

Creando los cimientos de un futuro más concreto



adocem

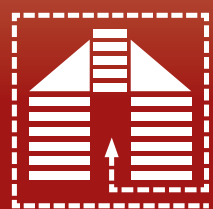
ASOCIACIÓN DOMINICANA DE PRODUCTORES
DE CEMENTO PORTLAND, INC

DOMICEM
CEMENTO DEL BUENO

CEMEX

ARGOS

CIBAO
CEMENTOS
"El cemento que construye el futuro"



ACOPROVI
ASOCIACIÓN DOMINICANA DE CONSTRUCTORES Y PROMOTORES DE VIVIENDAS

COMITÉ REVISTA

Lic. Bienvenido Paulino
Lic. Julissa Báez

COLABORADORES

Ing. Edgar Montas Castillo
edgarmontas@gmail.com

Lic. Lynette Castillo Polanco
lcastillo@bhd.com.do

Lic. Joaquín Romero
jromero@sura.com.do

Arq. Claudia Castillo
ccastillo@bnv.com.do

Lic. Julissa A. Báez,
jbaz@adocem.org

Ing. Annerys Meléndez
amelendez@melcon.com.do

Ing. Héctor Bretón
hbretón@cp.com.do

Ing. María Gatón
gatonsusi@gmail.com

Arq. Julio César Corral
jcorral@danna.com.do

Ing. Libanesa Hierro
republicadomini@formesan.com.co

Ing. Madelen Díaz,
madelendiaz@gmail.com

Lic. Emil Montás
emilmontas@gmail.com

Ing. Fermín Acosta
facosta@crisfer.com.do

Diseño y Diagramación
Ángel Gabriel Martínez

CONTENIDO



6
Código laboral dominicano y su influencia en la construcción habitacional



28
Cuarta mesa de la vivienda



8
Razones que obstaculizan la calificación de riesgo favorable de las empresas constructoras para la obtención de financiamientos



38
Estudio de oferta y demanda de viviendas en zonas urbanas de la república dominicana



10
Necesidad del ministerio de vivienda y urbanismo



44
Construcción industrializada de viviendas con moldes metálicos



15
Pavimentos de concreto



46
Promotor y agente inmobiliario, equipo hacia un vuelo seguro



20
Las coberturas de fianzas en el sector de la construcción

El BHD hace realidad tus proyectos inmobiliarios

En el **BHD** ofrecemos financiamiento a constructores y promotores para el desarrollo de **Proyectos Inmobiliarios**, brindándoles asesoría y apoyo en el manejo del ciclo de vida del proyecto, desde la planificación hasta la venta y financiación al adquirente.



Para más información llama al
809-243-5000 • 809-243 5678 • 809-2433270 • 809-243 3267
o visita bhd.com.do

Banco BHD



LA FACHADA



Nos reencontramos en esta segunda edición de nuestra REVISTA ACOPROVI, con el mismo objetivo que nos impulsó inicialmente a desarrollar este proyecto; compartir con todos ustedes, esta singular oportunidad para reafirmar el empeño de nuestra asociación por un trabajo conjunto, en la búsqueda de objetivos comunes para el desarrollo de la construcción y promoción de la vivienda en la República Dominicana.

Tener acceso a una vivienda es considerado para la mayoría de los países del mundo de gran importancia, por ser este activo el principal al que accede la población, en especial la de menores ingresos, eso sin contar la importancia teórica y económica real que esta representa para un determinado país.

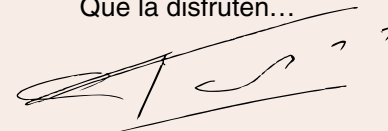
En nuestro caso particular, para sorpresa de muchos, a pesar de esta importancia, hacía ya tiempo en que no contábamos con estudios y análisis sobre la vivienda y su relación macroeconómica real ni sobre las tendencias del mercado inmobiliario dominicano. En vista de estas circunstancias llevamos a cabo el **Estudio de la oferta y demanda de viviendas en zonas urbanas de República Dominicana**, cuyos aspectos más relevantes forman parte del cuerpo de esta revista y con lo que pretendemos motivarle a querer indagar un poco más sobre los resultados arrojados por el mismo.

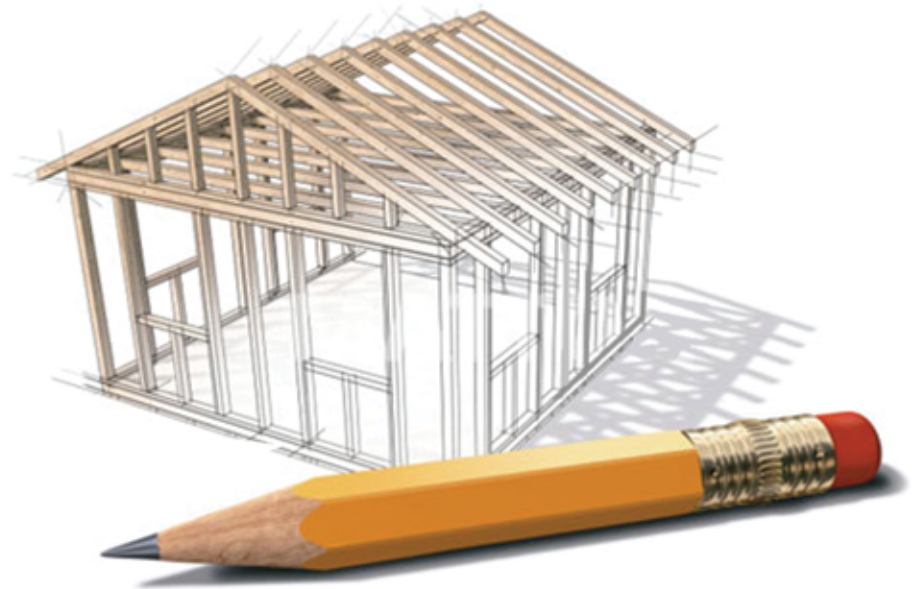
De igual modo, conscientes de que en nuestro país existen hechos que no pueden ser ignorados, como lo son: el déficit habitacional que alcanza el millón de viviendas, la ausencia de una política de vivienda que regule y promueva el acceso y la construcción de viviendas, sin dejar de mencionar las muchas veces limitadas facilidades financieras, sobre todo para las personas de escasos recursos, nos embarcamos nueva vez en llevar a cabo la **4Ta Mesa de La Vivienda**, evento que procura crear las bases para que entre todos los participantes de la industria de la construcción, incluido el Estado, podamos mejorar estos hechos que impiden el fortalecimiento real de nuestro sector.

Es por esto que nueva vez este tema ocupa las páginas centrales de esta edición, pues como dije al inicio, estas páginas constituyen el escenario propicio para motivar el análisis, el debate y la definición del futuro de la vivienda en la República Dominicana.

Gracias a nuestros colaboradores, otros temas de significativa relevancia forman parte de nuestro contenido, haciendo de esta y las ediciones futuras una herramienta informativa, educativa y actualizada sobre los temas de interés de ustedes, nuestros ya comprometidos lectores.

Que la disfruten...


Fermín Acosta
Presidente



Tus sueños... ...son nuestro compromiso



Calle Museo del Hombre #8, El Millón, Santo Domingo, Rep. Dom.
e-mail: ing.avanzada@codetel.net.do; Tels: 809-363-2525; Fax: 809-363-2964



CÓDIGO LABORAL DOMINICANO Y SU INFLUENCIA EN LA CONSTRUCCIÓN HABITACIONAL

Por:
Ing. Edgar Montás Castillo

La República Dominicana en el año 1992 fue dotada de una nueva normativa laboral, resultado de la presión ejercida por sectores sindicales, con el propósito de modificar la ley 2920, que instituía el Código Trujillo de Trabajo, la cual databa desde el 23 de julio año 1951. El Código Trujillo considerado atrasado y desventajoso para la clase obrera ameritando su adecuación a un sistema más participativo y garantista para los empleados.

Luego de diversos debates, la legislación laboral fue sometida a evaluación para su modificación, a través de una comisión designada por el Presidente de la República de entonces, Dr. Joaquín Balaguer. La misma estuvo integrada por tres notables juristas expertos en Derecho laboral, quienes elaboraron una propuesta que fue presentada para su consenso ante la Organización Internacional de Trabajo (OIT); una vez refrendada por dicho organismo, fue introducida por el Presidente de la República al Congreso Nacional para su aprobación.

El resultado de todo este proceso fue el nacimiento de la ley No. 16-92, que crea el Código de Trabajo de la República Dominicana, promulgada en fecha 29 de mayo de 1992, constituyendo ésta un instrumento moderno, acorde con esa época, permaneciendo vigente hasta el día de hoy. Esta

nueva ley, introdujo elementos innovadores en materia de los derechos individuales y colectivos de los trabajadores.

A más de dos décadas, ha sido colocada nuevamente en el centro del debate la necesidad de una modificación impulsada por el empresariado, arguyendo como eje fundamental la alta carga social que disminuye la competitividad del sector. Con esto se persigue una ley menos rígida que permita adecuar el contrato de trabajo a las necesidades contemporáneas de los distintos sectores, ayude a la formalización del aparato productivo nacional e incremente la inversión extranjera.

El debate ha concitado el interés del Gobierno Central y de los distintos actores de la sociedad dominicana, el cual versa principalmente sobre los siguientes aspectos: Reestructuración del régimen de cesantía; Modificación de la jornada de trabajo; y Revisión de los plazos para ejecución de sentencias.

De estos puntos el más controvertido lo ha sido el relativo a la cesantía [indemnización que el empleador debe pagar al trabajador en caso de terminación del contrato de trabajo por tiempo indefinido, cuando las causas son ajenas al trabajador] debido a

que es el período en que se presume un trabajador estará sin empleo y es calculada conforme la duración del contrato. El sector empresarial aboga por la creación o utilización de un seguro de desempleo, de acuerdo a la seguridad social, mientras que los sindicatos y trabajadores plantean que sería un detonante para despidos masivos y se desconocerían los derechos adquiridos.

Se plantea además, la necesidad de adecuación del Código por uno más flexible, que permita ajustar la contratación de trabajadores conforme a la demanda del mercado nacional e internacional.

Sector Vivienda

El sector construcción genera trabajos de naturaleza temporal, es decir, que la contratación es por un tiempo determinado o para un servicio específico, régimen contemplado dentro de las modalidades del contrato de

trabajo². Este tipo de contratos, al término de la relación laboral no implica, en principio, ninguna responsabilidad para las partes, que no sea la asistencia económica en caso de extenderse por encima de los cuatro meses.

Lo anterior ha creado una insostenible situación económico-laboral para los promotores y constructores, no sólo por la carga social aludida que representa la nómina de empleados permanentes, sino también por la plataforma de captación creada por algunos profesionales del derecho dedicados al reclutamiento de trabajadores para la interposición de demandas sin soporte legal, derivando en un alto costo para las empresas demandadas. Estas consabidas prácticas, desbordan los Juzgados de Trabajos del País, no procurando el bienestar del trabajador, por el contrario, solo el pago de honorarios y costo procesal. Así las cosas, se hace inminente evitar tales anomalías en procura de adap-

tar a la realidad social las normas que deben regular las relaciones laborales, del Sector, los cuales constituyen una rama importante de la economía nacional, incidiendo de forma constante durante los años positivamente en el índice de crecimiento económico.

Estos datos nos permiten colegir, que es necesaria una reforma integral, que abarque los puntos indicados previamente y que incluya además la revisión del procedimiento para las evaluaciones de los expedientes sometidos, determinando si son susceptibles de ser admitidos; la creación de la figura de intermediación obligatoria a cargo del Ministerio de Trabajo para conciliar los diferendos previo a cualquier litigio, sin que esto sea considerado como una posibilidad de desconocimiento a los derechos previamente adquiridos por los trabajadores, más bien, debe ser visto como un compromiso social que persiga el del desarrollo de la nación.





RAZONES QUE OBSTACULIZAN LA CALIFICACIÓN DE RIESGO FAVORABLE DE LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS PARA LA OBTENCIÓN DE FINANCIAMIENTOS

Por:
Dra. Lynette Castillo Polanco

EL FIDEICOMISO ES UNA OPCIÓN FAVORABLE A DISPOSICIÓN DE LOS PROMOTORES DE PROYECTOS INMOBILIARIOS, QUE LES PERMITE ALCANZAR UNA ADECUADA CLASIFICACIÓN DE RIESGO Y ACCEDER A FINANCIAMIENTOS.

Como siempre hemos manifestado, sentimos gran admiración por todos los integrantes valientes y osados de este gremio, dedicados al negocio de desarrollo de proyectos inmobiliarios, de cualquier segmento y perfil económico en nuestro país. La razón es clara, los que conocemos y apoyamos este negocio somos conscientes de todas las vicisitudes que tienen que pasar los promotores desde que surge la idea de hacer realidad sus proyectos; Sin embargo, convierten estos obstáculos en un reto que lejos de intimidarlos, los impulsan a lograr sus cometidos.

Cuando un proyecto de desarrollo inmobiliario requiere de financiamiento, las empresas constructoras suelen encontrarse de entrada con la dificultad de que su clasificación conforme a las normativas y regulaciones bancarias vigentes, les limita el acceso al crédito. Lo cierto es que la reglamentación no contemplan, las particularidades y características propias del negocio inmobiliario y tampoco establece una clasificación especial para el sector alineada a los ciclos y resultados del mismo.

A continuación citamos algunos de los motivos por los cuales empresas de la construcción no logran acceder a una clasificación adecuada de la estimación de su capacidad de pago de acuerdo a las normativas y regulaciones:

- Por lo general estas empresas no generan efectivo, después de operaciones neto o como se les denomina en un lenguaje financiero, poseen EDON negativo, que consiste en la insuficiencia de la empresa de cubrir los gastos financieros con el flujo operativo de la misma. En este tipo de empresas, estos gastos son cubiertos con aportes de capital o préstamos bancarios.
- Altos índices de endeudamiento debido principalmente a que todos los adelantos entregados por los adquirientes de unidades son registrados como pasivos, sin tener en cuenta que los mismos tienen vocación de convertirse en ingresos al momento de la entrega de los inmuebles.



- Pocos e inconstantes ingresos por ventas ya que los mismos no se registran hasta que no se entregan las unidades
- Índices de rentabilidad negativos debido a la gran inversión de capital que requieren estos proyectos y el poco ingreso reflejado durante su desarrollo.
- Extenso ciclo operativo, ya que el inventario rota muy lentamente en un periodo de construcción que oscila entre 24 y 60 meses, dependiendo del tamaño o la complejidad del proyecto.

Es preciso señalar que esto aplica principalmente para las empresas constructoras con varios años de operación y que han realizado varios proyectos con la misma razón social.

Buenas Noticias

Sin embargo, no todas son malas noticias. Es importante saber que para los proyectos nuevos, de empresas recién constituidas, las normas son mucho más flexibles, y permiten a las Entidades de Intermediación Financiera (EIF) otorgar la clasificación "B", que se otorga a los proyectos de inversión para la estimación de la capacidad de pago, siempre y cuando se haga constar que los mismos, cuentan con un estudio de factibilidad que demuestra su viabilidad. Es decir, que cuentan con la capacidad de generar unos flujos futuros, que les permiten obtener la rentabilidad proyectada y cumplir con las obligaciones contraídas.

La otra opción que tienen a su disposición los promotores, para poder desarrollar sus proyectos y alcanzar una adecuada clasificación de riesgo que les permita el acceso a financiamien-

tos, es la recién creada a través de la ley 189-11 de Desarrollo del Mercado Inmobiliario y Fideicomisos. De conformidad con esta normativa, los promotores pueden constituir un fideicomiso con una empresa fiduciaria, creando un patrimonio autónomo para el desarrollo de sus proyectos y la clasificación de riesgo se realiza con base en su viabilidad, al igual que en el caso de los proyectos de inversión. Como podemos apreciar, existen mecanismos para lograr el apoyo financiero que requieran los desarrollos inmobiliarios, que enfrenten dificultades por las vías tradicionales de obtención de crédito. En este sentido les recomendamos a los promotores acercarse a su banco y solicitar orientación y asesoría, para la estructuración de sus proyectos, de manera que puedan escoger el instrumento más conveniente de acuerdo a sus necesidades específicas.



NECESIDAD DEL MINISTERIO DE VIVIENDA Y URBANISMO

Por:
Arq. Claudia Castillo

En el año 2000 el Poder Ejecutivo motivó un proyecto de ley para la creación del Ministerio de Vivienda y Urbanismo (MINVU) en nuestro país y en ese momento se propuso denominándose como Secretaría de Estado de Vivienda y Asentamientos Humanos. Esto fue promovido por instituciones gubernamentales ligadas al sector vivienda, pero no fue aprobado en su proceso. Se planteaba al Consejo Nacional de Asuntos Urbanos (CONAU) creado por el decreto 184/97 del 9 de abril de 1997 como la Secretaría de Estado de Vivienda y Asentamientos Humanos, la cual sería el organismo

especializado, planificador, rector, y coordinador de la aplicación de la política de Vivienda y Asentamientos Humanos.

Este Ministerio se propuso con la finalidad de promover el desarrollo urbano y la vivienda. Cabe destacar que en los países latinoamericanos donde existe esta figura, se ha logrado mantener un desarrollo inmobiliario adecuado a su localidad y la colaboración de programas de políticas habitacionales de esos Estados. El MINVU de Chile es un claro ejemplo de organización territorial y buen uso de espacios urbanos.

Actualmente uno de los ejes centrales de la creación del MINVU en República Dominicana sería orientar, coordinar y fomentar la acción pública y privada en la producción de viviendas sociales con la finalidad de disminuir la problemática habitacional en las principales ciudades del país, producto del desplazamiento de la población proveniente de zonas rurales. Vemos que el enfoque estaría dirigido a los sectores más empobrecidos y que regularmente se asientan de manera desorganizada. Este Ministerio tendría además carácter eminentemente social, ya



que se desea mejorar el nivel habitacional de los sectores de menor ingreso en zonas urbanas.

El Ministerio De Vivienda y Urbanismo deberá aglutinar y centralizar dentro de sí todas las instituciones al servicio del sector vivienda a nivel estatal como son: Instituto Nacional de la Vivienda (INVI), Consejo Nacional de Asuntos Urbanos (CONAU), Instituto Nacional de Auxilios y Vivienda (INAVI), Oficina de Planeamiento Urbano de Cada Ayuntamiento entre otras. Esto permitirá contar con un Ministro que represente el sector vivienda dentro del gabinete de Gobierno, ya que este es uno de los factores más importantes en cada Estado.

El órgano que propongo tendría como papel fundamental definir un Plan Regulador de la ciudad de Santo Domingo y las demás ciudades para determinar el crecimiento de estas localidades, a su vez se protegerían las áreas agrícolas y la ecología. Se establecería una zonificación para construir barrios industriales y un

cinturón suburbano. Se debe definir la red básica de transporte y vialidad, o sea calles, avenidas y otras vías de acceso. Se regularan los sistemas de áreas verdes, la creación de centros cívicos y comerciales, y la protección de las reservas de suelo para grandes equipamientos metropolitanos.

Como puntos de apoyo proponemos el fomento del ahorro popular para la vivienda, el apoyo a la formación de cooperativas de vivienda y el apoyo financiero a los sectores que promueven estos desarrollos.

Los servicios de apoyo que ofrecería el Ministerio propuesto serían:

- Facilidades de financiamiento canalizadas a través de instituciones financieras estatales y privadas que apoyen la compra de viviendas nuevas o usadas de tipo económico. Podría utilizarse la plataforma de Segundo piso que promueve los préstamos a instituciones de microfinanciamiento.

- Subsidios que apoyen la construcción individual o en grupo de viviendas en sectores urbanos o rurales, con o sin crédito opcional, para uso del beneficiario y su familia.
- Subsidios que apoyan la ampliación, reparación y mejoramiento de viviendas de tipo social a través de cooperativas.
- Subsidios y programas que apoyan el mejoramiento de equipamientos comunitarios, espacios públicos, obras viales, entre otros.

En ese contexto, se debe plantear un Comité Nacional de Desarrollos Urbanos y Ordenamiento Territorial, integrado por los ministerios de Vivienda y Urbanismo, Obras Públicas, Agricultura, Ayuntamientos correspondientes y representantes del sector Transporte y Telecomunicaciones que serán quienes en consenso apliquen las disposiciones urbanas y de planificación.



INDX
HORMIGONES

Tel. (809) 289 9545 - <http://indxdom.com> - info@indxdom.com
Av. La Cordillera #29, La Ciénaga, Santo Domingo Oeste

Un **nuevo concepto** en venta y colocación
de hormigón en Santo Domingo



Hablando en ese mismo sentido, el arquitecto urbanista y catedrático, Omar Rancier, en una entrevista a Diario Libre del 19 de junio del 2012 indica que “de acuerdo a los datos que ofrece el informe oficial del Censo Nacional de Población y Vivienda 2010 se reafirma la necesidad de crear un organismo a nivel ministerial que dé soluciones integrales al problema de la vivienda en el país”. Plantea además que: “Necesitamos una estructura que coordine todas las acciones para dotar a las familias dominicanas del acceso a la vivienda”.

Un reciente estudio de oferta y demanda de viviendas en zonas urbanas de República Dominicana, elaborado con el auspicio de la Asociación de Constructores y Promotores de Viviendas (Acoprov), reveló que la demanda potencial ampliada supera las 908,428 viviendas. El estudio hecho durante el período octubre-noviembre de 2012 en 2,730 hogares de un

universo de 1.3 millones, en las regiones del Cibao, Santo Domingo, Santiago y las zonas sur y este del país, señala que aproximadamente el 55% de los demandantes de unidades habitacionales no tiene los recursos suficientes para adquirirlas. Asimismo, el 53% de los hogares perciben ingresos menores de RD\$30,000, 29% entre RD\$30,000 y RD\$100,000 y el 18% más de RD\$100,000, por lo que el mayor segmento (42.8%) pagaría entre RD\$500 y RD\$1 millón; 23.3% entre RD\$1.1 a RD\$2.5 millones y un 11.4% de RD\$2.5 a RD\$4 millones. Solo el 6% de los encuestados está dispuesto a pagar por una vivienda entre RD\$4 y 5.5 millones y un 7.3% de este monto hasta RD\$7 millones. Un 5% pagaría de RD\$7 a RD\$10 millones y un 0.9% de RD\$10 millones en adelante. El 58% está dispuesto a pagar cuotas de RD\$8,000, el 20% de RD\$10,000 a RD\$20,000, un 12% de RD\$20,000 a RD\$30,000 y solo un 10% pagaría más de

RD\$30,000 de cuota por la compra de una vivienda. El Presidente Lic. Danilo Medina, ha demostrado gran preocupación por el tema vivienda desde que inició su mandato, de hecho el proyecto Ciudad Juan Bosch de aproximadamente 25 mil unidades así lo demuestra. Su gestión debería motivar y establecer políticas públicas que incentiven la construcción de viviendas por parte del sector privado. De hecho ha sido un gran aporte al sector vivandista la promulgación y puesta en marcha de la Ley 189-11 para el desarrollo del mercado hipotecario y fideicomiso, que ofrece seguridades e incentivos a los sectores que participan en este sector. Sería sumamente importante que dentro de su plan de gobierno pudiese incluir la creación de este Ministerio de Vivienda y Urbanismo que lograría organizar las acciones de planificación urbana y definitivamente marcaría la diferencia en la definición de la política habitacional del Estado.



Para su diseño y/o construcción, piense en nosotros, más de 600 proyectos exitosamente desarrollados en todo el país.

CP

Carvajal Polanco & Asoc.
Arquitectos – Ingenieros.

26 Aniversario
1987 - 2013

• Diseños Arquitectónicos
• Supervisión de Obras • Urbanismo



EN ARGOS TENEMOS ENCENDIDO EL ESPÍRITU
DE LUZ VERDE CON EL QUE REPÚBLICA DOMINICANA
CONSTRUYE LOS CIMIENTOS DEL FUTURO.

Somos una organización multidoméstica, productora y comercializadora de cemento y concreto, comprometida con el desarrollo y crecimiento sostenible de nuestra región. Tenemos presencia en Colombia, Estados Unidos, Panamá, Haití, República Dominicana, St. Thomas, St. Maarten, Antigua, Dominica, Aruba, Bonaire, Curacao y Suriname.

www.argos.co

Argos. Luz Verde.



Teléfono: (809) 565 5559 / 5550

www.carvajalpolanco.com



Facebook/carvajalpolanco



Tu familia



¡Invierte en tu hogar!

¡Conócenos!

Somos una empresa inmobiliaria dedicada a la urbanización y construcción de viviendas asequibles en la República Dominicana.

809.537.5558 info@crisfer.com.do www.crisfer.com.do



PAVIMENTOS DE CONCRETO

Respuesta sostenible a la calidad de la infraestructura vial

Por:
Lic. Julissa A. Báez

Las crecientes necesidades de desarrollo, la búsqueda de soluciones perdurables y la demanda de contar más y mejores caminos contribuyen a que en, para lograr que en la modernización y ampliación de la red vial de República Dominicana se esté contemplando el uso de pavimentos de concreto hidráulico bajo estándares internacionales de calidad. En los últimos años a nivel mundial, en

las decisiones de construcción y adecuación de la infraestructura vial de los países la opción de utilizar el concreto como material está siendo ampliamente utilizada. Hoy en día se cuenta con una tecnología muy evolucionada y ampliamente difundida, para el uso de pavimentos en concreto, con innovaciones importantes que dan por resultado rendimientos constructivos diarios signifi-

cativos, con propuestas y soluciones tecnológicas eficientes para resolver problemas tradicionales, estructurales o constructivos especiales, con materiales, aditivos y productos que dan al concreto la posibilidad de aportar soluciones a problemas que hace algunos años eran insolubles. El pavimento de concreto se encuentra vigente como opción preferente en los países de mayor desarrollo y en países





emergentes de América Latina, tiene una importante participación en México, Argentina, Brasil, Chile Y Colombia.

La inversión que nuestro país ha venido realizando en el desarrollo de su red vial tanto en carreteras como en vías urbanas adquiere una importancia estratégica para los años venideros, por lo que la incorporación del pavimento rígido como alternativa de pavimentación, puede ser un tema a considerar al favorecer aun más las decisiones estratégicas desde el punto de vista de calidad y rendimiento.

Los pavimentos de concreto tienen una vida útil muy superior a los demás tipos de pavimentos, evitando con esto la necesidad de inversiones periódicas de reparación rehabilitación o reposición. En este sentido se convier-

ten una solución económica tanto por gran durabilidad, por los bajos costos de mantenimiento y, además, en muchos casos, los de menor costo de construcción.

Para lograr esta durabilidad es importante considerar además de la resistencia adecuada del concreto ante las sollicitaciones mecánicas todos los agentes externos de exposición a los que estará sujeto el pavimento para elaborar la mezcla apropiada y definir las recomendaciones para la colocación del concreto hidráulico.

Es importante que el diseñador cuente con la suficiente información para poder estimar de forma precisa el volumen de tráfico y las cargas vehiculares que estarán transitando por el pavimento con el objeto de realizar un diseño estructural adecuado para las cubrir adecuadamente la durabilidad del proyecto por efectos de fatiga.

Los pavimentos de concreto hidráulico se han caracterizado por requerir de un mínimo mantenimiento a lo largo de su vida útil. Esto es sin duda una de las ventajas mayores que ofrecen estas alternativas de pavimentación. La significativa reducción en los costos de mantenimiento de una vía permite que el concreto sea una opción muy económica. Esto normalmente se puede visualizar al realizar un análisis del costo ciclo de vida que puede ser comparado con algunas otras alternativas de pavimentación.

El mantenimiento que requieren los pavimentos rígidos es mínimo, sin embargo es muy importante que el mismo se provea en tiempo y forma adecuados para garantizar las propiedades del pavimento.

Es importante destacar además que El concreto hidráulico colocado bajo

las especificaciones adecuadas permite lograr una superficie de rodamiento con alto grado de planicidad y dada su rigidez esta superficie permanece plana durante toda su vida útil, evitando la formación de roderas las cuales disminuyen el área de contacto entre llanta y pavimento produciendo el efecto de acuaplaneo en los días de lluvia.

Otro fenómeno que se evita es la formación de severas deformaciones en las zonas de arranque y de frenado que hacen a los pavimentos ser más inseguros y maltratan fuertemente los vehículos. Por el color claro del pavimento de concreto hidráulico se tiene una mejor visibilidad en caso de transitar de noche o en la oscuridad de días nublados.

Estos estudios, ponen en relieve las múltiples ventajas de la utilización del concreto frente a otros materiales alternativos por mayor durabilidad (hasta 5 veces) menor mantenimiento (hasta 10 veces) menor energía requerida para iluminación (ahorro de hasta el 33%) pues por su color claro, implican menores costos de iluminación y menor fatiga de los conductores al eliminar el deslumbramiento, así como un menor consumo de combustibles de transporte que circula por la vía (ahorro de hasta el 20%) etc.

En nuestro país a pesar de que el asfalto es el material por excelencia utilizado para la construcción y reparación de las vías, los recientes aumentos de precio en el asfalto han hecho del concreto tradicional una opción muy rentable y competitiva.

Actualmente el país no cuenta con un esquema de normas que rijan este tipo de construcciones viales, lo que implica falta de uniformidad en el uso del cemento en infraestructuras de este tipo.

TIPO DE VIALIDAD	%	LONGITUD (KM)
Carretera Principal o Troncal	7.6	1,352
Carreteras Regionales	12.8	2,277
Carreteras Locales	8.8	1,565
Caminos Vecinales Permanentes	48.4	8,610
Caminos Temporales o Trochas	22.4	3,985
Total	100.0	17,789

Protegemos tu empresa con la misma pasión que tú le pones.



• Empresa • Autos • Vida • Hogar

Para más información: 809-985-5000
www.segurossura.com.do





CEMENTOS CIBAO, C. POR A.

SECCION ESPECIAL DE PUBLICIDAD

HISTORIA

Cementos Cibao, es una empresa de capital netamente dominicano; fundada a inicios de la década de los sesenta por un grupo de prominentes hombres de negocios del occidente del país, liderados por Don Huáscar Rodríguez y por el Ing. Luis Iglesias Molina, pionero en la fabricación de cemento tipo Portland, en la República Dominicana, enclavada en el centro de la región del cibao, cuna de la producción agroindustrial, siendo hoy la única fábrica ubicada en este litoral de la isla. Don Huáscar Rodríguez Herrera asumió desde sus inicios el reto de participar en este importante emprendimiento hasta llegar a presidir su operación y bajo su liderazgo conducirla a las transformaciones que le impulsaron a construir las capacidades que hoy le permiten ocupar el sitio de liderazgo que ha alcanzado.

La empresa cuenta actualmente con unas instalaciones modernas con los adelantos tecnológicos de última generación y regulaciones ambientales requeridas, así como con todas las normas nacionales e internacionales que rigen la producción de cemento, para dar como resultado un producto de calidad internacional y competitividad global. Sus instalaciones se encuentran ubicadas en la sección de Palo Amarillo, en la zona norte de la provincia de Santiago.

Es una empresa que con sus aportes tecnológicos e industriales, ha sido clave para el desarrollo económico de la región del Cibao.

MISION Y VISION EMPRESARIAL

Con la misión de satisfacer de manera eficiente todas las necesidades de nuestro mercado, tanto en la calidad del producto, como en el excelente servicio, garantizando el desarrollo y la continuidad de la organización, asegurando una labor en condiciones adecuadas para su personal y contribuir al bienestar de la comunidad, **Cementos Cibao** tiene la visión de estar comprometida con la elaboración de un producto de excelente la calidad obtenido a través del uso efectivo de los recursos de una avanzada tecnología de fabricación, cimentados en nuestros valores y un estrecho compromiso de servicio con la comunidad, con el cuidado y protección de los recursos naturales y el medio ambiente.

FABRICACION Y PRODUCTOS

Cementos Cibao, con sus marcas Cibao, Cibao industrial y Oriental entrega un producto al mercado elaborado por manos dominicanas, con la composición y consistencia necesarias para garantizar una calidad acorde a los estándares internacionales. Un producto elaborado con minerales debidamente procesados y libre de adiciones químicas, que entrega resistencias tempranas y medias por encima de las exigencias del mercado y de las alcanzadas por sus competidores, con una granulometría, color y densidad que contribuye a lograr las mezclas necesarias para su correcta aplicación en los diversos usos donde es aplicado. Actualmente la compañía



supera ampliamente las normas ASTM y NORDOM sobrepasándolas entre un 30 y 40% por encima de sus requerimientos técnicos que consisten en un fraguado rápido y de alta resistencia inicial y final, obteniendo un cemento que se coloca entre los primeros lugares según los estándares de calidad dentro y fuera del país.

La empresa suple nichos de mercado para cementos especializados. Incursiona además en estudios para el desarrollo de diferentes tipos y calidades de cementos, para lograr la satisfacción de una diversidad de necesidades específicas. De esta manera, obtiene una vasta participación en los mercados más exigentes, sobretodo en el ámbito de calidad y servicio.

Hemos desarrollado productos para usos específicos, tales como: fabricación de block y prefabricados los cuales necesitan de fraguado rápido y altas resistencias iniciales garantizando de esta manera la calidad de los mismos; uplimos además al mercado cementos especiales para la fabricación de obras y edificaciones donde se realizan grandes vaciados de hormigón, como presas y canales para lo cual se necesita de cementos con bajo calor de hidratación y altas resistencias finales y baja reacción de los álcalis con los agregados usados en dichas obras.

Cementos Cibao, elabora cementos con resistencias finales que normalmente sobrepasan los 4.500 psi a los 28 días, el cual es usado para construcciones normales, así como cementos con resistencias iniciales que sobrepasan los 2.200 psi a las 24 horas y con resistencias finales sobre los 5.800 psi. Hoy Cementos Cibao, cuenta



con una capacidad instalada que le permite producir anualmente 1,300,000 toneladas de cemento, para suplir de esta forma la creciente demanda del mercado de la construcción, tanto a nivel local como en el extranjero.

LA MARCA

Cementos Cibao procura entregar un producto capaz de agregar valor a sus intermediarios y consumidores finales, por encima de sus expectativas. Elaboramos cemento con resistencias finales Nuestros clientes nos prefieren porque somos capaces de entregar una calidad estable y confiable. A la hora de realizar cálculos y proporciones para mezclas, Cementos Cibao garantiza regularidad en la aplicación de las mismas, con el suministro de un producto con las resistencias necesarias con sus debidas salvaguardas, que garanticen el cumplimiento de estas funciones, conscientes de lo importante que estas resultan para ingenieros y constructores. Para un adecuado y eficiente servicio a nuestros clientes cuidamos que la cadena de distribución pueda realizar su función adecuadamente, ofreciéndoles el respaldo necesario, llevando a cabo las operaciones de logística que sirvan para fortalecer la operación de nuestros asociados en la distribución de nuestros productos, ofreciéndoles el debido soporte y acompañamiento en las ventas, así como el seguimiento para el apropiado manejo de inventarios. Nos ocupa también la tarea de hacer personalizado el trato a nuestros clientes. Ofrecer las debidas facilidades para que puedan mantener una comunicación y un contacto abierto con nuestro personal y para obtener una

rápida respuesta a cada una de sus inquietudes.

INNOVACIONES TECNOLOGICAS

Cementos Cibao es una planta totalmente automatizada que permite un proceso acorde con los estándares tecnológicos, con lo que se obtiene un producto de la más alta calidad internacional. Contamos un eficiente sistema de filtros de mangas de última generación, que nos coloca con niveles de emisiones por debajo de las exigencias vigentes y a los niveles de la industria en el ámbito internacional. El mayor aprovechamiento de los minerales explotados para su fabricación, el eficiente uso de los recursos energéticos con su consecuente disminución en las emisiones de CO₂, la combustión de materiales alternativos para alcanzar las temperaturas necesarias y la utilización de residuos de otras industrias así como la disminución del consumo de agua y reutilización de la misma, conforman una carpeta de actividades orientadas a mantener la operación de la planta a la vanguardia de las prácticas de la industria, que permite hacer su proceso más amigable al medio ambiente.

RESPONSABILIDAD SOCIAL Y RELACION CON LA COMUNIDAD

Por una tradición que data desde su fundación, Cementos Cibao orienta esfuerzos a mantener una relación armónica, abierta y fluida con las diferentes comunidades donde tiene operaciones y donde interactúa sea por el ámbito de negocios o realizando acciones tendentes a fortalecer la industria de cara al futuro. Es así como **Cementos Cibao** mantiene un amplio

programa de desayuno escolar para todas las escuelas ubicadas en los alrededores de las 22 mil tareas que ocupa su planta industrial, entregando cada mañana los nutrientes necesarios a más de 2,000 estudiantes, con una dieta debidamente balanceada y coordinada con los planteles beneficiados. También apadrinamos el Centro de Salud de que dispone la comunidad de Palo Amarillo, llevamos un programa de formación con mira hacia el futuro surgen iniciativas como el Centro de Educación Técnica Huáscar Rodríguez Herrera, para la Formación de Maestros de la Construcción, llevado a cabo de la mano de la Universidad Isa, como también reparación de escuelas, construcción de calles, aceras y contenes, construcción de puentes, edificaciones públicas, parques entre otros, para contribuir con el desarrollo económico y social, a fin de mejorar la calidad de vida de las comunidades donde operan nuestras oficinas, al igual que la recuperación de ríos, cañadas y cuencas en toda el área de la fábrica, para cumplir de esta manera con las normas y estatutos ambientales y legislativos debidamente establecidos. Existen múltiples ámbitos donde también incidimos como la Clínica Ilac para atención médica especializada para atención a pacientes de escasos recursos, el Centro Geriátrico Margarita Herrera de Jarabacoa para personas envejecientes, becas para estudiantes meritorios, apoyo a la práctica del deporte, entre otras acciones que testimonian el compromiso de **Cementos Cibao** y la Familia Rodríguez con la práctica de una gestión empresarial socialmente responsable.





LAS COBERTURAS DE FIANZAS EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCION.

Por:
Lic. Joaquin A. Romero V.



Fianzas:

La razón de ser de las fianzas lo constituye el principio básico de la obligación, que podríamos definir de manera sencilla como el compromiso que asume una persona natural o jurídica frente a otra, de realizar un trabajo, asumir una conducta, o prestar un servicio. Aunque las obligaciones pueden tener distintos orígenes, en este artículo nos vamos a referir específicamente a aquellas que asumimos voluntariamente vía la firma de un contrato (obligación de naturaleza contractual), que es lo que ocurre cuando el contratista suscribe el contrato con el dueño de la obra a ser ejecutada. Como es de suponerse, el incumplimiento por una de las partes de las obligaciones asumidas en ese contrato se traduce en daños y perjuicios para la otra parte, y es ahí justamente donde surge la necesidad de la fianza.

La fianza la podemos definir como el contrato de seguro mediante el cual la Compañía Afianzadora, a cambio del pago de unos honorarios o prima, garantiza al Beneficiario (dueño de la obra), el pago de los daños y perjuicios que éste pueda sufrir en caso de un eventual incumplimiento por parte del Afianzado (El Contratista), de sus obligaciones contraídas en el contrato de obra. La necesidad de estas fianzas esta normalmente consignada en el mismo texto del contrato de obra, donde también se indica la suma a ser afianzada normalmente un porcentaje del monto total del contrato-, y la duración de las mismas.

La afianzadora acompaña al contratista de principio a fin, y es su aliada en materia de cobertura de riesgo en todo el proceso de suscripción del contrato de obra, comenzando desde el momento de su participación en el concurso de presentación de ofertas, cuando es necesario gestionar la Fianza de Licitación. El objeto de esta fianza es garantizar que el contratista firmará el contrato de obra y presentará las demás fianzas que le serán requeridas, en caso de resultar adjudicatario del proyecto. La suma afianzada en este caso es un porcentaje del valor de la oferta presentada, que normalmente oscila entre un 1%, 5% o 10%. Este porcentaje viene indicado siempre en el documento de convocatoria que fija las bases de la participación en el concurso, por lo que se sugiere su lectura previa.

Luego de la firma del contrato, normalmente se impone la necesidad de presentar las correspondientes fianzas de Avance y Fiel Cumplimiento. La fianza de avance es para garantizar el correcto uso de los primeros fondos entregados al contratista para ser usados en la obra, de acuerdo a los términos del contrato. El monto afianzado es el 100% del avance y la vigencia de la fianza es variable dependiendo de las particularidades de cada caso y de la duración del contrato; normalmente oscila entre los seis meses y un año. En ocasiones, cuando se trata de obras de cierta envergadura y de prolongada duración, es posible que estas fianzas deban ser renovadas a su vencimiento por períodos adicionales, en cuyo caso debe tomarse en cuenta la parte del avance que ya ha sido amortizado, para establecer la nueva suma afianzada en el período de renovación. Por su parte las fianzas de fiel cumplimiento o ejecución tienen por objeto garantizar que el contratista cumplirá con las obligaciones puestas a su cargo en el contrato de obra. En este caso la suma afianzada suele ser un porcentaje del monto de la obra, que normalmente oscila

entre el 10% y el 25%, y la vigencia de la fianza debe coincidir con la duración del contrato que se garantiza, pudiendo ser necesario en ocasiones emitir fianzas renovables por periodos sucesivos.

En todo contrato de obra regularmente se incluye una cláusula que obliga al contratista a corregir cualquier defecto que se manifieste en la obra luego de la entrega provisional de la misma a su propietario, y que no era visible al momento de dicha entrega, para lo cual se le exige la presentación de una fianza de *Mantenimiento o Vicios Ocultos* cuyo objetivo es precisamente garantizar el cumplimiento de ese compromiso contractual, y que normalmente es exigida su presentación como condición previa para la entrega de la última cubicación al contratista. La vigencia de estas fianzas normalmente es de un año y su monto oscila entre un 5% o un 10% del monto de la obra.

Estos son los principales tipos de fianzas cuya suscripción es exigida a los contratistas de obra por parte de los propietarios de las mismas, pero el contrato puede obligar al contratista a gestionar otros tipos de fianzas, los cuales, por supuesto, pueden ser analizados y evaluados con mucho gusto para su posterior emisión.

Es importante tener en cuenta que la ley 146-02 de Seguros y Fianzas de la República Dominicana prohíbe a las compañías de seguro obligarse solidariamente con los afianzados, por lo que todas estas fianzas que hemos mencionado están sujetas al beneficio de excusión; es decir, que solo pueden ser ejecutadas por el beneficiario luego de agotar todos los procesos establecidos por la ley

MG MORENO
GAUTREAU
abogados

Av. Rómulo Betancourt 559 Santo Domingo, D.N.
República Dominicana
j.moreno@mgdrlawfirm.com
T. (809) 328.0042 | M. (809) 223.5962
www.mgdrlawfirm.com



para hacer que el deudor principal (Afianzado) cumpla con la obligación de pago correspondiente.

Toda fianza entra en vigor en el momento en que la misma ha sido aceptada por el beneficiario, y termina en la fecha estipulada en sus condiciones, o antes si el afianzado ha cumplido con la obligación puesta a su cargo. En todo este tiempo la fianza no puede ser cancelada salvo que el objeto o proyecto que le dio origen haya quedado sin efecto y no llegue a realizarse, en cuyo caso el original de la fianza debe ser devuelto a la afianzadora con una carta explicativa. La prima, por su parte se considera consumida, de acuerdo con la ley, desde el momento en que el beneficiario acepta la fianza y no puede ser devuelta por ninguna razón, excepto en el caso de cancelación arriba indicado. Por todo lo anteriormente expuesto, es costumbre que la prima deba ser saldada en su totalidad al momento de entrega de la fianza.

Las fianzas, como hemos dicho, son para garantizar el cumplimiento de obligaciones contractuales, lo que implica eventualmente el pago, por parte de la afianzadora, de las consecuencias económicas de un incumplimiento, y esto obviamente, obliga a la afianzadora a realizar un análisis de la solvencia técnica, profesional y económica del afianzado. Es por esto que para la suscripción de fianzas normalmente se requiere la presentación de la siguiente documentación:

- Formulario de solicitud debidamente completado y firmado por parte del contratista. Este formulario es provisto por la afianzadora.
- Copia del contrato que da origen a la fianza y cuyo cumplimiento se garantiza en la misma.
- Copia de los estados financieros más recientes, debidamente auditados por un contador público autorizado.

En función de las características de cada caso, otras informaciones podrían ser requeridas, como pudiera ser por ejemplo, información relativa a la experiencia del contratista en la realización de obras similares en el pasado, con la presentación de un detalle de las mismas, así como la presentación de un fiador solidario o contragarantía en caso de que el patrimonio presentado a través de los estados financieros no sea suficiente para la suscripción de las fianzas solicitadas.

Un aspecto a tomar en cuenta al momento de solicitar nuevas fianzas es el impacto que puede tener en la aprobación de las mismas el cúmulo de fianzas vigentes, ya que es posible que varias de ellas, de un mismo proyecto o de proyectos diferentes, se encuentren vigentes al mismo tiempo, lo que significa que los montos afianzados se suman y podría darse el caso de que, de cara a los estados financieros del afianzado, el patrimonio neto resulte insuficiente para justificar nuevas fianzas, lo que podría dar

lugar a que se exija la presentación de fiadores solidarios o contragarantías. Por esto es particularmente importante que el contratista se asegure de solicitar a los beneficiarios de las fianzas que garanticen obligaciones ya cumplidas, las correspondientes certificaciones de cumplimiento y devolución de los originales a la afianzadora para los fines de su cancelación.

El tema de las fianzas reviste mucha importancia como parte de toda la documentación que el contratista debe gestionar para cumplir con todos los requisitos que se le exigen de cara al contrato de obra, y su presentación a tiempo es reflejo de su buena organización y constancia de que reúne las condiciones y es acreedor de la confianza necesaria para la expedición de este tipo de cobertura.

Sugerimos leer detenidamente el contrato y especialmente la parte del mismo donde se enumeran los seguros y fianzas que el contratista debe gestionar, y en caso de dudas ponerse en contacto con su asesor de seguros, o directamente con la compañía aseguradora.

Finalmente, debo agregar que es práctica común en nuestro mercado asegurador que las fianzas sean emitidas a clientes que ya tienen otras soluciones suscritas con el asegurador, o que conjuntamente con las fianzas solicitan también las pólizas de todo riesgo de construcción o montaje.

Para mayor información: 809 544 7111
Desde el interior sin cargo: 1 809 200 1283
www.universal.com.do



¡Tu respaldo de siempre!

Nuestro compromiso es brindarte las más innovadoras coberturas de seguros para ti y los tuyos, tus bienes y negocios.



Grupo Universal: Certificados como
"Un Gran Lugar para Trabajar"



ARS Universal: Medalla de Plata,
Premio Nacional a la Calidad,
Renglón Servicios 2012



CAPACITANDO LA MANO DE OBRA CAASD, INFOTEP Y ACOPROVI imparten curso de capacitación de plomeros

Como parte del acuerdo suscrito recientemente entre LA CORPORACION DEL ACUEDUCTO Y ALCANTARILLADO DE SANTO DOMINGO (CAASD), EL INSTITUTO DE FORMACION TECNICO PROFESIONAL (INFOTEP) y La ASOCIACION DOMINICANA DE CONSTRUCTORES Y PROMOTORES DE VIVIENDAS (ACOPROVI) para el desarrollo de actividades conjuntas para la implementación de programas de manejo de agua potable y saneamiento, desde el sábado 20 de junio hasta el sábado 24 de agosto se impartió el primer Curso de Fontanería.



El curso, que se impartió en las instalaciones de la Escuela de Fontanería Ing. José H. Brea González, de la CAASD, bajo los lineamientos y el liderazgo del INFOTEP, y que contó con el Co Patrocinio de Ferretería MC y la empresa suministradora de materiales de plomería, BRUDAMA, tuvo una duración de 25 horas.

El programa del curso abarcó tema como: Uso y Mantenimiento de Herramientas, Medidas de Seguridad, Definición, tipos y característica de Agua, Símbolos e interpretación de Plano, Equivalencia de Medidas, Tipos de Tuberías (PVC, Polietileno, Polipropileno, Hg), Red de Agua Potable, Pluvial y Contra incendios, Ubicación de Registro y Trampa de Grasa, Instalación de Tuberías Sanitarias Instalación de Lavamanos, Duchas, Grifería y Calentadores, entre muchos otros.

Participaron 18 plomeros procedentes de las empresas miembros de ACOPROVI así como un representante del Federación Nacional de Trabajadores de la Industria de la Construcción (FENTICOMMC).

Este es el inicio de lo que será una política permanente de ACOPROVI para fomentar la capacitación y el adiestramiento de los empleados del sector construcción de viviendas. Bajo esta primicia, ACOPROVI firmó, dentro de la 4ta mesa de la Vivienda, un acuerdo interinstitucional con la CAMARA COLOMBIANA DE LA CONSTRUCCION (CAMACOL) en donde CAMACOL apoyará a ACOPROVI en la formación de los empleados. Así mismo, ha habido un acercamiento con la empresa cementera ARGOS, la cual ha presentado su interés de contribuir con este propósito.



TORRE MELCON VI



Abril 2013

APARTAMENTOS DE

3 habitaciones	152 m ²
Penthouse	222 m ²

EVARISTO MORALES

Precios desde
US\$169,000.0

Amplia Recepción y Lobby. Areas comunes amuebladas en piso 11: Gimnasio, área de juego de niños, salón multiuso con bar y terraza al aire libre.



Diseño interior que optimiza los espacios, la iluminación y la ventilación. Terminación y calidad en la construcción aseguradas.

CARACTERISTICAS DE LOS PROYECTOS

- 2 y 3 parqueos techados
- Pisos de porcelanato y topes de cocina de granito natural
- Ebanistería en cedro
- Jacuzzi en habitación principal
- 2 ascensores, planta eléctrica
- 2 niveles de parqueos vigilados con cámaras de seguridad
- Baño para guardián

TORRE MELCON VII



Abril 2014

APARTAMENTOS DE

2 habitaciones	104 y 117 m ²
3 habitaciones	157 y 192 m ²
Penthouse	232 y 292 m ²

EVARISTO MORALES

Precios desde
US\$124,000.0

Amplia Recepción y Lobby, área para choferes. Areas comunes amuebladas en piso 11: Gimnasio, área de juego de niños, salón de juegos con billar, salón multiuso con bar y terraza al aire libre.



**CONSTRUYE
Y VENDE**



INFORMACION:
Tel. 809-567-5547
Cel. 809-309-0632
Cel. 809-860-6849
www.melcon.com.do
ventas@melcon.com.do



ALTOS DEL HIGUAMO, NOVEDOSA PROPUESTA DE CEMEX

SECCION ESPECIAL DE PUBLICIDAD

Lograr contar con casas dignas para todos sus ciudadanos es el sueño de toda sociedad. Usualmente las viviendas económicas se caracterizan por sus espacios mínimos y no son concebidas para crecer al ritmo de sus habitantes.

Altos del Higuamo, la nueva propuesta de CEMEX en San Pedro de Macorís, rompe con el esquema tradicional que conocemos ya que sus 568 viviendas antisísmicas contarán también con espacios comerciales, sociales, recreativos y educativos. La primera fase de 186 viviendas fue puesta en marcha recientemente con asistencia del Presidente Danilo Medina.

Con una inversión total de RD\$750 millones, el complejo habitacional modelo en su categoría contempla 2 tipos de vivienda, unifamiliar y dúplex, así como extensas áreas verdes, parque infantil, área deportiva multiuso, planta de tratamiento de aguas servidas, cables soterrados, vías de concreto y energía solar en zonas comunes.

Una buena noticia para todo aquel interesado en adquirir una vivienda allí es que el proyecto se levanta bajo el amparo de la Ley 189-11, sobre Desarrollo del Mercado Hipotecario y el Fideicomiso, un marco legal que impulsa las viviendas de bajo costo y procura combatir el déficit habitacional. El actual Gobierno apoya dicha Ley con la ampliación del tope a 2.4 millones de pesos en el precio de las viviendas, lo que sin dudas permite que más personas puedan beneficiarse del Bono emitido por el Instituto Nacional de la Vivienda (INVI) y promulgado mediante decreto 153-13 en mayo 2013.

El bono aplicable al modelo Linda (un nivel) es de \$153,049.50 sobre el precio total de RD\$1,440,000. Este tipo de casa tiene como características 53 m2 de construcción y 105 m2 de terreno; habitación principal con clóset, habitación, 1 baño, sala-comedor, cocina, área de lavado y patio. Como novedad

también ofrece la gran ventaja de que estará preparada para un segundo nivel.

El modelo Diana cuenta con dos niveles y el bono a aplicar sobre el precio total de RD\$2,340,000 es de \$247,770.50, lo que representa un alivio para el adquiriente. Sus características son 102.5 m2 de construcción sobre 105 m2 de terreno. El primer piso contará con sala, comedor, baño, cocina, habitación principal con clóset, área de lavado y patio. El segundo piso, balcón, estar familiar (family room) y dos dormitorios con su clóset.

Todas las viviendas tendrán terminación de primera, pisos de cerámica, techos y cornisas de yeso, puertas y gabinetes en madera, cocina con acabado de marmolite, ventanas corredizas de cristal, así como pre-instalación de aire acondicionado y tinaco.

Poder ser sostenible es sin duda uno de los mayores retos que enfrentan las empresas hoy día. Se requiere contar con visión y apertura suficientes para correr el riesgo de reinventarse tantas veces como lo demanden las circunstancias.

De ahí la nueva visión de CEMEX y su orientación al desarrollo de soluciones integrales de infraestructura y vivienda que contribuyen al desarrollo social y permiten ir construyendo las ciudades del futuro. Su meta es trabajar de la mano de comunidades, gobierno, desarrolladores, constructores y otros sectores, canalizando recursos, tecnología y nuestro know-how.

La empresa cuenta con la tecnología, experiencia mundial y capacidad de participar en cualquier etapa de los proyectos de sus clientes, para ser sus aliados y ofrecerles el servicio que requieran para juntos crear comunidades cada vez más sustentables.



T&P[®]
SERVICIOS LEGALES

Av. 27 de Febrero esq. Av. Núñez De Cáceres, Edif. Banco
León, 3er. Piso, Bella Vista
T 809\ 331 8000 M info@tpcobros.com
www.tpcobros.com



Por:
Ing. María Gatón
Ing. Annerys Meléndez
Ing. Héctor Bretón

EL PASADO 31 DE JULIO DEL AÑO EN CURSO FUE EXITOSAMENTE CELEBRADO POR CUARTA VEZ EL EVENTO INTERNACIONAL DE LA ASOCIACIÓN DE CONSTRUCTORES Y PROMOTORES DE VIVIENDAS (ACOPROVI) QUE BUSCA LA SOLUCIÓN A LA PROBLEMÁTICA DE LA VIVIENDA EN NUESTRO PAÍS, DENOMINADO CUARTA MESA DE LA VIVIENDA.

EN SU CUARTA OCASIÓN, EL EVENTO FUE NOMBRADO “HACIA LA CREACIÓN DE UNA DEMANDA EFECTIVA DE VIVIENDAS EN REPÚBLICA DOMINICANA” Y CONTÓ CON FUNCIONARIOS DE ALTO NIVEL DEL ESTADO DOMINICANO INTEGRADOS, COMO SOCIOS EN UNA ASAMBLEA, EXPLICANDO SUS APORTES A LOS DIVERSOS TEMAS QUE PREOCUPAN AL GREMIO. DEL MISMO MODO CONTÓ CON DIVERSOS INVITADOS INTERNACIONALES, LOS CUALES BRINDARON IMPORTANTES INFORMACIONES SOBRE LOS TEMAS TRATADOS.



ACOPROVI no solo agrupa a los principales y comprometidos promotores de viviendas de la República Dominicana, si no a todos los que de una manera u otra intervienen en esta noble actividad, incluyendo el sector financiero y el sector gubernamental.

Para el cierre de esta Cuarta Mesa fue de altísimo valor y honra haber contado con la presencia del Señor Presidente de la República, Lic. Danilo Medina Sánchez, quien desde su llegada al poder ha demostrado su interés en la vivienda, creando una Comisión para la implementación de la Ley 189-11, convocando al gremio al Palacio Nacional, visitando proyectos públicos y privados, emitiendo Decretos, anunciando Macro proyectos de Viviendas de bajo costo en un marco de transparencia a través de licitaciones y con el uso de la Fiducia como instrumento de Desarrollo.

TERCERA MESA

El discurso de apertura de la Cuarta Mesa de la Vivienda estuvo a cargo del Lic. Fermín Acosta, Presidente Acoprovi y trató sobre las Conclusiones de la Mesa anterior, Tercera Mesa de la Vivienda y los Objetivos de la actual.

Las conclusiones de la Tercera Mesa de la Vivienda:

- Su Objetivo fundamental era el establecimiento de un marco institucional y jurídico impulsador del desarrollo y de las metas del Sector Vivienda y asentamientos Humanos.
- Se planteó la ausencia de una política de subsidio a la vivienda, expresa y clara, que tome en cuenta aspectos tan importantes como La población objetivo, El alcance, El orden de acceso, Su financiación y Los instrumentos de aplicación.
- Se reconoció el esfuerzo del Estado con la promulgación de la Ley 189-11, Ley de Fomento del Mercado Hipotecario y del Fideicomiso en República Dominicana, como instrumento de fomento del mercado hipotecario y de capitales, y la creación de la figura del fideicomiso.
- Se evaluaron las limitaciones de nuestro mercado, poco profundo y con una participación del trabajo informal o economía informal que supera más del 57% de la actividad laboral, lo que repercute en la confianza de los sectores formales de la financiación.

Los Principales Elementos Diagnosticados:

- Reconocimiento de un gran déficit habitacional superior a las 900,000 unidades, que se incrementa cada año.
- Que la producción formal apenas alcanzaba unas 12,000 unidades anuales concentradas en los principales centros urbanos del país.
- Que el Sector Vivienda tiene grandes debilidades institucionales.
- La existencia de la Ley “Estrategia Nacional de Desarrollo de República Dominicana 2010 – 2030 (END).
- Se estableció y aprobó por consenso la propuesta de que se instituya el “Ministerio de Viviendas, Asentamientos Humanos y Ordenamiento Territorial”, como órgano rector, facilitador y de promoción del territorio, de la vivienda y de las ciudades y de centros rurales.
- Que se formulen las políticas, planes y programas, de corto, mediano y largo plazo, de desarrollo institucional del Ministerio y del sector y sectores vinculados en los órdenes políticos, económicos, sociales y ambientalmente sostenibles. Que





se formulen las políticas vinculantes del Sector, de manera particular las políticas de subsidios a las familias para habilitarlas como sujetos de créditos para la obtención de préstamos hipotecarios para la adquisición de viviendas y/o el mejoramiento de su hábitat, tanto para los trabajadores formales como los informales y se constituyan en instrumento de fomento a la producción del sector privado. Que se articulen las políticas con la municipalidad, para la creación y ampliación de nuevos espacios urbanos, que permitan el desarrollo de nuevos proyectos satélites y megas proyectos de viviendas.

- ACOPROVI propuso **la creación de un Fondo Nacional de la Vivienda** para estimular el ahorro y asegurar los recursos que demanda el sector en el corto, mediano y largo plazo.
- ACOPROVI gestionará los cambios necesarios para fortalecer la producción de la vivienda y el mejoramiento de los asentamientos y la rehabilitación urbana. Con énfasis en temas como:

1. La reforma fiscal integral

2. La Ley de Alquileres

3. La reforma y cumplimiento del Estado frente a la Seguridad Social

4. La inconstitucionalidad del Fondo de Pensiones de los Trabajadores de la Construcción.

5. La aplicación del Reglamento de Migración.

6. La Ventanilla Única

7. Los Reglamentos de Vivienda Económica, bajo la aplicación de la Ley 189-11.

8. Las normativas que emanan de las municipalidades; que permitan la rehabilitación urbana y el mayor aprovechamiento de la infraestructura.

- **ACOPROVI** y las demás instituciones participantes en la “Tercera Mesa de la Vivienda”, se comprometieron a impulsar estas políticas y acciones ante el Estado Dominicano, ante las instituciones de orden político, empresarial, financiero y de capitales, aseguradoras, laboral y social, etc.

Desde la Tercera Mesa los avances no han sido muchos. **ACOPROVI** publicó en este mismo año **El Estudio de oferta y Demanda de Viviendas** en todo el territorio, estudio sin precedentes en el país.

Necesitamos facilitar la adquisición de las viviendas y solo hay dos formas:

1. Aumentar los ingresos
 2. Disminuir los costos de las viviendas.
- Es por ello la reiterada petición del gremio de tasas de interés más bajas y duraderas y la implementación de los instrumentos financieros contemplados en la Ley 189/11., entre otros. Se han enviado comunicaciones a la Junta Monetaria y a la Dirección General

de Impuestos Internos proponiendo la modificación de los reglamentos de la Cuenta de Ahorros Programada y Norma 02-12 sobre el Bono del Itbis, dado que estas limitan el otorgamiento del mismo solo a trabajadores formales y que tengan un préstamo pre aprobado en un EIF en detrimento de los informales, quienes son a fin de cuentas los que más lo necesitan y a quienes más difícil les resulta obtener el financiamiento; precisamente el bono ayuda a la obtención del mismo.

Se ha reconocido el impulso dado a las ventas y a la producción por las autoridades del Banco Central con la liberación de recursos del Encaje Legal. Y se envió una comunicación solicitando que los recursos de esa liberación aun no utilizados destinados a créditos hipotecarios le sean facilitados al constructor, siempre que la vivienda a producir se encuentre en los rangos establecidos y que al momento del largo plazo al adquiriente el mismo sea concedido en las mismas condiciones.

En el escenario de la Cuarta Mesa se deben plantear otras dificultades a las que el sector se está enfrentando:

- Demandas Laborales. El código de Trabajo
- Fondo de Pensiones de Los Trabajadores de la Construcción
- Tribunales de Tierra
- Pro consumidor. La vivienda inversión o consumo?
- Tramitación de los proyectos.
- Costo del Desarrollo, (las EDES, Primas de Seguros, IPIS, Cargas y Gravámenes, Mano de obra informal, entre otras.

LA CUARTA MESA

FIRMA ACUERDO: ACOPROVI-CAMACOL

Hacia la creación de una demanda efectiva de vivienda en la República Dominicana

Durante la Cuarta Mesa, el Lic. Fermín Acosta presentó reseña del escenario del sector vivienda en nuestro país, para luego iniciar con la firma del acuerdo de capacitación entre Colombia y la República Dominicana. La Cámara Colombiana de la

Construcción, CAMACOL, representada por su presidente, Arq. Sandra Forero Ramirez.

CAMACOL es un Sistema confederado integrado por la Presidencia Nacional, 13 Regionales y 1 Seccional, más de 1.300 afiliados agrupados en cinco categorías: Constructores y promotores inmobiliarios, Contratistas y consultores, Industriales, Comerciantes y Entidades Financieras, fiduciarias y otros.

Sobre el contexto de la construcción de vivienda en Colombia, el sector edifica-

ciones representa 3.5% del PIB Nacional. La producción anual del sector edificación corresponde a USD \$23.500 millones. De ese total, la producción de vivienda representa 50%. **El déficit habitacional en Colombia ronda los 10,5 millones de hogares, 64% cualitativo (requiere mejoramiento) y 36% cuantitativo (falta por vivienda).** La producción anual de viviendas ronda las 200 mil unidades, y la brecha entre la oferta y demanda ronda las 75 mil unidades anuales, según datos del 2012.

El modelo general de la política de vivienda en Colombia plantea la consolidación de un modelo de Oferta y Demanda. Los instrumentos de Demanda para facilitar la compra de la vivienda son el subsidio, el crédito y el ahorro. Los instrumentos de la Oferta para facilitar la construcción de viviendas formales de Interés social son la Tierra urbanizable, la Regulación, la Financiación y los Insumos.

También existe un **Pacto por la for-**

malización en empresas contratistas del Sector Edificador, dado que en Colombia el empleo informal del sector construcción es de un 59.8%. Sus objetivos son: **Disminuir la tasa de informalidad** en el sector, identificar, recopilar y socializar buenas prácticas que actualmente realizan las empresas del sector y trabajar conjuntamente con el Ministerio de Trabajo en el diseño de insumos y seguimiento de la **política pública de formalización.**

La Firma de un Convenio Marco entre Camacol y el Servicio Nacional de Aprendizaje –SENA, que permita articular acciones, conocimientos, capacidades y recursos que mejoren la calidad de vida y competitividad de los trabajadores y empresas del sector. Se procedió a firmar el convenio entre el Lic. Fermín Acosta y Arq. Sandra Forero, en presencia del Ing. Héctor Bretón, 1er Vice Presidente y coordinador comisión capacitación de **ACOPROVI.**



Libanesa Hierro, Fermín Acosta, Alenny Garabito y Gustavo Ariza



Juan Antonio Bisonó, Don Rafael Bisonó, Rafael Camilo, Rafael Bisonó



Lic. Fermín Acosta, Arq. Sandra Forero, Ing. Héctor Bretón



Lic. Fermín Acosta



COLOMBIA: EL AHORRO PROGRAMADO Y EL SISTEMA DE SUBSIDIO FORMAL

Para este tema, primeramente se contó con la presencia del Dr. Álvaro José Cobo Soto, Presidente de Asociación de Cajas de Compensación Familiar, ASOCAJAS, quien explicó que el Sistema de Subsidio Familiar es un Modelo Funcional para Gestión de la Política Social y forma parte integral del Sistema de Protección Social de Colombia. Se define como una prestación social de los trabajadores enfocada a atender la calidad de vida del trabajador y su familia.

Las Cajas de Compensación Familiar son Instituciones de los Trabajadores y los Empresarios, líderes en la formulación y ejecución de programas para el desarrollo de la responsabilidad social empresarial. Se ha convertido en uno de los principales pilares de la protección social de los trabajadores y sus familias (prestaciones familiares, vivienda, educación, protección al desempleo, entre otros). Su Institucionalidad con gobierno bipartito nace y se desarrolla en el dialogo social, enfocada a brindar bienestar a los trabajadores, especialmente de bajos y medianos ingresos, y sus familias.

La acción del Sistema promueve y brinda soporte al bienestar familiar, el cual es precisamente uno de los principales determinantes de la satisfacción personal, factor esencial en el desarrollo de las condiciones de salud y de productividad laboral. **Existen 43** Cajas a lo largo y ancho de Colombia.

A su vez, también se contó con la presencia del Dr. Álvaro Vergara Restrepo, Vicepresidente Financiero del Fondo Nacional del Ahorro de Bogotá, FNA, quien explicó acerca del Modelo de la Compensación Familiar en Colombia y la Vivienda de Interés Social, y la estrategia del Caso Fondo Nacional del Ahorro en Colombia.

El FNA es una empresa 100% del Estado Colombiano creada en 1968 para administrar las cesantías de los empleados públicos y trabajadores oficiales y reorganizada como una empresa industrial y comercial del Estado de carácter financiero del orden nacional, como establecimiento de crédito de naturaleza especial, con personería jurídica, autonomía administrativa y capital independiente y vinculada al Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio.

Su objeto es administrar en forma eficiente las cesantías y ahorros y mejorar la calidad de vida de sus afiliados, a través del otorgamiento de créditos para vivienda y educación.

- Su Función social: Fomentar el ahorro nacional.
- La función del Fondo de Cesantías es: Recaudar y administrar cesantías de los empleados públicos y trabajadores del sector privado
- La Función de los bancos es: Otorgar crédito de vivienda Administrar recursos de subsidio familiar de vivienda (SFV) asignados y Otorgar crédito educativo

- En su modelo de negocio, la captación de los recursos es producto del aporte por Cesantías públicas y privadas, y el Ahorro Voluntario Contractual AVC. Dichos fondos se colocan en Créditos Hipotecarios y Créditos educativos.

Sus conclusiones fueron:

- En armonía con el Plan Nacional de Desarrollo 2010-2014 "Prosperidad para Todos", el FNA se consolida como Entidad clave dentro de la política pública de vivienda en Colombia.
- La fuerte competencia con el sector financiero, mediante una estrategia de ofrecimiento de las tasas de interés más bajas está generando eficiencia por parte del sistema financiero.
- La cartera hipotecaria del FNA está creciendo más rápido que la del sector financiero tradicional y generando importantes beneficios sociales como resultado de la inclusión financiera y bancarización de las personas que se encuentran en el sector informal (mediante el ahorro como modelo de inclusión social y financiera dentro de la sociedad).
- El FNA está contribuyendo a incrementar la demanda efectiva de vivienda en Colombia.
- El FNA genera seguridad y estabilidad social para la población de menos ingresos al facilitarles tener vivienda propia.

COLOMBIA. FACTORES DE ÉXITO Política de Vivienda Basada en Programas de Subsidios Focalizados, Proyectos de Vivienda de Interés Social y Prioritario, Incentivos al Ahorro Especializado de Vivienda.

Este tema fue tratado por el Dr. Julio Miguel Silva Salamanca, Ex Viceministro de Viviendas y Desarrollo Territorial de Colombia y Asesor Empresarial, quien primeramente informó que los **principales Elementos de la Política de Vivienda de Colombia son:**

- Definir Políticas Públicas para el sector vivienda y de financiación hipotecaria, es tal vez uno de los retos más complejos e importantes que enfrentan los Gobiernos de los países en desarrollo.
- Es complejo tanto por factores de oferta como por factores de demanda. Básicamente construir vivienda (oferta), y en el volumen que necesitamos, es difícil.
- Y comprar vivienda es un procedimiento complejo para todos. Por lo costosas que resultan las viviendas, los hogares terminan comprando dos productos: una vivienda y un crédito hipotecario. Y el crédito hipotecario también es un producto complejo.
- Bajo este contexto, el Gobierno de Colombia ha definido un conjunto de medidas para incentivar el sector vivienda que se fundamenta en instrumentos que dinamizan la oferta de vivienda, en especial de vivienda de interés prioritario, e instrumentos que dinamizan la demanda de vivienda, permitiendo una mejor financiación hipotecaria. Y la Política ha sido muy exitosa. Hoy los niveles de producción de vivienda en el país superan las 200 mil unidades anuales.
- Y, ¿Cómo se logra? Apoyo Político desde el más alto nivel. El Presidente Santos en campaña y en ejercicio de su gobierno ha respaldado con ánimo la política habitacional.

También que el respaldo político, se ha reflejado en dos componentes muy importantes:

1. En un respaldo presupuestal sin precedentes en la historia del país (USD\$ 5.000 millones 2012/13).
2. En un respaldo Institucional con la creación del Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio - MVCT.

En términos mediáticos y políticos, hoy la vivienda es considerada como uno

de los principales elementos de la política social del país y el pueblo respalda la gestión que el Gobierno ha hecho sobre el particular.

Haciendo un Breve Diagnóstico :

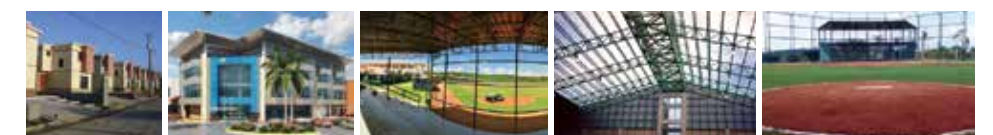
- Las tasas de producción de vivienda son aún bajas con relación al país líder del sector en América Latina. Pero es aún más baja la profundidad del mercado del crédito hipotecario.
- En abril de 2011, el BID publicó los resultados de una evaluación (acceso e impacto) del Programa de Vivienda de Interés Social en Colombia¹.
- Sus principales conclusiones fueron:
- El déficit habitacional está concentrado en el quintil de población más

pobre.

- La focalización es adecuada pero el acceso de la población en déficit es mínimo y la población objetivo cubierta es pequeña.
- Los hogares beneficiarios más pobres pueden experimentar el "efecto pobreza" inducida por vivienda.
- Acceso concentrado en hogares de ingreso medio, que cuentan con acceso a crédito y tienen capacidad de ahorro.

El estudio finalmente recomendaba:

1. Aumentar el tamaño del programa, mejorando el valor de los subsidios para los más pobres (la inversión promedio en subsidios entre 1995-2006 fue 0,28% del PIB).
2. Revisar las condiciones de acceso a crédito hipotecario en todos los niveles de ingreso



Construcciones y Supervisiones Civiles y Eléctricas
División inmobiliaria,
Construcción y
Venta de viviendas



ING. CRISTIAN CICCONE Y ASOCIADOS, C.P.R.A.
PROYECTOS Y CONSTRUCCIONES

C/ Virgilio D. Ordóñez 2, Ens. Julieta, Sto. Dgo., R. D. 809 544 1431

**PANEL SECTOR BANCARIO: SOSTENIBILIDAD DEL FINANCIAMIENTO DE LA VIVIENDA**

El Ing. Jaime González fue el Moderador en el primer Panel de la actividad, donde cada uno de los disertantes realizaron sus planteamientos y respondieron inquietudes.

El Panelista Arq. Joaquín Gerónimo, Superintendente de la Superintendencia de Pensiones planteó que la sostenibilidad del sistema depende de:

1. Escenario macroeconómico estable
2. Disponibilidad y accesibilidad a la liquidez bancaria de corto plazo para constructores
3. Existencia de un mercado potencial de adquiriente con poder de crédito
4. Disponibilidad de una masa de ahorro Nacional de largo plazo para financiar construcción

Los instrumentos financieros ya están, solo falta que la banca privada los emplee a utilizar.

El Panelista Lic. René Grullón, Vicepresidente de Negocios Empresariales Banco Popular Dominicano planteó por

su parte que en la República Dominicana tenemos los fondos, tenemos la ley y tenemos las ganas de hacerlo bien, solo debemos organizarnos. También que hay varios temas que faltan por coordinar con la superintendencia de Valores para usar los instrumentos, y que la Superintendencia de Bancos está apoyando.

El Panelista Lic. Francisco Melo Chalas, Gerente General de la Asociación La Nacional de Ahorros y Préstamos expresó que las asociaciones de Ahorros y Préstamos eran un refugio para todos aquellos que querían una casa, pero que ya la ley cambió, ya no hay subsidios, y ahora las asociaciones no tienen cumplir con las normas de la Superintendencia de Bancos. También dijo que las AFP están colocando los recursos a plazos de sólo 30 días.

La Panelista Lic. Mercedes Carrasco, Asesora de la Superintendencia de

Bancos por su parte expresó que el derecho a la vivienda es constitucional, que la vivienda está en la agenda de desarrollo y es parte importante del programa de este gobierno. También dijo que el ahorro interno del país no permite financiar todas las viviendas que se necesita construir, y que ya hay 7 Fiducias aprobadas y 3 instituciones bancarias ya ofrecen la “cuenta de ahorro programada”.

En el panel contó con dos intervenciones. En la primera, el Lic. Fermín Acosta propone a la Superintendencia de Pensiones que se haga un foro otaller específico de qué hay que hacer para usar los fondos de pensiones en la construcción de viviendas en un período de menos de 30 días. En la segunda, el Ing. Rafael Bisonó comentó que el problema está en la tasa y en el tiempo de los préstamos, que ahí es que debemos de trabajar.



Joaquín Gerónimo, Mercedes Carrasco, Jaime González, Rene Grullón, Francisco Melo Chalas

PANEL GOBIERNO DOMINICANO: IMPACTO DE LAS NORMATIVAS URBANAS

La Ing. María Gatón fue la moderadora en el segundo Panel de la actividad, donde cada uno de los disertantes también realizaron sus planteamientos y respondieron inquietudes, con el tema: Efecto del diseño de ciudades, Ordenamiento Territorial y de Las Normativas Urbanas en el desarrollo. A su vez planteó que la ley de ordenamiento territorial debería promulgarse este año, y que diseñar una ciudad es dibujar un escenario donde se desarrolla la vida de los habitantes.

El Panelista Arq. Andrés Navarro, Secretario General del Ayuntamiento del Distrito Nacional, planteó que tradicionalmente cada sector se aferra a sus intereses sin pensar en los intereses generales. También que la construcción de Viviendas debe de cumplir aspectos ambientales y sociales, y que el Ayuntamiento del Distrito Nacional se compromete a hacer política para que el Distrito Nacional no se quede sin habitantes.

El Panelista Lic. Juan de los Santos, Alcalde del Ayuntamiento de Santo Domingo Este y Presidente FEDOMU por su parte expresó que están dispuestos a darle las mayores facilidades al sector vivienda para que este sector trabaje sin inconvenientes.



Excelentísimo Señor Presidente de la República Lic. Danilo Medina Sánchez

PANEL GOBIERNO DOMINICANO: LEY 189-11, INSTRUMENTOS PARA INCENTIVAR LA PRODUCCIÓN Y ADQUISICIÓN DE VIVIENDAS

El Lic. José Rodríguez Cáceres fue el moderador en el tercer Panel de la actividad, donde cada uno de los disertantes también realizaron sus planteamientos y respondieron inquietudes sobre los temas Calificación de Viviendas de Bajo Costo y Bono Vivienda como Compensación del ITBIS.

La Panelista Arq. Alma Fernández, Directora del Instituto Nacional de la Vivienda, INVI, presentó el tema ACREDITACIÓN DE VIVIENDAS DE BAJO COSTO: LEY 189-11, con las siguientes informaciones.

La estructura legal en base a la cual se procede con la Acreditación de Viviendas de Bajo Costo y sus incentivos incluye la Ley No. 189-11 Para el desarrollo del mercado hipotecario y el fideicomiso en el República Dominicana, el Decreto No. 95-12 Para la aplicación de la Ley 189-11 y el Decreto No. 359-12 que es el Reglamento para la

acreditación por el INVI de proyectos de viviendas de bajo costo (PVBC).

Como antecedente, podemos mencionar que el déficit habitacional en la República Dominicana, según datos preliminares del censo 2010 ofrecidos por la ONE, es de 865,829 viviendas. El mismo censo promedia que el crecimiento anual del requerimiento de viviendas nuevas es de 5,500 viviendas por año; y las que requieren de algún mejoramiento promedian las 15,000 viviendas por año.

En ese sentido, la promulgación de la Ley 189-11 es el resultado de la voluntad política del Gobierno Dominicano, junto a las gestiones del sector privado de la construcción y del sistema financiero nacional, de crear el adecuado marco legal requerido para promover proyectos de viviendas que ayuden a reducir el déficit habitacional de viviendas en la República Dominicana,



Ing. Francesca de Los santos



contribuyendo a lograr una participación importante del sector privado en la construcción masiva de viviendas de bajo costo

El Art. 129 de esta Ley 189-11 señala los instrumentos legales, financieros y fiscales previstos a fin de incrementar los recursos disponibles para el financiamiento de los proyectos de vivienda de bajo costo, su infraestructura y la reducción del costo de adquisición de las viviendas. A su vez, el Art. 131 dispone la acreditación de los proyectos de vivienda de bajo costo por el Instituto Nacional de la Vivienda (INVI), para asegurar que estos proyectos puedan acceder a los incentivos que provee esta Ley.

Por otro lado, el Decreto 95-12 esta-

blece el reglamento para la aplicación de la Ley 189-11 en los aspectos que tienen que ver con la creación del nuevo modelo hipotecario y fiduciario. Y el Decreto 359-12 plantea el Reglamento de acreditación del Instituto Nacional de la Vivienda (INVI) para los proyectos de vivienda de bajo costo, cuyo objetivo es señalar las condiciones, procedimientos, valores y características que deben reunir los proyectos de vivienda para ser acreditados por el INVI como vivienda de bajo costo, y que los adquirentes puedan ser beneficiados con los incentivos que contempla la Ley 189-11 en su artículo no. 131. Este Decreto aplica a aquellos proyectos tramitados a través de la ventanilla única para la construcción del Ministerio de Obras Públicas y Comunicaciones y que se encuentren amparados en el régimen

fiduciario, a través de la constitución de un Fideicomiso de Viviendas de Bajo Costo.

En el decreto 359-12 se plantean las Disposiciones Especiales para la construcción de vivienda de bajo costo que flexibilizan las regulaciones para la aprobación de viviendas según las normas y reglamentos de MOPC y facilitan la disminución de los costos de construcción para las PVBC. Según las mismas, se podrán construir edificios de hasta 5 niveles sin ascensor, sin requerir escalera de emergencia; la cantidad de estacionamientos exigidos será entre .75 parqueos/vivienda y .33 parqueos/vivienda para las de menor metraje; los municipios podrán aumentar la densidad habitacional para los PVBC a fin de aprovechar el espacio y reducir costos; entre otros.

Existen varias instituciones relacionadas para lograr la obtención de los incentivos a las Viviendas de Bajo Costo, a saber:

Ministerio de Obras Públicas: Establece los requerimientos para la tramitación y obtención de las licencias de construcción de las viviendas de bajo costo, recibe las documentaciones requeridas y coordina con las instituciones relacionadas.

- INVI: Establece el monto de la compensación por concepto del pago del Itbis que haya sido pagado en el proceso de construcción de las viviendas y que será un aporte al inicial de la vivienda, el cual será calculado sobre la base del costo estándar de los materiales de construcción utilizados en la vivienda. A su vez envía a la DGII el valor aproximado de la compensación en cada caso.
- La DGII: Recibe del INVI la información de la calificación del proyecto de vivienda de bajo costo para la aplicación de la compensación, coordina la compensación por pago del Itbis de los proyectos calificados utilizando el fondo de reembolsos tributarios, y recibe del fiduciario la solicitud de la compensación en beneficio de los adquirentes.
- El Ministerio de Hacienda: Coordina la inclusión anual, a través de la Dirección General de Presupuesto,

del monto de las compensaciones estimadas en las asignaciones del Fondo Especial

El INVI ya ha aprobado 6 proyectos de viviendas de bajo costo. El bono ITBIS será de un 13.60% del Costo Directo de Construcción.

La panelista Ing. Claudia Franchesca De Los Santos, Vice Ministra del Ministerio de Obras Públicas y Comunicaciones, MOPC, trató el tema de la Ventanilla Única del MOPC. Expresó que el MOPC tiene la responsabilidad de coordinar todas las instituciones del estado para hacer funcionar la Ventanilla Única para la aprobación de proyectos de Viviendas de Bajo Costo. De 35 y 60 días es el plazo estipulado para dar la aprobación los planos de un proyecto. La Ventanilla Única se inició para cumplir con la Ley sin tener las condiciones en la institución para su buen funcionamiento, surgiendo casos a resolver.

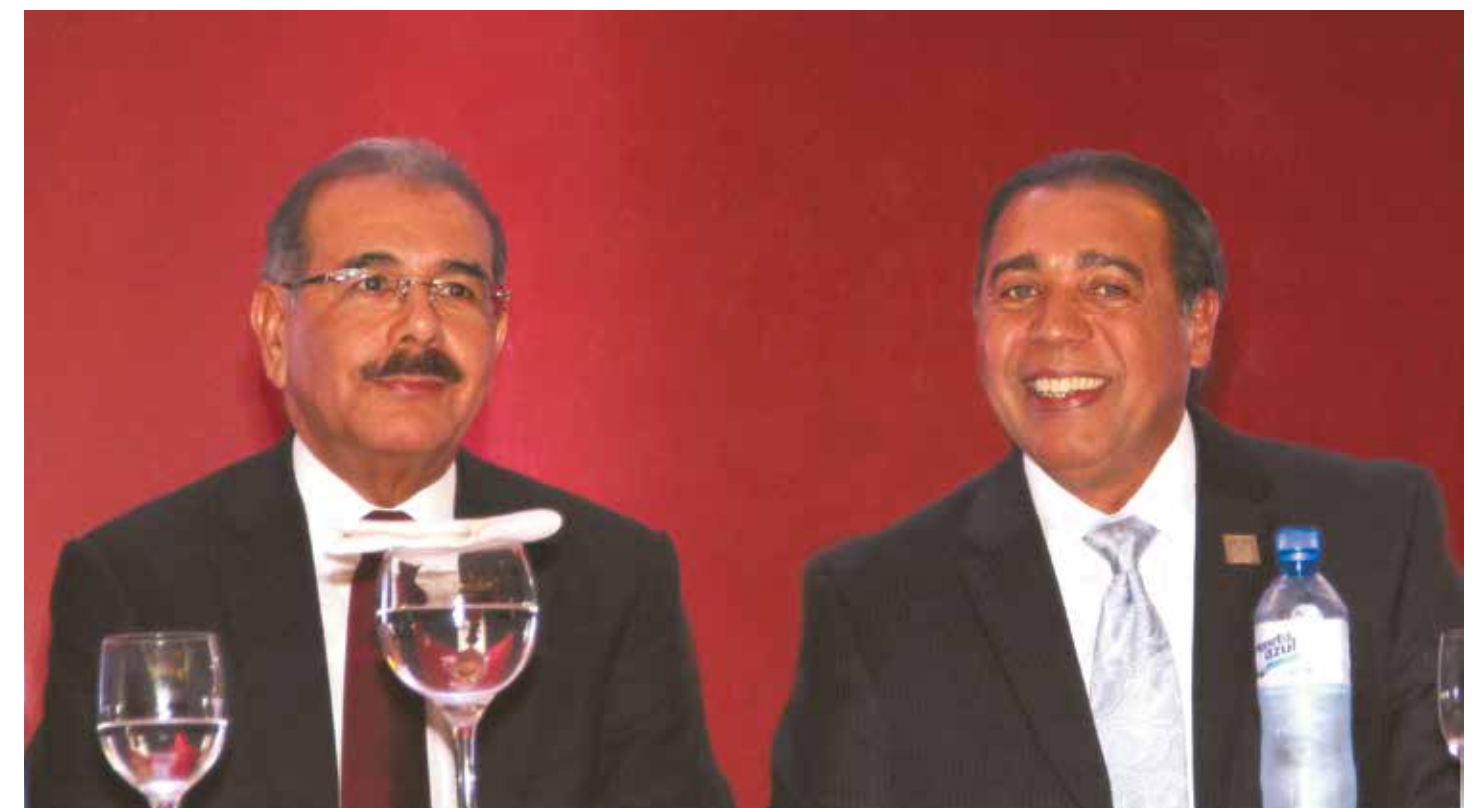
La panelista Ing. Lena Ciccone, Directora Ejecutiva de la Comisión de la Ley de Desarrollo de Mercado Hipotecario y Fideicomiso, habló sobre los Elementos para Incentivar la Producción y Adquisición de Viviendas y la Potencialidad de aportes para Proyectos de Vivienda de Participación Mixta Público-Privado.

También, que la ley 189-11 es bonda-

dosa y traerá bien al país, atacando el déficit habitacional y haciendo que la demanda se haga efectiva. Todos los dominicanos sueñan con ser propietarios de una vivienda, y hemos avanzado mucho en buscar soluciones para obtenerla, y obtener una Ley General de Vivienda que regule este accionar. Que por ejemplo, se está licitando el diseño de la ciudad Juan Bosch, que sería un ejemplo de Participación Mixta Público-Privado.



Neit Nivar, Carmina Pellerano, Luis López y Jesús Cornejo



Excelentísimo Señor Presidente de la República Lic. Danilo Medina Sánchez junto al Lic. Fermín Acosta Javier, Presidente de Acoproví.



ESTUDIO DE OFERTA Y DEMANDA DE VIVIENDAS EN ZONAS URBANAS DE LA REPÚBLICA DOMINICANA



INTRODUCCION

EL PRESENTE DOCUMENTO SINTETIZA LOS PRINCIPALES RESULTADOS ALCANZADOS EN EL PROCESO DESARROLLADO POR DANNA CONSULTING SRL PARA EL PROYECTO ESTUDIO DE LA OFERTA Y DEMANDA DE VIVIENDAS EN ZONAS URBANAS DE REPÚBLICA DOMINICANA. ESTE PROYECTO, PROMOVIDO POR LA ASOCIACIÓN DOMINICANA DE CONSTRUCTORES Y PROMOTORES DE VIVIENDA (**ACOPROVI**), SE HA REALIZADO ENTRE LOS MESES DE SETIEMBRE Y DICIEMBRE DEL 2012 CON EL PROPÓSITO DE IDENTIFICAR LAS TENDENCIAS DEL MERCADO INMOBILIARIO PARA DICHO SECTOR.

LA ZONAS DE ESTUDIO SELECCIONADAS PARA ESTE PROYECTO CORRESPONDEN A LAS ÁREAS URBANAS DEL GRAN SANTO DOMINGO (DISTRITO NACIONAL Y LOS MUNICIPIOS DE LA PROVINCIA DE SANTO DOMINGO: SANTO DOMINGO ESTE, SANTO DOMINGO OESTE, SANTO DOMINGO NORTE, BOCA CHICA Y LOS ALCARRIZOS); DE LA REGIÓN CIBAO (SANTIAGO, MOCA, LA VEGA, BONAÑO, SAN FRANCISCO DE MACORÍS Y PUERTO PLATA); DE LA REGIÓN ESTE (SAN PEDRO DE MACORÍS, LA ROMANA E HIGÜEY); Y DE LA REGIÓN SUR (SAN CRISTÓBAL, BANÍ, AZUA Y SAN JUAN DE LA MAGUANA).

A LOS FINES DEL CONOCIMIENTO DE LA DEMANDA SE APLICARON 2,730 ENCUESTAS A JEFES/AS DE HOGARES CORRESPONDIENTES A DICHAS ÁREAS; MIENTRAS QUE PARA EL CONOCIMIENTO DE LA OFERTA SE APLICARON 153 ENCUESTAS A PROMOTORES/CONSTRUCTORES LOCALIZADOS PRINCIPALMENTE EN LAS ÁREAS URBANAS DEL DISTRITO NACIONAL Y DE LOS MUNICIPIOS DE SANTO DOMINGO ESTE, SANTO DOMINGO NORTE, SANTO DOMINGO OESTE Y SANTIAGO, QUE SON LAS QUE CONCENTRAN EL 80% DE LA DEMANDA DE VIVIENDAS A NIVEL NACIONAL. LOS PRINCIPALES HALLAZGOS DEL PRESENTE ESTUDIO SE SINTETIZAN A CONTINUACIÓN.



Principales Hallazgos de la Demanda

A través de la aplicación de encuestas a jefes/as de hogares de las áreas seleccionadas a los fines de este estudio, se obtuvieron los siguientes hallazgos con relación a la demanda:

- a) De un total de 1,341,360 hogares que conformaron el universo de este estudio, aproximadamente 372,832 hogares constituyen la demanda potencial actual en tanto se trata de hogares que han manifestado su interés por acceder a una solución habitacional al momento de la encuesta. Este interés se focaliza principalmente en el Gran Santo Domingo (58%) y el Cibao (30%); y en

menor medida en el Sur (7%); y en el Este (5%).

- b) Por otra parte, solo 143,935 hogares (39.0% de la demanda potencial) conforman la demanda real dado que son aquellos que al momento de la encuesta estaban buscando una unidad habitacional para satisfacer sus necesidades de vivienda. El 83% (129,960) de esta demanda se focaliza principalmente en el Gran Santo Domingo (76,825) y en la región del Cibao (53,135); mientras el 17% (13,975) restante se distribuye en las regiones Este (7,235) y Sur (6,740). Ver tabla a continuación de la Demanda Real por Región:

		REGIÓN								Total	
		GRAN SANTO DOMINGO		CIBAO		SUR		ESTE		Cantidad	%
		Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%		
Está en la actualidad buscando una vivienda?	Sí	76,825	35.2	53,135	48.5	6,740	25.6	7,235	38.3	143,935	38.6
	No	141,295	64.8	56,323	51.5	19,638	74.4	11,641	61.7	228,897	61.4

- En el caso de las ciudades, la demanda real alcanza a 95,785 hogares (25.0% de la demanda potencial) concentrándose fundamentalmente en el Distrito Nacional (31,977), Santiago (22,770), Santo Domingo Oeste (18,288), y Santo Domingo Este (5,558), la cuales albergan el 82% (78,593) del total de la demanda real de principales ciudades del país.
- c) El tipo de unidad habitacional que están buscando presenta un leve predominio por la opción viviendas unifamiliares nuevas o usadas (52%) sobre apartamentos nuevos o usados (42%), generando una demanda estimada en 74,846 viviendas unifamiliares y 60,452 apartamentos. Esta última opción se concentra básicamente en el Gran Santo Domingo (45%) y en Santiago (49%), ya que en las regiones Sur y Este prácticamente no hay interés por ello. El tamaño predominante de las unidades habitacionales que buscan es para el 61% (87,800) de los encuestados de 80 a 120 mts cuadrados (46%) o menor a ello (15%). En las regiones del Cibao, Este y Sur más del 50% de los encuestados las prefieren en el rango entre 80 y 120 mts cuadrados. En términos generales prefieren unidades habitacionales de tres dormitorios (73%), dos baños (61%); y un solo parqueo (70%), construidas en pisos de mosaico/granito/cerámica (82%), techo de concreto (95%); y paredes de bloques.

- d) El ingreso mensual del grupo familiar de los que componen la demanda real define a un 53% (75,960) de los hogares como aquellos que perciben menos de RD\$30,000, aunque con una menor incidencia en el Gran Santo Domingo (42%) y una mayor en el Sur (79%) y Este (75%). El restante 47% (67,975) percibe ingresos mayores a los treinta mil pesos, por los que son los que están en condiciones más favorables para acceder a préstamos hipotecarios de viviendas de más de un millón de pesos. El 38% (25,673) de los que perciben ingresos mayores a treinta mil pesos podría acceder a préstamos para viviendas ubicadas en el rango de 1 a 1.5 millones de pesos; el 26% (17,772) a las ubicadas entre 2 y 3 millones de pesos; el 21% (14,131) a las del rango entre 3 y 4.5 millones de pesos; y el 15% (10,522) a las ubicadas en más de 5 millones de pesos.
- e) El precio que estaban dispuesto a pagar por la unidad habitacional que están buscando es hasta un millón de pesos en el 43% (61,892) de los buscadores de vivienda, y el 22% (31,665) hasta 2,5 millones. Es decir que, dos tercios se ubicaban en un rango muy poco común dentro de lo que se oferta en el mercado de viviendas. En el Este el porcentaje alcanzaba al 100% (7,235), en el Sur al 92% (6,176), en el Cibao al 65% (34,593); y en el Gran Santo Domingo al 62% (47,249).

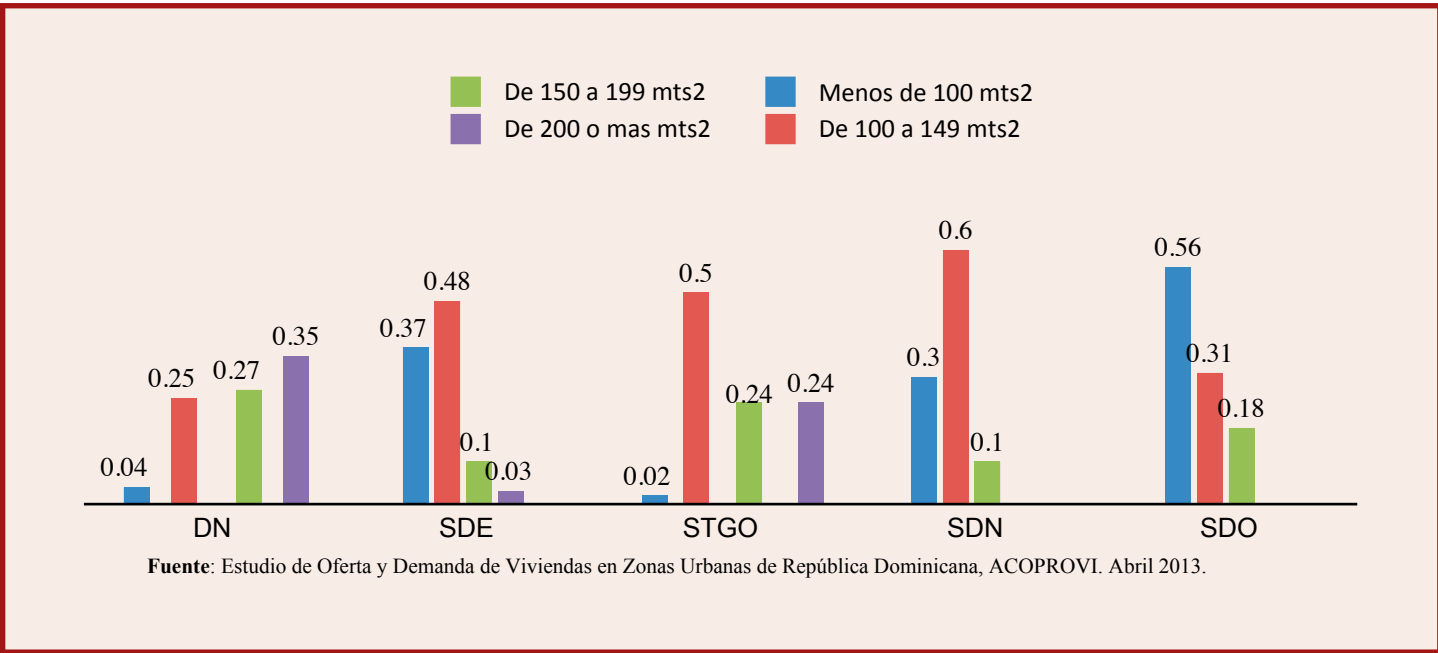
ESTUDIO DE VIVIENDAS

PRINCIPALES HALLAZGOS DE LA OFERTA

A través de la aplicación de encuestas a constructores y promotores de viviendas de las áreas seleccionadas a los fines de este estudio, se obtuvieron los siguientes hallazgos con relación a la oferta:

- a) La oferta de unidades habitacionales, que se concentra en un 80% en el Distrito Nacional y Santo Domingo Norte, se caracteriza tipológicamente por un predomi-

nio de apartamentos (92%) sobre viviendas unifamiliares (6%) o solares (2%), aunque al momento de la encuesta de habían vendido proporcionalmente más viviendas unifamiliares (78%) que apartamentos (47%). El 86% del total de apartamentos se concentra en estos dos municipios; el 80% de las viviendas unifamiliares hace lo propio en Santo Domingo Norte y Santiago; y el 66% de los solares se localiza en Santo Domingo Este. Ver gráfico Tamaño de Unidades Habitacionales:



- b) El precio de venta predominante de las unidades habitacionales correspondientes a estos proyectos es de más de RD\$ 6,000,000.00 para el 58% de los casos, marcando una distancia importante con los que se ofrecen entre RD\$ 2,000,000.00 y RD\$ 4,000,000.00 (17%) y a menos de RD\$ 2,000,000.00 (16%). Estas diferencias se presentan también en las zonas urbanas,

especialmente en el Distrito Nacional y Santiago que son las únicas que ofertan unidades habitacionales por valores superiores a 6.5 millones de pesos en el 62% y 58% de los casos respectivamente. La oferta hasta 4 millones de pesos es el precio tope de oferta en los proyectos localizados en Santo Domingo Norte y Santo Domingo Oeste.



José María Sosa Vásquez, Fermín Acosta, Lena Ciccone y Francisco González

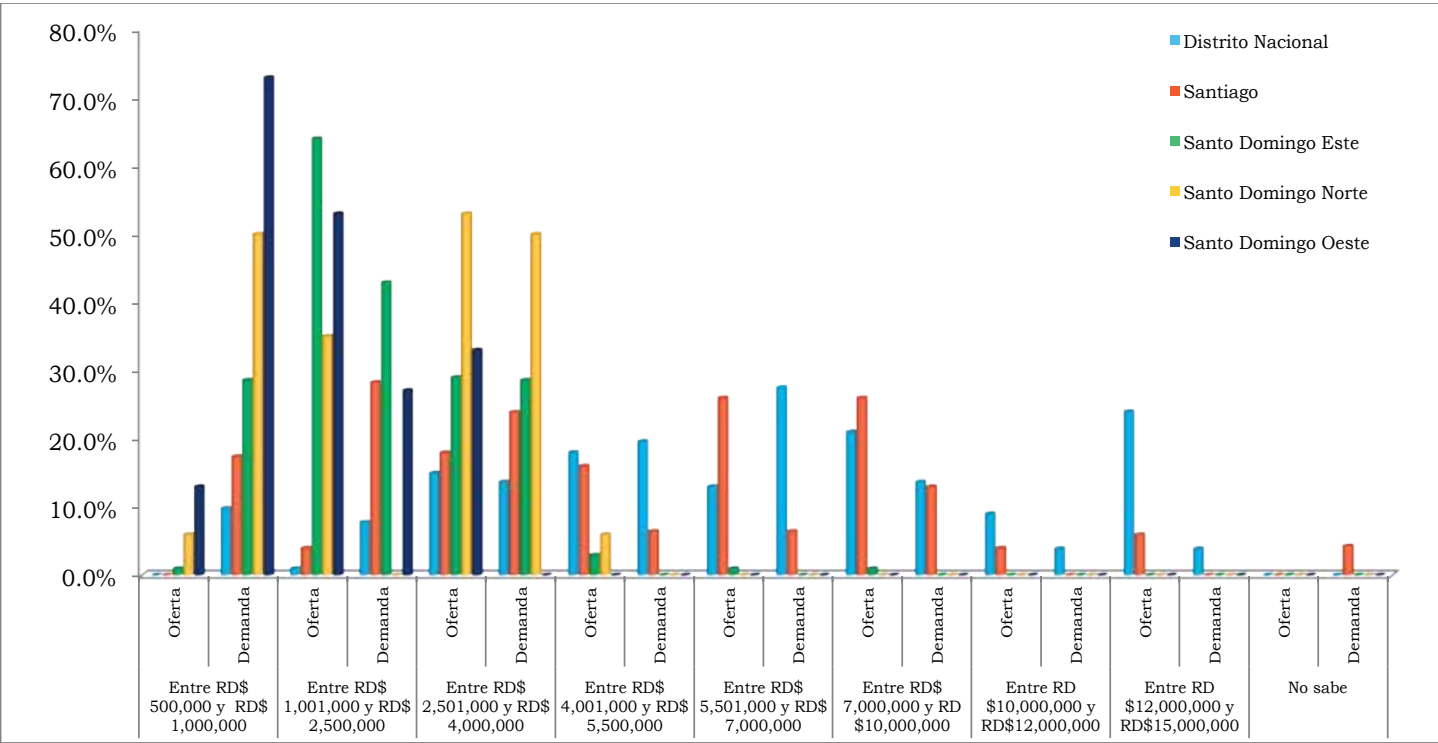


CONCLUSIONES

Relacionando los resultados de la oferta y la demanda de viviendas, se concluye que:

- a) El nivel de satisfacción cuantitativa entre la oferta y la demanda presenta un déficit de 68,129 unidades habitacionales en las zonas urbanas de Santiago y el Gran Santo Domingo. Aunque la oferta (6,990) se localice donde está ubicada la demanda (63,319) continúa resultando insuficiente para satisfacerla. Este déficit se ve afectado además porque no necesariamente las unidades habitacionales ofertadas se localizan donde se encuentra la demanda. Se estima en 4,700 unidades habitacionales producidas por la oferta que se han localizado donde no hay demanda en su entorno, especialmente en Santo Domingo Norte (3,050) y el Distrito Nacional (1,200). Por otra parte, hay una demanda de 16,500 viviendas en sitios donde aún la oferta no se hizo presente. Los casos más notorios de ello son Santiago (7,000), o Santo Domingo Oeste (5,000). Ver tabla de Nivel de Satisfacción Cuantitativa:
- c) La correlación en el precio de la oferta y el de la demanda presenta desfases, en tanto en la oferta predomina uno mayor a 6 millones de pesos y en la demanda uno menor a 2.5 millones de pesos. No obstante ello, en Santo Domingo Norte y Santo Domingo Oeste hay un intento por satisfacer la demanda de aquellos hogares que buscan viviendas con precios menores a un millón de pesos. No sucede lo mismo en Santiago y Santo Domingo Este con aquellos que buscan unidades habitacionales ubicadas en el rango entre un millón y 2.5 millones de pesos, donde hay mayor demanda que oferta. Finalmente, en el caso del Distrito Nacional solamente hay una correlación de la oferta-demanda en el 20% de los casos de unidades habitacionales cuyo precio oscila entre RD\$ 4,000,000.00 y RD\$ 5,500,000.00; y de un 30% entre los ubicados en un rango de RD\$ 5,500,000.00 y RD\$ 7,000,000.00. Ver gráfico de Correlación de Precios Oferta- Demanda:
- b) El nivel de satisfacción cualitativa entre la oferta y la demanda presenta una cierta correlación fundamentada en la construcción de apartamentos con 3 dormitorios en el 70% de los casos, y en menor medida (50%) en el tamaño entre 80 y 120 m2. Ver gráfico del Nivel de Satisfacción Cualitativa:

Zonas urbanas	Demanda Real	Oferta según resultados de la muestra	Relación Oferta-Demanda
Distrito Nacional	31,977	5,950	-26,027
Santiago	22,770	432	-22,338
Santo Domingo Este	5,558	977	-4,581
Santo Domingo Norte	1,226	3,432	2,206
Santo Domingo Oeste	18,288	899	-17,389
TOTAL	79,819	11,690	68,129



Fuente: Estudio de Oferta y Demanda de Viviendas en Zonas Urbanas de República Dominicana, ACOPROVI. Abril 2013.





Lo que construyes en 2 años, lo construirás en meses
Moldeamos tus proyectos, concretamos tus sueños.



HEMISFERIO, SANTIAGO



PROYECTO INVI



MURO CONTENCIÓN C. DE LA SALUD



PROYECTO SABANA YEGUA

ALQUILER Y VENTA
Moldes metálicos para vaciado de concreto consultanos hoy

Calle D, No. 1, Zona Industrial de Herrera, Santo Domingo, República Dominicana
Teléfono: 809-537-6897 • Cel: 849-912-7967 • republicadominicana@formesan.com.co • www.formesan.com.co



CONSTRUCCION INDUSTRIALIZADA DE VIVIENDAS CON MOLDES METALICOS

Por:
Ing. Madelen Diaz
Ing. Libanesa Hierro

INTRODUCCION

DURANTE AÑOS EN LA REPÚBLICA DOMINICANA LA CONSTRUCCIÓN SE HA BASADO EN EL SISTEMA DE CONSTRUCCIÓN TRADICIONAL, EL CUAL ESTÁ CONSTITUIDO POR UNA ESTRUCTURA DE PAREDES PORTANTES (BLOQUES DE HORMIGÓN); O UNA ESTRUCTURA DE HORMIGÓN ARMADO QUE INVOLUCRAN PAREDES DE MAMPOSTERÍA CON BLOQUES, REVESTIMIENTOS INTERIORES Y EXTERIORES, INSTALACIONES DE TUBERÍAS, EN SU MAYORÍA PLÁSTICAS, Y CUBIERTA DE TEJAS CERÁMICAS O LOSA PLANA.

EN LOS ÚLTIMOS TIEMPOS EN NUESTRO PAÍS SE HA INCORPORADO LA CONSTRUCCIÓN INDUSTRIALIZADA, QUE NO ES MÁS QUE UN SISTEMA CUYO DISEÑO DE PRODUCCIÓN ES MECANIZADO, EN EL QUE TODOS LOS SUBSISTEMAS Y COMPONENTES SE HAN INTEGRADO EN UN PROCESO GLOBAL DE MONTAJE Y EJECUCIÓN PARA ACELERAR SU CONSTRUCCIÓN. LA CONSTRUCCIÓN INDUSTRIALIZADA CON MOLDES METÁLICOS SE BASA EN LA PRODUCCIÓN EN SERIE, DE MUROS Y LOSAS MONOLÍTICOS EN HORMIGÓN ARMADO COLADOS IN SITU.

HOY EN DÍA ESTE MÉTODO CONSTRUCTIVO ES UNO DE LOS MÁS UTILIZADOS EN LATINOAMÉRICA, A CONTINUACIÓN CABE RESALTAR ALGUNAS CARACTERÍSTICAS DEL SISTEMA:





ECONOMICAS

Los gastos generales disminuyen promedio desde un 20 hasta un 25 %, tomando en cuenta que en este tipo de construcción las reparaciones y terminaciones se reducen en gran proporción.

Los costos destinados a mano de obra, equipos y supervisión tienen una menor incidencia por mts ² de construcción, gracias a los ciclos diarios de producción.

Los costos financieros para la ejecución de la obra disminuyen entre un 10 a un 15%, teniendo en cuenta que el tiempo de ejecución del proyecto y la recuperación económica de la inversión, se reducen a la mitad en comparación con el método tradicional. Los controles con respecto a los materiales son más exactos, por lo tanto los excedentes y sustracciones de los mismos, producto de las manipulaciones, se limitan favorablemente, lo cual siempre se refleja en los costos o ganancias finales.

Las instalaciones eléctricas y sanitarias quedan embebidas dentro de los muros, no se realizan perforaciones, por lo cual tienen un costo más bajo.

Las terminaciones requeridas en estos sistemas son simplificadas y se realizan en un tiempo menor, ya que la superficie final después de retirado el molde es casi lisa, por ende las

cantidades de estuco, yeso, pintura, etc., serán las mínimas. De igual forma la colocación de artefactos eléctricos, sanitarios, puertas y ventanas se realizan en un tiempo ínfimo.

PRODUCCION

Los trabajos son organizados de forma mecánica y en todo momento siguen una secuencia ordenada de trabajo, por lo tanto tendremos una completa planificación y control de los procesos de producción.

Los tiempos de ejecución son inferiores en comparación con otros métodos constructivos ya sea el tradicional o el prefabricado, podemos obtener hasta una reducción del 50%.

La producción es constante por lo que se puede obtener una unidad diaria.

CALIDAD Y RESISTENCIA

Las estructuras monolíticas trabajan como un solo cuerpo por lo que su resistencia a los sismos, vientos huracanados o cualquier otro fenómeno climatológico es mayor. De igual forma presentan una alta resistencia al fuego.

Los errores humanos se minimizan y, por consecuencia, los trabajos posteriores de reparaciones. Se minimizan, además, los esfuerzos y la aplicación de criterios distintos.

IMPACTO AMBIENTAL Y SOSTENIBILIDAD

El sistema industrializado de formaleta reduce en un 80% los residuos o escombros suspendidos que genera la construcción tradicional, en este sentido se favorece al medio ambiente y se trabaja de manera sostenible.

Los moldes son utilizados hasta 2000 veces, esto nos indica que la vida útil de los mismos es superior en comparación con la madera.

Se utiliza mano de obra no calificada, lo cual da la oportunidad de utilizar un grupo de trabajadores de zona para lo que es la obra gris, esto influye en el desarrollo de las zonas aledañas donde se realiza la construcción.

CONCLUSIONES

Nuestro país se encuentra inmerso en un proceso de constante crecimiento y para ello se está apostando la construcción del futuro mediante el proceso mecanizado y la aplicación de tecnologías innovadoras, que cumpliendo con los requerimientos constructivos resulten de economía para el aprovechamiento de los recursos y la protección medioambiental.

La República Dominicana está encaminada a una revolución del sector de la construcción mediante la construcción industrializada con moldes metálicos.



Av. Abraham Lincoln, esquina Av. 27 de Febrero.
Local 59B, 2do Nivel. Unicentro Plaza.
Sto. Dgo. República Dominicana
T 809 616 0614 F 809 616 0621
www.acoprovi.org Twitter:@acoprovi



ASOCIACION
DOMINICANA DE
CONSTRUCTORES
Y PROMOTORES
DE VIVIENDAS, INC.
ACOPROVI



PROMOTOR Y AGENTE INMOBILIARIO, EQUIPO HACIA UN VUELO SEGURO

Por:
Emil Montás

Un piloto al salir de un aeropuerto hacia otro, lo hace con la finalidad de llevar a salvo a sus pasajeros y su tripulación a su destino.

Pero ésta travesía deberá ser a su vez placentera y cómoda, para que todos los que viajan en ésta aeronave no solo lleguen a su destino, sino que éste vuelo represente una agradable experiencia.

No importando el conocimiento del piloto y la cantidad de horas de vuelo en toda su carrera, éste siempre se hace acompañar de su copiloto.

Esta mutual, piloto / copiloto, es la combinación perfecta para lograr la meta de dicho vuelo, llevar a los pasajeros a su destino, en el tiempo previsto y sin ningún contratiempo.

Ambos, tanto el piloto como el copiloto, trabajan en equipo y ninguno es mas importante que el otro, respetando éstos sus roles, así como la importancia de cada uno en la travesía.

Te estarás preguntando, qué tiene que ver la relación piloto / copiloto entre promotor y agente inmobiliario; bueno, es que la relación del promotor con su agente inmobiliario es lo que más se parece a la relación de un piloto con su copiloto.

Si continuas leyendo te explicaré en que baso mi analogía.

En ambos casos se busca lo mismo, "llevar a sus clientes a su destino, en el tiempo previsto y sin ningún contratiempo".

Ahora bien, es posible que surja ésta pregunta.

Es posible pilotar un avión sin un copiloto, la respuesta es SI, es posible.... pero la pregunta correcta sería, es recomendable?... ahí las cosas cambian...

Mi respuesta para ésta pregunta es NO.. no es recomendable, sería una malísima decisión.

La mejor manera de llevar a nuestros clientes a su destino en el tiempo prometido y sin ningún contratiempo, es teniendo un buen equipo, en donde todos aporten sus talentos, bajo un fin común y de ésta manera conseguir los mejores resultados para todos. En cuanto al Agente Inmobiliario hay cuatro puntos fundamentales:

1. Educación del Agente.
2. Modernización de la Asociación de Empresas Inmobiliarias (AEI).
3. Sostenibilidad financiera de la Institución.
4. Creación del Colegio Inmobiliario dominicano que regule mediante ley el ejercicio profesional.

Sin embargo, hay un elemento que es fundamental para que estos cuatro ejes de acción puedan ser más efectivos.

Y es lograr crear la mutual perfecta entre promotor y agente inmobiliario con la misma integración que lo ha hecho el piloto con su copiloto.

Educación del Agente Inmobiliario.

Por qué es necesario que la Asociación de Empresas Inmobiliarias se dedique a educar a sus miembros?

Porque formando agentes mas capaces y profesionales estara aportando a que los promotores puedan contar con una fuerza de venta mas profesional y comprometida con los interés de su cliente.

Al hacer referencia a clientes no solo me limito a los compradores, sino a clientes promotores, que son los que alimentan gran parte de los inventarios de cartera de inmuebles a los Agentes Inmobiliarios y que son y deberán ser siempre, socios comerciales, mancuerna perfecta, matrimonio indivisible.

Modernización de la institución.

En el aspecto de modernización, la Asociación de Empresas Inmobiliarias (AEI), debe colocarse a la par de los nuevos tiempos, con la finalidad de interpretar el nuevo lenguaje y requerimientos de todos sus clientes, ahora mas demandantes y tecnificados.

Como "copiloto" de los promotores, deben ser entes de consultas donde puedan aportar elementos fundamentales para el éxito de los proyectos de todos los promotores y no solo un simple gestor de venta donde su labor concluya con la firma

del contrato de promesa de venta.

Sostenibilidad financiera de la institución.

Siguiendo con los puntos fundamentales, es necesario fortalecer la institución que agrupa los agentes inmobiliarios con el propósito de crear las bases para ejecutar los cambios que se requiere, con la colaboración no solo de ACOPROVI, sino de todos las instituciones que representan la distintas ramas del sector vivienda, en donde se logre dotar a la construcción de viviendas de una mercado mas justo, equitativo, competitivo y estable.

Creación del Colegio Inmobiliario Dominicano que regule mediante ley ejercicio profesional del sector.

Ya habiendo determinado que para un piloto no sería inteligente iniciar el vuelo sin su copiloto, no sería mucho más tonto iniciarlo con uno NO preparado, capacitado, actualizado y sobretodo sin su licencia de vuelo?

Es por ello que debemos de una vez por todas, trabajar todos juntos, ACOPROVI y la AEI, para lograr alcanzar la definitiva regulación de la profesión de corretaje inmobiliario.

Dicha ley mas allá de proteger al consumidor, solidificaría toda una industria, aportando grandes beneficios a sus integrantes tales como los constructores y promotores

de viviendas, la banca, aseguradoras, firmas de abogados, fondos de inversión, pero la misma, a su vez, impactaría directamente a varios sectores de importancia tales como sector turismo, sector industrial, entre otros.

Con la aprobación y promulgación de ésta ley se crearía los mecanismos para que todos los actores de ésta industria reciban las garantías necesarias para el buen desempeño de sus operaciones.

Nuestro sector vivienda se encuentra frente a grandes retos, grandes desafíos, los que requiere de grandes transformaciones, dentro de las que se encuentra una ley de inquilinato mas justo y moderna, una política estatal de vivienda unificada tanto en la planificación de sus estrategias como en sus ejecutorias, una profesión de corretaje inmobiliario contralada y regulada.

Todos estos cambios, todas éstos retos, solo pueden ser ejecutados si trabajamos juntos y sobre todo si tomamos acción.

La vivienda es una necesidad, un derecho universal consagrado en nuestra constitución y es rol de todos nosotros contribuir a que sea una realidad.





UNA ADECUADA LEY DE ALQUILERES

Por:
Ing. Fermín Acosta

Por muchos años hemos venido necesitando la actualización la Ley de Alquileres que verdaderamente fomente la vivienda en calidad de renta en el país, lo que indefectiblemente contribuye a fomentar un negocio rentable para los inversionistas, quienes regularmente son locales y a ayudar a disminuir el déficit habitacional en la misma proporción en que la Ley sea equilibrada.

El problema de la vivienda en Latino América se presenta en tres aspectos: Altos Déficits: Cuantitativo 8%, cualitativo 31%.

Costosa: más del 20% no puede acceder a ella.

Inadecuada: 30% es informal.

En nuestro país superamos todos estos porcentajes.

Modernizar la Ley de Alquileres producirá una mayor oferta y por tanto mejores precios para los jóvenes, quienes obviamente las prefieren, los migrantes, divorciados, etc.

Mejora la movilidad para acezar al los trabajos, fomenta una mayor densidad, dentro de un marco planificado y diversifica el riesgo financiero por crear nuevas fuentes de inversión.

La vivienda de alquiler ha ido desapareciendo, así podemos ver



que según un estudio del BID en Ciudad Méjico la propiedad creció de un 25% en 1950 a un 70% en el 2000, en Chile igualmente subió de un 26% a un 73%, en nuestro país no tenemos esa información pero el Estudio de Acoprovi revela el alto porcentaje actual de propiedad.

Observando esos índices se deduce el atractivo negocio que es el alquiler toda vez que en términos generales

más de un 20% de la población busca vivienda para alquiler.

En las cámaras Legislativas reposan varios proyectos de Ley, pero en nuestro criterio ninguno de ellos resuelve dos problemas fundamentales del alquiler:

A) El tiempo de re poseer la vivienda por parte del inversionista, así como la calidad de la misma al momento de recibirla y



B) Las garantías requeridas al inquilino (Fiador con propiedad, varios depósitos, prueba de ingresos, etc.)

Igualmente una nueva legislación debe fomentar la existencia de firmas especializadas de renta, así como el seguro de alquiler de propiedades.

Ha sido una tradición en nuestro país que los gobiernos construyan casas para vender o para regalar, prácticamente en ningún otro país del

mundo se da esta situación, podemos citar por ejemplo tipos de incentivos a la oferta y a la demanda que se ejecutan en diferentes países:

INCENTIVOS A LA OFERTA

A) Inglaterra: incentivos al "programa compre para arrendar".

B) Colombia: Plan Terrazas (asistencia técnica y financiamiento al mejoramiento de barrios.

C) Estados Unidos: Low Income Housing Tax Credit (incentivos fiscales a la construcción para rentar.

INCENTIVOS A LA DEMANDA

A) Estados Unidos(sección 8) cubre parte o la totalidad del arrendamiento, según fuere el caso.

B) Brasil subsidia el Leasing (Programa de Arriendo Residencial).

Esperamos que cuando se apruebe una nueva Ley de Alquiler se resuelvan los siguientes aspectos:

1) Asegurar a los intervinientes el tiempo y las condiciones del alquiler pactadas y al inversionista facilitar la recepción de la vivienda una vez cumplido el contrato, incluido en el caso de desalojo.

2) Usar el arbitraje para la solución de conflictos.

3) Permitir contratos estandarizados y transferir al Inquilino la responsabilidad de los servicios públicos (agua, luz, basura, etc.) al igual que ocurre con los servicios de comunicación.

4) Crear un Fondo de Garantía de Alquiler, el cual se sustente con un pequeño porcentaje de los contratos de inquilinato y sea efectivo de manera mancomunada con el seguro de Alquiler propuesto más arriba, para compensar las diferencias no cubiertas por este para reparaciones justificadas de las propiedades.

Finalmente esperamos la emisión de bonos y otros instrumentos monetarios, así como la participación de fondos inmobiliarios en la financiación de la vivienda tanto de alquiler como la propia, una vez se haga efectiva esta legislación.

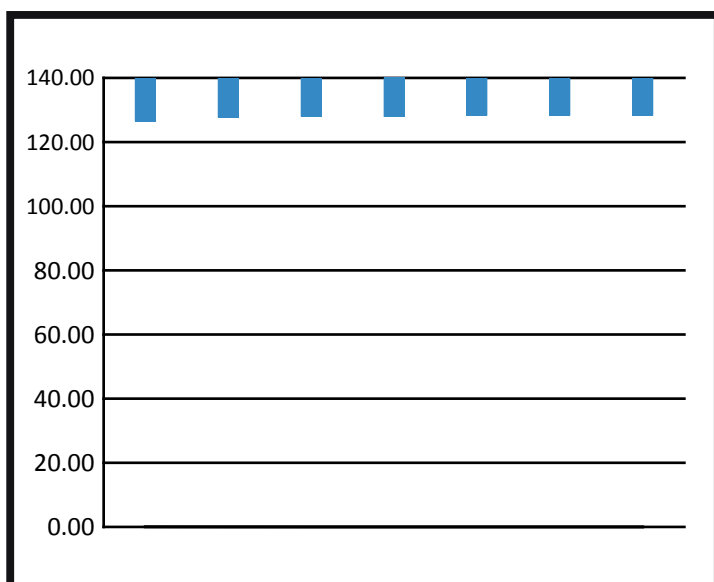




ÍNDICE DE COSTOS DIRECTOS DE LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS (ICDV), ENERO - JULIO 2013

Por:
Ing. Héctor Bretón

En lo que va de año el índice de Costos Directos de la Construcción de viviendas (ICDV), que es publicado mensualmente por ACOPROVI y la Oficina Nacional de Estadísticas junto con otras entidades, pasó de 123.54 a 128.31 (ver gráfico 1), acumulando un crecimiento de 3.86%. Esta tasa es mayor y muestra una tendencia contraria a la acumulada por el índice en el mismo período del año anterior que fue de -0.27%.

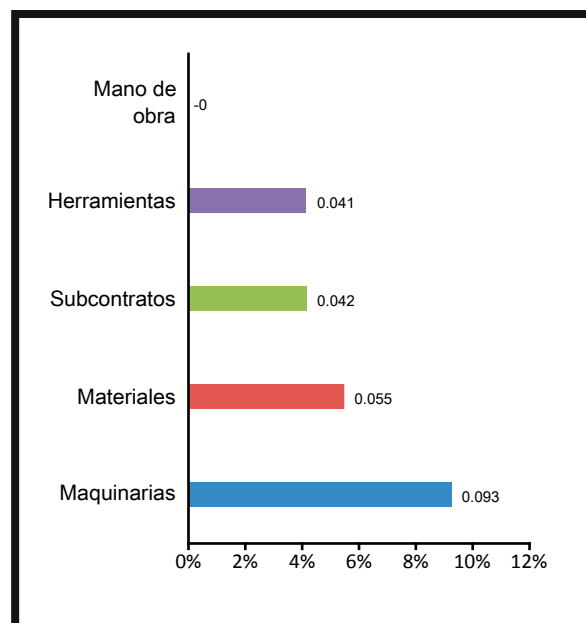


■ ICDV – Tasa de crecimiento

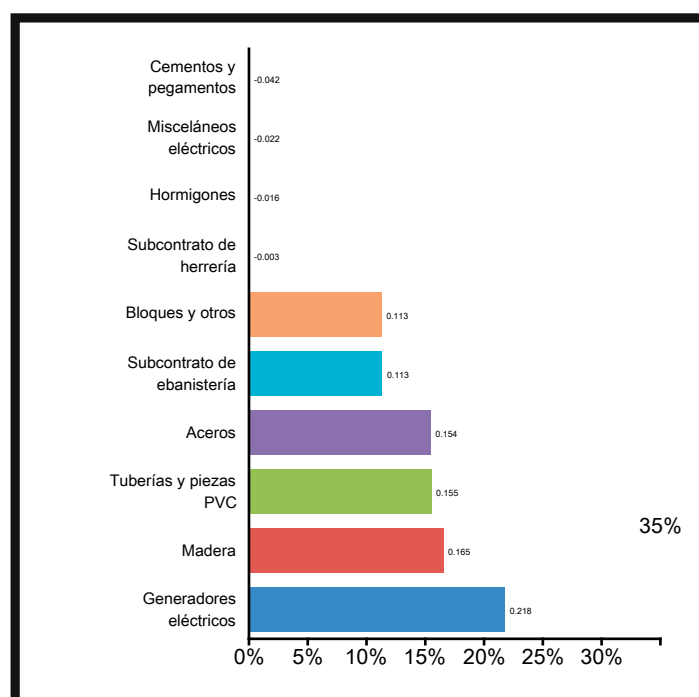
Es claramente visible que el ICDV no ha tenido un comportamiento armónico a lo largo de todo el año, ya que en enero y febrero se registró un crecimiento acelerado, con una tasa de variación acumulada de 3.36% (2.41% en enero y 0.95% febrero), mientras que el período marzo julio se caracterizó por presentar alzas no muy pronunciadas, acumulando un crecimiento de 0.46% en los 5 meses medidos.

Por tipo de vivienda, la mayor variación la acumuló la vivienda multifamiliar de 8 niveles o más, aumentando en un 4.48%.

Por grupos de costos hubo aumento en todos los renglones, las maquinarias acumularon el mayor incremento (9.25%), seguido de los materiales con 5.48% (ver Gráfico 2). Este aumento registrado por los materiales, a pesar de ser inferior al de las maquinarias, es el que más incidió en la variación de los costos de construcción, pues estos en promedio tienen una ponderación de 58% dentro de la canasta del Índice.



Según subgrupos de costos, los mayores incrementos acumulados se presentaron en los generadores eléctricos (21.76%), la madera (16.52%) y las tuberías y piezas de PVC (15.50%). Por otra parte, las principales disminuciones se registraron en los cementos y pegamentos (-4.21%) y en los misceláneos eléctricos -2.18 (ver Gráfico 3).



Comisión ICDV
Johan Rosa, técnico de estadísticas coyunturales,
ONE