoba criolla	42,407	8,238	28,200	44,800
Caoba hondureña	117,535	83,633	89,825	45,710
Pino Caribaea	1,495,861	716,818	1,112,378	405,904
Pino Occidentalis	629,638	365,827	112,298	123,356
Roble	321,636	200	3,800	1,500
Total	4,634,741	3,007,178	2,269,862	1,176,500

Fuente: SEMARENA/Subsecretaría de Planificación y Desarrollo, Departamento de Estadísticas e Indicadores Ambientales

Fuente: SEMARENA/Subsecretaría de Planificación y Desarrollo, Departamento de Estadísticas e Indicadores Ambientales

¹⁴⁹ Cuadro presentado en millones de árboles. Se incluye datos de especies maderables con información para toda la serie de años (2000-2008)

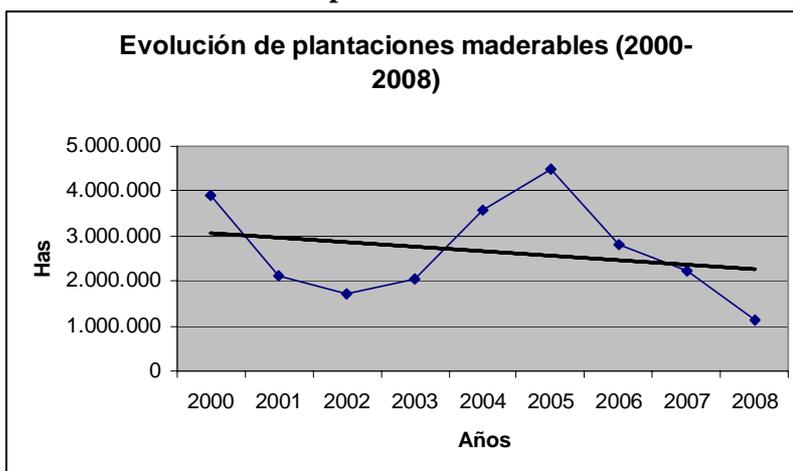


Fuente: Elaboración propia con base en datos de SEMARENA/Subsecretaría de Planificación y Desarrollo, Departamento de Estadísticas e Indicadores Ambientales

Es importante aclarar que los agentes económicos que intervinieron en las plantaciones forestales consideradas arriba son en general pequeños, puesto que su número asciende a alrededor de 9 mil agentes o empresas, que van desde la plantación de un árbol hasta plantaciones en una extensión de 8 mil hectáreas. Para poder trabajar en las plantaciones es necesario un certificado otorgado por el Viceministerio de Recursos Forestales del Ministerio de Ambiente (Departamento de Certificación o Fincas Forestales)

Evidentemente a partir de este amplio universo, al considerar eslabones secundarios vinculados específicamente con el sector construcción y que implica mayores niveles de especialización, dichos agentes económicos reducen considerablemente en su número, particularmente en lo que respecta a los principales actores en cada eslabón de la cadena, como se podrá apreciar más adelante en este trabajo.

Evolución General de Plantaciones de Especies Maderables Certificadas (2000 – 2008)



Fuente: Elaboración propia con base en datos del SEMARENA

Aspectos destacados del gráfico (Evolución de plantaciones certificadas maderables):

1.- La evolución de especies maderables a nivel nacional durante el período 2000-2008 (medida en millones de árboles) presentó una evolución cíclica con tendencia decreciente hacia el final del período analizado.

2.- La tendencia considerada presenta tres picos claramente identificados en el gráfico y cuadro precedentes. El primer pico evidencia su mayor baja en el año 2002 con 1,718,549 millones de árboles, posteriormente se presenta un alza en el número de plantaciones maderables certificadas durante tres años continuos hasta alcanzar su pico más alto el año 2005 con 4,634,741. Finalmente en los últimos años del período analizado nuevamente la tendencia es a la baja.

Plantaciones Certificadas Promedio por especie y por año 2000-2008¹⁵⁰

(Has)

Especie	Promedio primeros 5 años (2000-2004) ¹⁵¹	Promedio segundos 5 años (2004-2008)	Incremento o decremento porcentual	Nivel
Acacia Mangium	777,804	1,168,777	50,3	 Esperado
Caoba criolla	65,655	34,117	(48,0)	 Riesgo
Caoba hondureña	93,548	109,947	17,5	 Esperado
Pino Caribaea	1,210,040	1,006,279	(16,8)	 Riesgo
Pino Occidentalis	507,023	466,956	(7,9)	 Precaución
Roble	15,837	65,991	316	 Esperado
Total	2,669,908	2,852,067	6,8	 Esperado con observaciones

Fuente: Elaboración propia con base en datos de SEMARENA / Subsecretaría de Planificación y Desarrollo, Departamento de Estadísticas e Indicadores Ambientales.

¹⁵⁰ Incluye las seis especies maderables consideradas arriba.

¹⁵¹ Para la división del período total en dos series similares de tiempo, debido a que el número de años del período es impar (9 años), el año de la mitad del período (2004) se incluye en ambas series para evitar distorsiones.

Observación.- El nivel de precaución considera un decremento porcentual hasta del 10%. Decrementos mayores se ubican en el nivel de riesgo.¹⁵²

Dividiendo para efectos analíticos el comportamiento del indicador a nivel general, en dos períodos de tiempo similares, se puede apreciar un incremento ligero en la segunda parte del período analizado (2004-2008) en relación al primero (2000-2004) de 6,8%, debido fundamentalmente a la mayor cantidad de plantaciones certificadas durante los años 2005 y 2006 en relación a los años 2001 al 2003 del primer período. En consecuencia, si bien como quedó oportunamente señalado, la tendencia en los últimos años presenta una baja, ésta no impidió que las plantaciones certificadas durante la segunda parte del período considerado fueran superiores a las plantaciones de la primera parte. Por lo indicado, en el cuadro de apoyo presentado arriba, al final del mismo en la fila de Total, se presenta un nivel de cumplimiento esperado con observaciones, lo que implica que, de continuar la tendencia decreciente descrita en años posteriores, el indicador podrá pasar a niveles de precaución o riesgo.

Considerando las diferentes especies maderables individualmente como puede evidenciarse en el cuadro de arriba, se aprecia en general un incremento positivo en la evolución de las plantaciones certificadas promedio de las maderas de mayor calidad y resistencia como es el caso del roble y la acacia. En el primer caso, las plantaciones presentaron un incremento porcentual extraordinario de más de 300% en la segunda parte de la década analizada¹⁵³ mientras que la acacia presentó también un significativo incremento en los años finales de la década con un 50% de crecimiento en promedio.

Un panorama distinto se aprecia en el caso de las maderas de menor calidad y resistencia. En el caso de la caoba (madera de cierta dureza y resistencia aunque no del nivel de las citadas en el párrafo anterior), se presentan dos situaciones disímiles según el tipo de caoba. En el caso de la caoba hondureña se presenta un incremento positivo de más de 15% en la segunda parte de la década mientras que la caoba criolla presentó un marcado decremento en la última parte del período de casi el 50%. En general, se puede considerar que la utilización de este tipo de madera no presenta el dinamismo de los dos tipos de madera dura (roble y acacia) presentados en el párrafo anterior.

En cuanto al pino (madera blanda y de menor resistencia), presentó un decremento porcentual promedio en la última parte de la década cercano al 10%.

De lo expuesto se puede resumir que, más allá de la necesidad de un seguimiento continuo a la evolución de las plantaciones certificadas en el país, se presenta una tendencia positiva hacia el desarrollo de plantaciones de especies maderables de mayor calidad y resistencia, lo que sin duda, es un factor positivo con influencia directa en el sector de la construcción.

¹⁵² Ver en anexo rangos de indicadores del SEC

¹⁵³ Década que comprende los años 2000 al 2008.

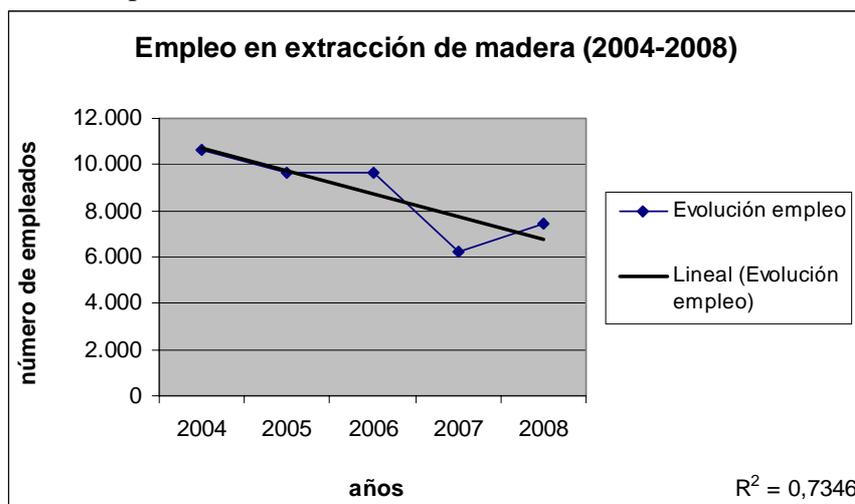
B.2.- Empleo generado en la extracción de madera

A continuación se presenta el empleo generado en la extracción de madera para el período 2004-2008.

Empleo generado extracción madera¹⁵⁴

2004	2005	2006	2007	2008
10.650	9.636	9.617	6.257	7.439

Fuente: Banco Central República Dominicana.



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de R. Dominicana.

1.- La evolución del empleo para la extracción de madera relacionada al sector construcción presenta una línea de tendencia decreciente con un nivel de ajuste aceptable de más del 70%, lo que significa que el comportamiento evolutivo del empleo en extracción de madera no fue demasiado cíclico.

2.- La evolución del empleo en extracción de la madera durante el período 2004-2008 (medida en porcentaje) presentó, como quedó indicado, una tendencia uniforme siempre decreciente, con excepción del último año analizado (2008) donde se registra un repunte de casi el 20% con relación al año inmediatamente anterior (2007).

3.- La tendencia decreciente encontró su nivel más bajo el año 2007 con un total de 6,257 empleados mientras que el nivel más elevado del empleo se presentó al inicio del período analizado

¹⁵⁴ Número de empleados. Debe destacarse acá que la serie de datos de empleo para extracción de madera solo abarca el período 2004-2008 puesto que no se pudo obtener información relacionada para los primeros años de la década. Sin embargo es importante destacar, dada la línea de tendencia de la curva presentada a continuación, por su aceptable nivel de ajuste, que cualquiera fuera el número de empleados de los primeros años, difícilmente cambiaría la evolución decreciente del empleo en la primera década de los años 2000 y siguientes.

con más de 10,000 empleados. La recuperación relativa del último año analizado es un 43% menor a lo alcanzado en el mejor año al inicio de la serie.

Empleo promedio extracción de madera (2004-2008)

Indicador	Promedio primeros 3 años (2004-2006) ¹⁵⁵	Promedio segundos 3 años (2004-2006)	Decremento porcentual	NIVEL
Empleo extracción madera	9,968	7,771	(22)	 Riesgo

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de R. Dominicana.

Es importante aclarar que debido a que el número de años es impar, el año de la mitad de la serie (2006) se incluye en las dos subseries en que se divide el período para efectos analíticos. Este procedimiento se efectúa siempre que se da número de años impar en cualquier serie analizada.

Dividiendo para efectos analíticos el comportamiento del indicador en dos períodos de tiempo similares, se puede apreciar un decremento apreciable en cuanto al empleo en la extracción de madera de un 22%. Sin embargo es importante puntualizar el hecho de que el último año presenta un repunte que podría, en caso de confirmarse esta nueva tendencia, permitir que el indicador mejore de nivel y salga del nivel de riesgo presentado arriba.

Cuadro Consolidado Area 1

Productos de madera para la construcción

Eslabón Primario: Plantaciones Forestales y Madera para Construcción

INDICADOR	SIGLA ¹⁵⁶	VALOR (%) ¹⁵⁷	NIVEL	OBSERVACIÓN
Plantaciones Forestales Certificadas	CGP-PC	6,8	 Esperado	Eslabón eficiente y dinámico en evolución de plantaciones forestales.
Empleo Extracción Madera	CGP-EEM	(22)	 Riesgo	Eslabón ineficiente en generación de empleo ¹⁵⁸

Fuente: Elaboración propia con base en datos de MIMARENA / Subsecretaría de Planificación y Desarrollo, Departamento de Estadísticas e Indicadores Ambientales.

¹⁵⁵ Número de trabajadores.

¹⁵⁶ La sigla se utiliza para la posterior presentación de los indicadores en el radar del SEC

¹⁵⁷ Incremento o decremento porcentual

¹⁵⁸ Para el indicador específico aquí considerado, el hecho de que el mismo muestre decrecimiento implica la pérdida de fuentes de trabajo en este eslabón primario, lo que sin duda tiene implicaciones socio económicas negativas y en consecuencia esto se traduce en un retroceso del indicador en particular.

CGP-PC.- Componente General Primario- Plantaciones Certificadas

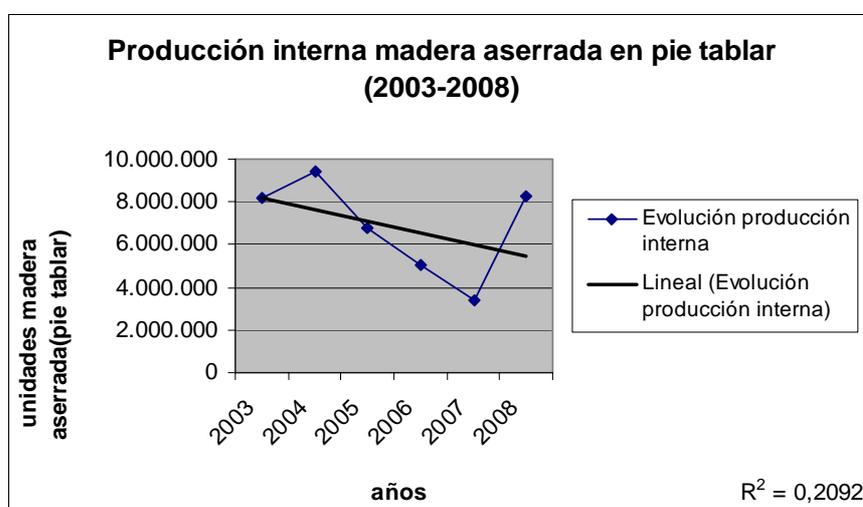
CGP-EEM.- Componente General Primario- Empleo Extracción Madera

C.- Primer eslabón secundario: Madera Aserrada

C.1.- Producción Interna de Madera Aserrada en pie tablar (2003-2008)¹⁵⁹

2003	2004	2005	2006	2007	2008
8.163.222	9.383.955	6.809.610	5.067.511	3.394.896	8.259.335

Fuente: MIMARENA / Subsecretaría de Planificación y Desarrollo, Departamento de Estadísticas e Indicadores Ambientales.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de SEMARENA / Subsecretaría de Planificación y Desarrollo, Departamento de Estadísticas e Indicadores Ambientales.

1.- Como en el caso del indicador anterior de empleo, también la producción interna de madera aserrada presenta una clara tendencia decreciente con un repunte sobre el final del período considerado. Además, como puede apreciarse en el gráfico previo, la evolución de la producción referida no tuvo una tendencia uniforme puesto que no se ajustó a la línea de tendencia (se presentó un ajuste de apenas el 20%)

2.- La evolución de la producción interna de madera durante el período 2003-2008 (medida en porcentaje) presentó una tendencia uniforme siempre decreciente, con excepción del último año analizado (2008) donde se registra un repunte muy importante de casi el 150% con relación al año inmediatamente anterior (2007).

3.- La tendencia decreciente encontró su nivel más bajo el año 2007 con un total de 3,394,896 unidades de madera aserrada en pie tablar mientras que el nivel más elevado de la producción interna se presentó el año 2004 con 9,383,955 unidades de madera aserrada en pie tablar. La

¹⁵⁹ Industrias autorizadas por la Subsecretaría de Industrias Forestales. No se recibieron datos de los primeros dos años de la década

recuperación relativa del último año analizado es un 13% menor a lo alcanzado en el mejor año al inicio de la serie.

4.- Es importante tener en cuenta un par de aspectos relacionados con la calidad de la información y las causas de la baja en la producción de madera aserrada desde el año 2005 al 2007 y el repunte repentino el 2008.¹⁶⁰

- Los talleres están obligados a reportar la producción aserrada, por lo que los datos son confiables de acuerdo al MINISTERIO DE MEDIO AMBIENTE y se les da el correspondiente seguimiento normativo.
- Muchas veces los aserraderos dejan de enviar los datos porque cierran o no hay producción, razón por la cual durante el periodo 2005-2007 ocurrió la baja señalada.

Producción interna promedio de madera aserrada en pie tablar (2003-2008)¹⁶¹

Indicador	Promedio primeros 3 años (2003-2005)	Promedio segundos 3 años (2006-2008)	Decremento porcentual	NIVEL
Producción Interna aserrada madera	8,118,929	5,573,914	(31)	 Riesgo

Fuente: Elaboración propia con base en datos de SEMARENA / Subsecretaría de Planificación y Desarrollo, Departamento de Estadísticas e Indicadores Ambientales.

Dividiendo para efectos analíticos el comportamiento del indicador en dos períodos de tiempo similares, se puede apreciar un decremento apreciable en cuanto a la producción interna de madera aserrada de algo más del 30%. Sin embargo es importante puntualizar el hecho de que el último año se presenta un repunte que podría, en caso de confirmarse esta nueva tendencia, permitir que el indicador mejore y salga del nivel de riesgo presentado arriba.

C.2.- Precio de la madera aserrada. RD\$ por pie tablar (2000-2008)

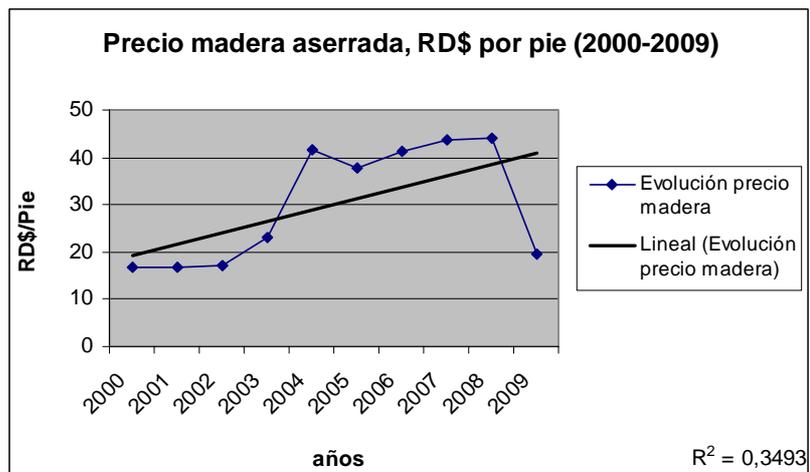
2000	2001	2002	2003	2004
16,62	16,62	17,12	22,93	41,74

2005	2006	2007	2008
37,74	41,32	43,61	44,11

Fuente: Banco Central de la República Dominicana.

¹⁶⁰ SEMARENA, corroborada por personal del Ministerio de Industria y Comercio (MIC)

¹⁶¹ Dadas las dificultades en la obtención de datos no se recibieron los datos de los primeros dos años de la década.



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de la República Dominicana.

1.- El caso del presente indicador registra una evidente tendencia creciente durante prácticamente toda la década considerada, con la salvedad de que al final del período (año 2009) se presentó una baja pronunciada en el precio de la madera aserrada puesto que el indicador cayó en este último año en más del 120% con relación al año inmediatamente anterior. También debe puntualizarse de acuerdo al gráfico previo, que el precio de la madera aserrada por pie tablar no presentó una tendencia uniforme puesto que no se ajustó a la línea de tendencia (el ajuste fue de solo 34%)

3.- La marcada tendencia creciente del precio de la madera aserrada por pie tablar encontró su nivel más alto el año 2008 con un monto de 44,11 RD\$ por pie tablar mientras que el nivel más bajo se dio al inicio de la década (años 2000 y 2001) cuando el precio del pie tablar de madera aserrada alcanzó solamente los 16,62 RD\$. Debe subrayarse que la evolución del precio de la madera aserrada por pie tablar presenta un nivel esperado positivo, puesto que la información del último año considerado en la gráfica, solamente incluye el precio hasta el mes de octubre de ese año.

Precio promedio de madera aserrada: RD\$ por pie tablar (2000-2009)

Indicador	Promedio primeros 5 años (2000-2004)	Promedio segundos 5 años (2005-2009)	Incremento porcentual	NIVEL
Precio madera aserrada (RD\$ por pie tablar)	23	37	62	 Esperado

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de República Dominicana.

Dividiendo para efectos analíticos el comportamiento del indicador en dos períodos de tiempo similares, se puede apreciar un incremento importante en cuanto al precio de la madera aserrada por pie tablar en los últimos cinco años de la década puesto que dicho precio presentó un incremento de más del 60% en relación al precio promedio registrado en los primeros cinco años del período.

C.3.- Relación del precio de la madera aserrada con el sector de la construcción

Si se comparan las cifras del precio de la madera aserrada con la importancia del sector construcción en general (medido en su relación con el PIB)¹⁶² se puede apreciar algunas coincidencias importantes:

- 1.- Tanto el indicador de precio que nos ocupa como el sector construcción presentaron en la segunda parte del período analizado (los segundos cinco años de la última década) una tendencia creciente.
- 2.- En ambos casos se presentó un alza en sus respectivos valores particularmente los años 2006 y 2007.
- 3.- En los dos casos se cerró la serie con valores a la baja.

Por lo anterior se puede apreciar que si se dio una relación positiva en el comportamiento de ambos indicadores.

Cuadro Consolidado Area 1 Productos de madera para la construcción Primer Eslabón Secundario: Madera Aserrada

INDICADOR	SIGLA	VALOR (%) ¹⁶³	NIVEL	OBSERVACIÓN
Producción Interna	CGS-PIMA	(31)	 Riesgo	Eslabón ineficiente en generación de productos.
Precio Madera Aserrada	CGS-PMA	62	 Esperado	Eslabón eficiente en generación de ingresos ¹⁶⁴

Fuente: Elaboración propia con base en datos del MIMARENA y Banco Central de República Dominicana.

CGS-PI.- Componente General Secundario-Producción Interna Madera Aserrada

CGS-PMA.- Componente General Secundario-Precio Madera Aserrada.

¹⁶² Dicha relación sector construcción/ PIB se presenta a detalle más adelante en este mismo capítulo (sección 4)

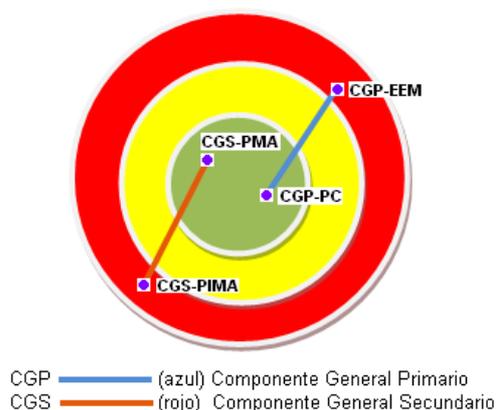
¹⁶³ Incremento o decremento porcentual

¹⁶⁴ Un incremento en el valor porcentual del indicador implica un crecimiento de los ingresos obtenidos por unidad de medida (pie tablar en el caso de la madera aserrada), lo que significa un mayor nivel de recursos monetarios obtenidos por el eslabón respectivo.

D.- Segundo Eslabón Secundario: Productos finales de madera para la construcción

Observación.- No se desarrollaron indicadores para este segundo eslabón debido a la carencia de datos de producción interna, empleo y precios.

RADAR AREA 1: IMPORTANCIA ECONÓMICA Y SOCIAL DE LA CADENA DE LA MADERA



CGP-PC.- Componente General Primario- Plantaciones Certificadas
 CGP-EEM.- Componente General Primario- Empleo Extracción Madera
 CGS-PI.- Componente General Secundario-Producción Interna Madera Aserrada
 CGS-PMA.- Componente General Secundario-Precio Madera Aserrada.

1.2.- Area 2 del S.E.C: Comportamiento Externo

A.- Eslabón Primario: Madera en bruto

Para el análisis de maderas individuales solo se cuenta con datos disponibles para la madera de pino.

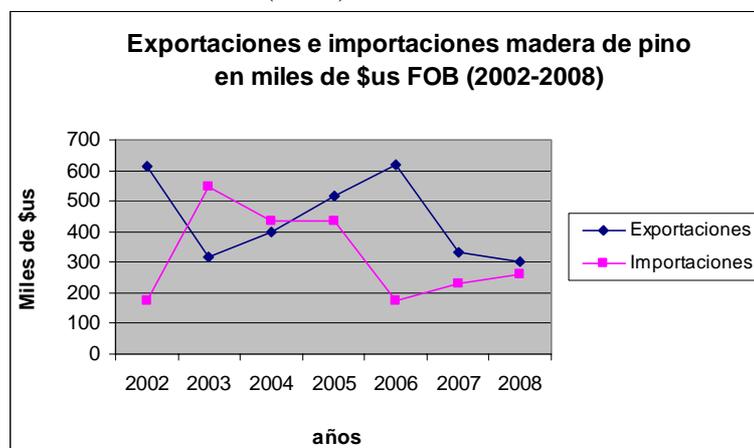
A.1.- Madera de Pino Exportaciones e Importaciones en miles de \$us FOB (2002-2008)

Item/año	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Exportaciones	615,68	314,4	401,05	514,83	616,01	330,09	302,77
Importaciones	173,9	547,95	435,11	432,68	173,64	230	258,85

Fuente: Oficina Nacional de Estadística (ONE)

MADERA DE PINO : Exportaciones e Importaciones en miles de \$us (2002-2008)	
Total exportaciones del período	3,095
Total importaciones del período	2,252

Fuente: Oficina Nacional de Estadística (ONE)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Oficina Nacional de Estadística (ONE)

Eslabón Primario: Competitividad Externa de la Madera de Pino

INDICADOR	SIGLA	VALOR (%) ¹⁶⁵	NIVEL	OBSERVACIÓN
Balanza Comercial Relativa	CCE-BCRP	0,16	 Precaución	Balanza comercial positiva aunque sin margen neto destacado, es recomendable su incremento
Grado de Especialización Internacional	CCE-GEIP	0,27	 Precaución	Grado de especialización tiende a declinar, aunque todavía el rubro es competitivo
Grado de Posicionamiento Internacional ¹⁶⁶	CCE-GPIP	(4)	 Riesgo	El producto está perdiendo presencia internacional.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Oficina Nacional de Estadística (ONE)

CCE-BCRP.- Componente Competitividad Externa- Balanza Comercial Relativa Pino

CCE-GEIP.- Componente Competitividad Externa- Grado Especialización Internacional Pino

CCE-GPIP.- Componente Competitividad Externa- Grado de Posicionamiento Internacional Pino

¹⁶⁵ Incremento o decremento porcentual

¹⁶⁶ Valor a obtenerse dividiendo la serie de exportaciones en dos partes y obteniendo su respectivo incremento o decremento porcentual

Observación importante relacionada con los indicadores de competitividad externa

Como puede apreciarse en el anexo de indicadores y rangos del SEC, los tres indicadores considerados para analizar la competitividad externa se basan en información relacionada con valores registrados en un determinado período tanto para las exportaciones como para las importaciones del producto analizado.

A.2.- Evolución de Importaciones de maderas de caoba y cedro

Para el caso de estas dos maderas solo se cuenta con datos de importaciones en pies tablares para el período 2000-2008 por lo que no se aplican los indicadores relacionados con competitividad externa, sin embargo se efectúa un análisis de evolución de la tendencia de dichas importaciones para incorporarlas en el correspondiente radar.

Importaciones de madera de caoba y cedro en pies tablares (2000-2008)

	2000	2001	2002	2003
CAOBA	10.419.538	11.099.585	11.006.149	5.219.529
CEDRO	4.946.042	9.210.713	3.180.935	2.101.263

2004	2005	2006	2007	2008
5.410.745	7.458.404	7.024.446	7.078.282	4.396.691
12.438.638	3.485.113	2.327.686	3.187.209	2.475.469

Fuente: MIMARENA.

Promedio de importaciones de caoba en pies tablares (2000-2008)

Indicador	Promedio primeros 5 años (2000-2004)	Promedio segundos 5 años (2004-2008)	Decremento porcentual	NIVEL
Importaciones Caoba en Pies Tablares	8,631,109	6,273,714	(27)	 Esperado

Fuente: Elaboración propia con base en datos de MIMARENA

Promedio de importaciones de cedro en pies cúbicos (2000-2008)

Indicador	Promedio	Promedio	Decremento	NIVEL
-----------	----------	----------	------------	-------

	primeros 5 años (2000-2004)	segundos 5 años (2004-2008)	porcentual	
Importaciones Cedro en Pies Tablares	6,375,518	4,782,823	(25)	 Esperado

Fuente: Elaboración propia con base en datos de MIMARENA

Cuadro Consolidado Area 2
Productos de madera para la construcción
Eslabón Primario: Madera en Bruto

INDICADOR	SIGLA	NIVEL	OBSERVACIÓN
Competitividad Externa madera de Pino	CCEP--MP	 Precaución	Se considera el nivel con mayor presencia en los indicadores de competitividad del producto ¹⁶⁷
Importaciones Caoba y Cedro	CCEP-IMCC	 Esperado	Ambas maderas presentan una disminución en sus importaciones, y por tanto de dependencia externa

CCE – MP.- Componente Competitividad Externa Primario- Madera Pino

CCE-IMC.- Componente Competitividad Externa Primario- Importaciones Madera Caoba y Pino

B.- Primer eslabón secundario: Madera Aserrada

B.1.- Exportaciones e importaciones de madera aserrada en miles de \$us (2002-2008)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Exportaciones	65	77	186	55	589	22	131
Importaciones	98.825	53.415	59.045	65.925	95.577	101.923	100.954

Fuente: Oficina Nacional de Estadística (ONE)

MADERA ASERRADA : Exportaciones e Importaciones en miles de \$us (2002-2008)

Total exportaciones del período	1,125
---------------------------------	-------

¹⁶⁷ Dos de los tres indicadores de productividad externa para la madera de pino se encuentran en nivel precaución, como se aprecia en cuadro anterior. Este mismo procedimiento se realiza en todos los cuadros consolidados del área 2 presentados a continuación en este documento

Total importaciones del período	575,664
---------------------------------	---------

Fuente: Oficina Nacional de Estadística (ONE)

Observación.- No se grafica la serie de datos de la madera aserrada por la diferencia entre las cifras de exportaciones e importaciones como se aprecia en el cuadro de arriba.

Primer Eslabón Secundario: Competitividad Externa de la Madera Aserrada

INDICADOR	SIGLA	VALOR (%) ¹⁶⁸	NIVEL	OBSERVACIÓN
Balanza Comercial Relativa	CCE- BCRMA	(1)	 Riesgo	Producto con déficit en balanza comercial (importador neto)
Grado de Especialización Internacional	CCE-GEIMA	(510)	 Riesgo	El producto no es competitivo a nivel internacional
Grado de Posicionamiento Internacional ¹⁶⁹	CCE-GPIMA	108	 Esperado	El producto registra cierto dinamismo y está comenzando a ganar presencia internacional.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Oficina Nacional de Estadística (ONE)

CCE- BCR.- Componente Competitividad Externa- Balanza Comercial Relativa Madera Aserrada

CCE-GEIP.- Componente Competitividad Externa- Grado Espec. Internac. Madera Aserrada

CCE-GPI.- Componente Competitividad Externa- Grado Posic. Internac. Madera Aserrada

Nota.- Es importante tener presente que los dos primeros indicadores relacionan niveles de exportaciones e importaciones mientras que el tercero solamente mide el nivel de crecimiento de las exportaciones en el período. Para el caso que nos ocupa, a pesar del bajo nivel de exportaciones de la madera aserrada en relación a sus importaciones, las primeras incrementaron sensiblemente su nivel en la segunda parte del período analizado.

C.- Segundo Eslabón Secundario: Productos Finales de Madera

C.1.- Exportaciones e Importaciones de Puertas y Marcos de Madera

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Exportaciones	160	274	280	787	533	911	6.115
Importaciones	3.145	1.241	741	1.137	3.118	5.637	11.574

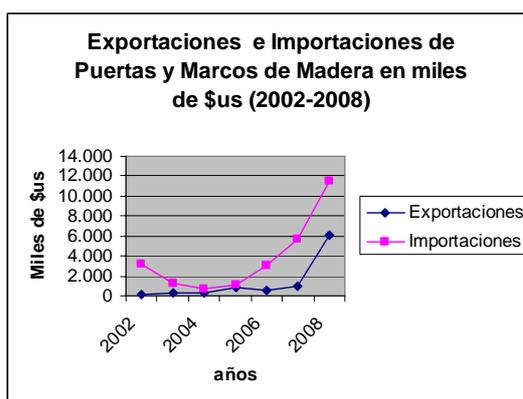
¹⁶⁸ Incremento o decremento porcentual

¹⁶⁹ Valor a obtenerse dividiendo la serie de exportaciones en dos partes y obteniendo su respectivo incremento o decremento porcentual

Fuente: Oficina Nacional de Estadística (ONE)

PUERTAS Y MARCOS : Exportaciones e Importaciones en miles de \$us (2002-2008)	
Total exportaciones del período	9,060
Total importaciones del período	26,593

Fuente: Oficina Nacional de Estadística (ONE)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Oficina Nacional de Estadística (ONE)

Segundo Eslabón Secundario: Competitividad Externa de Puertas y Marcos de Madera

INDICADOR	SIGLA	VALOR (%) ¹⁷⁰	NIVEL	OBSERVACIÓN ¹⁷¹
Balanza Comercial Relativa	CCE-BCRPM	(0,49)	Riesgo	Producto con déficit en balanza comercial (importador neto)
Grado de Especialización Internacional	CCE-GEIPM	(1,94)	Riesgo	El producto no es competitivo a nivel internacional
Grado de Posicionamiento Internacional ¹⁷²	CCE-GPIPM	456	Esperado	El producto registra cierto dinamismo y está comenzando a

¹⁷⁰ Incremento o decremento porcentual

¹⁷¹ Debe quedar claro que los indicadores de competitividad externa (Area 2 del sistema), permiten apreciar las condiciones de inserción de los eslabones analizados en los mercados externos, información susceptible de complementarse con las condiciones de competencia de estos mismos eslabones (Area 3), que junto con las condiciones socioeconómicas (Area 1) permiten un conocimiento y evaluación integral de dichos eslabones.

¹⁷² Valor a obtenerse dividiendo la serie de exportaciones en dos partes y obteniendo su respectivo incremento o decremento porcentual

				ganar presencia internacional. ¹⁷³
--	--	--	--	---

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Oficina Nacional de Estadística (ONE)

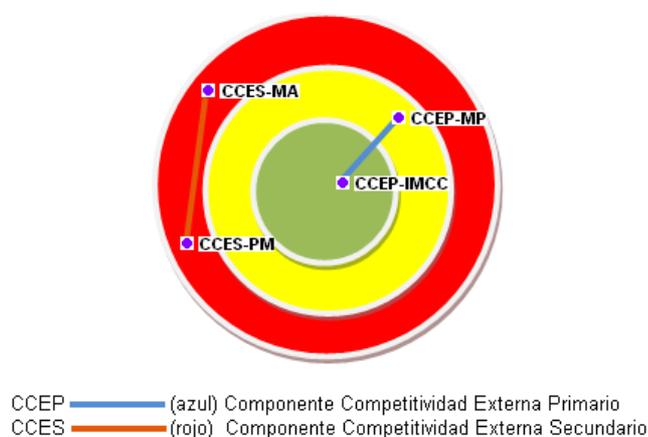
CCE- BCRPM.- Componente Competitividad Externa- Balanza Comercial Relativa Puertas y Marcos

CCE-GEIPM.- Componente Competitividad Externa- Grado Espec. Internac. Puertas y Marcos

CCE-GIPM.- Componente Competitividad Externa- Grado Posic. Internac. Puertas y Marcos

RADAR AREA 2: COMPETITIVIDAD EXTERNA DE LA CADENA DE LA MADERA

(Página siguiente)



CCEP – MP.- Componente Competitividad Externa Primario- Madera Pino

CCEP-IMC.- Componente Competitividad Externa Primario- Importaciones Madera Caoba y Pino

CCES- MA.- Componente Competitividad Externa Secundario- Madera Aserrada

CCES- PM.- Componente Competitividad Externa Secundario- Puertas y Marcos

1.3.- Area de Competencia Productos de Madera para la Construcción (Eslabón Final de Puertas y Marcos de Madera)

Es importante destacar que para que esta importante área tenga el mayor nivel de concreción posible, el análisis de competencia se centra en el eslabón final de marcos y puertas de madera.

A.- Mercado Relevante

Dadas las características de los productos relacionados con el eslabón de puertas y marcos de madera elaborados para el sector construcción, que presentan particularidades de resistencia,

¹⁷³ El indicador de posicionamiento, medido través del incremento o decremento porcentual de las exportaciones de un determinado producto, permite apreciar, si dicho indicador es positivo como en el caso del eslabón que nos ocupa, una mayor presencia en los mercados internacionales y en consecuencia un mayor dinamismo.

durabilidad además de dureza y ciertos niveles de flexibilidad, además de sus precios asociados, no es sustituible por otros productos similares elaborados con distinta materia prima¹⁷⁴. En consecuencia puede identificarse el mercado relevante delimitado en los siguientes niveles:

1.- Las principales empresas relacionadas con el eslabón de puertas y marcos de madera para la construcción son seis según puede apreciarse en el cuadro presentado más adelante (principales actores). De este total, tres se ubican en la ciudad capital Santo Domingo y las restantes (3) en el Distrito Nacional, por lo tanto, un primer nivel del mercado se encuentra claramente focalizado en el centro político y administrativo del país.

2.- Mercado para los distintos productos utilizados en la construcción en el conjunto del país, puesto que a partir de su producción en Santo Domingo y el Distrito Nacional, dichos productos se distribuyen a nivel nacional. Por tanto es este segundo ámbito (que incluye al primero) el que se toma en cuenta para la aplicación del SEC en sus áreas 1 y 3.(Importancia Económica y Social y Competencia de la cadena de productos de madera para la construcción).

3.- Mercado externo, puesto que muchos productos de este eslabón utilizados para la construcción, tienen importantes niveles de exportación y niveles de competitividad relacionados, en consecuencia, también este tipo de movimiento debe ser conocido y evaluado (aplicación del SEC en su área 2).

Es a partir de estos tres niveles y de su análisis, que se estará en condiciones de proponer y adoptar de ser el caso lineamientos de política agresivos a mediano y largo plazo

B.- Principales actores

Principales empresas vinculadas al eslabón de puertas y marcos de madera para la construcción

Razón Social	Domicilio Social	Departamento o Provincia	Ciudad	Productos Elaborados
Ramón Corripio Sucesores, C x A	Avenida John F. Kennedy , No 4, Miraflores	Distrito Nacional	Distrito Nacional	Materiales de Construcción, Imple- mentos Agrícolas y Eléctricos
Mercantil del Caribe ,C X A.	José Andrés Aybar Castellanos, El Vergel	Distrito Nacional	Distrito Nacional	Materiales de Construcción, Mer- cancias y Productos Manufactu- rados

¹⁷⁴ Para el caso del eslabón analizado, se consideran los productos elaborados con madera dura y resistente como ser roble, acacia y cedro.

Madesol , S. A	Hermanas Mirabal , No.18	Sto. Dgo. Norte	Santo Domingo	Madera
Importadora Dominicana de Madera (IMDOMACA) C X A	Av.Monumental,Esq. Antigua, Carretera Duarte.	Distrito Nacional	Santo Domingo	Madera y Productos Ferreteros
Madecera Almanzar , C X A	Hnos.Pinzón No.35, Villa Consuelo .	Distrito Nacional	Santo Domingo	Madera y Productos Ferreteros
Ochoa & Ochoa, C. Por A.	Aut. Duarte, Km.7 1/2, Los Prados,	Distrito Nacional	Distrito Nacional	Madera y Productos Ferreteros

Fuente: Diferentes Cámaras de Comercio y Producción de República Dominicana.

Portales electrónicos de principales empresas vinculadas al eslabón de puertas y marcos de madera para la construcción

www.mc.com.do (Mercantil del Caribe)
www.madesol.net
IMDOMACA DOMINICANA DE MADERA CXA
www.infoguiasantodomingo.com/.../madera/maderera-y-ferreteria-almanzar-s-a.html - República Dominicana
www.the-construction.com/VALIENTEFERNANDEZ,S.A
www.madeco.com.do
www.infoguiasantodomingo.com/.../ochoa-ochoa.html - República Dominicana
www.paginasamarillas.com/RAMON CORRIPIO CXA

C.- Participación en el mercado

Este importante indicador, previsto en el Sistema (ver anexo indicadores SEC) no pudo ser aplicado debido a que tanto la oferta total de empresas del eslabón considerado (oferta a medirse en quantum y cantidades monetarias), como la demanda total de productos del mismo, no es manejado por las instituciones especializadas a este nivel de desagregación según eslabones específicos del sector¹⁷⁵

D.- Identificación y análisis de una potencial existencia de barreras de entrada al mercado de puertas y marcos de madera

D.1.- Restricciones Legales

En este apartado se presentan restricciones legales identificadas a partir del trabajo presentado por la consultora nacional especializada en temas legales, Dra. Soraya Peralta Bidó.

¹⁷⁵ Ver en recomendaciones el apartado C: Medidas para mejorar generación de información idónea.

Restricciones Legales	Alta	Media	Baja
Obtención de licencias para la explotación de bosques y áreas protegidas (materia prima para productos del eslabón) ¹⁷⁶		x	
Evaluación Tendencia de precios de insumos para la construcción ¹⁷⁷		x	

Fuente: Tabla desarrollada a partir de la información presentada en el capítulo III de este trabajo (Marco Institucional y Legal).

Las restricciones consideradas en el cuadro precedente, se consideran de nivel medio puesto que si bien existe una legislación que implica un determinado trámite que puede producir el desincentivo de algunos posibles nuevos actores, una vez cumplidos estos requisitos, las empresas involucradas no solo pueden ejercer normalmente sus actividades sino que además pueden beneficiarse de las mismas a partir de un ambiente con mayores posibilidades de competencia transparente.

D.2.- Barreras Estructurales

Como su nombre lo indica, son barreras que afectan las condiciones de operación en un determinado eslabón y en su caso de toda la cadena. Determinan por tanto, las ventajas competitivas de los eslabones, cadenas e industrias. A continuación se identifican puntualmente las distintas barreras relacionadas con el eslabón de fabricación de puerta y marcos de madera para la construcción,

Barreras Estructurales	Alta	Media	Baja
Economías de escala		x	
Acceso a financiamiento		x	
Desarrollo tecnológico			x
Redes de distribución		x	
Infraestructura productiva	x		
Acceso a materias primas		x	

Fuente: Tabla desarrollada a partir de consulta de aspectos técnicos presentes en páginas web de los principales actores considerados para el eslabón y adicionalmente complementada por personal técnico internacional con experiencia en el sector de la construcción dentro del mercado latinoamericano.

¹⁷⁶ Licencia a otorgarse por el MIMARENA

¹⁷⁷ Evaluación efectuada por la Asociación de Constructores y Promotores de la Vivienda (ACOPROVI).

OBSERVACIÓN IMPORTANTE

Las consultas a portales electrónicos de los diferentes actores para el eslabón de la madera implicó una identificación de sus características, capacidades y potencialidades para a partir de esto adecuar la información obtenida de acuerdo a los ítems relacionados con barreras estructurales para el eslabón

El personal técnico internacional consultado se lista a continuación¹⁷⁸

Ing. Ivan Dalence, Asesor y analista SOBOCE BOLIVIA¹⁷⁹
Ing. Claudia Serrano, Lider Proyecto SOMOS- RRHH (SOBOCE)
Ing. Rodrigo Vargas, Jefe Unidad de Hormigón Armado (SOBOCE)
Lic. Alfredo Troche, Gerente General ANATINA (Productos de madera)
Ing. Gonzalo Dalence, Gerente Sector productos madereros IBNORCA¹⁸⁰

Economías de Escala

Teniendo en cuenta las características y dinámica de la cadena productiva a ser evaluada, se presentan niveles de inversión diferenciados que permiten llegar al óptimo productivo para abaratar costos. Para el caso del eslabón relacionado con puertas y marcos de madera para la construcción, la inversión necesaria para bajar sensiblemente los costos unitarios de producción adicional, si bien no es baja, tampoco representa niveles excesivamente elevados, lo que implica que dicha barrera no constituye un disuasivo particularmente importante para el acceso de nuevos competidores, aunque indudablemente debe tenerse en cuenta por éstos. .

Complementando lo anterior, se subraya que todos los actores identificados en este estudio cuentan con la inversión necesaria considerada en el párrafo precedente.

Acceso a Financiamiento

Relacionado con el tipo de barrera anterior, se tiene que las necesidades de financiamiento para el ingreso de nuevos actores al eslabón analizado, considerando el tipo de maquinaria y equipo necesarios (como se presenta más abajo en el inciso de costos fijos de capital), no representa una dificultad excesiva y disuasiva aunque indudablemente será necesaria una mínima capacidad de endeudamiento y solvencia financiera, capacidad con que cuentan los actores identificados en este eslabón.

¹⁷⁸ El personal técnico que se presenta a continuación fue consultado, además de su área específica de trabajo en la actualidad (ya sea relacionado con el eslabón de madera, cemento o acero para la construcción) en aspectos relacionados con los demás eslabones de la cadena, dada su experiencia y conocimiento integral del sector.

¹⁷⁹ La empresa SOBOCE (Sociedad Boliviana de Cemento) es la más importante del país. Su personal además de un amplio conocimiento del mercado del cemento y en general del sector de la construcción en Bolivia, cuenta por sus funciones y experiencia con amplio conocimiento sobre este sector en Latinoamérica.

¹⁸⁰ IBNORCA: Instituto Boliviano de Normalización y Calidad.

Desarrollo Tecnológico

Esta barrera está muy relacionada con la anterior en el sentido de que si la empresa tiene acceso a financiamiento oportuno y adecuado para la adquisición de bienes de capital u otros relacionados a una mejora técnica del proceso productivo, no representa mayor obstáculo para el acceso de nuevos competidores debido a que no se precisa de procesos productivos con alta tecnología incorporada, máxime si éstos cuentan con la experiencia mínima necesaria.

Redes de Distribución¹⁸¹

Este tipo de barrera básicamente está constituida por la infraestructura física vial del país. Para el caso de R. Dominicana, la misma se encuentra en un nivel bueno, puesto que la red vial enlaza efectivamente las principales ciudades con pueblos y lugares más alejados, por lo que se dan las condiciones para un movimiento efectivo de los diferentes productos (puertas y marcos) a ser incorporados en construcciones incluso en lugares más o menos remotos. En consecuencia esta barrera no representa un limitante excesivo para el ingreso de nuevos competidores.

Infraestructura Productiva

Este tipo de barrera, donde destacan la existencia y mantenimiento de depósitos acondicionados para la conservación del producto en las mejores condiciones, puede constituirse en una barrera importante para el acceso de nuevos competidores, particularmente si se trata de almacenamiento, manejo y conservación de productos de este eslabón fabricados con madera más delicada, como el pino e incluso la caoba. Esta limitante se incrementa si se tiene en cuenta que, por el clima tropical del país, se precisa de depósitos con temperaturas adecuadas para el buen mantenimiento, en textura y consistencia, de los productos a ser utilizados posteriormente en la construcción. En consecuencia, esta barrera sí puede ser importante para el acceso de nuevos competidores.

De manera complementaria debe indicarse que los actores principales presentados en este estudio cuentan con la infraestructura productiva necesaria para asegurar un adecuado tratamiento de productos intermedios y una eficaz ejecución de todo el proceso productivo, lo que representa una ventaja indudable sobre nuevos potenciales competidores.

Acceso a Materia Primas

Barrera con incidencia media, donde se precisa que cualquier nuevo competidor pueda desarrollar contactos con proveedores de materia primas o, en su caso, acceder fundamentalmente a permisos y licencias para la explotación de diferente tipo de reservas maderables. Como en las barreras anteriores, la totalidad de principales actores del eslabón cuentan con la posibilidad de acceso y aseguramiento no solo de materia prima de primera calidad sino también de su abastecimiento oportuno, lo que representa una ventaja adicional ante cualquier nueva competencia.

¹⁸¹ Se relaciona con las condiciones generales presentes en el país para el transporte de productos y se diferencia de las condiciones específicas consideradas en el siguiente apartado (desarrollo de canales de distribución).

D.3.- Costos Hundidos

Los costos hundidos, como su nombre lo indica y son entendidos en este trabajo, implican costos de inversión no detectables inmediatamente por posibles nuevos competidores que pudieran ingresar en el eslabón, pero en los que tendrán que incurrir si efectivamente decidieran hacerlo. Estas inversiones, no solo cubren aspectos relacionados con el proceso productivo y la fabricación de productos (costos fijos de capital, personal especializado) sino también procesos que tienen que ver con la distribución de los mismos (flotas de transporte, su propiedad y servicios de mantenimiento).

El análisis de estos costos hundidos parte de la información de los principales actores identificados en el inciso B de este apartado, considerando datos técnicos de operación con que cuentan dichas empresas. Es a partir fundamentalmente de estos datos (que luego fueron corroborados por personal técnico externo a estos actores), que se llenó la tabla presentada abajo para el eslabón que nos ocupa.

Costos Hundidos de Inversión	Alta	Media	Baja
Costos fijos de capital		x	
Utilización de personal especializado		x	
Desarrollo de canales de distribución	x		

Fuente: Tabla desarrollada a partir de consulta de aspectos técnicos presentes en páginas web de los principales actores considerados para el eslabón y adicionalmente complementada por personal técnico internacional con experiencia en el sector de la construcción dentro del mercado latinoamericano.

OBSERVACIÓN IMPORTANTE

Las consultas a portales electrónicos de los diferentes actores para el eslabón de la madera implicó una identificación de sus características, capacidades y potencialidades para a partir de esto adecuar la información obtenida de acuerdo a los ítems relacionados con costos hundidos de inversión para el eslabón

El personal técnico internacional consultado se lista a continuación¹⁸²

Ing. Ivan Dalence, Asesor y analista SOBOCE BOLIVIA¹⁸³

Ing. Claudia Serrano, Lider Proyecto SOMOS- RRHH (SOBOCE)

¹⁸² El personal técnico que se presenta a continuación fue consultado, además de su área específica de trabajo en la actualidad (ya sea relacionado con el eslabón de madera, cemento o acero para la construcción) en aspectos relacionados con los demás eslabones de la cadena, dada su experiencia y conocimiento integral del sector.

¹⁸³ La empresa SOBOCE (Sociedad Boliviana de Cemento) es la más importante del país. Su personal además de un amplio conocimiento del mercado del cemento y en general del sector de la construcción en Bolivia, cuenta por sus funciones y experiencia con amplio conocimiento sobre este sector en Latinoamérica.

Ing. Rodrigo Vargas, Jefe Unidad de Hormigón Armado (SOBOCE)
Lic. Alfredo Troche, Gerente General ANATINA (Productos de madera)
Ing. Gonzalo Dalence, Gerente Sector productos madereros IBNORCA¹⁸⁴

Costos Fijos de Capital

Esta barrera, asociada a los activos fijos ligados al proceso productivo, representa una dificultad media para el ingreso de nuevos competidores, puesto que dichos activos no precisan de demasiada tecnología incorporada y por lo tanto no son demasiado costosos. Lo que se requiere son contactos para su abastecimiento oportuno y en las mejores condiciones, contacto con que cuentan los principales actores acá considerados. Es importante sin embargo, identificar con precisión los principales activos fijos relacionados con el eslabón: Hornos de secado, sierra sinfín para abrimiento de bloques de madera en planchones y cortes según grosores especificados, cepilladora, máquina cajeadora (fabricación de cajas para ensambles de las puertas y marcos), instrumentos y herramientas de apoyo como cepillos, pintura, copasierra, broca, etc.

Utilización de personal especializado

Este tipo de necesidad representa para el caso del eslabón considerado igualmente una dificultad media puesto que el personal encargado del proceso productivo, (carpinteros con conocimiento en la elaboración de puertas y marcos de madera para la construcción) si bien necesita habilidades específicas para la fabricación de los distintos productos, no precisa de muy elevados niveles de especialización.

Debe puntualizarse que todos los actores identificados cuentan con el personal necesario según lo anotado en el párrafo precedente.

Desarrollo de canales de distribución

Esta barrera sí puede constituirse en un limitante importante para el ingreso de nuevos competidores debido a que las empresas fabricantes de puertas y marcos de madera, para poder figurar y mantenerse dentro del eslabón como principales actores, deberían contar con una flota de transporte propia y con la capacidad de servicio y mantenimiento de la misma. Los actores considerados en este eslabón cuentan con este tipo de inversión que puede llegar a ser importante y diferenciadora y por tanto difícil de superar para posibles nuevos competidores, los que de no contar con dicha inversión necesariamente deberán desarrollar contactos con otras empresas vinculadas al sector construcción para asegurar un adecuado flujo y colocación de sus productos.

¹⁸⁴ IBNORCA: Instituto Boliviano de Normalización y Calidad.

D.4.- Derechos de Propiedad

Derechos de Propiedad	Alta	Media	Baja
Derechos de propiedad intelectual			X
Derechos de propiedad industrial			X

Fuente: Tabla desarrollada a partir de consulta a páginas web de los principales actores considerados en el estudio y adicionalmente complementada por personal técnico internacional con experiencia en el sector de la construcción dentro del mercado latinoamericano

Esta barrera no presenta mayor dificultad para el ingreso de nuevos competidores debido a que no se tienen identificadas la presencia de derechos que pudieran afectar la operación de nuevas empresas en el eslabón.

E.- Integración vertical entre empresas madereras de distintos eslabones

Nivel de Integración	Alta	Media	Baja
Integración vertical entre empresas extractoras de madera en bruto con empresas fabricantes de puertas y marcos de madera		X	
Integración vertical entre empresas fabricantes de puertas y marcos con otras de eslabones secundarios		X	

Fuente cuadro anterior: Tabla desarrollada a partir de la consulta de la composición societaria de empresas integrantes de la cadena de la madera en R. Dominicana¹⁸⁵. Adicionalmente se consultó a personal técnico internacional con experiencia en el sector de la construcción dentro del mercado latinoamericano¹⁸⁶.

Integración vertical entre eslabones primarios y secundarios de la madera (fabricación de puertas y marcos)

Es importante destacar que no se tuvo acceso a la participación societaria de los distintos actores que trabajan en el eslabón primario relacionado con la extracción de madera en bruto, en consecuencia no se cuenta con evidencia de integración vertical entre actores del eslabón analizado y otros de eslabones primarios relacionados con la cadena de la madera para la construcción.

¹⁸⁵ Debe aclararse que, si bien se buscó información a partir de la composición societaria de los actores involucrados, esta no pudo ser obtenida.

¹⁸⁶ El listado de personal técnico es el mismo presentado en páginas anteriores.

De manera complementaria sin embargo debe considerarse igualmente que este tipo de integración, para ser apreciada en su totalidad y con todas sus implicaciones, precisa que se tenga muy presente las características del proceso productivo ligado a la cadena de la madera, donde las empresas demandantes de productos de madera para la construcción, necesitan asegurar tipos y calidades de madera, y oportunidad en la entrega en lotes predeterminados (control de pedidos). Lo anterior implica que necesariamente en los hechos se da esta integración de tipo factual, lo que si bien no permite colegir la presencia efectiva de integración vertical entre eslabones de la cadena, tampoco elimina dicha posibilidad. En consecuencia, el valor para el indicador de integración vertical se considera de nivel medio (precaución), puesto que se cuenta con indicios factuales según quedó indicado, de una posible integración vertical.

Integración vertical entre eslabones secundarios de la madera

También en este caso se da la situación del apartado anterior, por lo que el indicador se ubica en nivel medio dado que se cuenta con indicios de una posible integración vertical entre eslabones. La afirmación anterior encuentra su sustento en el hecho factual de que, dadas las características del proceso productivo relacionado con la cadena de la madera, las empresas demandantes de productos industriales finales para la construcción precisan asegurar tanto tipos y cantidades como oportunidad en la entrega de los productos lo que favorece en los hechos una integración vertical de los eslabones secundarios sin que esto implique, necesariamente, la presencia efectiva de dicha integración.

F.- Integración horizontal entre empresas vinculadas al eslabón de puertas y marcos de madera para la construcción

Nivel de Integración	Alta	Media	Baja
Uniones empresariales entre empresas del eslabón puertas y marcos de madera		x	

Fuente cuadro anterior: Consulta a personal técnico internacional con experiencia en el sector de la construcción dentro del mercado latinoamericano¹⁸⁷

Uniones empresariales en el eslabón de productos y marcos de madera

Si bien, como en el caso anterior de integración vertical, no se cuenta con evidencia empírica sobre una cobertura de mercados amplia por parte de los principales actores identificados en el eslabón debido a la imposibilidad de aplicar el índice Herfindal y Hirschmann (HHI) dado que no se tuvo acceso a los estados financieros de dichos actores y específicamente al rubro de ventas netas, se puede paralelamente apreciar que si bien no se tiene evidencias sobre la integración accionaria de empresas vinculadas a dicho eslabón, el número de empresas importantes vinculadas al mismo es muy bajo (seis según se aprecia en el cuadro de principales actores) todas ubicadas en la capital y el

¹⁸⁷ Debe aclararse que, si bien se buscó información de tipo financiero en los Estados Financieros de los actores involucrados, esta no pudo ser obtenida.

Distrito Nacional, lo que implica un copamiento de mercado en los hechos. En consecuencia, por la evidencia obtenida a la fecha, se considera al eslabón con un nivel medio de integración horizontal.

G.- Estimación del Grado de Contestabilidad

Para que un mercado sea contestable precisa presentar al menos dos requisitos fundamentales:

1.- Las posibles empresas entrantes deben tener acceso a la misma tecnología que las empresas que ya producen, aspecto que puede extenderse a distintos componentes estructurales de desarrollo productivo.

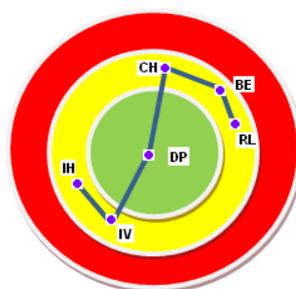
2.- No hay costos hundidos, lo que implica que cualquier costo que pague la empresa entrante lo recuperará al salir.

Queda en consecuencia claro que a mayor posición de dominio se da menor contestabilidad.

De acuerdo al análisis de identificación de barreras de entrada para el eslabón de puertas y marcos de madera para la construcción, que se presentaron previamente y se grafican en el radar siguiente, se tiene que las barreras estructurales se encuentran en nivel de precaución, al igual que los costos hundidos, puesto que la mayoría de indicadores relacionados con estos dos ítems, presentan un nivel medio (precaución para efectos de graficación en el radar) e inclusive algunos indicadores específicos se encuentran con nivel de presencia alto (riesgo) como es el caso de infraestructura productiva en el caso de Barreras Estructurales y Desarrollo de Canales de Distribución en lo relacionado con Costos Hundidos.

Por lo anterior se puede concluir que el eslabón referido presenta un nivel de contestabilidad situado en precaución lo que implica que la contestabilidad no es muy elevada y que se presentan algunas dificultades de ingreso para posibles nuevos competidores.

RADAR AREA 3: COMPETENCIA EN EL ESLABÓN DE FABRICACION DE PUERTAS Y MARCOS DE MADERA PARA LA CONSTRUCCIÓN



RL.- Restricciones Legales
BE.- Barreras Estructurales
CH.- Costos Hundidos.
DP.-Derechos de Propiedad
IH.- Integración Horizontal
IV.- Integración Vertical

2.- Productos de Cemento y otros para la Construcción

Según podrá comprobarse en las páginas siguientes, una segunda cadena dentro del sector construcción está constituida por materias primas y productos de cemento, mismos que se constituyen en insumos fundamentales para la construcción. La cadena se analiza en sus eslabones primario y secundario como se aprecia enseguida.

2.1.- Area 1: Importancia Económica y Social

A.- Situación actual y perspectivas a corto plazo

Como podrá apreciarse en los apartados desarrollados a continuación, se obtuvieron datos para un indicador relacionado con el eslabón primario de la cadena de los productos de cemento para la construcción: el empleo generado en explotación de minas y canteras al 2008¹⁸⁸ y a partir de esto sus perspectivas a corto plazo.

Empleo en minas y canteras.- Según el desarrollo detallado que se presenta a continuación, el empleo en este eslabón primario presentó un incremento substancial en la última parte del período analizado (2004-2008) de más del 30%, lo que permite colegir que de mantenerse este crecimiento, las posibilidades de empleo en el eslabón referido son muy positivas a corto y mediano plazo.

Para el caso del eslabón secundario de la cadena de cemento para la construcción, se obtuvieron datos tanto de la producción interna como del precio del cemento que nos permiten tener una importante perspectiva sobre la situación actual y sus posibilidades a corto plazo

1.- Producción interna del cemento.- Como podrá apreciarse detalladamente enseguida, esta producción considerada para el período 1991-2005¹⁸⁹, presentó un destacado crecimiento durante los últimos 8 años del período referido. Dicho incremento fue del orden de más del 70% lo que implica que tanto la situación a la fecha evaluada como sus perspectivas a corto y a mediano plazo son muy positivas.

2.- Precio cemento.- Con una data que cubre la última década (2000-2009), se puede apreciar un crecimiento igualmente importante del precio del cemento en la última parte de esta década, superior al 50%, lo que indica ciertas posibilidades de una importante generación de ingresos de este eslabón en el corto y mediano plazo.

¹⁸⁸ Fecha de la última data disponible.

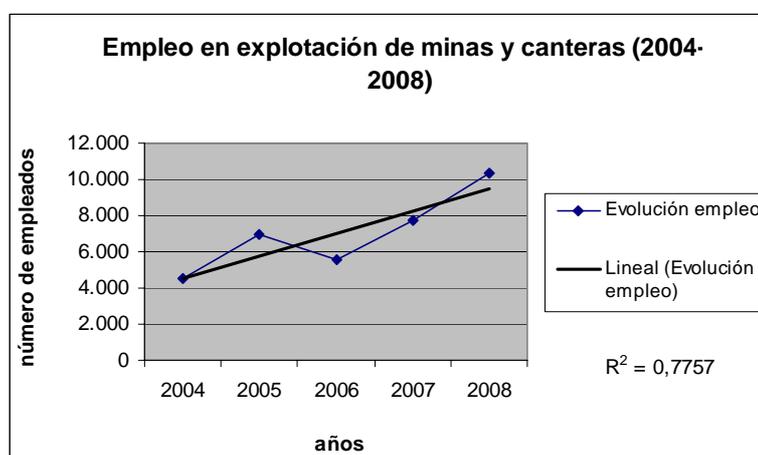
¹⁸⁹ No se obtuvo data de últimos años.

B.- Eslabón Primario: Minas y Canteras

B.1.- Empleo en explotación de minas y canteras (2004-2008)¹⁹⁰

2004	2005	2006	2007	2008
4.555	6.935	5.565	7.737	10.326

Fuente: Banco Central de República Dominicana.



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de República Dominicana.

1.- La evolución del empleo en explotación de minas y canteras presenta una línea de tendencia marcadamente creciente con un nivel de ajuste aceptable de más del 75%, lo que significa que el comportamiento evolutivo del empleo en explotación de minas fue bastante regular.

2.- La evolución del empleo en explotación de minas y canteras durante el período 2004-2008 (medida en porcentaje) presentó una tendencia uniforme casi siempre creciente, con excepción del año 2006, cuando se registró una caída inmediatamente recuperada en los dos años siguientes.

3.- El nivel más bajo de empleo en el período se registró en el primer año analizado (2004) con un total de 4,555 empleados en la explotación de minas y canteras. En contraste, el nivel más elevado de empleo en este rubro se dio el último año del período analizado (2008) con un total de 10,326 empleados, lo que representa un incremento de más del 100% con relación al primer año

¹⁹⁰ Número de empleados.

Empleo promedio en explotación de minas y canteras: empleados por año (2004-2008)

Item	Promedio primeros 3 años (2000-2004)	Promedio segundos 3 años (2005-2009)	Incremento porcentual	NIVEL
Promedio empleados por año	5,685	7,876	39	 Esperado

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de República Dominicana.

Dividiendo para efectos analíticos el comportamiento del indicador en dos períodos de tiempo similares, se constata un incremento apreciable en cuanto al empleo en la explotación de minas y canteras de casi el 40% en los últimos años del período analizado

Cuadro Consolidado Area 1

Productos de cemento y otros para la construcción

Eslabón Primario: Minas y Canteras

INDICADOR	SIGLA	NIVEL	OBSERVACIÓN
Empleo Explotación Minas y Canteras	CGP-EEM	 Esperado	El eslabón es eficiente y dinámico en generación de empleo

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de República Dominicana.

CGP-EEM.- Componente General Primario-Empleo Extracción Minas

C.- Eslabón Secundario: Producción de cemento para la construcción

C.1.- Producción Interna de Cemento en T.M (1991-2005)¹⁹¹

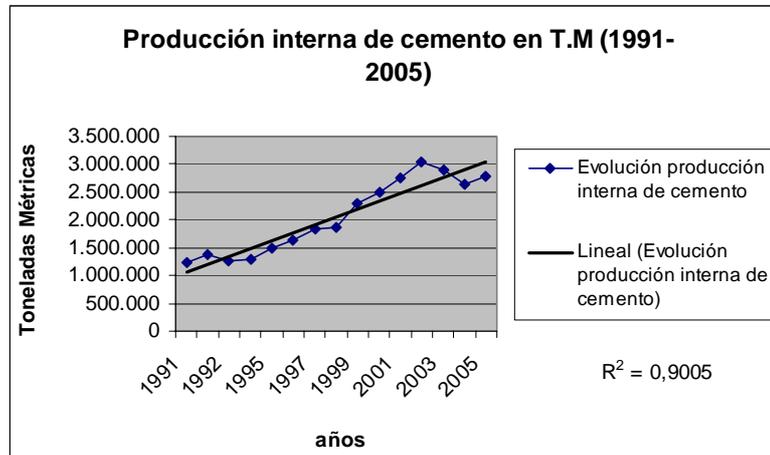
1991	1992	1992	1994	1995	1996	1997
1.234.832	1.364.842	1.270.911	1.302.829	1.478.162	1.641.834	1.822.336

1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005

¹⁹¹ Esta serie es la última data disponible en T.M.

1.871.455	2.283.290	2.505.461	2.745.980	3.050.430	2.906.699	2.653.639	2.778.708
-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

Fuente: Banco Central de República Dominicana.



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de República Dominicana.

1.- La evolución de la producción interna de cemento en T.M. presenta una línea de tendencia marcadamente creciente con un elevado nivel de ajuste de más del 90%, lo que significa que el comportamiento evolutivo de dicha producción interna fue muy regular.

2.- La producción interna de cemento durante el período 1991-2005 (medida en porcentaje) presentó una tendencia uniforme casi siempre creciente, con excepción de una ligera baja en los últimos años del período a partir del año 2003 con tendencia a repuntar hacia el año 2005.

3.- El nivel más bajo de la producción interna de cemento se registró el primer año de la serie (1991) con un total de 1,234,832 T.M. mientras que el año 2002 presentó la producción más alta de cemento con más de tres millones de T.M. En los tres años posteriores al 2002, si bien se presentó una baja en la producción de cemento, esta no fue muy significativa.

Producción promedio de producción interna de cemento (1991-2005)

Item	Promedio primeros 8 años (1991-1998)	Promedio segundos 8 años (1998-2005)	Incremento porcentual	NIVEL
Producción interna promedio de cemento (T.M)	1,498,400	2,599,458	73	 Esperado

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de República Dominicana.

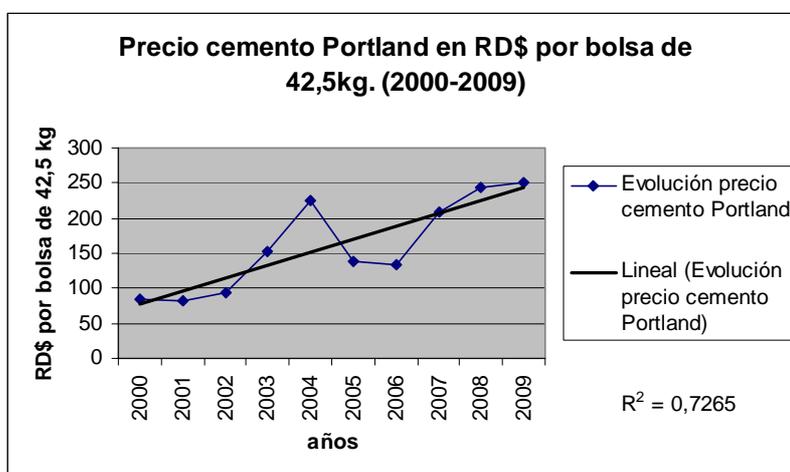
Dividiendo para efectos analíticos el comportamiento del indicador en dos períodos de tiempo similares, se constata un marcado incremento relacionado con la producción interna de cemento de más del 70% en los últimos 8 años del período analizado

C.2.- Precio Cemento Gris (Portland) en RD\$ por funda de 42,5 kg.(2000-2009)

2000	2001	2002	2003	2004
83,49	82,98	93,89	151,48	225,32

2005	2006	2007	2008	2009
138,27	134,56	207,6	242,82	251,45

Fuente: Banco Central de República Dominicana.



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de República Dominicana.

- 1.- El precio del cemento Pórtland considerado durante la última década, presenta una línea de tendencia creciente con un buen nivel de ajuste de más del 70%, lo que significa que el comportamiento evolutivo de dicha producción interna fue aceptablemente regular.
- 2.- El precio referido durante la década 2000-2009 (medida en porcentaje) presentó una tendencia uniforme creciente con la clara excepción de dos picos, uno al alza y otro a la baja que se registraron los años 2004 y 2005-2006 respectivamente
- 3.- El nivel más bajo del precio del cemento Pórtland por bolsa de 42,5 kg se registró el año 2001 con 82,98 RD\$, mientras que el último año (2009) el precio de la bolsa de cemento Pórtland registró un nivel de 251,45 RD\$, lo que implica un incremento en relación al primer precio de más del 200%

Observación.- La baja registrada en los precios del cemento después del año 2004 y hasta el 2006 inclusive, se debió a que República Dominicana se vió inmersa en una grave crisis financiera que afectó la economía nacional¹⁹².

Precio promedio de cemento Pórtland en RD\$ por bolsa de 42,5 kg.(2000-2009)

Item	Promedio primeros 5 años (2000-2004)	Promedio segundos 5 años (2005-2009)	Incremento porcentual	NIVEL
Precio promedio de cemento Pórtland (RD\$ por bolsa)	127	195	53	 Esperado

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de República Dominicana.

Dividiendo para efectos analíticos el comportamiento del indicador en dos períodos de tiempo similares, se aprecia un claro incremento en el precio promedio del cemento Pórtland de más del 50% en los últimos 5 años de la última década.

Cuadro Consolidado Area 1 Productos de cemento y otros para la construcción Eslabón Secundario: Productos de Cemento

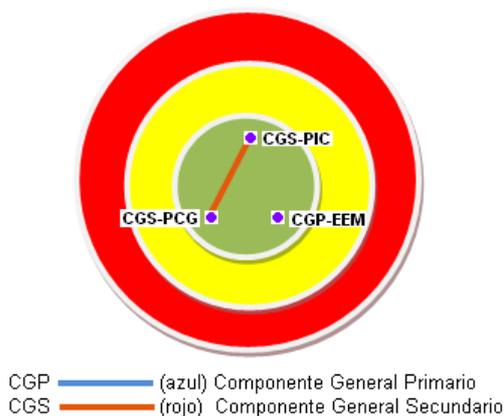
INDICADOR	SIGLA	NIVEL	OBSERVACIÓN
Producción interna de cemento	CGS-PIC	 Esperado	Eslabón eficiente en generación de productos.
Precio Cemento Gris	CGS-PCG	 Esperado	Eslabón eficiente en generación de ingresos

CGS-PIC.- Componente General Secundario-Producción Interna Cemento

CGS-PCG.- Componente General Secundario-Precio Cemento Gris

¹⁹² Fuente consultada: Banco Central de la República Dominicana.

RADAR AREA 1: IMPORTANCIA ECONÓMICA Y SOCIAL DE LA CADENA DEL CEMENTO



(página siguiente siglas del gráfico)

GGP-EEM.- Componente General Primario-Empleo Extracción Minas.

CGS-PIC.- Componente General Secundario-Producción Interna Cemento

CGS-PCG- Componente General Secundario-Precio Cemento Gris

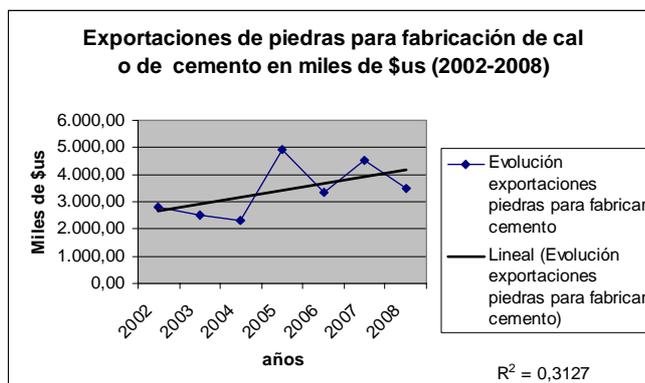
2.2.- Area 2 de Comportamiento Externo

A.- Eslabón Primario: Piedras para la fabricación de cal o de cemento

A.1.- Exportaciones de piedras para fabricación de cal o de cemento en miles de \$US (2002-2008)

2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
2.789,54	2.524,71	2.323,52	4.912,45	3.332,85	4.546,14	3.503,39

Fuente: Oficina Nacional de Estadística (ONE)



Fuente cuadro anterior: Elaboración propia con base en datos de la Oficina Nacional de Estadística (ONE)

1.- Las exportaciones de diferentes piedras como materia prima para la fabricación de cal o de cemento, como puede apreciarse en el gráfico precedente, presentaron una tendencia creciente aunque bastante irregular, como puede apreciarse por el bajo nivel de ajuste de las cifras a la línea de tendencia respectiva (apenas superior al 30%)

2.- Las exportaciones en cuestión consideradas durante los años 2002 al 2008, (medidas en porcentaje) presentaron una tendencia creciente y cíclica fácilmente identificable por los diferentes picos al alza y a la baja que presenta su evolución

3.- El nivel más bajo en las exportaciones de piedras para la fabricación de cal o de cemento se registró el año 2004 con un total de 2,323,52 miles de \$us, contrastando inmediatamente con la cifra presentada al año siguiente (2005), donde el monto por exportaciones en este ítem alcanzó 4,912,45 miles de \$us, es decir que en un solo año las exportaciones del ítem se incrementaron en más del 100%.. Posteriormente a este último año continuó la tendencia cíclica de las exportaciones referidas en un nivel inferior al indicado previamente.

Promedio de exportaciones de piedras para fabricar cal o cemento en miles de \$us (2002-2008)

Item	Promedio primeros 4 años (2002-2005)	Promedio segundos 4 años (2005-2008)	Incremento porcentual	NIVEL
Promedio de exportaciones en miles de	3,138	4,074	30	 Esperado

\$us				
-------------	--	--	--	--

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Oficina Nacional de Estadística (ONE)

Dividiendo para efectos analíticos el comportamiento de las exportaciones de piedras para fabricar cal o cemento en dos períodos de tiempo similares, se aprecia un incremento en el monto promedio de dichas exportaciones del 30% en los últimos 4 años del período analizado.

Eslabón Primario: Competitividad Externa de piedras para fabricar cal o cemento¹⁹³

INDICADOR	SIGLA	VALOR (%) ¹⁹⁴	NIVEL	OBSERVACIÓN
Grado de Posicionamiento Internacional ¹⁹⁵	CCE-GPIMPC	30	 Esperado	Producto bien posicionado con alto dinamismo relativo

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Oficina Nacional de Estadística (ONE)

CCE- GPIMPC.- Componente Competitividad Externa- Grado Posicionamiento Internacional Materia Prima Cemento

B.- Eslabón Secundario: Productos de cemento y otros para la construcción

B.1.- Bloques, ladrillos, vigas y postes (materia prima) para la construcción de cemento y hormigón

A continuación se presenta la competitividad externa de diferentes materias primas que son normalmente utilizadas para construir cemento y hormigón, puesto que ambos materiales resultan fundamentales para la construcción de estructuras de mayor resistencia y calidad.

Exportaciones e Importaciones de bloques, ladrillos, vigas y postes para contruir cemento y hormigón (en miles de \$us. (2002-2008))

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Exportaciones	289	743	1.315	1.744	2.791	2.781	3.426
Importaciones	73	92	35	90	449	645	1.614

Fuente: Oficina Nacional de Estadística (ONE)

MATERIA PRIMA PARA CONTRUCCIÓN : Exportaciones e Importaciones en

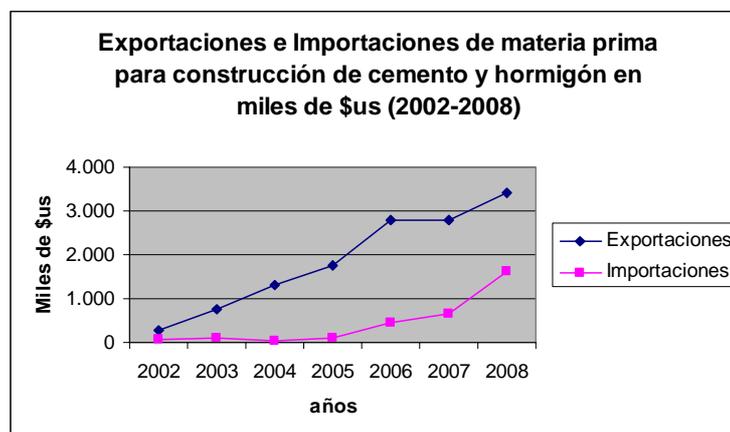
¹⁹³ Solo se calcula el indicador de posicionamiento internacional debido a que se carece de datos de utilización del producto internamente y no se presentan importaciones.

¹⁹⁴ Incremento o decremento porcentual

¹⁹⁵ Valor a obtenerse dividiendo la serie de exportaciones en dos partes y obteniendo su respectivo incremento o decremento porcentual

miles de \$us (2002-2008)	
Total exportaciones del período	13,087
Total importaciones del período	2,998

Fuente: Oficina Nacional de Estadística (ONE)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Oficina Nacional de Estadística (ONE)

Eslabón Secundario: Competitividad Externa de Bloques, ladrillos, vigas y postes para la construcción de cemento y hormigón

INDICADOR	SIGLA	VALOR (%)¹⁹⁶	NIVEL	OBSERVACIÓN
Balanza Comercial Relativa	CCE-BCRMP	0.63	 Esperado	Saldo comercial positivo. El producto es exportador neto
Grado de Especialización Internacional	CCE-GEIMP	0.77	 Esperado	Producto con alto grado de competitividad y especialización
Grado de Posicionamiento Internacional ¹⁹⁷	CCE-GPIMP	163	 Esperado	Producto bien posicionado internacionalmente con alto dinamismo

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Oficina Nacional de Estadística (ONE)

¹⁹⁶ Incremento o decremento porcentual

¹⁹⁷ Valor a obtenerse dividiendo la serie de exportaciones en dos partes y obteniendo su respectivo incremento o decremento porcentual

CCE- BCRMP,- Componente Competitividad Externa - Balanza Comercial Relativa Materia Prima
 CCE-GEIMP,- Componente Competitividad Externa- Grado Especialización Internacional Mat.Prima
 CCE-GPIMP,- Componente Competitividad Externa- Grado Posic. Internac. Materia Prima

B.2.- Cal viva, apagada e hidráulica

Exportaciones e Importaciones de cal viva, apagada e hidráulica en miles de \$us (2002-2008)

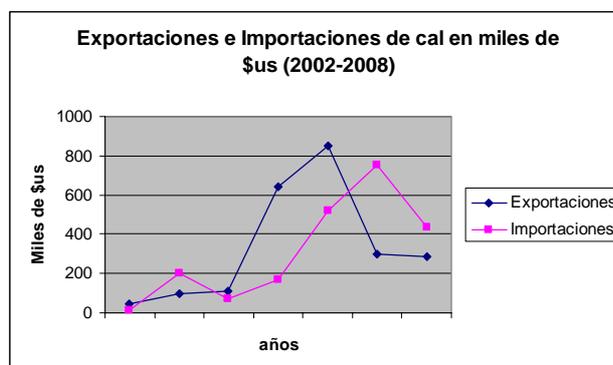
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Exportaciones	45	95	112	643	850	296	288
Importaciones	11	204	71	169	518	751	436

Fuente: Oficina Nacional de Estadística (ONE)

CAL : Exportaciones e Importaciones en miles de \$us (2002-2008)

Total exportaciones del período	2,329
Total importaciones del período	2,160

Fuente: Oficina Nacional de Estadística (ONE)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Oficina Nacional de Estadística (ONE)

Eslabón Secundario: Competitividad Externa de la Cal Viva, Apagada e Hidráulica

INDICADOR	SIGLA	VALOR (%) ¹⁹⁸	NIVEL	OBSERVACIÓN
Balanza Comercial Relativa	CCE- BCRC	0,04	 Precaución	Balanza comercial positiva aunque sin margen neto destacado. Recomendable un incremento
Grado de Especialización Internacional	CCE-GEIC	0,07	 Precaución	Producto aún competitivo aunque con tendencia a declinar.
Grado de Posicionamiento Internacional ¹⁹⁹	CCE-GPIC	132	 Esperado	Producto que comienza a ganar posicionamiento en el mercado internacional.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Oficina Nacional de Estadística (ONE)

CCE- BCRC,- Componente Competitividad Externa - Balanza Comercial Relativa Cal

CCE-GEIC,- Componente Competitividad Externa- Grado Especialización Internacional Cal

CCE-GPIC,- Componente Competitividad Externa- Grado Posic. Internac. Cal

B.3.- Cemento Hidráulico (Pórtland)

¹⁹⁸ Incremento o decremento porcentual

¹⁹⁹ Valor a obtenerse dividiendo la serie de exportaciones en dos partes y obteniendo su respectivo incremento o decremento porcentual

Exportaciones e Importaciones de cementos hidráulicos (Portland) en miles de \$us (2002-2008)

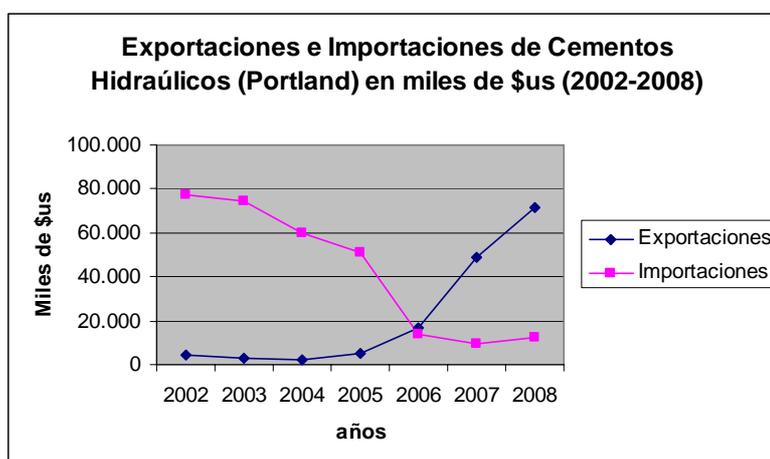
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Exportaciones	4.491	3.244	2.534	4.955	16.661	48.913	71.485
Importaciones	77.722	74.494	59.607	50.976	13.780	9.501	12.064

Fuente: Oficina Nacional de Estadística (ONE)

CEMENTO PORTLAND : Exportaciones e Importaciones en miles de \$us (2002-2008)

Total exportaciones del período	152,283
Total importaciones del período	298,144

Fuente: Oficina Nacional de Estadística (ONE)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Oficina Nacional de Estadística (ONE)

Eslabón Secundario: Competitividad Externa del Cemento Hidráulico (Pórtland)

INDICADOR	SIGLA	VALOR (%) ²⁰⁰	NIVEL	OBSERVACIÓN
Balanza Comercial Relativa	CCE- BCRCH	(0,32)	 Precaución	Balanza comercial positiva aunque sin margen neto destacado. Recomendable

²⁰⁰ Incremento o decremento porcentual

				un incremento
Grado de Especialización Internacional	CCE-GEICH	(0,96)	 Precaución	Producto aún competitivo aunque con tendencia a declinar.
Grado de Posicionamiento Internacional ²⁰¹	CCE-GPICH	832	 Esperado	Producto que comienza a ganar posicionamiento en el mercado internacional.

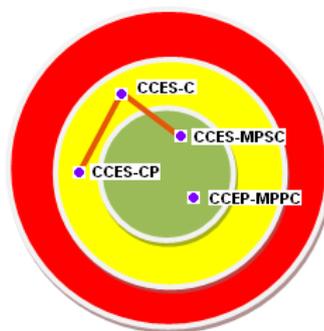
Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Oficina Nacional de Estadística (ONE)

CCE- BCRCH.- Componente Competitividad Externa – Bal, Comercial Relativa Cemento Hidráulico

CCE-GEICH.- Grado Especialización Internacional Cemento Hidráulico

CCE-GPICH,- Grado Posic. Internac Cemento Hidráulico

RADAR AREA 2: COMPETITIVIDAD EXTERNA DE LA CADENA DEL CEMENTO



CCEP (azul) Componente Competitividad Externa Primario
 CCES (rojo) Componente Competitividad Externa Secundario

CCEP-MPPC.- Componente Competitividad Externa Primario- Mat. Prima Primaria Cemento.

CCES-MPSC.- Componente Competitividad Externa Secundario- Mat. Prima Secundaria Cemento

CCES- C.- Componente Competitividad Externa Secundario- Cal

CCES-CP.- Componente Competitividad Externa Secundario-Cemento Pórtland.

²⁰¹ Valor a obtenerse dividiendo la serie de exportaciones en dos partes y obteniendo su respectivo incremento o decremento porcentual

2.3.- Area de Competencia Productos de Cemento y otros para la Construcción (Eslabón Final de Fabricación de Cemento Gris)

Es importante destacar que para que esta importante área tenga el mayor nivel de concreción posible, el análisis de competencia se centra en el eslabón relacionado con la fabricación de cemento gris Portland.

A.- Mercado Relevante

El cemento y sus productos relacionados, cuentan con características muy importantes que los convierten en elemento fundamental a ser empleado en el sector de la construcción puesto que presentan particularidades de resistencia, dureza y durabilidad, no sustituibles por otros productos elaborados con distinta materia prima. Debe subrayarse que, dadas las condiciones geográficas del país, como isla sujeta a condiciones meteorológicas y naturales muchas veces extremas como huracanes, sismos y otros, resulta importante la combinación de los productos de cemento con otros de acero para construir estructuras de hormigón armado u otras que permitan una mayor resistencia a este tipo de fenómenos. En consecuencia los productos de cemento pueden combinarse pero no son sustituibles. En este sentido puede identificarse el mercado relevante delimitado en los siguientes niveles:

1.- Las principales empresas relacionadas con el eslabón de productos de cemento y relacionados para la construcción son 6 según puede apreciarse en el cuadro presentado más adelante. De este total la mayoría (4) se ubican en la ciudad capital Santo Domingo y las restantes (2) se ubican una en la ciudad y provincia de San Pedro de Macorís y otra en Santiago. Por lo tanto, un primer nivel del mercado se encuentra ubicado en estos tres puntos, principalmente en la capital.

2.- Mercado para los distintos productos utilizados en la construcción en el conjunto del país, puesto que a partir de su producción en Santo Domingo y las restantes dos provincias referidas, dichos productos se distribuyen a nivel nacional. Por tanto es este segundo ámbito (que incluye al primero) el que se toma en cuenta para la aplicación del SEC en sus áreas 1 y 3.(Importancia Económica y Social y Competencia de la cadena de productos de cemento para la construcción).

3.- Mercado externo, puesto que muchos productos finales e intermedios del cemento y relacionados utilizados para la construcción, tienen importantes niveles de exportación y competitividad vinculados, en consecuencia, también este tipo de movimiento externo debe ser conocido y evaluado (aplicación del SEC en su área 2).

Es a partir de estos tres niveles y de su análisis, que se estará en condiciones de proponer y adoptar de ser el caso lineamientos de política agresivos a mediano y largo plazo.

B.- Principales actores

Principales empresas cementeras y otras vinculadas al sector construcción

Razón Social	Domicilio Social	Departamento o Provincia	Ciudad	Productos Elaborados
Cemento Andino Dominicanos, S.A	Av.Winston Churchill, Edificio Empresarial, HYLSA	Distrito Nacional	Santo Domingo	Cemento, Marmoles y Minerales
CEMEX Dominicana, S.A	Carretera Mella , Km 10, No 14 ,SPM	San Pedro de Macoris	San Pedro De Macoris	Cemento
Cemento Santo Domingo,S.A	Avenida 27 de Febrero , Los Restauradores	Distrito Nacional	Santo Domingo	Cemento Porthand 1,Cemento Blanco, Yesos .
DOMICEM, S.A	Av.Abraham Lincoln, Esq. José Contreras, Edificio Caribalico	Distrito Nacional	Santo Domingo	Cemento, Cal , Yeso , Morteros Hidraulicos
CEMENTO CIBAO, C X A .	Palo Amarillo	Santiago	Santiago	Cemento
CEMENTO COLON, S.A	Enrique Jimenez Moya , Calle el Recodo	Distrito Nacional	Santo Domingo	Cemento y Clinker

Fuente: Diferentes Cámaras de Comercio y Producción de República Dominicana.

Portales electrónicos de principales empresas vinculadas al eslabón de cemento para la construcción

www.cemexdominicana.com
www.andinocements.com
www.cementosantodomingo.com
www.domicem.com
www.cementoscibao.com

C.- Participación en el mercado

Este importante indicador, previsto en el Sistema (ver anexo indicadores SEC) no pudo ser aplicado debido a que tanto la oferta total de empresas del eslabón considerado (oferta a medirse en quantum y cantidades monetarias), como la demanda total de productos del mismo, no es manejado por las instituciones especializadas a este nivel de desagregación según eslabones específicos del sector²⁰²

D.- Identificación y análisis de una potencial existencia de barreras de entrada al mercado de fabricación de cemento gris

D.1.- Restricciones Legales

En este apartado se presentan restricciones legales identificadas a partir del trabajo presentado por la consultora nacional especializada en temas legales, Dra. Soraya Peralta Bidó.

Restricciones Legales	Alta	Media	Baja
Obtención de permisos para la instalación de cementeras ²⁰³		X	
Evaluación Tendencia de precios de insumos para la construcción ²⁰⁴		X	

Fuente cuadro anterior: Tabla desarrollada a partir de la información presentada en el capítulo III de este trabajo (Marco Institucional y Legal).

Las restricciones consideradas en el cuadro precedente, se consideran de nivel medio puesto que si bien existe una legislación que implica un determinado trámite que puede producir el desincentivo de algunos posibles nuevos actores, una vez cumplidos estos requisitos, las empresas involucradas no solo pueden ejercer normalmente sus actividades sino que además pueden beneficiarse de las mismas a partir de un ambiente con mayores posibilidades de competencia transparente.

²⁰² Ver en recomendaciones el apartado C: Medidas para mejorar generación de información idónea.

²⁰³ Permiso a otorgarse por el MIMARENA

²⁰⁴ Evaluación efectuada por la Asociación de Constructores y Promotores de la Vivienda (ACOPROVI).

D.2.- Barreras Estructurales

Como su nombre lo indica, son barreras que afectan las condiciones de operación en un determinado eslabón y en su caso de toda la cadena. Determinan por tanto, las ventajas competitivas de los eslabones, cadenas e industrias. A continuación se identifican puntualmente las distintas barreras relacionadas con el eslabón de cemento gris Portland para la construcción,

Barreras Estructurales	Alta	Media	Baja
Economías de escala	x		
Acceso a financiamiento	x		
Desarrollo tecnológico		x	
Redes de distribución		x	
Infraestructura productiva	x		
Acceso a materias primas		x	

Fuente: Tabla desarrollada a partir de consulta de aspectos técnicos presentes en páginas web de los principales actores considerados para el eslabón y adicionalmente complementada por personal técnico internacional con experiencia en el sector de la construcción dentro del mercado latinoamericano.

OBSERVACIÓN IMPORTANTE

Las consultas a portales electrónicos de los diferentes actores para el eslabón del cemento implicó una identificación de sus características, capacidades y potencialidades para a partir de esto adecuar la información obtenida de acuerdo a los ítems relacionados con barreras estructurales para el eslabón

El personal técnico internacional consultado se lista a continuación²⁰⁵

Ing. Ivan Dalence, Asesor y analista SOBOCE BOLIVIA²⁰⁶

Ing. Claudia Serrano, Lider Proyecto SOMOS- RRHH (SOBOCE)

Ing. Rodrigo Vargas, Jefe Unidad de Hormigón Armado (SOBOCE)

Lic. Alfredo Troche, Gerente General ANATINA (Productos de madera)

Ing. Gonzalo Dalence, Gerente Sector productos madereros IBNORCA²⁰⁷

²⁰⁵ El personal técnico que se presenta a continuación fue consultado, además de su área específica de trabajo en la actualidad (ya sea relacionado con el eslabón de madera, cemento o acero para la construcción) en aspectos relacionados con los demás eslabones de la cadena, dada su experiencia y conocimiento integral del sector.

²⁰⁶ La empresa SOBOCE (Sociedad Boliviana de Cemento) es la más importante del país. Su personal además de un amplio conocimiento del mercado del cemento y en general del sector de la construcción en Bolivia, cuenta por sus funciones y experiencia con amplio conocimiento sobre este sector en Latinoamérica.

²⁰⁷ IBNORCA: Instituto Boliviano de Normalización y Calidad.

Economías de Escala

Esta barrera se constituye en un disuasivo importante para el ingreso de nuevos competidores debido a que las empresas cementeras relacionadas con la construcción precisan de fuertes inversiones que les permitan abaratar costos unitarios y las haga rentables. En consecuencia, dadas las características del proceso productivo de estas empresas, solamente operando con altos niveles de inversión se podrá lograr importantes utilidades, lo que margina a muchos competidores que busquen entrar a esta industria.

Debe destacarse, complementando lo anterior, que todos los actores identificados en este estudio cuentan con la capacidad necesaria para lograr rendimientos marginales crecientes debido a la inversión con que cuentan en sus plantas industriales lo que implica, de entrada, una clara ventaja sobre posibles nuevas empresas competidoras.

Acceso a Financiamiento

Por lo planteado en el párrafo anterior, resulta evidente que las empresas cementeras precisan de un importante financiamiento, tanto para capital de operaciones como en lo relacionado con activos fijos. Solo de esta manera las empresas ligadas a esta industria pueden ser efectivamente competitivas. En consecuencia esta barrera también se constituye en un factor disuasivo para el ingreso de nuevos competidores.

De manera complementaria debe indicarse que dada la capacidad operativa y de rendimientos a escala de los actores identificados en este estudio, estos cuentan con la suficiente capacidad y solvencia para acceder tanto a financiamiento externo como a reinversiones productivas que permitan incrementar el flujo de capital necesario para consolidar y mejorar procesos y productos, lo que marca diferencia ante una eventual entrada de nuevas empresas al mercado.

Desarrollo Tecnológico

Esta barrera se encuentra muy relacionada con el factor de financiamiento puesto que, en gran medida, la tecnología incorporada en los procesos productivos de las empresas cementeras, viene de grandes empresas extranjeras como la FLS (Dinamarca) o la Croop Policius (Alemania) y sus filiales. En consecuencia esta barrera, si se cuenta con el financiamiento adecuado y accediendo a estos grandes proveedores de tecnología, podría permitir la operación de nuevas empresas competidoras. De todos modos, dada la necesidad combinada de estos factores, esta barrera se constituye en un factor de importancia media para el acceso de nuevos actores.

Adicionalmente debe apuntarse que al ser tecnología importada, los actores considerados cuentan con el personal capacitado para llevarla a cabo, lo que representa una ventaja adicional de entrada, si bien no tan determinante como en los casos anteriores, si a considerarse.

Redes de Distribución²⁰⁸

Barrera relacionada fundamentalmente con la infraestructura vial del país para el transporte de materiales necesarios para el abastecimiento oportuno y seguro a lugares incluso alejados donde se desarrollen los trabajos de levantamiento de obras y distinto tipo de edificaciones. En este sentido, en general se puede concluir que el flujo de materiales fabricados de cemento para una adecuada ejecución de obras puede ser aceptable, por lo que la barrera en cuestión no se constituye en un factor particularmente disuasivo a la entrada de nuevos actores.

Infraestructura Productiva

Esta es otra barrera importante para el ingreso de nuevos competidores debido a que se requiere, particularmente para el caso de la mezcla previa a la producción de clinker compuesta por arcilla, yeso y piedra caliza, de depósitos o silos denominados de pre- homogeneización que permitan generar las condiciones de temperatura y ambiente necesarias para lograr un buen producto final (clinker). Posteriormente se precisa de otros centros de almacenamiento una vez mezclado el clinker con la pisolana para la fabricación de cemento. Estos centros igualmente deberán asegurar evitar cualquier contaminación en la mezcla y el producto resultante. En consecuencia, las necesidades de infraestructura para la producción son un limitante para el ingreso de nuevos competidores.

Adicionalmente debe indicarse que los actores principales presentados en este estudio cuentan con la infraestructura productiva necesaria para asegurar un adecuado tratamiento de productos intermedios y una eficaz ejecución de todo el proceso productivo, lo que representa una ventaja indudable sobre nuevos potenciales competidores.

Acceso a Materia Primas

Requiere posibilidades de contacto efectivo con empresas relacionadas con las canteras y minas proveedoras de la materia prima esencial para la fabricación del producto y, en su caso, de licencias para la explotación de las mismas. Como en las barreras anteriores, la totalidad de principales actores del eslabón cuentan con la posibilidad de acceso y aseguramiento no solo de materia prima de primera calidad sino también de su abastecimiento oportuno, lo que representa una ventaja adicional ante cualquier nueva competencia. Este factor, por lo tanto, puede considerarse de importancia media en lo relacionado al acceso de nuevos competidores al mercado.

D.3.- Costos Hundidos

Los costos hundidos, como su nombre lo indica y son entendidos en este trabajo, implican costos de inversión no detectables inmediatamente por posibles nuevos competidores que pudieran ingresar en el eslabón, pero en los que tendrán que incurrir si efectivamente decidieran hacerlo. Estas inversiones, no solo cubren aspectos relacionados con el proceso productivo y la fabricación de

²⁰⁸ Se relaciona con las condiciones generales presentes en el país para el transporte de productos y se diferencia de las condiciones específicas consideradas en el siguiente apartado (desarrollo de canales de distribución).

productos (costos fijos de capital, personal especializado) sino también procesos que tienen que ver con la distribución de los mismos (flotas de transporte, su propiedad y servicios de mantenimiento).

El análisis de estos costos hundidos parte de la información de los principales actores identificados en el inciso B de este apartado, considerando datos técnicos de operación con que cuentan dichas empresas. Es a partir fundamentalmente de estos datos (que luego fueron corroborados por personal técnico externo a estos actores), que se llenó la tabla presentada abajo para el eslabón que nos ocupa.

Costos Hundidos de Inversión	Alta	Media	Baja
Costos fijos de capital	x		
Utilización de personal especializado	x		
Desarrollo de canales de distribución	x		

Fuente: Tabla desarrollada a partir de consulta de aspectos técnicos presentes en páginas web de los principales actores considerados para el eslabón y adicionalmente complementada por personal técnico internacional con experiencia en el sector de la construcción dentro del mercado latinoamericano.

OBSERVACIÓN IMPORTANTE

Las consultas a portales electrónicos de los diferentes actores para el eslabón del cemento implicó una identificación de sus características, capacidades y potencialidades para a partir de esto adecuar la información obtenida de acuerdo a los ítems relacionados con costos hundidos de inversión para el eslabón

El personal técnico internacional consultado se lista a continuación²⁰⁹

Ing. Ivan Dalence, Asesor y analista SOBOCE BOLIVIA²¹⁰

Ing. Claudia Serrano, Lider Proyecto SOMOS- RRHH (SOBOCE)

Ing. Rodrigo Vargas, Jefe Unidad de Hormigón Armado (SOBOCE)

Lic. Alfredo Troche, Gerente General ANATINA (Productos de madera)

Ing. Gonzalo Dalence, Gerente Sector productos madereros IBNORCA²¹¹

Costos Fijos de Capital

²⁰⁹ El personal técnico que se presenta a continuación fue consultado, además de su área específica de trabajo en la actualidad (ya sea relacionado con el eslabón de madera, cemento o acero para la construcción) en aspectos relacionados con los demás eslabones de la cadena, dada su experiencia y conocimiento integral del sector.

²¹⁰ La empresa SOBOCE (Sociedad Boliviana de Cemento) es la más importante del país. Su personal además de un amplio conocimiento del mercado del cemento y en general del sector de la construcción en Bolivia, cuenta por sus funciones y experiencia con amplio conocimiento sobre este sector en Latinoamérica.

²¹¹ IBNORCA: Instituto Boliviano de Normalización y Calidad.

Dado que la industria del cemento precisa para sus operaciones de maquinaria pesada y especializada, además de su alto costo relacionado, esta barrera definitivamente es un factor disuasivo para el ingreso de nuevos competidores al mercado.

Es importante tener en cuenta, complementando lo indicado en el párrafo anterior, que este rubro implica la necesaria inversión de base para poder encarar el proceso productivo relacionado con el eslabón lo que, con el transcurso de un determinado período de operaciones como en el caso de los actores acá identificados, se convierte en una importante ventaja sobre cualquier nueva competencia.

Utilización de personal especializado

La industria del cemento, por sus características, precisa de personal con alto nivel de especialización en lo relacionado con el manejo de maquinaria que funciona a través de sistemas automatizados tanto en la operación como en un adecuado almacenamiento del producto resultante. De manera adicional, se precisa de personal de mantenimiento de maquinaria y equipos, igualmente con un importante nivel de especialización. En consecuencia, este también es un factor disuasivo para el ingreso de nuevos competidores a la industria.

Este rubro es otro costo que no es fácilmente detectable pero que resulta estratégico para poder destacarse dentro del eslabón. En este sentido, los actores acá considerados cuentan con personal de experiencia para el desarrollo de sus diferentes actividades, experiencia y desarrollo no fácilmente replicable por parte de potenciales nuevos competidores.

Desarrollo de canales de distribución

Esta barrera igualmente se constituye en un limitante importante para el ingreso de nuevos competidores debido a que las empresas fabricantes de cemento gris, para poder figurar y mantenerse dentro del eslabón como principales actores, deberían contar con una flota de transporte propia y con la capacidad de servicio y mantenimiento de la misma. Los actores considerados en este eslabón cuentan con este tipo de inversión que puede llegar a ser importante y diferenciadora y por tanto difícil de superar para posibles nuevos competidores, los que de no contar con dicha inversión necesariamente deberán desarrollar contactos con otras empresas vinculadas al sector construcción para asegurar un adecuado flujo y colocación de sus productos tanto aguas arriba (diferente tipo de proveedores), como aguas abajo, a partir del abastecimiento de productos a empresas constructoras u otras demandantes.

D.4.- Derechos de Propiedad

Derechos de Propiedad	de	Alta	Media	Baja
Derechos de propiedad intelectual	de			x
Derechos de	de			x

propiedad industrial			
----------------------	--	--	--

Fuente: Tabla aplicada a personal técnico internacional con experiencia en el sector de la construcción dentro del mercado latinoamericano.

Esta barrera no presenta mayor dificultad para el ingreso de nuevos competidores debido a que no se tienen identificadas la presencia de derechos que pudieran afectar la operación de nuevas empresas en el eslabón.

E.- Integración Vertical entre empresas cementeras de distintos eslabones²¹²

Nivel de Integración	Alta	Media	Baja
Integración vertical entre empresas de eslabones diferentes para la fabricación de productos de cemento en la construcción. Empresas extractoras de materia prima en bruto con empresas fabricantes de productos intermedios y finales de cemento		X ²¹³	
Integración vertical entre empresas fabricantes de productos intermedios y finales de cemento	No se da ²¹⁴		

Fuente: Tabla desarrollada a partir de la consulta de la composición societaria de empresas integrantes de la cadena del cemento en R. Dominicana. Adicionalmente se consultó a personal técnico internacional con experiencia en el sector de la construcción dentro del mercado latinoamericano.

Integración vertical entre eslabones primario y secundarios de cemento

Es importante destacar que, a partir de la revisión de la composición societaria de las diferentes empresas consideradas no se obtuvo evidencia de integración vertical entre actores del eslabón analizado y otros de eslabones distintos relacionados con la cadena del cemento para la construcción.

De manera complementaria, debe considerarse igualmente que este tipo de integración, para ser apreciada en su totalidad y con todas sus implicaciones, precisa que se tenga muy presente las características del proceso productivo ligado a la cadena del cemento, donde se da en los hechos una necesidad de integración vertical entre eslabones primarios y secundarios debido a que es muy importante el control de la materia prima que asegure la calidad del cemento a ser elaborado, además de un adecuado flujo del abastecimiento de dicha materia prima (control de pedidos). En consecuencia, la vinculación entre estos eslabones, por exigencias operativas inherentes, tiene que ser particularmente estrecha y permanente. Lo anterior implica que necesariamente en los hechos se da esta integración de tipo factual, lo que si bien no permite colegir la presencia efectiva de

²¹² El tipo de integración vertical entre empresas extractoras de materia prima y fabricantes de cemento considerando el proceso productivo como se explica en página siguiente, se consideró a partir de la consulta a personal experto citado previamente y vinculado a la empresa SOBOCE en Bolivia, la más importante de ese país y que por lo mismo cuenta con personal de amplia experiencia y conocimiento de la dinámica y características del rubro no solo en Bolivia sino principalmente en Latinoamérica.

²¹³ Como se explica en página siguiente, si bien no se pudo identificar revisando la composición societaria de las empresas que existiera integración vertical, por necesidades del proceso productivo esta puede darse pero al no poderse comprobar plenamente este hecho se optó por el nivel medio (precaución).

²¹⁴ Observaciones siguiente página.

integración vertical entre eslabones de la cadena, tampoco elimina dicha posibilidad. En consecuencia, el valor para el indicador de integración vertical se considera de nivel medio (precaución), puesto que se cuenta con indicios factuales según quedó indicado, de una posible integración vertical.

Integración vertical entre eslabones secundarios del cemento

Este tipo de relacionamiento no está presente debido a que, igualmente por las características del proceso productivo, una vez recepcionada la materia prima de las minas y canteras, éste se desarrolla por parte de las empresas cementeras hasta la consecución del producto final.

F.- Integración horizontal entre empresas cementeras u otras vinculadas al sector construcción²¹⁵

Nivel de Integración	Alta	Media	Baja
Uniones empresariales entre empresas del eslabón de fabricación de cemento gris		x	

Fuente: Consulta a personal técnico internacional con experiencia en el sector de la construcción dentro del mercado latinoamericano. Adicionalmente se intentó consultar estados financieros de las empresas estudiadas pero no se pudo tener acceso a los mismos.

Uniones empresariales en el eslabón de Fabricación de Cemento Gris

Si bien, como en el caso anterior de integración vertical, no se cuenta con evidencia empírica sobre una cobertura de mercados amplia por parte de los principales actores identificados en el eslabón debido a la imposibilidad de aplicar el índice Herfindal y Hirschmann (HHI) dado que no se tuvo acceso a los estados financieros de dichos actores y específicamente al rubro de ventas netas, el número de empresas importantes vinculadas al mismo es muy bajo (seis según se aprecia en el cuadro de principales actores) la mayoría (cuatro) ubicadas en la capital y las restantes en las provincias de Santiago Y San Pedro de Macoris, lo que implica un copamiento de mercado en los hechos. En consecuencia, por la evidencia obtenida a la fecha, se considera al eslabón con un nivel medio de integración horizontal.

G.- Estimación del Grado de Contestabilidad

Para que un mercado sea contestable precisa presentar al menos dos requisitos fundamentales:

1.- Las posibles empresas entrantes deben tener acceso a la misma tecnología que las empresas que ya producen, aspecto que puede extenderse a distintos componentes estructurales de desarrollo productivo.

²¹⁵ Los criterios para el desarrollo de este apartado tuvieron como insumo la participación del personal técnico citado previamente y vinculado a SOBOCE.

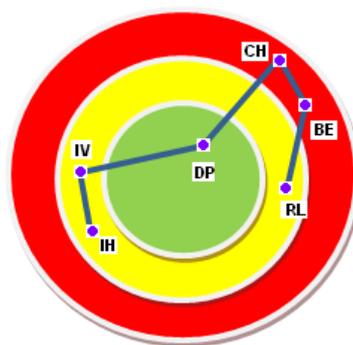
2.- No hay costos hundidos, lo que implica que cualquier costo que pague la empresa entrante lo recuperará al salir.

Queda en consecuencia claro que a mayor posición de dominio se da menor contestabilidad.

De acuerdo al análisis de identificación de barreras de entrada en la cadena que se presentaron en cuadro anterior y se grafican en el radar siguiente, se tiene que las barreras estructurales se encuentran en nivel de riesgo, al igual que los costos hundidos, puesto que la mayoría de indicadores relacionados con estos dos ítems, presentan un nivel alto (riesgo para efectos de graficación en el radar) e inclusive en el caso de los costos hundidos, sus tres indicadores se encuentran en este nivel.

Por lo anterior se puede concluir que la cadena presenta un nivel de contestabilidad situado en riesgo lo que implica virtual inexistencia de contestabilidad y con muchas dificultades de ingreso para posibles nuevos competidores.

RADAR AREA 3: COMPETENCIA EN LA CADENA DEL CEMENTO



RL.- Restricciones Legales BE.- Barreras Estructurales CH.- Costos Hundidos.
DP.-Derechos de Propiedad IH.- Integración Horizontal IV.- Integración Vertical

3.- PRODUCTOS DE ACERO Y OTROS PARA LA CONSTRUCCIÓN

Según podrá comprobarse en las páginas siguientes, una tercera cadena dentro del sector construcción está constituida por diferentes productos derivados del acero, mismos que se constituyen en insumos fundamentales para la construcción. La cadena se analiza en sus eslabones primario y secundario como se aprecia enseguida.

3.1.- Area 1: Importancia Económica y Social

A.- Situación actual y perspectivas a corto plazo

Como podrá apreciarse en los apartados desarrollados a continuación, tanto para el eslabón primario como para el secundario las perspectivas a corto y mediano plazo son muy positivas. A continuación se identifica, de manera sucinta, los indicadores y sus incrementos considerados en cada caso.

Eslabón Primario

Empleo en extracción de minerales metalíferos (2004-2008).- Este indicador presentó un crecimiento importante en la última parte del período de más del 70%

Eslabón Secundario

- 1.- Producción interna de varilla (1994-2005).- Incremento de más del 100% en la segunda parte del período analizado.
- 2.- Valor Producción varilla (1994-2003).- Mantuvo su costo de producción por T.M.
- 3.- Precio varilla (1997-2008).- Incremento de más de 400%
- 4.- Precio alambre galvanizado (1997-2008).- Incremento de más de 150%
- 5.- Precio plancha de zinc (2000-2009).- Incremento de más de 100%
- 6.- Empleo en producción productos de metal para construcción (2004-2008).- Ligero decremento de menos del 15%, con tendencia a recuperación en los dos últimos años del período analizado.

Por la lista de indicadores anteriores se puede concluir, que las perspectivas a corto y mediano plazo para la cadena del acero, en sus eslabones primario y secundario, son muy positivas tanto en lo relacionado con empleo como en la generación de ingresos (precios de los diferentes productos considerados).

B.- Eslabón Primario: Minerales Metalíferos

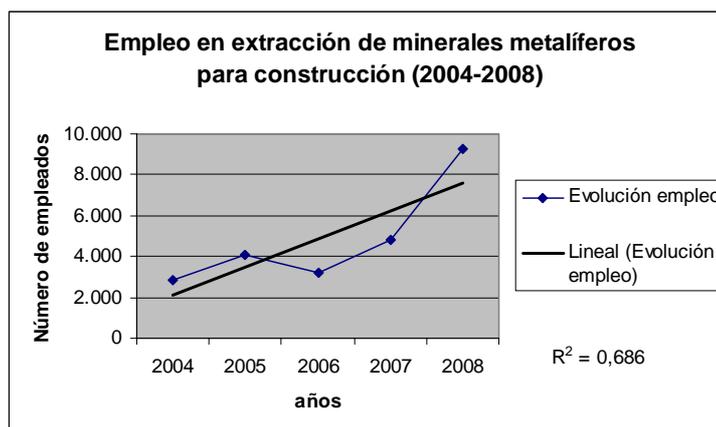
B.1.- Empleo extracción minerales metalíferos

Empleo generado en extracción de minerales metalíferos para construcción (2004-2008)²¹⁶

²¹⁶ Número de empleados.

2004	2005	2006	2007	2008
2,821	4,055	3,186	4,788	9,303

Fuente: Banco Central de República Dominicana.



Fuente: Banco Central de la República Dominicana.

- 1.- La evolución del empleo en extracción de minerales metálicos para la construcción presenta una tendencia positiva con una relativa regularidad en sus cifras, lo que se constata al apreciar el aceptable nivel de ajuste de la data a la línea de tendencia cercana al 70%.
- 2.- El empleo que nos ocupa presentó un claro pico a la baja en relación a la tendencia durante los años 2006 y 2007, aunque con un sensible repunte el último año considerado (2008)
- 3.- El nivel más bajo en el empleo extractivo de minerales metálicos se presentó el año 2004 con un total de 2,821 personas, mientras que el último año del período analizado (2008) presentó un empleo para el ítem considerado de 9,303 personas, es decir un incremento en relación a la primera cifra presentada de más de 200%

Empleo promedio en extracción de minerales metálicos (2004-2008)

Item	Promedio primeros 3 años (2004-2006)	Promedio segundos 3 años (2006-2008)	Incremento porcentual	NIVEL

Empleo promedio anual total empleados	3,354	5,759	72	 Esperado
--	-------	-------	----	--

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de la República Dominicana.

Dividiendo para efectos analíticos el comportamiento del empleo en extracción de minerales metalíferos en dos períodos de tiempo similares, se aprecia un incremento en el total promedio de trabajadores de más del 70% en los últimos 3 años del período analizado.

Cuadro Consolidado Area 1
Productos de acero y otros para la construcción
Eslabón Primario: Minerales Metalíferos

INDICADOR	SIGLA	VALOR (%) ²¹⁷	NIVEL	OBSERVACIÓN
Empleo Extracción Minerales Metalíferos	CGP-EEMM	72	 Esperado	Eslabón eficiente en generación de empleo.

CGP-EEMM.- Componente General Primario- Empleo Extracción Minerales Metalíferos

C.- Eslabón Secundario: Productos de Acero y otros para la Construcción

C.1.- Producción Interna de Varilla

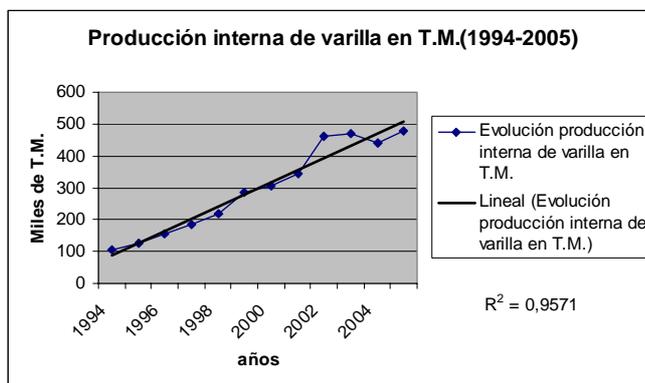
Producción interna de varilla en miles de T.M. (1994-2005)

1994	1995	1996	1997	1998	1999
105	127	156	186	220	286

2000	2001	2002	2003	2004	2005
306	345	461	472	440	478

Fuente: Oficina Nacional de Estadística (ONE)

²¹⁷ Incremento o decremento porcentual



Fuente: Oficina Nacional de Estadística (ONE)

1.- La producción interna de varilla presenta una tendencia positiva con una muy importante regularidad en sus cifras puesto que el nivel de ajuste de la data a la línea de tendencia es superior al 95% lo que implica que la tendencia se mantuvo uniforme y constante durante todos los años de la serie (12 años).

2.- Los picos más importantes de la serie de datos, como puede apreciarse en el gráfico de arriba, se presentaron al final del período, con dos años al alza seguidos de dos a la baja en relación a la línea de tendencia, aunque dichos picos no presentaron un nivel muy diferenciado en relación al promedio general de toda la serie de datos. Igualmente es importante apreciar que la tendencia positiva en la producción de varilla se mantuvo constante.

3.- De acuerdo a la tendencia marcadamente creciente descrita, se identifica que la producción más baja para la varilla de acero se dio el primer año del período analizado con un total de 105,000 T.M. mientras que el año final del período (2005) registró un total de 478,000 T.M de varilla de acero, es decir un incremento de 350% en la producción.

Observación.- La baja en la producción nacional de varilla (en miles de toneladas métricas) para el año 2004 se debió a la crisis financiera que vivió República Dominicana por la quiebra de varios bancos en el año referido, lo que afectó no solamente a la producción de varillas sino a toda la economía nacional.²¹⁸

Item	Promedio primeros 6 años (1994-1999)	Promedio segundos 6 años (2000-2005)	Incremento porcentual	NIVEL
Producción interna promedio de varilla (T.M)	180	417	132	 Esperado

²¹⁸ Fuente consultada: Oficina Nacional de Estadística (ONE).

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Oficina Nacional de Estadística (ONE)

Dividiendo para efectos analíticos el comportamiento de la producción interna de varilla en dos períodos de tiempo similares, se aprecia un incremento en el total promedio de T.M de más del 130% en los últimos 6 años del período analizado.

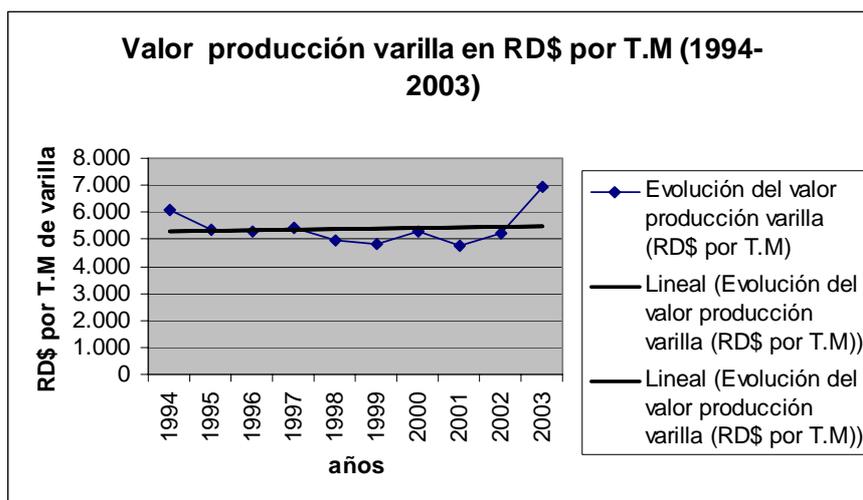
C.2.- Valor Producción Varilla

Valor producción varilla en RD\$ por T.M. (1994-2003)²¹⁹

1994	1995	1996	1997	1998
6.098	5.328	5.290	5.406	4.967

1999	2000	2001	2002	2003
4.804	5.311	4.785	5.233	6.919

Fuente: Oficina Nacional de Estadística (ONE)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Oficina Nacional de Estadística (ONE)

1.- El valor de la producción de varilla medida en RD\$ por T.M. presenta una línea de tendencia marcadamente lineal, lo que implica que los costos relacionados a la producción de varilla tienden a mantenerse relativamente constantes según se aprecia en el período de 10 años considerado

2.- Como se aprecia en el gráfico de arriba, los picos a la baja se dan básicamente en los años intermedios del período mientras que los picos al alza se presentaron al inicio y al final de dicho

²¹⁹ Debido a la necesidad de obtener información a nivel de campo, estos datos fueron solicitados a personal técnico de apoyo del MIC, habiendo este personal enfrentado dificultades en la obtención de datos para los últimos años de la última década.

período. A pesar de las tendencias referidas, debe subrayarse que en general no se mantuvo una variación excesiva en los costos para producir la varilla.

3.- De acuerdo a la tendencia lineal descrita, se identifica que el valor más bajo en la producción de varilla se dio el año 1999 con 4,804 RD\$ por T.M mientras que el valor más elevado en dicha producción se registró el 2003 con 6,919 RD\$ por T.M.

Item	Promedio primeros 5 años (1994-1998)	Promedio segundos 5 años (1999-2003)	Incremento porcentual	NIVEL
Valor producción promedio de varilla (RD\$ por T.M)	5,418	5,410	0	 Esperado

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Oficina Nacional de Estadística (ONE)

Dividiendo para efectos analíticos el comportamiento del valor de la producción de varilla en dos períodos de tiempo similares, se corrobora la tendencia lineal previamente descrita puesto que el incremento porcentual es prácticamente nulo.

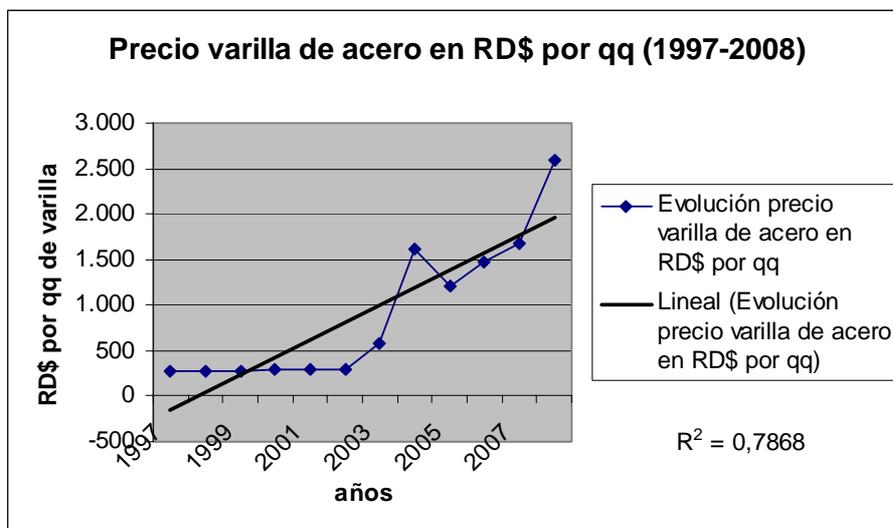
C.3.- Precio Varilla de Acero

Precio varilla de acero de 3/8 en RD\$ por quintal (1997-2008)

1997	1998	1999	2000	2001	2002
280	282	281	291	301	301

2003	2004	2005	2006	2007	2008
572	1.609	1.215	1.467	1.669	2.601

Fuente: Oficina Nacional de Estadística (ONE)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Oficina Nacional de Estadística (ONE)

1.- El precio de la varilla de acero presenta una tendencia evolutiva marcadamente creciente y con bastante regularidad según puede detectarse por el ajuste de la data a la línea de tendencia cercana al 80%., lo que implica que la generación de ingresos vinculados a la varilla se mantiene en niveles importantes.

2.- Como se aprecia en el gráfico de arriba, si bien se dan dos momentos a la baja en relación a la línea de tendencia durante el período analizado, igualmente resulta evidente que en la segunda parte de dicho período se presentó un despegue muy importante en los precios.

3.- De acuerdo a la tendencia creciente considerada, se identifica que el valor más bajo en el precio de la varilla se dio el primer año de la serie considerada (1997) con 280 RD\$ por qq de varilla, mientras que el año 2008 el precio por qq de varilla fue de RD\$ 2,601

Item	Promedio primeros 6 años (1997-2002)	Promedio segundos 6 años (2003-2008)	Incremento porcentual	NIVEL
Precio promedio de varilla (RD\$ por QQ)	289	1522	416	 Esperado

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Oficina Nacional de Estadística (ONE)

Dividiendo para efectos analíticos el comportamiento del precio promedio de la varilla, en dos períodos de tiempo similares, se corrobora la tendencia marcadamente creciente del precio del

producto en cuestión, con un incremento en los precios en la segunda parte de la serie de más de 400%

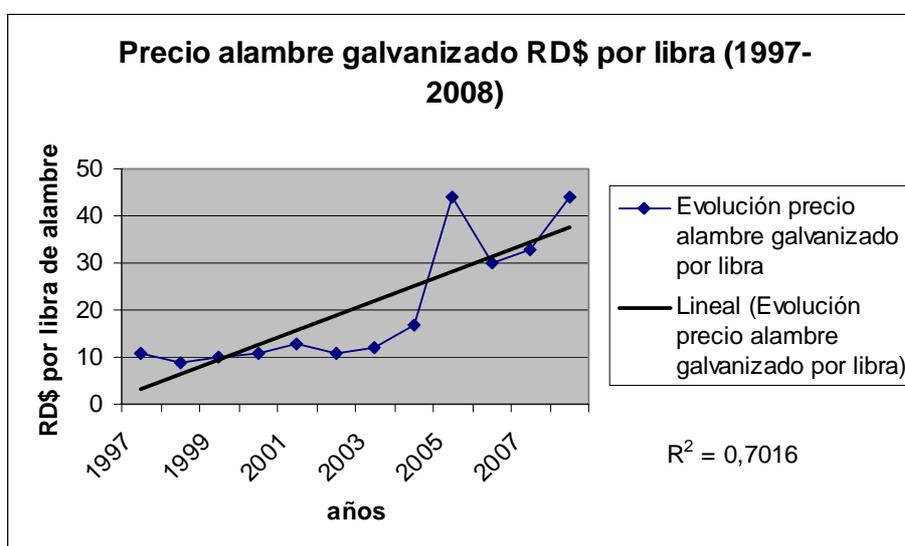
C.4.- Precio Alambre Galvanizado

Precio alambre galvanizado en RD\$ por libra (1997-2008)

1997	1998	1999	2000	2001	2002
11	9	10	11	13	11

2003	2004	2005	2006	2007	2008
12	17	44	30	33	44

Fuente: Oficina Nacional de Estadística (ONE)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Oficina Nacional de Estadística (ONE)

- 1.- El precio del alambre galvanizado presenta una tendencia evolutiva marcadamente creciente y con bastante regularidad según puede detectarse por el ajuste de la data a la línea de tendencia del 70%, lo que implica que la generación de ingresos vinculados al alambre galvanizado se mantiene en niveles importantes.
- 2.- Como se aprecia en el gráfico de arriba, si da un pico a la baja con relación a la línea de tendencia alrededor de la mitad del período, aunque este hecho contrasta con el repunte en los precios del producto considerado hacia el final del mismo.
- 3.- De acuerdo a la tendencia creciente considerada, se identifica que el valor más bajo en el precio del alambre galvanizado se dio el año 1998 con 9 RD\$ por libra de alambre, mientras que los años

que presentaron el precio más elevado por libra fueron el 2005 y el 2008, con un precio de 44 RD\$ por libra de alambre cada uno.

Item	Promedio primeros 6 años (1997-2002)	Promedio segundos 6 años (2003-2008)	Incremento porcentual	NIVEL
Precio promedio de alambre (RD\$ por libra)	11	30	177	 Esperado

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Oficina Nacional de Estadística (ONE)

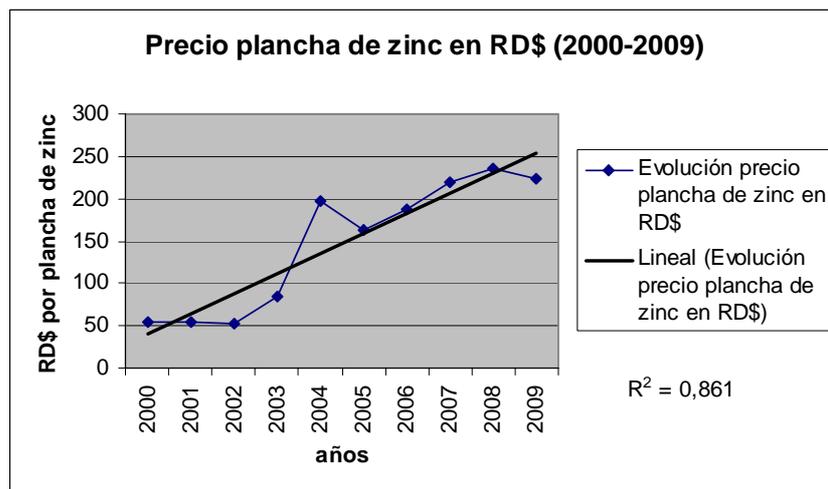
Dividiendo para efectos analíticos el comportamiento del precio promedio del alambre galvanizado, en dos períodos de tiempo similares, se ratifica la tendencia marcadamente creciente del precio referido, con un incremento en la segunda parte de la serie de más de 170%

C.5.- Precio Plancha de Zinc

Precio plancha de zinc en RD\$ (2000-2009)

2000	2001	2002	2003	2004
55	54	53	84	198
2005	2006	2007	2008	2009
163	187	219	236	223

Fuente: Banco Central de República Dominicana.



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de República Dominicana.

1.- La plancha de zinc presentó una evolución en sus precios creciente y regular como se aprecia en el gráfico de arriba. En este sentido se tiene un apreciable nivel de ajuste de la data a la línea de tendencia de más del 86%, lo que implica que la generación de ingresos vinculados a la producción de plancha de zinc se mantiene en niveles importantes.

2.- En la serie presentada, se identifican dos picos, uno a la baja y otro al alza en relación a la línea de tendencia. En el primer caso, dicho pico a la baja se presentó al inicio de la serie de datos, mientras que el pico al alza se dio hacia la mitad de dicho período. A esto debe añadirse que la tendencia creciente en los precios de la plancha de zinc se mantuvo siempre a un nivel importante.

3.- De acuerdo a la tendencia creciente considerada, se identifica que el valor más bajo en el precio de la plancha de zinc se dio el año 2002, con 53 RD\$ por plancha, mientras que el valor más elevado de dicho precio se presentó el 2008 con 236 RD\$ por el producto.

Item	Promedio primeros 5 años (2000-2004)	Promedio segundos 5 años (2005-2009)	Incremento porcentual	NIVEL
Precio promedio de plancha de zinc (RD\$)	89	206	132	 Esperado

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de República Dominicana.

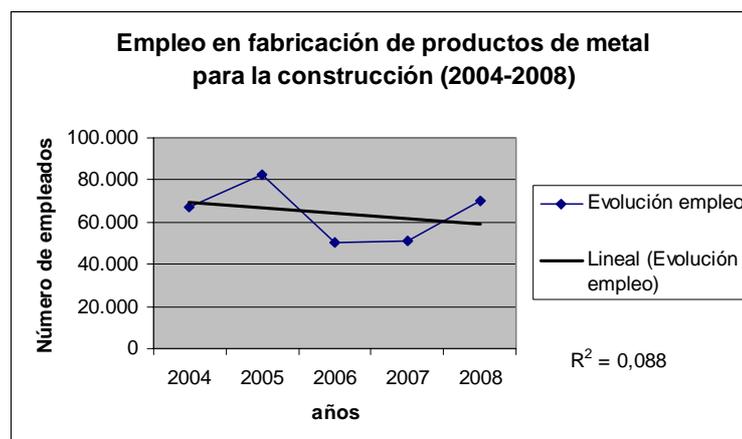
Dividiendo para efectos analíticos el comportamiento del precio promedio de la plancha de zinc, en dos períodos de tiempo similares, se ratifica la tendencia marcadamente creciente del precio referido, con un incremento en la segunda parte de la serie de 132%

C6.- Empleo Fabricación Productos Elaborados de Metal

Empleo en fabricación de productos elaborados de metal para construcción (2004-2008)

2004	2005	2006	2007	2008
67.223	82.349	50.331	51.202	70.085

Fuente: Banco Central de República Dominicana.



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de República Dominicana.²²⁰

1.- El empleo relacionado con la fabricación de productos de metal para la construcción presentó una tendencia ligeramente decreciente y cíclica, lo que se desprende al identificar el bajo nivel de ajuste de la data a la línea de tendencia, inferior al 10%, esto lleva a apreciar que el empleo de referencia no es muy estable aunque es de destacar el repunte creciente registrado en la última parte del período.

2.- En el gráfico de arriba se identifican tres picos en relación a la línea de tendencia, dos al alza y uno a la baja. Los dos picos al alza se presentaron al inicio y al final del período considerado mientras que el pico a la baja se dio en la mitad del mismo,

3.- De acuerdo a la tendencia creciente considerada, se identifica que el valor más bajo en el empleo generado en la fabricación de productos de metal para la construcción se dio el año 2006 (en la mitad del período analizado) con 50,331 trabajadores mientras que el empleo más elevado se presentó el año previo (2005) con 82,349 empleados. Debe finalmente resaltarse que hacia el último año del período considerado, se dio el segundo nivel más importante en cuanto al número de empleados con un total de 70,085 trabajadores, lo que indica el repunte que podría presentar en el futuro este indicador.

Empleo promedio en fabricación productos de metal para la construcción (2004-2008)

Item	Promedio primeros 3 años (2004-2006)	Promedio segundos 3 años (2006-2008)	Decremento porcentual	NIVEL ²²¹

²²⁰ Debe subrayarse que absolutamente todos los datos graficados en este trabajo provienen de fuentes oficiales a partir de la información enviada por personal técnico de apoyo del MIC.

²²¹ Se considera que una baja porcentual de más del 10% implica un nivel de riesgo por la pérdida de dinamismo en la generación de empleo

Empleo promedio anual total empleados	66,634	57,206	(14)	 Riesgo
--	--------	--------	------	---

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de República Dominicana.

Dividiendo para efectos analíticos el comportamiento del empleo en la fabricación de productos de metal, en dos períodos de tiempo similares, se evidencia la tendencia decreciente del empleo referido, con un decremento en la segunda parte de la serie de 14%. Debe sin embargo reiterarse que hacia el final de la serie de datos, el indicador presentó una recuperación por lo que, de mantenerse la misma, el nivel podría salir de riesgo.

Cuadro Consolidado Area 1
Fabricación de materiales de acero y otros para la construcción
Eslabón Secundario

INDICADOR	SIGLA	NIVEL	OBSERVACIÓN
Producción Interna Varilla	CGS-PIV	 Esperado	Rubro eficiente y dinámico en cuanto a generación de productos.
Valor Producción Varilla	CGS-VPC	 Esperado	Rubro eficiente en costos de producción
Precio Varilla	CGS-PV	 Esperado	Rubro eficiente y dinámico en cuanto a generación de ingresos.
Precio Alambre Galvanizado	CGS-PAG	 Esperado	Rubro eficiente y dinámico en cuanto a generación de ingresos.
Precio Plancha Zinc	CGS-PZ	 Esperado	Rubro eficiente y dinámico en cuanto a generación de ingresos.
Empleo Fabricación Productos Elaborados de Metal	CGS-EFM	 Riesgo	Rubro ineficiente en generación de empleo.

CGS-PIV.- Componente General Secundario-Producción Interna Varilla.

CGS-VPC.- Componente General Secundario- Valor Producción Varilla.

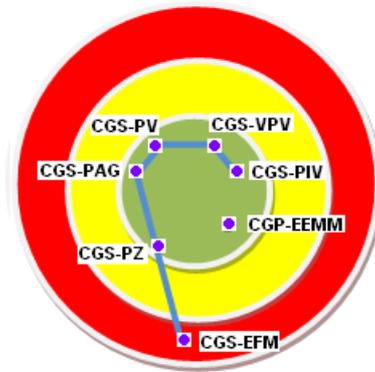
CGS-PV.- Componente General Secundario- Precio Varilla

CGS-PAG.- Componente General Secundario-Precio Alambre Galvanizado

CGS-PZ.- Componente General Secundario- Precio Zinc

CGS-EFM.- Componente General Secundario-Empleo Fabricación Metal.

RADAR AREA 1: IMPORTANCIA ECONÓMICA Y SOCIAL DE LA CADENA DEL ACERO



CGP Componente General Primario
 CGS — (azul) Componente General Secundario

- CGP-EEMM.- Componente General Primario-Empleo Extracción Minerales Metalíferos
- CGS-PIV.- Componente General Secundario-Producción Interna Varilla.
- CGS-VPC.- Componente General Secundario- Valor Producción Varilla.
- CGS-PV.- Componente General Secundario- Precio Varilla
- CGS-PAG.- Componente General Secundario-Precio Alambre Galvanizado
- CGS-PZ.- Componente General Secundario- Precio Zinc
- CGS-EFM.- Componente General Secundario-Empleo Fabricación Metal.

3.2.- Area 2 de Comportamiento Externo

A.- Eslabón Secundario: Productos de Acero y otros para la Construcción²²²

A.1.- Exportaciones Varilla de Acero en Quantum

Exportaciones de varilla de acero en T.M. (2000-2009)²²³

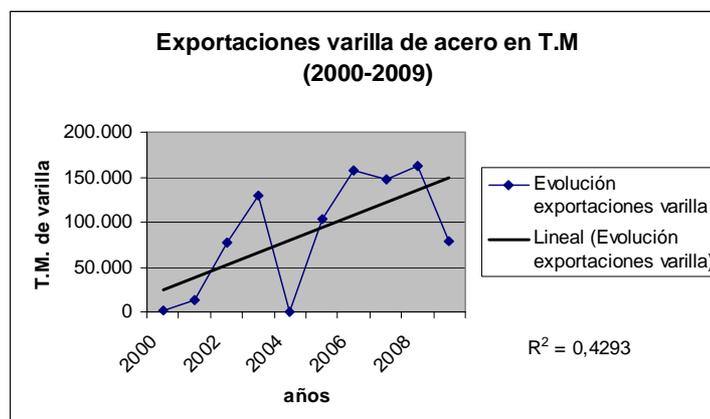
2000	2001	2002	2003	2004
1.275	12.742	76.551	130.016	361

2005	2006	2007	2008	2009
103.219	157.759	147.652	162.846	79.070

Fuente: CEI-RD

²²² El eslabón primario no cuenta con datos.

²²³ En este apartado se presenta la serie completa de datos para la última década, aunque según fuentes oficiales del Ministerio de Industria y Comercio, el último año 2009 se encuentra en revisión, lo que no afecta lo más importante que se pretende mostrar en este gráfico: La tendencia positiva (si bien cíclica) que presentaron las exportaciones de varilla de acero durante la última década.



Fuente: Elaboración propia con base en datos del CEI-RD

1.- Las exportaciones de la varilla de acero consideradas en T.M durante la última década (2000-2009) presentan una evidente tendencia creciente, aunque, como también se aprecia en el gráfico, la data no se ajusta satisfactoriamente a la línea de tendencia (43% de ajuste) lo que implica que las exportaciones del rubro tuvieron un movimiento cíclico a lo largo del período, identificándose claramente distintos picos al alza y a la baja durante los años analizados.

2.- Complementando lo señalado previamente debe destacarse que en general las exportaciones tuvieron una tendencia al alza en la última década a excepción del año 2004 y el último año (2009) cuando se produjo una caída de las mismas.

3.- De acuerdo a la tendencia creciente considerada, se identifica que el valor más bajo en las exportaciones de varilla de acero fue el 2004 con solamente 361 T.M. mientras que el año más efectivo fue el 2008 con 162,845 T.M seguido cercanamente por las exportaciones registradas el 2006 con 157,759 T.M de varilla.

Item	Promedio primeros 5 años (2000-2004)	Promedio segundos 5 años (2005-2009)	Incremento porcentual	NIVEL
Exportaciones varilla de acero (T.M.)	44,189	130,109	194	 Esperado

Fuente: Elaboración propia con base en datos del CEI-RD

Dividiendo para efectos analíticos el comportamiento de las exportaciones de varilla, en dos períodos de tiempo similares, se evidencia la importante tendencia creciente de las mismas, presentándose un incremento del 194% en la segunda parte de la serie. Debe sin embargo reiterarse que hacia el final de la serie de datos, el indicador presentó una baja que es de esperarse, presente una recuperación en años posteriores.

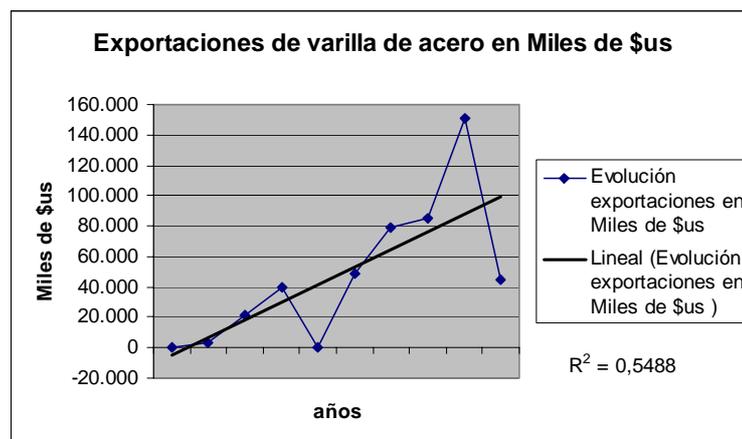
A.2.- Exportaciones de Varilla de Acero en Cantidades Monetarias

Exportaciones de varilla de acero en miles de U\$.(2000-2009)

2000	2001	2002	2003	2004
462	3.760	21.210	39.174	174

2005	2006	2007	2008	2009
48.868	79.023	84.805	150.612	44.500

Fuente: CEI-RD



Fuente: Elaboración propia con base en datos del CEI-RD

1.- Las exportaciones de la varilla de acero consideradas en miles de \$us durante la última década (2000-2009) presentan una tendencia creciente similar a la obtenida por las exportaciones de este rubro medidas en T.M. Como también se presentó en el gráfico previo, la data tampoco se ajusta satisfactoriamente a la línea de tendencia, puesto que solo lo hizo en un 55%, lo que igualmente implica que las exportaciones del rubro tuvieron un movimiento cíclico a lo largo del período, identificándose claramente distintos picos al alza y a la baja durante los años analizados.

2.- Complementando lo señalado previamente debe destacarse que en general las exportaciones tuvieron una tendencia al alza en la última década a excepción, como en el caso anterior, del año 2004 y el último año (2009) cuando se produjo una caída de las mismas.

3.- De acuerdo a la tendencia creciente considerada, se identifica que el valor más bajo en las exportaciones de varilla de acero fue el 2004 con solamente 174 miles de \$us exportados en varilla mientras que coincidente con los datos anteriores, el nivel más alto de ingresos por exportaciones se presentó el año 2008 con un total de más de 150 millones de \$us exportados.

Item	Promedio primeros 5 años (2000-2004)	Promedio segundos 5 años (2005-2009)	Incremento porcentual	NIVEL
Exportaciones varilla de acero (Miles de \$us)	12,956	81,562	530	 Esperado

Fuente: Elaboración propia con base en datos del CEI-RD

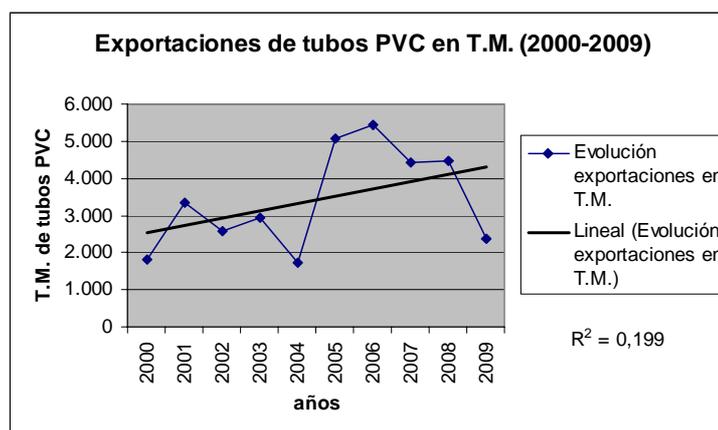
Dividiendo para efectos analíticos el comportamiento de las exportaciones de varilla, en dos períodos de tiempo similares, se corrobora la importante tendencia creciente de las mismas, presentándose un incremento del más de 500% en la segunda parte de la serie. Debe sin embargo reiterarse, como en el caso anterior, que hacia el final de la serie de datos, el indicador presentó una baja que es de esperarse, presente una recuperación en años posteriores.

A.3.- Exportaciones de Tubos de PVC en Quantum

Exportaciones de tubos PVC en T.M.(2000-2009)

2000	2001	2002	2003	2004
1.803	3.347	2.595	2.936	1.740
2005	2006	2007	2008	2009
5.061	5.447	4.437	4.451	2.359

Fuente: CEI-RD



Fuente: Elaboración propia con base en datos del CEI-RD

1.- Las exportaciones de tubos PVC consideradas en T.M., presentaron también una tendencia creciente aunque marcadamente cíclica puesto que el nivel de ajuste de la data a la línea de

tendencia fue de solamente un 20%, evidenciándose varios años con tendencia al alza y otros a la baja.

2.- Complementando lo señalado previamente debe destacarse que los años 2004 y 2009 (como en el caso de la varilla) fueron años de depresión en el rubro de las exportaciones para los tubos PVC mientras que el año 2006 resultó el de mayor cantidad de unidades de producto exportadas. Como en el caso anterior, también en este rubro se produjo una caída de las exportaciones hacia el final del período.

3.- Considerando los valores más altos y bajos de la serie de datos se tiene que el valor más bajo en las exportaciones de tubos PVC fue el 2004 con solamente 1740 T.M exportadas mientras que el nivel más alto de ingresos por exportaciones se presentó el año 2006 con un total de 5,447 T.M. de tubos PVC exportados.

Item	Promedio primeros 5 años (2000-2004)	Promedio segundos 5 años (2005-2009)	Incremento porcentual	NIVEL
Exportaciones tubos PVC (T.M.)	2,484	4.351	75	 Esperado

Fuente: Elaboración propia con base en datos del CEI-RD

Dividiendo para efectos analíticos el comportamiento de las exportaciones de tubos PVC, en dos períodos de tiempo similares, se identifica la importante tendencia creciente de las mismas, presentándose un incremento del 75% en la segunda parte de la serie. Debe sin embargo reiterarse, como en el caso del rubro visto previamente, que hacia el final de la serie de datos, el indicador presentó una baja que es de esperarse, presente una recuperación en años posteriores.

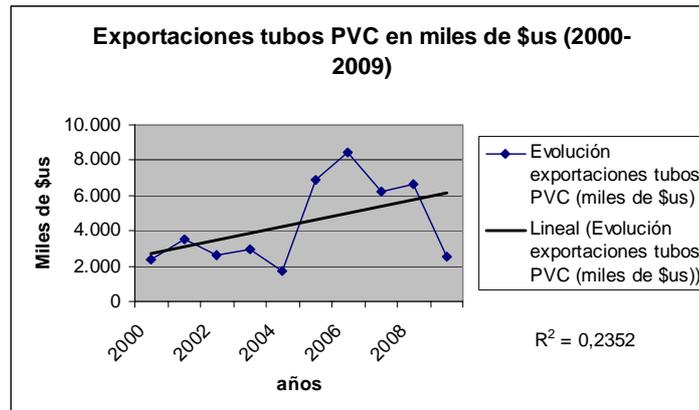
A.4.- Exportaciones de Tubos PVC en Cantidades Monetarias

Exportaciones de tubos PVC en miles de U\$. (2000-2009)

2000	2001	2002	2003	2004
2.392	3.520	2.631	2.977	1.757

2005	2006	2007	2008	2009
6.915	8.467	6.261	6.659	2.571

Fuente:CEI-RD



Fuente: Elaboración propia con base en datos del CEI-RD

1.- Las exportaciones de tubos PVC consideradas en miles de \$us, presentaron igualmente una tendencia creciente marcadamente cíclica con un nivel de ajuste de la data a la línea de tendencia de solamente un 23,5%, evidenciándose también varios años con tendencia al alza y otros a la baja.

2.- Complementando lo anterior debe destacarse que los años 2004 y 2009 (como en el caso de la varilla) fueron años de depresión en el rubro de las exportaciones para los tubos PVC mientras que el año 2006 resultó el de mayor cantidad de ingresos generados por unidades de producto exportadas. Es de subrayarse que, como en el caso de cantidades físicas y coincidente con este dato, también en este caso se produjo una caída de las exportaciones hacia el final del período.

3.- Considerando los valores más altos y bajos de la serie de datos se tiene que el valor más bajo en las exportaciones de tubos PVC fue el 2004 con algo más de 1,5 millones de \$us mientras que el nivel más alto de ingresos por exportaciones se presentó el año 2006 con más de 8 millones de \$us exportados.

Item	Promedio primeros 5 años (2000-2004)	Promedio segundos 5 años (2005-2009)	Incremento porcentual	NIVEL
Exportaciones tubos PVC (Miles de \$us)	2.655	6,175	133	 Esperado

Fuente: Elaboración propia con base en datos del CEI-RD

Dividiendo para efectos analíticos el comportamiento de las exportaciones de tubos PVC, en dos períodos de tiempo similares, se ratifica la importante tendencia creciente de las mismas, presentándose un incremento del 133% en la segunda parte de la serie. Debe sin embargo reiterarse, que hacia el final de la serie de datos, el indicador presentó una baja que es de esperarse, presente una recuperación en años posteriores.

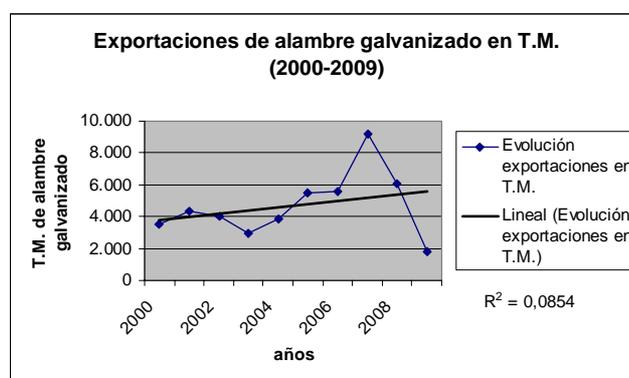
A.5.- Exportaciones de Alambre Galvanizado en Quantum

Exportaciones de alambre galvanizado en T.M (2000-2009)

2000	2001	2002	2003	2004
3.489	4.365	4.011	2.974	3.846

2005	2006	2007	2008	2009
5.514	5.586	9.209	6.067	1.839

Fuente: CEI-RD



Fuente cuadro anterior: Elaboración propia con base en datos del CEI-RD

- 1.- Las exportaciones de alambre galvanizado consideradas T.M. para la última década, presentaron como en el caso de los anteriores productos relacionados con la construcción, una tendencia creciente marcadamente cíclica con un nivel de ajuste de la data a la línea de tendencia de apenas algo más del 8%, evidenciándose igualmente varios años con tendencia al alza y otros a la baja.
- 2.- Complementando lo anterior debe destacarse que si bien las exportaciones de este producto en general presentaron tendencia creciente, resulta evidente que hacia el final de la década considerada, se presentó una marcada caída que, de continuar podría afectar la tendencia positiva señalada.
- 3.- Considerando los valores más altos y bajos de la serie de datos se tiene que el valor más bajo en las exportaciones de alambre galvanizado fue claramente el último año de la década (2009) con solo 1,839 T.M de producto exportadas mientras que el nivel más alto de ingresos por exportaciones se presentó también de manera muy clara, el año 2007 con 9,209 T.M de producto exportadas.

Item	Promedio primeros 5 años (2000-2004)	Promedio segundos 5 años (2005-2009)	Incremento porcentual	NIVEL

Exportaciones alambre galvanizado (T.M.)	3,737	5,643	51	 Esperado
---	-------	-------	----	---

Fuente: Elaboración propia con base en datos del CEI-RD

Dividiendo para efectos analíticos el comportamiento de las exportaciones de alambre galvanizado en T.M., en dos períodos de tiempo similares, se ratifica la tendencia creciente de las mismas, presentándose un incremento del 51% en la segunda parte de la serie. Debe también en este caso reiterarse, la preocupante caída de las exportaciones en este rubro en los dos últimos años de la década analizada.

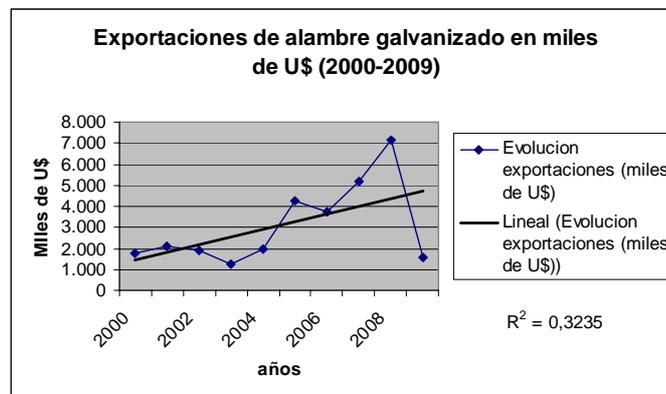
A.6.- Exportaciones de Alambre Galvanizado en Cantidades Monetarias

Exportaciones de alambre galvanizado en miles de U\$ (2000-2009)²²⁴

2000	2001	2002	2003	2004
1.740	2.102	1.873	1.273	1.952

2005	2006	2007	2008	2009
4.250	3.766	5.187	7.118	1.568

Fuente: CEI-RD



Fuente cuadro anterior: Elaboración propia con base en datos del CEI-RD

1.- Las exportaciones de alambre galvanizado consideradas en miles de \$us, como en el caso de las mismas medidas en quantum, presentaron una tendencia creciente marcadamente cíclica con un nivel de ajuste de la data a la línea de tendencia de algo más del 30%, evidenciándose igualmente varios años con tendencia al alza y otros a la baja.

²²⁴ En este apartado se presenta la serie completa de datos para la última década, aunque según fuentes oficiales del Ministerio de Industria y Comercio, el último año 2009 se encuentra en revisión, lo que no afecta lo más importante que se pretende mostrar en este gráfico: La tendencia positiva (si bien cíclica) que presentaron las exportaciones de alambre galvanizado, al igual que el caso de la varilla de acero, durante la última década.

2.- De manera complementaria debe destacarse que si bien las exportaciones de este producto en general presentaron tendencia creciente, resulta evidente que hacia el final de la década (al igual que en el caso de exportaciones del producto en quantum), se presentó una marcada caída que, de continuar podría afectar la tendencia positiva señalada.

3.- Considerando los valores más altos y bajos de la serie de datos se tiene que el valor más bajo en las exportaciones de alambre galvanizado fue claramente el último año de la década (2009) con algo más de 1,5 millones de dólares norteamericanos mientras que el nivel más alto de ingresos por exportaciones se presentó el año 2008 con más de 8 millones de \$us generados por exportación del producto.

Item	Promedio primeros 5 años (2000-2004)	Promedio segundos 5 años (2005-2009)	Incremento porcentual	NIVEL
Exportaciones alambre galvanizado (Miles de \$us)	1,788	4,378	145	 Esperado

Fuente: Elaboración propia con base en datos del CEI-RD

Dividiendo para efectos analíticos el comportamiento de las exportaciones de alambre galvanizado en miles de \$us, en dos períodos de tiempo similares, se ratifica la tendencia creciente de las mismas, presentándose un incremento del 145% en la segunda parte de la serie. Debe también en este caso reiterarse, la preocupante caída de las exportaciones en cuanto a ingresos generados por este producto en el último año de la década analizada.

A.7.- Exportaciones e Importaciones para Fundición de Hierro y Acero para la Construcción

Exportaciones e Importaciones de Fundición: hierro y acero para construcción en miles de \$us FOB (2002-2008)

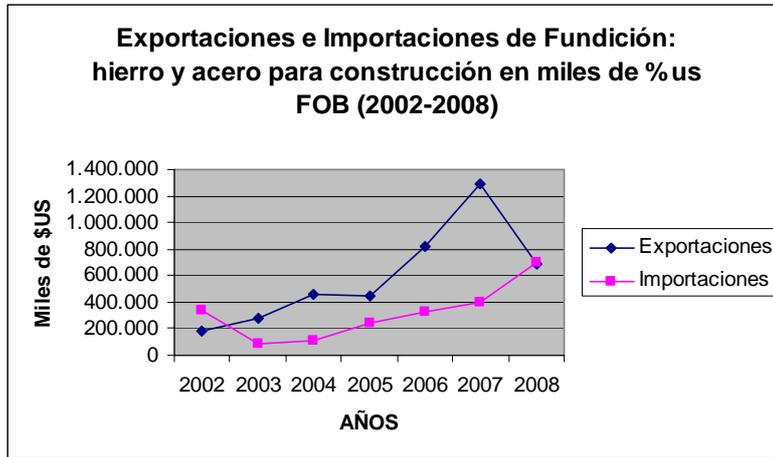
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Exportaciones	182.260	282.249	453.496	445.101	817.925	1.285.656	693.293
Importaciones	336.977	87.126	106.278	238.170	326.200	392.849	695.105

Fuente: Oficina Nacional de Estadística (ONE)

FUNDICION (Hierro y Acero) : Exportaciones e Importaciones en miles de \$us (2002-2008)

Total exportaciones del período	4,159,980
Total importaciones del período	2,182,705

Fuente: Oficina Nacional de Estadística (ONE)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Oficina Nacional de Estadística (ONE)

Eslabón Secundario: Competitividad Externa de Materiales de Fundición: Hierro y Acero

INDICADOR	SIGLA	VALOR (%) ²²⁵	NIVEL	OBSERVACIÓN
Balanza Comercial Relativa	CCE- BCRF	0,31	 Esperado	Saldo comercial positivo. El producto es

²²⁵ Incremento o decremento porcentual

				exportador neto
Grado de Especialización Internacional	CCE-GEIF	0,48	 Esperado	Producto con alto grado de competitividad y especialización
Grado de Posicionamiento Internacional ²²⁶	CCE-GPIF	137	 Esperado	Producto bien posicionado internacionalmente con alto dinamismo

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Oficina Nacional de Estadística (ONE)

(siglas cuadro página siguiente)

CCE- BCRF.- Componente Competitividad Externa – Balanza Comercial Relativa Fundición

CCE-GEIF.- Componente Competitividad Externa- Grado Especialización Internacional Fundición

CCE-GPIF,- Componente Competitividad Externa- Grado Posic. Internac Fundición

A.8.- Exportaciones e Importaciones de Zinc y Manufacturas de Zinc

Exportaciones e Importaciones de zinc y manufacturas de zinc en miles de \$us FOB (2002-2008)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Exportaciones	1.756	1.919	2.227	3.102	4.992	4.152	7.118
Importaciones	11.720	1.964	2.300	2.473	11.695	4.351	5.788

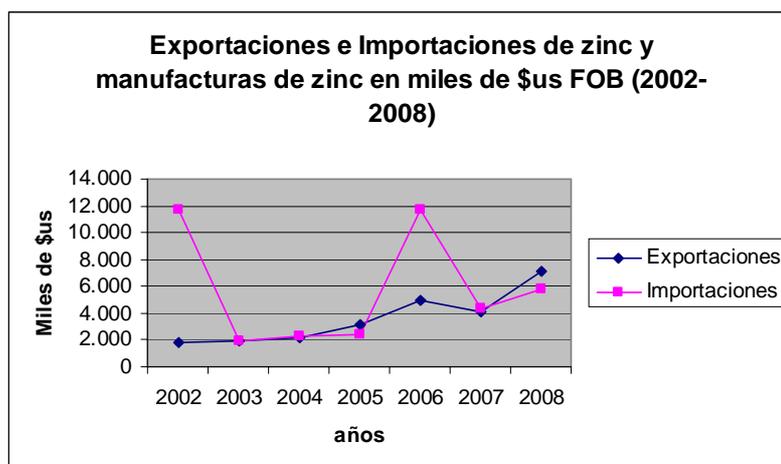
Fuente: Oficina Nacional de Estadística (ONE)

ZINC Y MANUFACTURAS : Exportaciones e Importaciones en miles de \$us (2002-2008)

Total exportaciones del período	25,266
Total importaciones del período	40,291

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Oficina Nacional de Estadística (ONE)

²²⁶ Valor a obtenerse dividiendo la serie de exportaciones en dos partes y obteniendo su respectivo incremento o decremento porcentual



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Oficina Nacional de Estadística (ONE)

Eslabón Secundario: Competitividad Externa de Zinc y Manufacturas de Zinc

INDICADOR	SIGLA	VALOR (%) ²²⁷	NIVEL	OBSERVACIÓN
Balanza Comercial Relativa	CCE- BCRZ	(0,23)	 Riesgo	Producto con déficit en balanza comercial e importador neto
Grado de Especialización Internacional	CCE-GEIZ	(0,59)	 Riesgo	Producto no competitivo. No cuenta con especialización internacional
Grado de Posicionamiento Internacional ²²⁸	CCE-GPIZ	115	 Esperado	Producto que comienza a ganar posicionamiento en el mercado internacional.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Oficina Nacional de Estadística (ONE)

CCE- BCRZ.- Componente Competitividad Externa – Bal, Comercial Relativa Zinc

CCE-GEIZ.- Componente Competitividad Externa- Grado Especialización Internacional Zinc

²²⁷ Incremento o decremento porcentual

²²⁸ Valor a obtenerse dividiendo la serie de exportaciones en dos partes y obteniendo su respectivo incremento o decremento porcentual

RADAR AREA 2: COMPETITIVIDAD EXTERNA DE LA CADENA DEL ACERO



- CCES-XVA.- Componente Competitividad Externa Secundario-Exportaciones Varilla Acero
- CCES-XT.- Componente Competitividad Externa Secundario-Exportaciones Tubos (PVC)
- CCES-XA.- Componente Competitividad Externa Secundario-Exportaciones Alambre Galvanizado
- CCES-F.- Componente Competitividad Externa Secundario- Fundición.
- CCES-Z.- Componente Competitividad Externa Secundario- Zinc.

3.3.- Area de Competencia Productos de Acero y Otros (Eslabón de elaboración de varillas de acero, alambre galvanizado y planchas de zinc para fabricación final de cables de acero)

Es importante destacar que para que esta importante área tenga el mayor nivel de concreción posible, el análisis de competencia se centra en el eslabón relacionado con la fabricación de tres productos (varilla de acero, alambre galvanizado y planchas de zinc) puesto que los tres participan de un mismo proceso productivo para la fabricación final de cables de acero para la construcción.

A.- Mercado Relevante

Como se destacó en el caso de los productos de cemento para la construcción, igualmente en el caso de los productos derivados del acero utilizados en el sector, por sus condiciones principalmente de dureza y resistencia, no son sustituibles por otros productos. Debe subrayarse nuevamente acá que, por las características de la R. Dominicana, lo recomendable es desarrollar niveles óptimos de combinación con el cemento para la elaboración de construcciones con hormigón armado resistentes a fenómenos naturales. En consecuencia puede identificarse el mercado relevante delimitado en los siguientes niveles:

1.- Las principales empresas relacionadas con el eslabón de varillas, alambres y planchas de zinc son siete según puede apreciarse en el cuadro presentado más adelante. De este total la mayoría (5) se ubican en la ciudad capital Santo Domingo , una en San Cristóbal, Provincia Nigua y una en Santiago. por lo tanto un primer nivel del mercado se encuentra claramente focalizado en estos tres puntos geográficos del país.

2.- Mercado para los distintos productos utilizados en la construcción en el conjunto del país, puesto que a partir de su producción en Santo Domingo y las otras dos provincias enunciadas, dichos productos se distribuyen a nivel nacional. Por tanto es este segundo ámbito (que incluye al primero) el que se toma en cuenta para la aplicación del SEC en sus áreas 1 y 3.(Importancia Económica y Social y Competencia de la cadena de productos de acero para la construcción).

3.- Mercado externo, puesto que muchos productos finales e intermedios del acero utilizados para la construcción, tienen importantes niveles de exportación y niveles de competitividad relacionados, en consecuencia, también este tipo de movimiento debe ser conocido y evaluado (aplicación del SEC en su área 2).

Es a partir de estos tres niveles y de su análisis, que se estará en condiciones de proponer y adoptar de ser el caso lineamientos de política agresivos a mediano y largo plazo

B.- Principales Actores

Principales empresas relacionadas con el eslabón de varillas, alambres y planchas de zinc

Razón Social	Domicilio Social	Departamento o Provincia	Ciudad	Productos Elaborados
---------------------	-------------------------	---------------------------------	---------------	-----------------------------

Complejo Metalúrgico Dominicano(METALDOM)	Aut. 30 de Mayo Km. 6 1/2 Carretera Sánchez	Distrito Nacional	Santo Domingo	Metales , Metalurgia
Alambres Dominicanos , C. x A.	Carretera Sánchez Km. 20, Nigua	Nigua	San Cristobal	Alambres y Cables
Acerotec Industrial, S. A.	Autopista Duarte Km 18 , Los Alcarrisos	Santo Domingo Oeste	Santo Domingo	Acero Negro, Planchas de Acero Galvanizados
Industrias Corripio , C X A	Núñez de Cáceres Esq ,Calle Ira., Edificio 1	Distrito Nacional	Santo Domingo	Laminas de Acero, Alambres Galvanizados y Clavos
Industrias Nacionales, C x A	Villa Mella, zona Industrial La Isabela	Santo Domingo Norte	Santo Domingo	Varillas, alambres, planchas de zinc
Corvi Acero, S.A.	Núñez de Cáceres esq. John. Kennedy	Distrito Nacional	Santo Domingo	Alambre galvanizado
Acero del Cibao, S.A (ACISA)	Av. Antonio Guzman, LA Herradura	Santiago	Santiago	Alambres Acerado de Calidad Industrial

Fuente: Diferentes Cámaras de Comercio y Producción de la República Dominicana.

Portales electrónicos de principales empresas vinculadas al eslabón de varillas, alambres y planchas de zinc para la construcción

www.infoguiasantodomingo.com/.../alambres-dominicanos-c-por-a.html -República Dominicana
www.aeih.org.do (Acerotec Industrial S.A.)
www.infoguiasantodomingo.com/.../manuel-corripio-c-por-a
www.industriasnacionales.com
www.infoguiasantodomingo.com/.../corvi-acero.html -República Dominicana
ACISA@ACERO-DEL-CIBAO.COM

C.- Participación en el mercado

Este importante indicador, previsto en el Sistema (ver anexo indicadores SEC) no pudo ser aplicado debido a que tanto la oferta total de empresas del eslabón considerado (oferta a medirse en quantum y cantidades monetarias), como la demanda total de productos del mismo, no es manejado por las instituciones especializadas a este nivel de desagregación según eslabones específicos del sector²²⁹

D.- Identificación y análisis de una potencial existencia de barreras de entrada al mercado de fabricación de varillas, alambres y planchas

²²⁹ Ver en recomendaciones el apartado C: Medidas para mejorar generación de información idónea.

D.1.- Restricciones Legales

En este apartado se presentan restricciones legales identificadas a partir del trabajo presentado por la consultora nacional especializada en temas legales, Dra. Soraya Peralta Bidó.

Restricciones Legales	Alta	Media	Baja
Obtención de licencias para la explotación de minas y canteras (materia prima para productos del eslabón) ²³⁰		x	
Evaluación Tendencia de precios de insumos para la construcción ²³¹		x	

Fuente tabla anterior: Tabla desarrollada a partir de la información presentada en el capítulo III de este trabajo (Marco Institucional y Legal).

Las restricciones consideradas en el cuadro precedente, se consideran de nivel medio puesto que si bien existe una legislación que implica un determinado trámite que puede producir el desincentivo de algunos posibles nuevos actores, una vez cumplidos estos requisitos, as empresas involucradas no solo pueden ejercer normalmente sus actividades sino que además pueden beneficiarse de las mismas a partir de un ambiente con mayores posibilidades de competencia transparente.

D.2.- Barreras Estructurales

Como su nombre lo indica, son barreras que afectan las condiciones de operación en un determinado eslabón y en su caso de toda la cadena. Determinan por tanto, las ventajas competitivas de los eslabones, cadenas e industrias. A continuación se identifican puntualmente las distintas barreras relacionadas con el eslabón de fabricación de varillas de acero, alambre galvanizado y planchas de zinc para la construcción,

Barreras Estructurales	Alta	Media	Baja
Economías de escala	x		
Acceso a financiamiento	x		
Desarrollo tecnológico		x	
Redes de distribución		x	
Infraestructura productiva		x	

²³⁰ Licencia a otorgarse por el MIMARENA.

²³¹ Evaluación efectuada por la Asociación de Constructores y Promotores de la Vivienda (ACOPROVI).

Acceso a materias primas		x	
--------------------------	--	---	--

Fuente: Tabla desarrollada a partir de consulta de aspectos técnicos presentes en páginas web de los principales actores considerados para el eslabón y adicionalmente complementada por personal técnico internacional con experiencia en el sector de la construcción dentro del mercado latinoamericano.

OBSERVACIÓN IMPORTANTE

Las consultas a portales electrónicos de los diferentes actores para el eslabón de varillas, alambre y planchas de zinc implicó una identificación de sus características, capacidades y potencialidades para a partir de esto adecuar la información obtenida de acuerdo a los ítems relacionados con barreras estructurales para el eslabón

El personal técnico internacional consultado se lista a continuación²³²

Ing. Ivan Dalence, Asesor y analista SOBOCE BOLIVIA²³³
 Ing. Claudia Serrano, Lider Proyecto SOMOS- RRHH (SOBOCE)
 Ing. Rodrigo Vargas, Jefe Unidad de Hormigón Armado (SOBOCE)
 Lic. Alfredo Troche, Gerente General ANATINA (Productos de madera)
 Ing. Gonzalo Dalence, Gerente Sector productos madereros IBNORCA²³⁴

Economías de Escala

Esta barrera, como en el caso de la industria del cemento, se constituye en un disuasivo importante para el ingreso de nuevos competidores debido a que las empresas productoras de los tres productos analizados precisan de fuertes inversiones que les permitan abaratar costos unitarios y las haga rentables. En consecuencia, dadas las características del proceso productivo de estas empresas, solamente operando con altos niveles de inversión se podrá lograr importantes utilidades, lo que margina a muchos competidores que busquen entrar a esta industria.

Debe destacarse, complementando lo anterior, que todos los actores identificados en este estudio cuentan con la capacidad necesaria para lograr rendimiento marginales crecientes debido a la inversión con que cuentan en sus plantas industriales lo que implica, de entrada, una clara ventaja sobre posibles nuevas empresas competidoras.

Acceso a Financiamiento

²³² El personal técnico que se presenta a continuación fue consultado, además de su área específica de trabajo en la actualidad (ya sea relacionado con el eslabón de madera, cemento o acero para la construcción) en aspectos relacionados con los demás eslabones de la cadena, dada su experiencia y conocimiento integral del sector.

²³³ La empresa SOBOCE (Sociedad Boliviana de Cemento) es la más importante del país. Su personal además de un amplio conocimiento del mercado del cemento y en general del sector de la construcción en Bolivia, cuenta por sus funciones y experiencia con amplio conocimiento sobre este sector en Latinoamérica.

²³⁴ IBNORCA: Instituto Boliviano de Normalización y Calidad.

De acuerdo a lo planteado en el párrafo anterior, resulta evidente que las empresas productoras de varilla, alambres y planchas de zinc para la fabricación final de cables de acero, precisan de un importante financiamiento, tanto para capital de operaciones como en lo relacionado con activos fijos. Solo de esta manera las empresas ligadas a esta industria pueden ser efectivamente competitivas. En consecuencia esta barrera también se constituye en un factor disuasivo para el ingreso de nuevos competidores.

De manera complementaria debe indicarse que dada la capacidad operativa y de rendimientos a escala de los actores identificados en este estudio, estos cuentan con la suficiente capacidad y solvencia para acceder tanto a financiamiento externo como a reinversiones productivas que permitan incrementar el flujo de capital necesario para consolidar y mejorar procesos y productos, lo que marca diferencia ante una eventual entrada de nuevas empresas al mercado.

Desarrollo Tecnológico

Como quedó indicado al considerar la industria del cemento, esta barrera se encuentra muy relacionada con el factor de financiamiento puesto que, en gran medida, la tecnología incorporada en los procesos productivos de las empresas del acero, viene a través de procesos desarrollados previamente en el extranjero. En consecuencia esta barrera, si se cuenta con el financiamiento adecuado y accediendo a estos grandes proveedores de tecnología, podría permitir la operación de nuevas empresas competidoras. De todos modos, dada la necesidad combinada de estos factores, esta barrera se constituye en un factor de importancia media para el acceso de nuevos actores.

Adicionalmente debe apuntarse que al ser tecnología importada, los actores considerados cuentan con el personal capacitado para llevarla a cabo, lo que representa una ventaja adicional de entrada, no tan determinante como en los casos anteriores, pero si presente para el caso de nuevos competidores.

Redes de Distribución²³⁵

Esta barrera, según quedó indicado previamente, está relacionada fundamentalmente con la infraestructura vial del país para el transporte de materiales necesarios para el abastecimiento oportuno y seguro a lugares incluso alejados donde se desarrollen los trabajos de levantamiento de obras y distinto tipo de edificaciones. En este sentido, en general se puede concluir que el flujo de cables de acero (en cuya fabricación según quedó señalado intervienen los tres productos analizados en esta área) para una adecuada ejecución de obras puede ser aceptable, por lo que la barrera en cuestión no se constituye en un factor particularmente disuasivo a la entrada de nuevos actores.

Infraestructura Productiva

²³⁵ Se relaciona con las condiciones generales presentes en el país para el transporte de productos y se diferencia de las condiciones específicas consideradas en el siguiente apartado (desarrollo de canales de distribución).

Esta es una barrera de importancia media para el ingreso de nuevos competidores a la industria del acero para la construcción debido a que, dadas las características de los tres productos elaborados en cuanto a dureza y resistencia, solamente es necesario la construcción de depósitos impermeabilizados que protejan al producto de la humedad.

De manera complementaria debe indicarse que los actores principales presentados en este estudio cuentan con la infraestructura productiva necesaria para asegurar un almacenamiento adecuado de productos, lo que representa una ventaja adicional sobre nuevos potenciales competidores.

Acceso a Materia Primas

Como en los casos anteriores este factor requiere posibilidades de contacto efectivo con empresas relacionadas con las canteras y minas proveedoras de la materia prima esencial para la fabricación de acero para la construcción y, en su caso, de licencias para la explotación de las mismas. Como en las barreras anteriores, la totalidad de principales actores del eslabón cuentan con la posibilidad de acceso y aseguramiento no solo de materia prima de primera calidad sino también de su abastecimiento oportuno, lo que representa una ventaja adicional ante cualquier nueva competencia. Este factor, por lo tanto, puede considerarse de importancia media en lo relacionado al acceso de nuevos competidores a esta industria.

D.3.- Costos Hundidos

Los costos hundidos, como su nombre lo indica y son entendidos en este trabajo, implican costos de inversión no detectables inmediatamente por posibles nuevos competidores que pudieran ingresar en el eslabón, pero en los que tendrán que incurrir si efectivamente decidieran hacerlo. Estas inversiones, no solo cubren aspectos relacionados con el proceso productivo y la fabricación de productos (costos fijos de capital, personal especializado) sino también procesos que tienen que ver con la distribución de los mismos (flotas de transporte, su propiedad y servicios de mantenimiento).

El análisis de estos costos hundidos parte de la información de los principales actores identificados en el inciso B de este apartado, considerando datos técnicos de operación con que cuentan dichas empresas. Es a partir fundamentalmente de estos datos (que luego fueron corroborados por personal técnico externo a estos actores), que se llenó la tabla presentada abajo para el eslabón que nos ocupa.

Costos Hundidos de Inversión	Alta	Media	Baja
Costos fijos de capital	x		
Utilización de personal especializado	x		
Desarrollo de canales	x		

de distribución			
-----------------	--	--	--

Fuente: Tabla desarrollada a partir de consulta de aspectos técnicos presentes en páginas web de los principales actores considerados para el eslabón y adicionalmente complementada por personal técnico internacional con experiencia en el sector de la construcción dentro del mercado latinoamericano.

OBSERVACIÓN IMPORTANTE

Las consultas a portales electrónicos de los diferentes actores para el eslabón de varillas, alambres y planchas de zinc implicó una identificación de sus características, capacidades y potencialidades para a partir de esto adecuar la información obtenida de acuerdo a los ítems relacionados con costos hundidos de inversión para el eslabón

El personal técnico internacional consultado se lista a continuación²³⁶

Ing. Ivan Dalence, Asesor y analista SOBOCE BOLIVIA²³⁷

Ing. Claudia Serrano, Lider Proyecto SOMOS- RRHH (SOBOCE)

Ing. Rodrigo Vargas, Jefe Unidad de Hormigón Armado (SOBOCE)

Lic. Alfredo Troche, Gerente General ANATINA (Productos de madera)

Ing. Gonzalo Dalence, Gerente Sector productos madereros IBNORCA²³⁸

Costos Fijos de Capital

Dado que la industria del acero precisa para sus operaciones de maquinaria pesada y especializada, además de su alto costo relacionado, esta barrera definitivamente es un factor disuasivo para el ingreso de nuevos competidores al mercado.

La construcción de cables de acero es relativamente compleja. Las técnicas usadas son muy precisas y deben ser controladas y monitoreadas detenidamente. La maquinaria utilizada en esta planta puede producir cables galvanizados y no galvanizados. El capital de inversión requerido pero particularmente el costo de operación es considerable debido a la potencia utilizada y al número de trabajadores empleados. La operación exitosa de la planta dependerá de la disponibilidad local de las materias primas. Si la planta cuenta con suministros locales de materias primas y si cuenta con un adecuado potencial de ventas, el establecimiento de la planta de producción de cables de acero será un negocio rentable.

Es importante en este sentido, identificar con precisión los principales activos fijos relacionados con el eslabón

²³⁶ El personal técnico que se presenta a continuación fue consultado, además de su área específica de trabajo en la actualidad (ya sea relacionado con el eslabón de madera, cemento o acero para la construcción) en aspectos relacionados con los demás eslabones de la cadena, dada su experiencia y conocimiento integral del sector.

²³⁷ La empresa SOBOCE (Sociedad Boliviana de Cemento) es la más importante del país. Su personal además de un amplio conocimiento del mercado del cemento y en general del sector de la construcción en Bolivia, cuenta por sus funciones y experiencia con amplio conocimiento sobre este sector en Latinoamérica.

²³⁸ IBNORCA: Instituto Boliviano de Normalización y Calidad.

Maquina de estirado, maquina de trenzado de alta velocidad, maquina de enrollado de cables, baño de galvanizado, máquina de cierre, caldera. Además a esto se debe añadir los siguientes equipos de inspección y prueba: máquina de prueba universal, de inspección de diámetro, probador de torsión, máquina de prueba de resistencia de tensión, máquina de prueba de microestructuras y máquina de prueba de ruptura de cables trenzados.

Finalmente es importante tener en cuenta, complementando lo indicado en los párrafos anteriores, que este rubro implica la necesaria inversión de base para poder encarar el proceso productivo relacionado con el eslabón lo que, con el transcurso de un determinado período de operaciones como en el caso de los actores acá identificados, se convierte en una importante ventaja sobre cualquier nueva competencia.

Utilización de personal especializado

La industria del acero, también de manera similar a la del cemento, por sus características, precisa de personal con alto nivel de especialización en lo relacionado principalmente con el manejo de maquinaria que funciona a través de sistemas automatizados en todo el proceso productivo. Además, como pudo apreciarse en el párrafo anterior, las máquinas son complejas y diversas. De manera adicional, se precisa de personal de mantenimiento de maquinaria y equipos, igualmente con un importante nivel de especialización. En consecuencia, este también es un factor disuasivo para el ingreso de nuevos competidores a la industria.

Este rubro es otro costo que no es fácilmente detectable pero que resulta estratégico para poder destacarse dentro del eslabón. En este sentido, los actores acá considerados cuentan con personal de experiencia para el desarrollo de sus diferentes actividades, experiencia y desarrollo no fácilmente replicable por parte de potenciales nuevos competidores.

Desarrollo de canales de distribución

Esta barrera igualmente puede constituirse en un limitante importante para el ingreso de nuevos competidores debido a que las empresas fabricantes de varillas, alambre y planchas, para poder figurar y mantenerse dentro del eslabón como principales actores, deberían contar con una flota de transporte propia y con la capacidad de servicio y mantenimiento de la misma²³⁹. Los actores considerados en este eslabón cuentan con este tipo de inversión que puede llegar a ser importante y diferenciadora y por tanto difícil de superar para posibles nuevos competidores, los que de no contar con dicha inversión necesariamente deberán desarrollar contactos con otras empresas vinculadas al sector construcción para asegurar un adecuado flujo y colocación de sus productos.

D.4.- Derechos de Propiedad

Derechos de Propiedad	Alta	Media	Baja
Derechos de propiedad intelectual			X

²³⁹ Para el transporte eficiente de cables de acero necesarios en la construcción.

Derechos de propiedad industrial			x
----------------------------------	--	--	---

Fuente: Tabla aplicada a personal técnico internacional con experiencia en el sector de la construcción dentro del mercado latinoamericano.

Esta barrera no presenta mayor dificultad para el ingreso de nuevos competidores debido a que no se tienen identificadas la presencia de derechos que pudieran afectar la operación de nuevas empresas en el eslabón.

E.- Integración vertical entre empresas productoras de acero de distintos eslabones

Nivel de Integración	Alta	Media	Baja
Integración vertical entre empresas extractoras de materia prima en bruto con empresas fabricantes de varillas, alambres y planchas		X	
Integración vertical entre empresas fabricantes de productos intermedios y finales de acero	No se da ²⁴⁰		

Fuente: Tabla desarrollada a partir de la consulta de la composición societaria de empresas integrantes de la cadena de la madera en R. Dominicana²⁴¹. Adicionalmente se consultó a personal técnico internacional con experiencia en el sector de la construcción dentro del mercado latinoamericano

Integración vertical entre eslabones primario y secundario (fabricación de varillas, alambre y planchas)

Es importante destacar que no se tuvo acceso a la participación societaria de los distintos actores que trabajan en el eslabón primario relacionado con minas y canteras, en consecuencia, no se cuenta con evidencia de integración vertical entre actores del eslabón analizado y otros de eslabones primarios relacionados con la cadena del acero para la construcción.

De manera complementaria, debe considerarse igualmente que este tipo de integración, para ser apreciada en su totalidad y con todas sus implicaciones, precisa que se tenga muy presente las características del proceso productivo ligado a la cadena del acero, donde se da en los hechos una necesidad de integración vertical de eslabones primarios y secundarios debido a que es muy importante el control de la materia prima que asegure la calidad del acero y los productos relacionados a ser elaborados, además de un adecuado flujo del abastecimiento de dicha materia prima (control de pedidos). En consecuencia, la vinculación entre estos eslabones, por exigencias operativas inherentes, tiene que ser particularmente estrecha y permanente. Lo anterior implica que necesariamente en los hechos se da esta integración de tipo factual, lo que si bien no permite colegir la presencia efectiva de integración vertical entre eslabones de la cadena, tampoco elimina dicha posibilidad. En consecuencia, el valor para el indicador de integración vertical se considera de nivel

²⁴⁰ Debido a explicaciones que se presentan enseguida.

²⁴¹ Debe aclararse que, si bien se buscó información a partir de la composición societaria de los actores involucrados, esta no pudo ser obtenida.

medio (precaución), puesto que se cuenta con indicios factuales según quedó indicado, de una posible integración vertical.

Integración vertical entre eslabones secundarios del acero

Este tipo de relacionamiento no está presente debido a que, igualmente por las características del proceso productivo, una vez recepcionada la materia prima de las minas y canteras, ésta se desarrolla por parte de las empresas fabricantes combinando y fabricando varillas, alambres y planchas hasta la consecución del producto final (cable de acero).

F.- Integración horizontal entre empresas del eslabón de varillas de acero, alambre galvanizado y planchas de zinc vinculadas al sector construcción

Nivel de Integración	Alta	Media	Baja
Uniones empresariales entre empresas del eslabón		X	

Fuente cuadro anterior: Consulta de estados financieros a empresas del eslabón y a personal técnico internacional con experiencia en el sector de la construcción dentro del mercado latinoamericano²⁴²

Uniones empresariales en el eslabón de elaboración de varillas de acero, alambre galvanizado y planchas de zinc

Si bien, como en el caso anterior de integración vertical, no se cuenta con evidencia empírica sobre una cobertura de mercados amplia por parte de los principales actores identificados en el eslabón debido a la imposibilidad de aplicar el índice Herfindal y Hirschmann (HHI) dado que no se tuvo acceso a los estados financieros de dichos actores y específicamente al rubro de ventas netas, el número de empresas importantes vinculadas al mismo es muy bajo (siete según se aprecia en el cuadro de principales actores), la mayoría (cinco) ubicadas en la capital y las restantes en las ciudades de Santiago y San Cristóbal, lo que implica un copamiento de mercado en los hechos. En consecuencia, por la evidencia obtenida a la fecha, se considera al eslabón con un nivel medio de integración horizontal.

G.- Estimación del Grado de Contestabilidad

Para que un mercado sea contestable precisa presentar al menos dos requisitos fundamentales:

- 1.- Las posibles empresas entrantes deben tener acceso a la misma tecnología que las empresas que ya producen, aspecto que puede extenderse a distintos componentes estructurales de desarrollo productivo.
- 2.- No hay costos hundidos, lo que implica que cualquier costo que pague la empresa entrante lo recuperará al salir.

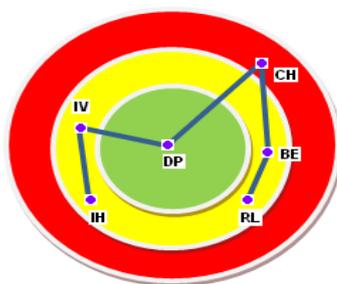
²⁴² Debe aclararse que, si bien se buscó información de Estados Financieros, esta no pudo ser obtenida.

Queda en consecuencia claro que a mayor posición de dominio se da menor contestabilidad.

De acuerdo al análisis de identificación de barreras de entrada en la cadena y que se presentaron previamente y se grafican en el radar siguiente, se tiene que las barreras estructurales se encuentran en nivel de precaución mientras que los costos hundidos están en nivel riesgo

Por lo anterior se puede concluir que la cadena presenta un nivel de contestabilidad situado ente precaución y riesgo lo que implica muy baja contestabilidad y con muchas dificultades de ingreso para posibles nuevos competidores.

RADAR AREA 3: COMPETENCIA EN LA CADENA DEL ACERO



RL.- Restricciones Legales BE.- Barreras Estructurales CH.- Costos Hundidos.
DP.-Derechos de Propiedad IH.- Integración Horizontal IV.- Integración Vertical

4.- Sector de la Construcción en General

4.1.- Importancia Económica y Social

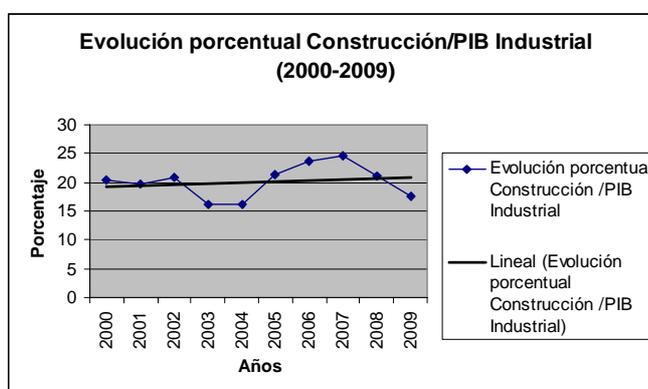
A.- Importancia en Relación al PIB y PIB Industrial

Importancia en PIB y PIB Industrial (Valores: Construcción/PIB y Construcción/PIB Industrial) en el período 2000-2009 (Millones de RD \$ (valores corrientes))

Años	Producto Interno Bruto (PBI)	Industria	Construcción	Construcción / PIB Industria (%)	Construcción / PBI (%)
2000	388,301.90	116,839.30	23,980.40	20.5%	6.2%
2001	415,520.90	117,227.70	23,095.10	19.7%	5.6%
2002	463,624.30	136,107.80	28,351.40	20.8%	6.1%
2003	617,988.90	177,389.30	28,664.70	16.2%	4.6%

2004	909,036.80	256,938.20	41,297.60	16.1%	4.5%
2005	1,020,002.00	277,900.90	59,227.00	21.3%	5.8%
2006	1,189,801.90	326,061.40	76,995.10	23.6%	6.5%
2007	1,364,210.30	359,620.50	88,559.20	24.6%	6.5%
2008	1,576,162.80	436,897.40	92,737.30	21.2%	5.9%
2009	799,763.40	231,231.30	40,413.30	17.5%	5.1%

Fuente: Banco Central de la RD



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de República Dominicana

Aspectos destacados del gráfico (Importancia sector construcción en PIB Industrial):

1.- La evolución del sector construcción en relación al PIB Industrial durante el período 2000-2009 (medida en porcentaje) presentó una tendencia uniforme con dos picos, uno al alza y otro a la baja. La tendencia uniforme implica que la importancia porcentual del sector en relación al PIB Industrial no presentó variaciones substanciales durante la década analizada, oscilando la misma alrededor del 20%.

2.- El primer pico a la baja se dio durante los años 2003 y 2004, presentándose en este último año el porcentaje menor de toda la década (16,1%) mientras que el pico al alza se dio básicamente durante los años 2006 y 2007, siendo este último año el más importante en cuanto a la participación del sector de la construcción en el PIB Industrial con 24,6%. Finalmente en los últimos dos años del período analizado nuevamente la tendencia es a la baja.

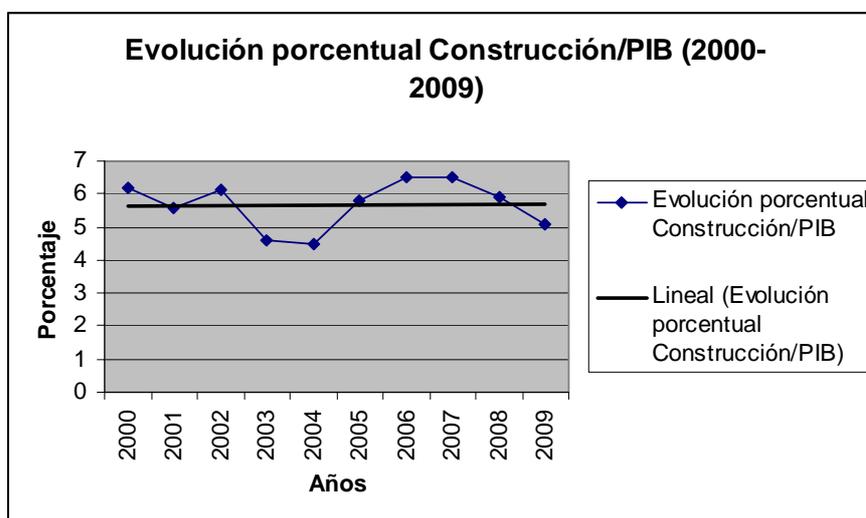
Importancia promedio porcentual del sector construcción en relación al PIB Industrial en el período 2000-2009

Construcción/PIB	Promedio %	Promedio %	Incremento o	Nivel
------------------	------------	------------	--------------	-------

Industrial	primeros 5 años (2000-2004)	segundos 5 años (2005-2009)	decremento porcentual	
Importancia sector construcción en relación al PIB Industrial	18,7	21,6	16,0 ²⁴³	 Esperado

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de República Dominicana.

Dividiendo para efectos analíticos el comportamiento del indicador en dos períodos de tiempo similares, se puede apreciar un incremento importante en cuanto a la participación del sector construcción en los segundos cinco años de la última década, puesto que dicho sector presentó una ganancia de casi 3 puntos porcentuales en relación al PIB Industrial, lo que implica que la construcción incrementó su importancia en relación al Producto Industrial en un 16% durante los últimos cinco años de la década analizada.



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de República Dominicana.

Aspectos destacados del gráfico (Importancia sector construcción en PIB):

1.- La evolución del sector construcción en relación al PIB durante el período 2000-2009 (medida en porcentaje) presentó una tendencia uniforme muy similar a la indicada para el caso del PIB Industrial. En el caso de la relación con el PIB Nacional se destacan también dos picos, uno al alza y otro a la baja. La tendencia uniforme, como quedó indicado, implica que la importancia porcentual del sector en relación al PIB no presentó variaciones substanciales durante la década analizada, oscilando la misma alrededor del 5,7%.

²⁴³ Este porcentaje implica que el sector construcción incrementó su importancia en relación al PIB Industrial en 16% durante la segunda parte de la década analizada

2.- El primer pico a la baja se dio, durante los años 2003 y 2004, presentándose en este último año el porcentaje menor de toda la década (4,5%) mientras que el pico al alza se dio básicamente durante los años 2006 y 2007, presentándose en ambos años los valores porcentuales más altos de la década (6,5%) en cuanto a la participación del sector de la construcción en el PIB. Finalmente en los últimos dos años del período analizado nuevamente la tendencia es a la baja aunque superando en los dos casos el 5% de participación en relación al PIB Nacional.

Importancia promedio porcentual del sector construcción en relación al PIB Nacional en el período 2000-2009

Construcción/PIB	Promedio % primeros 5 años (2000-2004)	Promedio % segundos 5 años (2005-2009)	Incremento o decremento porcentual	Nivel
Importancia sector construcción en relación al PIB Nacional	5,4	6,0	10,4 ²⁴⁴	 Esperado

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de República Dominicana.

Dividiendo para efectos analíticos el comportamiento del indicador en dos períodos de tiempo similares, se puede apreciar un incremento aceptable en cuanto a la participación del sector construcción en los segundos cinco años de la última década, puesto que dicho sector presentó un crecimiento de más de medio punto porcentual en relación al PIB Nacional, lo que implica que la construcción incrementó su importancia en relación a dicho Producto Nacional en más del 10% durante los últimos cinco años de la década analizada.

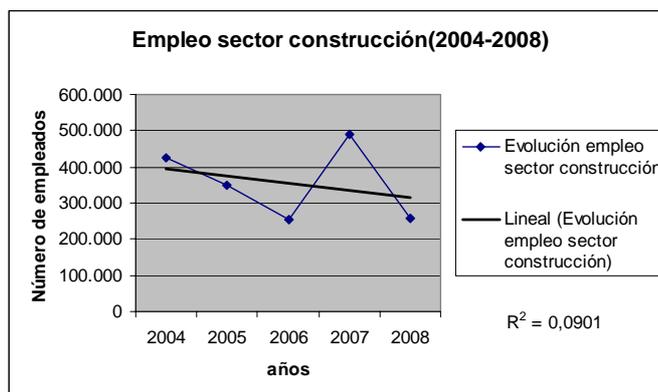
B.- Empleo Sector Construcción

Empleo en sector construcción (2004- 2008)

2004	2005	2006	2007	2008
426.428	350.898	253.901	488.562	260.097

Fuente: Banco Central de República Dominicana.

²⁴⁴ Este porcentaje implica que el sector construcción incrementó su importancia en relación al PIB Industrial en 10.4% durante la segunda parte de la década analizada



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de República Dominicana.

Indicador	Promedio primeros 3 años (2004-2006)	Promedio segundos 3 años (2006-2008)	Decremento porcentual	NIVEL
Empleo Sector Construcción	343, 742	334,187	(3)	 Precaución

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de República Dominicana.

Dividiendo para efectos analíticos el comportamiento del indicador en dos períodos de tiempo similares, se puede apreciar una ligera baja en cuanto al empleo promedio generado por el sector de la construcción, esto debido al decremento que se produjo en el último año del período analizado (2008) con solo 260,097 empleos, contrastando nítidamente con el pico positivo que se produjo el año anterior (2007) con 488,562 empleos, lo que implica que la construcción en general decreció porcentualmente en un 3% en relación al empleo promedio registrado durante los primeros años del período

CUADRO CONSOLIDADO DE APLICACIÓN DEL S.E.C.

Sector construcción

CADENA	ESLABON	AREA 1	AREA 2	AREA 3
Productos de	Primario			

madera para la construcción		 Precaución	 Precaución	
	Secundario	 Precaución	 Riesgo	 Precaución
Productos de cemento para la construcción	Primario	 Esperado	 Esperado	
	Secundario	 Esperado	 Precaución	 Precaución
Productos de acero para la construcción	Primario	 Esperado	No datos	
	Secundario	 Esperado	 Esperado	 Precaución
Sector Construcción	General	 Esperado		

Observación.- En el caso del área 3 (Competencia) la misma se aplicó considerando eslabones específicos vinculados a las tres cadenas consideradas en este trabajo para el sector construcción de acuerdo a la siguiente relación

- 1.- Productos de madera.- Eslabón de puertas y marcos de madera para la construcción.
- 2.- Productos de cemento.- Eslabón de fabricación de cemento gris.
- 3.- Productos de acero.- Eslabón de productos de varillas de acero, alambre galvanizado y planchas de zinc (para la fabricación final de cables de acero para la construcción)

Consideraciones Generales

1.- Productos de Madera para la Construcción

Area 1: Importancia Económica y Social

Eslabón Primario.- Se obtuvieron datos en dos rubros:

- A.- Plantaciones Forestales (Nivel Esperado)
- B.- Empleo en Extracción de Madera (Nivel riesgo)

A partir de los dos niveles mencionados se obtuvo el nivel intermedio entre ambos (nivel precaución)

Eslabón Secundario.- Se obtuvieron datos en dos rubros:

- A.- Precio (ingresos) madera aserrada (Nivel esperado)
- B.- Producción Interna de Madera Aserrada (Nivel Riesgo)

A partir de los dos niveles mencionados se obtuvo el nivel intermedio entre ambos (nivel precaución)

Area 2: Competitividad Externa

Eslabón Primario.- Se obtuvieron datos en dos rubros:

- A.- Competitividad Externa madera de Pino (Nivel Precaución)
- B.- Importaciones maderas de caoba y cedro (Nivel Esperado)

A partir de los dos niveles mencionados, cuando se dan dos indicadores diferentes en niveles continuos²⁴⁵, prevalece el de nivel inferior puesto que de esta manera se llama la atención sobre el indicador que precisa mayor vigilancia en su evolución.

Eslabón Secundario.- Se obtuvieron datos en dos rubros:

- A.- Competitividad Externa de Madera Aserrada (Nivel Riesgo)
- B.- Competitividad Externa de Puertas y marcos de Madera (Nivel Riesgo)

Area 3: Competencia

Se obtuvieron datos de seis indicadores²⁴⁶ con la siguiente relación anotada en el radar
Un indicador en nivel esperado y cinco en nivel precaución.

Prevalece el nivel precaución.

2.- Productos de Cemento para la Construcción

Area 1: Importancia Económica y Social

Eslabón Primario.- Se obtuvo datos en un rubro:

- A.- Empleo en Extracción de Minas y Canteras (Nivel Esperado)

Eslabón Secundario.- Se obtuvieron datos en dos rubros:

- A.- Precio (ingresos) de cemento Portland (Nivel Esperado)
- B.- Producción Interna de cemento (Nivel Esperado)

Area 2: Competitividad Externa

²⁴⁵ Esperado-Precaución; Precaución-Riesgo

²⁴⁶ Restricciones Legales, Barreras Estructurales, Costos Hundidos, Derechos de Propiedad, Integración Vertical, Integración Horizontal.

Eslabón Primario.- Se obtuvo datos en un rubro:

A.- Exportaciones materia prima en bruto (Nivel Esperado)

Eslabón Secundario.- Se obtuvieron datos en tres rubros:

A.- Competitividad Externa de la Cal (Nivel Precaución)

B.- Competitividad Externa del Cemento Portland (nivel Precaución)

C.- Competitividad Externa de Materia Prima Secundaria para fabricación de cemento (Nivel Esperado)

Prevalece el nivel precaución

Area 3: Competencia

Se obtuvieron datos de seis indicadores²⁴⁷ con la siguiente relación anotada en el radar
Dos indicadores en nivel riesgo, tres en nivel precaución y uno en nivel esperado.

Prevalece el nivel precaución

3.- Productos de Acero para la Construcción

Area 1: Importancia Económica y Social

Eslabón Primario.- Se obtuvo datos de un rubro:

A.- Empleo Extracción Minerales Metalíferos (Nivel Esperado)

Eslabón Secundario.- Se obtuvieron datos en seis rubros:

A.- Precio (ingresos) varilla de acero (Nivel esperado)

B.- Precio (ingresos) alambre galvanizado (Nivel esperado)

C.- Precio (ingresos) plancha de zinc (Nivel esperado)

D.- Producción interna varilla de acero (nivel esperado)

E.- Valor Producción varilla (nivel esperado)

F.- Empleo fabricación metal (nivel riesgo)

La prevalencia es clara en el nivel esperado.

Area 2: Competitividad Externa

Eslabón Primario.- No se obtuvieron datos:

Eslabón Secundario.- Se obtuvieron datos en cinco rubros:

²⁴⁷ Restricciones Legales, Barreras Estructurales, Costos Hundidos, Derechos de Propiedad, Integración Vertical, Integración Horizontal.

- A.- Exportaciones de varilla de acero (en Q y \$) nivel esperado
- B.- Exportaciones de tubos PVC (en Q y \$) nivel esperado.
- C.- Exportaciones alambre galvanizado (en Q y \$) nivel esperado.
- D.- Competitividad externa materiales de fundición: nivel esperado.
- E.- Competitividad externa zinc: nivel riesgo

Prevalece el nivel esperado.

Area 3: Competencia

Se obtuvieron datos de seis indicadores²⁴⁸ con la siguiente relación anotada en el radar
Un indicador en nivel riesgo, cuatro en nivel precaución, uno en nivel esperado.

Prevalece el nivel precaución.

4.- Sector Construcción en General

Se obtuvieron datos para tres indicadores:

- A.- Importancia sector construcción en PIB Industrial: Nivel Esperado.
- B.- Importancia sector construcción en PIB: Nivel Esperado.
- C.- Empleo Sector Construcción: Nivel Precaución.

Prevalece el Nivel Esperado

VII.- CONCLUSIONES

Es importante destacar como una primera conclusión general del estudio, que la cadena de la construcción presenta un comportamiento que valida, en buena medida, las hipótesis de trabajo presentadas al inicio de este documento.

En el caso del área de competencia, objeto central y fundamental de este trabajo, se identifica que los tres eslabones industriales evaluados, presentan en general indicadores en nivel de precaución²⁴⁹

Lo anterior lleva a la necesidad, como se explica en párrafos siguientes, de un apuntalamiento general del sector fundamentalmente en este tema de competencia a partir de la implementación de una Política Pública con enfoque de abogacía.

²⁴⁸ Restricciones Legales, Barreras Estructurales, Costos Hundidos, Derechos de Propiedad, Integración Vertical, Integración Horizontal.

²⁴⁹ Eslabones relacionados con las cadenas de la madera, cemento y acero en la construcción.

De manera complementaria, el área relacionada con Importancia Económica y Social del sector construcción, presentó un nivel satisfactorio en los valores de sus indicadores asociados tanto para la cadena del cemento como para la del acero, con excepción de la cadena de productos de madera cuyos indicadores presentaron en general niveles de precaución.

En el caso del área 2 del SEC relacionada a la competitividad externa de los eslabones considerados, se validó parcialmente la hipótesis de trabajo²⁵⁰ puesto que solamente en el caso de la cadena de la madera se presentaron valores entre precaución y riesgo, mientras que en la cadena del cemento solo se presentó en general un valor de precaución en sus indicadores relacionados con su eslabón secundario, mientras que el primario presentó en general indicadores con valores esperados. En el caso de la cadena del acero, donde solo se pudo obtener datos del eslabón secundario, éstos presentaron indicadores igualmente en su mayoría en niveles esperados.

A.- Condiciones de mercado

1.- Rol del Estado y políticas públicas²⁵¹

Para que el Estado pueda ejercer un rol fundamental en la consolidación de la cadena productiva de la construcción con competencia transparente y altos niveles de competitividad, será necesario el establecimiento y desarrollo de una política pública con carácter de estado, que se caracterice por un enfoque sostenible a largo plazo.

El tipo de política referido, con carácter sistémico, resulta fundamental para un apoyo efectivo a los distintos eslabones de la cadena de la construcción.

La política propuesta deberá partir de un enfoque integral de abogacía de la competencia, lo que implica considerar sus tres componentes fundamentales que se traducen en tres ejes relacionados para la política planteada:

A) Marco normativo relacionado con la política de competencia, B) Marco institucional para defensa de la competencia y, C) Desarrollo de un adecuado mercado de Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE), que se traduzca en un efectivo incremento del grado de contestabilidad en los mercados.

Antes de entrar a la explicación de cada uno de los tres ejes temáticos enunciados, a continuación se plantea el objetivo general de la política propuesta.

Objetivo General de la política pública: Consolidar la libre competencia en el sector construcción y toda su cadena de valor a partir de un enfoque de abogacía integral de la competencia²⁵².

²⁵⁰ Preeminencia de indicadores con valores entre precaución y riesgo.

²⁵¹ A continuación se explica el anexo relacionado con el establecimiento de una política pública para el desarrollo de la cadena de la construcción a partir de un enfoque de abogacía de la competencia.

²⁵² Para lo cual se toma en cuenta sus tres componentes fundamentales: A) Desarrollo Normativo, 2) Desarrollo Institucional y 3) Implementación de Servicios de Desarrollo Empresarial para el sector

Primer Eje Temático: Evaluación y desarrollo de una normativa que asegure una competencia transparente en los mercados²⁵³

Este importante eje temático pretende un trabajo permanente en lo relacionado con la normativa de competencia.

A) Evaluación permanentemente la normativa existente en lo relacionado con competencia y defensa del consumidor en general y específicamente en lo relacionado con el sector de la construcción, con la finalidad de mejorar, actualizar y desarrollar dicha normativa.

Este primer eje temático, muy relacionado con el siguiente que tiene que ver con el marco institucional para llevarlo a cabo, pretende como aspecto fundamental el desarrollo y mejora de la normativa actual existente en materia de competencia²⁵⁴ para su enriquecimiento y actualización permanentes.

Segundo Eje Temático: Establecimiento de un marco institucional que permita desarrollo y aplicación de normativa para una competencia transparente en el sector construcción y toda su cadena de valor²⁵⁵

Este eje temático en consecuencia deberá trabajarse en los siguientes niveles e instancias:

A) Identificación, vinculación y aseguramiento de la participación de distintas instituciones públicas y privadas que juegan diferentes roles vinculados al sector construcción a través de la conformación de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

Este eje busca la conformación efectiva de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia²⁵⁶ con la identificación de su Consejo Directivo. El mismo debería estar integrado por representantes de autoridades públicas, privadas y mixtas relacionadas con la defensa de la competencia específicamente en el sector de la construcción y sus diferentes eslabones, con la finalidad de desarrollar toda normativa relacionada con la competencia, aspecto contemplado en el primer eje temático previamente considerado. Adicionalmente esta Comisión deberá hacer cumplir toda normativa relacionada con competencia contando con autoridad para sancionar conductas de los actores económicos vinculados al sector de la construcción que contravengan dicha normativa.

B) Cobertura Nacional de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

²⁵³ De acuerdo al marco legal y normativo presentado en el Capítulo III de este documento (Marco Institucional y Legal)

²⁵⁴ Citada en el Capítulo III.

²⁵⁵ A partir de la participación de distintas instituciones consideradas en el capítulo III de este documento.

²⁵⁶ De acuerdo a lo señalado en el capítulo III de este trabajo.

La Comisión, considerada en el inciso A de este eje temático, deberá asegurar que las diferentes entidades que la integren cuenten con representación en todo el territorio de República Dominicana, para asegurar una cobertura eficaz y adecuado cumplimiento de la normativa considerada en el primer eje temático.

C) Establecimiento de calendarios de actividades para el monitoreo y evaluación permanentes de ejecución de tareas según mandatos y especialidades específicas institucionales.

De manera complementaria a este segundo eje temático, el trabajo institucional de la Comisión deberá estar sujeto a un permanente monitoreo y evaluación de sus actividades para de esta manera identificar logros, fracasos, lecciones aprendidas y posibilidades de mejora en la intervención de las entidades. La finalidad última es la generación de una conducta autocrítica que lleve a la conformación de una cultura institucional.

Tercer Eje Temático: Conformación y consolidación de un mercado de Servicios de Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE) para atención del sector construcción y su cadena de valor relacionada²⁵⁷

Este eje se conforma por tres componentes:

A) Fortalecimiento y modernización tecnológica especializada

Este primer componente deberá abordar el aspecto central relacionado con un incremento efectivo y sustentable de la productividad y competitividad de las empresas integrantes de los diferentes eslabones de la cadena de la construcción a partir de una permanente modernización tecnológica. En este sentido, si bien en general, las tecnologías son importadas y de un nivel tecnológico con pocas posibilidades de mejoras substanciales dentro del país (particularmente en los casos del cemento y el acero), esto no debe necesariamente constituirse en un obstáculo insalvable para el desarrollo de programas de investigación y desarrollo de procesos y productos que lleven a innovaciones y desarrollo de las diferentes cadenas que constituyen al sector de la construcción en el país. Esta conclusión se apoya además en el Plan Nacional de Desarrollo de República Dominicana, que contempla un decidido apoyo al desarrollo tecnológico en diferentes sectores de la economía.

Lo anterior implica la adopción, adecuación y transferencia permanente de tecnología de punta según eslabón, que adicionalmente se complementa con programas tanto de certificación de calidad como de mejoramiento del medio ambiente²⁵⁸

²⁵⁷ Una institución muy importante a tener en cuenta es el Cluster de la Construcción como parte integral del Plan Nacional de Competitividad Sistémica (PNCS) establecido por el Consejo Nacional de Competitividad (CNC)

B) Incremento de la eficiencia en sistemas de infraestructura, distribución y comercialización de productos

Este segundo componente permitirá a los actores de los distintos eslabones, asegurar que sus productos tengan posibilidades efectivas de comercialización y distribución tanto interna como externamente. Particularmente en el caso interno, es fundamental asegurar una operación coordinada entre distintos eslabones que permita obtener eficiencia, oportunidad y calidad en las obras y edificaciones entregadas.

Lo anterior implica tanto un programa de comercialización y penetración de mercados permanente y actualizado, como programas relacionados con la consecución de proveedores o encadenamiento efectivo entre eslabones de la cadena además de la provisión de servicios públicos relacionados.

C) Vinculación Horizontal y Vertical de Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE)

Para el caso de este tercer componente, será necesario en su caso, el desarrollo de programas a nivel de eslabones paralelos de las diferentes cadenas (por un lado primarios y por otro secundarios) para el desarrollo de procesos y productos con tecnología local

Adicionalmente el componente busca asegurar una efectiva vinculación de programas interrelacionados inter e intra cadenas de la construcción, para un desarrollo armónico de todo el sector construcción, que se adecúe a las necesidades de la población dominicana.

2.- Transparencia de mercados

Como puede comprobarse con la lectura del presente trabajo de consultoría, son varios los aspectos que se deben destacar y que figuran en el cuadro consolidado de aplicación del SEC a la cadena de la construcción objeto de diagnóstico.

La conclusión más evidente está en la validación de la importancia de contar con un instrumento como el SEC, que permita identificar, de manera inmediata, la posibilidad de existencia o no de transparencia en determinados mercados (área 3 del SEC sobre Competencia). Evidentemente, y como ventaja adicional de este instrumento, a partir de los resultados obtenidos con el SEC, este se podrá aplicar periódicamente para comparar resultados de indicadores y monitorear de manera permanente la situación de competencia dentro de eslabones específicos del sector de la construcción..

3.- Eficiencia en la producción y comercialización

²⁵⁸ Donde la participación del Consejo Nacional de Medio Ambiente, como instancia responsable de programas y evaluación de políticas, así como del establecimiento de la estrategia nacional de conservación de la biodiversidad, jugará un rol muy importante.

En este aspecto debe destacarse que el área 1 relacionada con la importancia Económico Financiera de la Cadena presentó en general niveles esperados en sus distintos indicadores, mientras que las áreas 2 y 3 relacionadas respectivamente con el comportamiento externo de la cadena y la competencia dentro de la misma, presentaron indicadores con valores generalmente en riesgo o precaución y en menor proporción en nivel esperado.

Lo anterior indica que si bien internamente la cadena en general presentó un desempeño satisfactorio, a nivel de acceso a mercados externos y condiciones de competencia se dieron diferentes situaciones que deberán evaluarse cuidadosamente.

B.- Prácticas que limitan la competencia

Según quedó indicado en este trabajo, es importante prevenir que surjan, al interior de cualquier cadena productiva y por ende en cualquier mercado, la presencia de dos tipos de conducta que restringen la competencia: conductas anticompetitivas absolutas y relativas.

Para una identificación específica de la existencia de este tipo de conductas, será necesaria una investigación pormenorizada de carácter primario a nivel muy concreto de mercados o segmentos de mercado previamente seleccionados.

El trabajo acá desarrollado sirve en consecuencia de base para continuar de ser el caso, con una segunda etapa de investigación en la cadena considerada, dados los resultados obtenidos en las áreas evaluadas. Debe en este sentido reiterarse que el área 3 relacionada con competencia presentó indicadores entre precaución y riesgo lo que implica, en primera instancia, condiciones no muy favorables de competencia en los mercados relacionados con el sector construcción.

Complementariamente debe indicarse que en el estudio se identificaron claramente los principales actores de cada eslabón analizado, lo que implica un punto de partida fundamental para iniciar, de ser el caso, cualquier proceso de investigación detallado a nivel institucional y local, teniendo en cuenta para el efecto mandamiento legales previos a ser elaborados por instituciones pertinentes.

VIII.- RECOMENDACIONES

A.- Medidas para mejorar las condiciones del mercado

1.- Medidas de fortalecimiento institucional

Según quedó explicado previamente, será importante el ejecutar de manera coordinada público-privada y con la participación de los diferentes actores institucionales vinculados a la cadena de la construcción, el eje temático 2 de la política pública propuesta en este trabajo que lleve a la consecución de su objetivo: Consolidación de un marco institucional para defensa de la competencia en el sector de la construcción.

2.- Medidas para mejorar la transparencia

Una vez identificadas y verificadas la presencia de una o varias conductas anticompetitivas (según lo planteado en el capítulo anterior de Conclusiones, inciso 3.B) se deberá proceder a aplicar el Reglamento de Regulación de la Competencia en sus capítulos pertinentes relacionados con prácticas anticompetitivas. Solamente a partir de la aplicación de esta norma, se podrá asegurar una mejora en las condiciones de transparencia en cualquier mercado afectado.

3.- Medidas para incrementar la eficiencia

Para lograr el cumplimiento de las medidas referidas es necesario implementar los tres ejes temáticos de la política pública propuesta explicados en páginas anteriores, con lo que se podrá asegurar la efectiva aplicación de una abogacía de la competencia en un sentido integral dentro del sector de la construcción.

Debe en consecuencia tenerse en cuenta que el ejecutar una política como la propuesta permitirá coadyuvar al fortalecimiento de la cadena de la construcción en sus diferentes eslabones tanto para fortalecer aspectos fundamentalmente relacionados con la competencia transparente dentro del sector, mediante un desarrollo institucional y normativo sobre la materia, como su comportamiento interno y externo.

Adicionalmente, para que una política pública como la propuesta sea implementada de manera satisfactoria, será necesario asegurar una acción interinstitucional permanente que conduzca a beneficios tanto para los consumidores de los productos de la cadena como para los actores participantes en la misma.

B.- Medidas para mejorar la competencia

1.- Medidas en relación a las presuntas prácticas identificadas²⁵⁹

Como quedó establecido a lo largo del presente trabajo, una vez obtenidos los resultados de la aplicación del SEC en su área relacionada con competencia, será imperativo el mejorar dichos resultados para lo cual deberá cumplirse con las siguientes tareas:

- A) Identificar de manera puntual los indicadores que se encuentren en niveles de precaución o riesgo.
- B) Proceder, de acuerdo al Reglamento de Regulación de la Competencia, a la sanción específica de las empresas infractoras al interior de los eslabones evaluados, considerando para el efecto a los diferentes actores identificados en el estudio y a partir de la aplicación de

²⁵⁹ La manera más recomendable de profundizar en las prácticas anticompetitivas, como se anota puntualmente en este apartado, será además de la aplicación periódica del SEC en su componente de Competencia, el enriquecimiento de la data disponible mediante un trabajo sistemático de campo que permita verificar si efectivamente los actores involucrados presentan o persisten en conductas anticompetitivas.

mandamientos legales, proceder a revisar información relacionada con estados financieros y contratos específicos con proveedores y en su caso clientes²⁶⁰.

C) Después de un tiempo prudencial (alrededor de 6 meses), volver a aplicar el SEC identificando diferencias en los resultados de sus indicadores.

Es importante recordar que al aplicar el SEC se pudo identificar varios ítems que es necesario monitorear en el área de competencia puesto que no se encuentran en un nivel esperado.

En el eslabón de productos de madera para la construcción, se tienen un nivel medio (precaución para efectos de su graficación en el radar) en lo relacionado con restricciones legales, barreras estructurales, costos hundidos e integraciones empresariales. Sin embargo debe destacarse que se ubican en nivel alto (riesgo para su graficación en el radar), Infraestructura productiva (en el componente de barreras estructurales) y desarrollo de canales de distribución (componente de costos hundidos).

En el eslabón de productos de cemento para la construcción, se tienen un nivel medio (precaución en el radar) en lo relacionado con restricciones legales, barreras estructurales, e integraciones empresariales. Sin embargo debe destacarse que se ubican en nivel alto (riesgo para su graficación en el radar), economías de escala, acceso a financiamiento e Infraestructura productiva (en el componente de barreras estructurales). En el caso de los costos hundidos, sus tres ítems se encuentran en nivel de riesgo, lo que implica importantes barreras de entrada para posibles nuevos competidores: Costos fijos de capital, empleo de personal especializado y desarrollo de canales de distribución.

En el eslabón de varillas, alambres y planchas para la construcción, se tienen un nivel medio (precaución en el radar) en lo relacionado con restricciones legales, barreras estructurales, e integraciones empresariales. Sin embargo debe destacarse que se ubican en nivel alto (riesgo para su graficación en el radar), economías de escala y acceso a financiamiento (en el componente de barreras estructurales). En el caso de los costos hundidos, como en el caso del eslabón de productos de cemento, sus tres ítems se encuentran en nivel de riesgo, lo que implica importantes barreras de entrada para posibles nuevos competidores: Costos fijos de capital, empleo de personal especializado y desarrollo de canales de distribución.

2.- Medidas a nivel general

Para una mejora de las condiciones de competencia en los distintos eslabones de la cadena de la construcción, será necesaria la ejecución efectiva, por parte de la autoridad con mandato específico en lo relacionado con la competencia, de asegurar el cumplimiento del eje temático 1 mediante la consecución de su objetivo: desarrollo y aplicación de normativa para mantener competencia en los mercados.

²⁶⁰ Debe aclararse que no se pudieron obtener dichos estados financieros de los actores destacados como se explicitó en este informe al pretender aplicar el índice HHI de Concentración Horizontal, además de otra información relacionada con contratos.

C.- Medidas para mejorar generación de información idónea

Antes de identificar algunas deficiencias en la generación de datos por parte de instituciones especializadas, es importante dejar claramente establecido que este trabajo pretende aportar como un producto adicional a la evaluación sobre la competencia²⁶¹ en el sector construcción un Sistema de Evaluación de Competencia y Productividad (SEC) que pueda ser aplicado posteriormente de manera periódica. Dicha aplicación podrá ser progresivamente mejorada en la medida en que la generación de datos por parte de instituciones especializadas, sea cada vez más específica a nivel de eslabones de la cadena y permita en consecuencia, desarrollar todo el potencial del Sistema²⁶², permitiendo un monitoreo permanente de las condiciones de competencia en el sector y de manera complementaria, de su competitividad interna y externa.

En lo relacionado concretamente con la recolección de datos en esta consultoría se presentaron deficiencias a dos niveles:

1.- En el caso de información disponible, no se cuenta con un manejo unificado y homogéneo de datos debido a la poca coordinación entre entidades, tanto públicas como privadas, encargadas del manejo de dicha información. En consecuencia, a este nivel resulta necesario un acercamiento y coordinación permanentes con instituciones demandantes de datos, para que de esta manera se fortalezca el tejido institucional público-privado y paralelamente, se asegure la consolidación de bases de datos con mayor homogeneidad y solidez.

2.- De manera complementaria, en el caso de información faltante, el hecho de detectar estas deficiencias concretas al aplicar el S.E.C. a nivel de los diferentes eslabones del sector de la construcción²⁶³, permite orientar y mejorar los esfuerzos de coordinación institucional a nivel público y privado, para así asegurar que tanto las instituciones demandantes de información como las especializadas en el manejo de datos, tengan la misma claridad sobre las necesidades y el tipo de información a ser levantada para el estudio de ésta u otras cadenas y en consecuencia, optimizar la construcción de bases de datos más homogéneas, completas y especializadas. Como ventaja adicional en este sentido se tiene que se podrá aplicar el SEC en todo su potencial según lo que se puede apreciar en anexo a este trabajo

²⁶¹ Donde de manera complementaria se evalúa también la competitividad en el sector.

²⁶² Ver en anexo los cuadros que lo integran, algunos de los cuales no se aplicaron por falta de información, lo que no disminuye la importancia de la evaluación lograda a la fecha.

²⁶³ Ver en anexo Cuadros que componen el SEC.

Estudio de las Condiciones de competencia en el transporte terrestre de carga²⁶⁴

²⁶⁴ Preparado por Mtro. Elías Mizrahi Alvo (Consultor internacional - Mexico) y Yokasta Guzmán Santos (Consultora nacional - República Dominicana)

RESUMEN EJECUTIVO

El proyecto sobre las condiciones de competencia del transporte terrestre de carga en la República Dominicana que ahora se presenta fue realizado bajo los auspicios de la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD) dentro del programa de Políticas de Competencia y Protección al Consumidor para América Latina, Compal, y por la Secretaría de Estado de Industria y Comercio (SEIC) de la República Dominicana.

La investigación fue realizada por un consultor internacional con el apoyo de una consultora nacional cuyo trabajo se enfocó en aproximar la situación de competencia en el sector mediante la realización de entrevistas focalizadas a empresas transportistas y usuarias del servicio de transporte de carga, funcionarios públicos relacionados con la regulación y operación del mercado de transporte de carga, asociaciones del sector privado y sindicatos de transporte²⁶⁵.

El estudio establece en el capítulo uno los objetivos y las hipótesis de la investigación. El objetivo de la investigación consiste en realizar un estudio integral de las condiciones de competencia del sector del transporte terrestre de carga de la República Dominicana considerando el contexto regulatorio, la organización institucional de los participantes y la existencia de factores económicos, en particular las barreras a la entrada y las economías de escala y de alcance en el sector. En particular se busca determinar si existen conductas anticompetitivas instrumentadas por los agentes económicos que participan en el mercado, tanto en lo que se refiere a acuerdos entre competidores para limitar o eliminar la competencia, como en llevar a cabo conductas que constituyen abuso de posiciones dominantes por parte de empresas o asociaciones que pudieran tener poder de mercado. Se parte de un análisis de las características generales de operación del mercado en la República Dominicana en sus aspectos económicos e institucionales de los que se desprenden las hipótesis respectivas. En particular, se consideró que era necesario conocer la opinión de los actores en el mercado como elemento esencial para identificar posibles indicios de conductas anticompetitivas.

Con el objeto de establecer el escenario necesario para comprender las modalidades en las que opera el mercado y la posibilidad de en este se lleven a cabo prácticas anticompetitivas, el capítulo dos analiza en entorno macroeconómico de la República Dominicana y describe las características esenciales de la operación del mercado de transporte de carga. El análisis permite determinar el papel estratégico del sector de carga terrestre para la economía dominicana considerando su participación en el producto y el empleo y su relación con la evolución creciente en el comercio internacional en el entorno de liberalización comercial de la República Dominicana. Asimismo se presentan las características operativas del transporte terrestre de carga en relación a los medios de transporte de carga marítimo, ferroviario y aéreo. Se identifican las ventajas que ofrecen los sistemas de transporte de carga organizados en agencias de carga y las múltiples funciones de estas para hacer más eficiente la operación del comercio tanto internacional como nacional. El capítulo también analiza aspectos de eficiencia identificando importantes contrastes en los indicadores de eficiencia del servicio de carga comparado con el de otros países de desarrollo superior y similar.

²⁶⁵ La lista de asociaciones privadas, dependencias públicas y empresas entrevistadas se presentan en el anexo 2 de este estudio.

En particular, encuestas realizadas a transportistas del sector a principios del 2008 indican que la participación de los combustibles en las tarifas de transporte de la República Dominicana en promedio es de más del doble que en países altamente desarrollados como los Estados Unidos y superiores en un 22 por ciento a las que imperan en México, lo cual denota el rezago en el que se encuentra la gran parte de la flota vehicular dominicana. En los aspectos de infraestructura portuaria se observan desarrollos de gran importancia en algunos puertos como Caucedo en el que la carga contenerizada es despachada con sistemas modernos. Por otra parte, un aspecto fundamental que inhibe la competencia en el transporte terrestre de carga es que hasta ahora no existe la infraestructura para proporcionar el servicio de transporte ferroviario lo cual limita la competencia en el mercado as alternativas de servicios que pueden tener las empresas.

El capítulo tres analiza la intrincada problemática regulatoria del transporte en general y del transporte de carga en particular. En este contexto se describe la operación en el mercado de los sindicatos agrupados en la FENATRADO que cumple un papel central en el mercado de carga y organismos no gubernamentales como la Red Nacional de Transporte Terrestre entre otros. Destaca que la política de competencia está ausente del marco normativo actual pues si bien se promulgó la Ley 42-08 de Derecho de Competencia el 25 de Enero de 2008, los pasos necesarios para su puesta en operación que son los de formar la Comisión de Competencia y nombrar a los funcionarios que se harán cargo de ella no se ha llevado a cabo.

Seguidamente, el capítulo cuatro describe los principales programas gubernamentales relacionados con el transporte terrestre de carga y su función en la Estrategia Nacional de Desarrollo. Desde el año 2004 y hasta la fecha, el sector público y el privado han estado trabajando de manera sistemática para mejorar la competitividad del país. Los problemas identificados en el sector, que dieron lugar al diseño de la Política de Transporte Terrestre son los de debilidad institucional, ausencia d políticas claras y uso de tecnología obsoleta. En ese contexto se han definido estrategias y líneas de acción que se han ido implementando por etapas. Para el año 2007, se forma la Oficina para el Reordenamiento del Transporte hizo pública la Política Nacional de Transporte Terrestre, dirigida a elevar la calidad y la eficiencia del sistema de transporte terrestre del país, mejorando y fortaleciendo a los organismos responsables de la ejecución de los proyectos, la operación del transporte y estableciendo reglas claras para todos los actores. Se observa que el sector está siendo ampliamente analizado y cumple un papel fundamental para el desarrollo futuro. Sin embargo, los aspectos de competencia permanecen diferidos pues no se observan programas sustantivos para su avance. En términos específicos, se han identificado en el aspecto fiscal programas de subsidios al combustible dirigidos de manera exclusiva a los afiliados a los sindicatos de transporte lo cual introduce distorsiones al proceso de competencia.

El capítulo cinco desarrolla los aspectos metodológicos para determina lo que en competencia se conoce como mercados relevantes de transporte de carga. Se identifican la sustitución de los distintos tipos de transporte (mercado de producto), la dimensión espacial del mercado (mercado geográfico), el equipo de transporte que se utiliza y las posibilidades de sustitución de la oferta. Asimismo, se analizan las barreras a la entrada tanto económicas como regulatorias. En particular el estudio no identifica barreras económicas a la entrada aunque la operación de los sindicatos ha determinado la división geográfica de los mercados.

Los mercados relevantes identificados fueron los siguientes:

- a) Mercado relevante de carga suelta (cajas y paquetes)
- b) Mercado relevante de carga a granel sólido y volteos
- c) Carga a granel líquida
- d) Contenedores
- e) Carga perecedera refrigerada
- f) Combustibles

Todos ellos se consideran contestables ya que no se encontró que la regulación existente restringiera sus operaciones ni tampoco la existencia de barreras a la entrada económicas altamente significativas.

El capítulo 6 se enfoca a estudiar si hay indicios de prácticas anticompetitivas en el mercado de transporte terrestre de carga. Para ello recurre a la aplicación de un cuestionario a empresas usuarias del servicio (el cuestionario aplicado se presenta en el Anexo 1) en el que se busca conocer si las empresas que requieren de servicios de transporte terrestre de carga están restringidos en sus posibilidades de libre contratación. Los indicios identificados sobre se refieren a restricciones establecidas por la FENATRADO y los sindicatos miembros para la libre contratación de este servicio. Lo anterior hizo necesario que se realizara un análisis jurídico de la constitución de esta federación y la posibilidad de que su operación estuviera exenta de la Ley de Competencia. La investigación considera necesario ahondar la investigación para determinar que al menos una parte de los miembros de la Federación son empresas que deben competir entre si.

Los resultados de la investigación indican de manera preliminar que la operación de los sindicatos integrados a la FENATRADO en el mercado de transporte de carga restringen la operación de la libre competencia ya que:

- A) Negocian las tarifas con las que operan sus agremiados entre los que se encuentran empresas y transportistas individuales restringiendo la sana competencia entre ellos
- B) Establecen las zonas en las que pueden operar las empresas transportistas restringiendo al competencia entre transportistas de las distintas zonas del país
- C) Presionan a las empresas a conceder una determinada proporción de la carga a sus afiliados cuando las empresas tienen transporte propio
- D) Tienen el control del servicio de carga y descarga para el caso de la carga internacional y obligan a las empresas a establecer los contratos con el sindicato.

El estudio concluye que con el objeto de elevar el crecimiento económico, el empleo y el bienestar de los consumidores, la protección al proceso de competencia debe ser una de las políticas públicas

fundamentales del estado. Sin embargo, la aplicación de la ley debe darse en un marco de certeza y seguridad jurídica evitando que las decisiones de las autoridades sean discrecionales. Asimismo, se presentan las conclusiones sobre aspectos de política pública, transparencia en los mercados y eficiencia en los canales de comercialización. Finalmente se analizan las implicaciones de los resultados e la investigación para la competencia en el mercado de transporte de carga terrestre.

Políticas públicas

El estado a través de las políticas públicas tiene un papel fundamental en el establecimiento de mercados competitivos ya que la protección del proceso de competencia es de interés público por los beneficios que reporta al bienestar de los consumidores y para una asignación eficiente de recursos.

En los casos de sectores que se caracterizan por importantes asimetrías se considera que el estado debe implementar políticas públicas de ayudas y subsidios temporales bien focalizados que lleven a los competidores a modernizar su forma de producir bienes y servicios que al final de un periodo de transición, les permitan competir lealmente a las empresas establecidas.

El subsidio consistente en un mecanismo de devolución de una suma equivalente a los impuestos pagados en virtud de la Ley No. 112-00, y el correspondiente a la Ley de Rectificación Tributaria No. 495-se considera discriminatorio y en contra de la competencia al se aplicable únicamente a los transportistas sindicalizados.

El Estado debe jugar un papel activo en la difusión del progreso tecnológico para facilitar el acceso de un mayor número de empresas a los sistemas modernos de producción de bienes y servicios, de manera que puedan reducirse las barreras a la entrada en los mercados. Actualmente dichas barreras se dan en múltiples aspectos, como los elevados costos a sistemas de comunicación a través de internet, elevados costos de software entre otros.

Transparencia en los mercados: En el caso del transporte terrestre de carga, los avances tecnológicos se manifiestan en equipos de transporte más eficientes en el consumo de combustibles y en sistemas de seguridad entre otros que van marcando una diferencia sustancial en la competencia por lo que el estado debe jugar un papel activo para que la modernización de la flota vehicular llegue a la mayor cantidad de empresas. Los beneficios de la transparencia para el mercado de carga terrestre son muy importantes. Sin embargo, el control de la FENATRADO sobre la negociación de tarifas y la división del mercado por zonas, ha limitado significativamente la posibilidad de comparar tarifas vía internet. Lo anterior implica que cada empresa debe iniciar un proceso de negociación con empresas afiliadas al sindicato o bien directamente con éste, por lo que los precios no cumplen con su función que es la de indicar las condiciones del mercado en cuanto a oferta y demanda. Lo anterior, claramente obstaculiza el desarrollo de sistemas transparentes de información y el desarrollo de la competencia, repercute en costos más elevados de transporte de carga para las empresas.