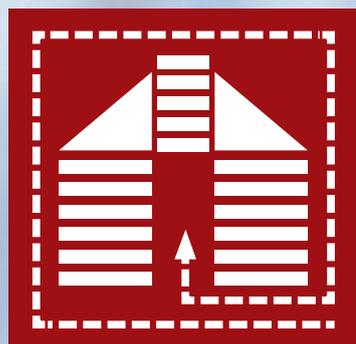


# ACOPROVI

ASOCIACION DOMINICANA DE CONSTRUCTORES Y PROMOTORES DE VIVIENDAS



- ◀ Horizonte de Desarrollo de la **Construcción y Promoción de Viviendas** en la Rep. Dom.
- ◀ Se están dando pasos para la **Política de Vivienda** en la República Dominicana.
- ◀ Propuesta viable para una **Administración de Fondo de Pensiones (AFP)** de los trabajadores de la construcción.

# La fiducia se siente mejor con un trato confiable



Más de 50 años de experiencia en el sector inmobiliario garantizan una asesoría certera para tus negocios fiduciarios.

- **Fiducia Inmobiliaria**
- **Fiducia en Garantía**
- **Fiducia de Administración y Pagos**



# Creando los cimientos de un futuro más concreto



**adocem**

ASOCIACIÓN DOMINICANA DE PRODUCTORES  
DE CEMENTO PORTLAND, INC





**ACOPROVI**

# CONTENIDO

**1**

Pág. 6

La Fachada

**2**

Pág. 8

Administración de Condominios

**3**

Pág. 14

Oportunidades de Negocio  
en el Fideicomiso Inmobiliario Ordinario

**4**

Pág. 20

Se están dando pasos para la política  
de vivienda en la República Dominicana.

**5**

Pág. 24

El Cemento en la Historia

**6**

Pág. 28

Horizonte de Desarrollo  
de la construcción y promoción de la vivienda  
en República Dominicana.

**7**

Pág. 32

Medidas Ilegales  
de la DGII dificultan acceso a viviendas

**8**

Pág. 34

Propuesta Viable  
Para una administración de fondo de pensiones (AFP)  
de los trabajadores de la construcción y su rol como  
administrador de pasivos pensionales.

**9**

Pág. 36

Otros Eventos

## COMITE REVISTA

Ing. Héctor Bretón

Lic. Julissa Báez

Lic. Yamily López

Lic. Bienvenido Paulino

## COLABORADORES:

Lic. Fermin Acosta  
f.acosta@crisfer.com.do

Lic. Roberto Millán Pérez  
rmillan@universal.com.do

Lic. Christian Molina  
cmolina@dms.com.do

Arq. José Gabriel García  
www.josegabrielgarcia.com

## DIAGRAMACIÓN:

Lic. Juan Rodriguez R.  
kemaorg.wordpress.com  
www.kemaorg.com

**Servicio al Cliente**

Para más información 809 544 7111

Desde provincias sin cargo 1 809 200 1283



**FIDUCIARIA  
UNIVERSAL**

Vive tranquilo. Vive seguro.



**¡Vender para  
construir!**

A través del **Fideicomiso Inmobiliario de Preventas**, podrás comercializar tus proyectos gracias a un mecanismo que ofrece confianza y tranquilidad.

¡Llámanos al 809 544 7899 y haz que tu proyecto inmobiliario sea un éxito!

[www.universal.com.do](http://www.universal.com.do)



UniversalRD



@UniversalRD



Canales Universal



Grupo Universal



Universal\_RD



# La Fachada



Al cierre de esta quinta edición de nuestra revista ACOPROVI, ya han transcurrido algunos meses desde el día en que fuera elegido como presidente de nuestra asociación por el período 2015-2017. Desde ese momento asumí con responsabilidad y entera humildad, el reto que plantea el dirigir una de las asociaciones más activa y representativa de la sociedad dominicana.

Asumí este desafío no solo con energía, sino además con la convicción de que los demás miembros de nuestra junta directiva ,que recorrerán junto a mí estos próximos dos años, son representativos de las distintas realidades y tendencias que componen nuestro sector y sobre todo que tienen el compromiso profesional y humano de la consecución de nuestra misión: **Consolidar el sector construcción a través del mejoramiento en las condiciones para el incremento de la construcción, promoción, comercialización y venta de las viviendas en República Dominicana.**

Muy ligado a nuestra misión está nuestra responsabilidad social que, como miembros vitales del sector de la construcción, tenemos frente a aquellos que todavía no gozan del privilegio de tener un techo en nuestro país; convencidos de que donde no hay vivienda, no puede haber un hogar, y donde no hay un hogar, permea fácilmente la delincuencia, el desorden, el desamor, sin dejar de mencionar las deficiencias en cubrir necesidades básicas como lo son la educación y la salud.

Estoy seguro que el dinamismo y la capacidad de reinventarnos que tenemos nos ayudarán a estar atentos ante los escenarios que quizás serán difíciles, pero a

la vez apasionantes; y los afrontaremos convencidos de que ACOPROVI debe seguirse fortaleciendo y creciendo pues constituye la entidad fundamental en el desarrollo de la construcción en el país y, que además, somos una institución que tiene el enorme privilegio, de estar formada por empresas e individuos de muy probada capacidad, profesionalismo y sobre todo compromiso con el país : nuestros asociados.

Me siento orgulloso del trabajo realizado en este nuevo número de nuestra revista, la primera bajo mi gestión, y que estoy seguro continuará consolidándose y convirtiéndose en la mejor herramienta de comunicación, conocimiento y apoyo para todos los que participamos del sector de la construcción.

Mis asociados y directivos: Recordemos que debemos ser románticos, idealistas y soñadores, pero también enérgicos, valientes, precisos, y orientados a resultados. Esta nueva gestión evoca un camino que no tiene otro fin que no sea el de mejorar el clima de negocios de la construcción y promoción de viviendas, sin olvidar en el proceso que no somos entes aislados sino que pertenecemos a una sociedad que nos observa y espera que trabajemos sin descanso cumpliendo con lo que hemos prometido.

¡Vamos a MARCAR LA DIFERENCIA!!

Ing. Héctor Bretón Sánchez



# Juntos Somos Mejores.



INTECO



010/10/2014  
ISO-14001



**GERDAU METALDOM**

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

# ADMINISTRACIÓN DE CONDOMINIOS

Arq. José Gabriel García Álvarez  
www.josegabrielgarcia.com



La administración de Condominios en la República Dominicana joven profesión, exigente por demás, con grandes retos hacia el futuro y como potencial negocio lucrativo en crecimiento.

La Actividad Administrar Condominios, sin duda alguna es una asignatura, negocio, profesión u oficio que es nueva en nuestro país, La Republica Dominicana, de la cual se ha escrito y se sabe muy poco, ya que dada su juventud, aún nada está completamente definido de ella. Si bien en otros países del hemisferio, en Norte y Sur América y en Europa, ya es una ciencia de muchos años y amplio cultivo, en nuestro país está apenas naciente, aún sin llegar a tener pantalones cortos.

Desde nuestra percepción, ésta joven profesión se remonta en República Dominicana, a no más de unas cuatro décadas atrás, ya que es a principios de los años 70 cuando se perfila como actividad remunerativa, a la que algunas personas físicas y empresas, comienzan a dedicarse a ella de manera formal, como oficio productivo y dentro del renglón bienes y servicios.

Durante ese tiempo (unos cuarenta y tantos años), basados en nuestra propia experiencia y necesidades, se han implementado varias modalidades de Administración para el desempeño de este oficio, siendo las más populares:

**1)** La modalidad doméstica o local (Administración Doméstica), en donde un personero de la propia comunidad es el que hace las veces de Administrador de la cosa, ya sea de manera honorífica o por retribución económica o permuta de su propia cuota aporte de mancomunidad, a cambio de sus servicios.

**2)** También está la modalidad “Administración Externa” o por contrato, la cual consiste en designar a una empresa o persona física para que se encargue de Administrar el complejo.

**3)** Existen también modalidades híbridas tales como: sub contratar partidas de actividades y que alguien sea quien lleve el control de rendir las cuentas (por lo regular lo hace la junta directiva del condominio). Así como existen empresas dedicadas a las labores de limpieza de manera especializada, otras empresas del ramo se dedican a llevar igualas de contabilidad y cobros, cortar el césped e igualar otros mantenimientos.

## La figura del administrador:

Administrar una Casa de otro no es tan fácil como parece, el Administrador de profesión no puede ser cualquier persona, que porque tenga una aguda visión de que este es un buen negocio con mucho potencial, la cosa no se mide de esa manera, si bien todos los administradores hemos comenzado una vez con un mínimo de experiencia, la cual se ha ido incrementando con los años, no menos cierto es que se debe cumplir con ciertos requisitos básicos que tienen que ver con su educación, preparación gerencial y vocación de servicio.

Por poner un ejemplo cercano: quien no tiene un pariente en New York, que no haya sido Súper?, el famoso súper, no es otro sino La Figura del “Súper Intendente”, aquel que de manera empírica hace los mantenimientos en los edificios a cambio de una pobre remuneración y dejarlo vivir en un cuchitril del sótano.

Pues sorpresa para todos, los tiempos han cambiado y con ello las exigencias de la administración de forma que hoy día para ser “Súper” se necesita estar certificado por el estado de NY en labores de plomería, electricidad, refrigeración, labores de evacuación y lectura de planos, etc.

La figura del Administrador está contemplada en la ley de condominios (cuya versión original data del 21/11/58, es la ley 5038, a su vez modificada por la ley 108-05 que crea la Jurisdicción Inmobiliaria), así como en el Régimen de Condominios; de forma que el Administrador representa al condominio ante la ley, ante los demás condóminos, ante los suplidores de servicios y contratistas, acreedores y deudores, en una palabra, lo representa en casi todo el universo de su accionar. Ser un Administrador conlleva un gran poder y una gran responsabilidad que no todo el mundo esta preparado para asumir.

El mercado informal de los Administradores de Condominios, ha crecido tanto y es tan fuerte en nuestro país, porque entre otras razones está presente La Oportunidad de Empleo que el oficio en si representa, en donde un contratista que tiene un pariente o amigo desempleado, lo engancha como administrador del condominio que construyo y acaba de entregar. Hasta que nuestra cultura no asimile que este Oficio no se maneja así, vamos a estar en los estadios de la caverna sin avanzar, un administrador no entrenado para ello es proclive a una mala práctica garantizada en un periodo menor al primer año de su gestión.

Ya estamos dando los primeros pasos para fortalecer el gremio del sector de los Administradores de condominios, pero aun existe tan poca información clasificada en esta materia, debido entre otras cosas a que los Administradores Formales guardan con un gran celo el acervo de su experiencia, la cual no ha sido compartida abiertamente, de forma que los que se dedican a esta actividad seriamente puedan tener algunos parámetros a la hora de resolver ciertas situaciones que se presentan en los condominios y que pudieran clasificarse como casos típicos a la hora de presentar posibles soluciones.

Como paso de avance en La Administración de Condominios podemos citar la existencia de una escasa bibliografía nativa dentro de la cual se encuentra el libro “de todo en la vida de condominios” el cual narra la experiencia del autor durante su paso como administrador de condominios por espacio de unos 20 años, este libro expresa en un lenguaje sencillo sus vivencias y puede ser usado como una guía de consulta para que los que habitan

condominios puedan vivir en Armonía. También podemos citar a la RVC, una ONG sin fines de lucro la cual por espacio de unos 10 años orienta de manera gratuita a Condóminos, Constructores y Administradores, sobre las reglas básicas para auspiciar la vida en armonía en los edificios y complejos asociados bajo el régimen de condominios. En la actualidad la RVC, trabaja en la elaboración de un directorio de administradores de condominios y fomenta el acercamiento entre los administradores con miras a que se constituyan en una asociación que regule el ejercicio de La Administración de Condominios en La República Dominicana.

Producto de estos esfuerzos y las facilidades encontradas en esta prestigiosa universidad (Unibe), ya se han celebrado tres versiones del Diplomado sobre Gestión de Condominios con la venia docente de la no menos prestigiosa universidad de Madrid Antonio de Nebrija. Estos tres diplomados ya han certificado más de 40 Administradores los cuales han venido a fortalecer sus conocimientos en la materia y de paso certificarse como Administradores Formales, surgiendo de los egresados de estas promociones la iniciativa de constituirse en Asociación de Administradores de Condominios ADACON, de reciente incorporación.

No menos importante resulta el esfuerzo de un grupo de administradores, asesores legales y consultores de condominios, quienes con anterioridad a esta Adacon, ya forman parte de la Asociación de Administradores de Condominios de la República Dominicana.

## El daño causado por incursión de administradores informales:

Hay un sector informal que como rémora se ha nutrido de la debilidad existente en el sector, como consecuencia de la no Certificación de Administradores Formales regulados por una Asociación. Esta debilidad como consecuencia ha ganado cuerpo, pues así como “la unión hace la fuerza” no menos cierto es que “a mar revuelta ganancia de pescadores”, abunda la oferta de propuestas de inexpertos que terminan en malas prácticas que desacreditan el oficio. Ya es tiempo que el sector formal se agremie para disfrutar de todos los beneficios que este paso de avance le significará para ser tomados en cuenta en una sociedad en donde por las fallas de los administradores informales, hace que metan a todos los demás en el mismo saco.

Hay tanto trabajo por hacer en esta Nueva Disciplina, pero es necesario que se pierdan el miedo entre los Administradores Formales e intercambien sus experiencias y hagan su banda tarifaria, así como su lista negra, tanto de edificios maleados, como de personal que ha sido infiel y de suplidores de servicios que no cumplen y porque no, hasta llegar a clasificar a los Promotores y Constructores asignándole estrellas (teniendo en cuenta la calidad





de la edificación y la responsabilidad con que encaran los reclamos), igualito como hacen con los hoteles dependiendo de su categoría.

## Cualidades de un administrador de condominios:

Si usted ha decidido abrazar en serio este oficio, ya sea como negocio, profesión, como medio de ingreso, por vocación de servicio o porque le tocó por azar por el voto de la Asamblea del edificio. Como Administrador debe cultivar una serie de cualidades que si bien no están escritas, debe hacer su propio perfil para el desempeño de esta posición. Del plan estratégico que usted se proponga, van a depender una serie de variables que podemos calificar de positivas o negativas, de las cuales, las primeras gravitarán siempre a su favor y las segundas se ocuparán de cavarle su propia fosa como administrador fallido:

## Reglas de oro de un buen administrador:

- La formalidad de un administrador debe reflejarse en: su forma de vestir, expresarse, cuidado de los gestos al hablar, tener don de mando, capacidad de escucha, ser maduro y sopesado al tomar decisiones, no emitir juicios con ligereza, dominio de la información de conjunto, tener una gran dosis de tolerancia y que toda su ejecutoria sea diáfana y transparente.

- Al comenzar una relación de negocio, tenga a mano un contrato preliminar o intención de convenio, así sea contratado provisionalmente por los clásicos tres meses de prueba.

- Revise minuciosamente cada documento que le sea entregado para familiarizarse con lo que va administrar.

- Haga entrevistas con aquellas personas que se las saben todas del edificio, para que le empapen sobre su historial y le digan cuales son los puntos débiles. Tenga en cuenta que no hay dos edificios iguales en la bolita del mundo, cada uno es único e irreplicable, por tal razón un modelo de Administración aplicado en uno similar, parecido o gemelo, separado por una línea, le funciona en uno y no necesariamente le funcionará en el otro.

- Si el edificio lleva tiempo funcionando, indague sobre las finanzas y como es el comportamiento de pago, pues será un buen Administrador pero no es un mago que vino con la vara mágica a corregir con un ademán lo que está maleado porque la comunidad no ha cooperado.

- Si el edificio es nuevo, controle que desde el principio, las mañas que coja sean las buenas que usted le imprima.

- Imponga sus condiciones, las hay que son básicas y elementales para desarrollar un buen trabajo, si no las consigue, mejor decline la oferta y salga empate, sin perder ni ganar y no desacreditado como suele suceder cuando asumimos un compromiso de algo insalvable, por el mero hecho de tener más trabajo. Trabaje con mucho amor y arte, pero no por amor al arte.

- Trabaje siempre dando lo mejor de sí, pues si decidió asumir el reto Administrando algo tan sagrado como la casa de otro y por eso le van a pagar, no lo puede hacer con paños tibios, o lo hace bien o no haga nada, el hacerlo bien, aunque de inmediato no lo valoren, siempre le garantizará dejar una puerta abierta y sin rencores, pues se ha dado el caso que quien suscribe bajo este método, he llegado administrar un mismo condominio hasta por tres veces en ocasiones diferentes.

## •Una de las principales reglas de oro lo es “las cuentas claras”

- La naturaleza humana es desconfiada hasta con las personas más próximas, debe regirse bajo un esquema de transparencia que no deje lugar a dudas, si bien no podrá remediar la desconfianza, pues hay personas que han sido engañadas en reiteradas ocasiones y ese argumento les sirve de amuleto para no fiarse de nadie.

Que la contabilidad y las finanzas estén claras, que una persona designada por asamblea, revise mensualmente el estado de ingresos y gastos y una vez aprobado es que usted lo distribuirá. Como patente de corso, haga que auditen esos estados a razón de cada tres meses y si aparece algún error como suele suceder en todo lo que interviene el ser humano, corríjalo y discúlpese de manera sincera si no ha sido mal intencionado el error. Se recomienda que una firma de contadores autorizados sean los que manejen esta parte tan delicada.

- Cuando haya ocurrido un incidente que afecte el condominio, ya sea una emergencia o alguna falla, no haga declaraciones de inmediato, use muletillas tales como: presumo tal cosa, no estoy bien seguro de que se trata, aun no tengo toda la información para contestarle verídicamente, hare un informe cuando tenga el dominio de todos los elementos que han intervenido, etc, etc. Nada en concreto, su palabra es ley y cuando dice algo que no se corresponde con la verdad, siempre será más difícil recoger lo dicho, por lo que es mejor no haber dicho nada.

- Prohíba al personal operativo que de declaraciones y que especule sobre cosas que han ocurrido, por lo regular tienden a magnificar la situación y empeoran todo a la hora de tener que aclarar las cosas, su respuesta debe ser, refiérase al administrador por favor. Centralice la información.



- Evite las discusiones, tanto con condóminos, el personal y directivos, si alguna de las partes está bajo presión o sofocado, no se entenderán bien, hay que evitar que se desborden las pasiones y que medie la falta de respeto presente al no controlar lo que se dice. Si la discusión es con alguien de jerarquía, asuma cualquier pretexto para no continuarla en ese momento y luego que baje la marea, tome el control y explíquese diáfano.

## • Otra gran regla de oro es: el manejo adecuado y profesional ante la crítica y los detractores gratuitos.

### **AL ADMINISTRAR ALGO QUE NO ES SUYO, SIEMPRE TENDRÁ PERSONAS A SU FAVOR Y EN SU CONTRA,**

no busque explicación, le diré, es porque sí, para que exista equilibrio en este mundo de dualidades y le obligue a esforzarse y dar lo mejor de sí para dejar satisfechos a los más quejosos. Si un Administrador sale corriendo por las necesidades de un detractor o cliente inconforme, sentará un precedente negativo y su vida será una sola carrera, no durará en ningún edificio, pues la vida no es un lecho de rosas y no todos estarán de acuerdo con sus ejecutorias. Siempre actué institucionalmente y nunca haga nada de lo que deba avergonzarse. Enfrente a su adversario con altura, con voz pausada, mantenga el control todo el tiempo, quien levanta la voz refleja su impotencia, sus debilidades, su desenfreno.

## Las prácticas que debe evitar un administrador:

- Hay una serie de compromisos que usted asume al aceptar ser el administrador de esa cosa, hónrelos de ser posible más allá de lo que esperan de usted, nunca menos, de la milla extra.
- Nunca escriba nada que no esté dispuesto hacer cumplir, así sea le cueste el puesto, es como amagar y no dar, eso es fatal y el que cumple le estrujará en la boca lo que no hace cumplir.
- Haga cumplir las resoluciones de asamblea a cabalidad (sin favoritismos ni excepciones).
- No haga contubernio con nadie de cosas que pudieran perjudicar a su cliente, en este caso el edificio que le fué confiado.
- No acepte sobornos, ni dadas o comisiones que pudieran comprometerle o ponerlo en evidencia con su cliente, pues se tiende a ser complaciente y permisivo con un contratista dador y cuando esté en falta no podrá hacer nada o al verse descubierto al primero que echará al bote es a usted.

- No realice trabajos particulares a condóminos, ni haga monopolio de los mantenimientos realizándolos a través de su empresa, pues cuando algo salga mal, su cabeza es lo primero que va a rodar y si alguien se haya caro el trabajo, ese se encargará de desacreditarlo con todos los demás.

- No menosprecie su trabajo, si bien usted recibe un bien (el pago) a cambio de servicios, ese paquete de trabajo tiene un valor y si usted lo subestima, además de ser poco ético, le resta oportunidades a sus colegas que si saben lo que valen sus honorarios.

- El respeto es fundamental, no se deje faltar al respeto ni que le ultrajen, el papel de víctima siempre será mejor que el de victimario, cuando alguna situación se le salga de control, eleve la misma ante los organismos competentes, ya sea la junta directiva o una asamblea o con el clásico pacificador (que es una figura de alguien que todos respetan en el condominio) y siempre tendrá la salida honorable de una noble renuncia si todo se escapa del control de sus manos.

- No se preste a que le manipulen y le cojan de mandadero, cuando un condómino le quiere decir algo a otro y lo ponen a usted para que de él frente, hay cosas que se salen de sus funciones y que puede declinar decentemente, pidiendo que le releven de esa responsabilidad, tenga en cuenta que en caso de malestar y chismes usted es el que tiene la puerta para salir, pues ellos viven allí y se pondrán siempre de acuerdo haciendo rodar una cabeza, en este caso la suya.

## El gran reto de la administración de condominios:

Ya estamos marcando el hito de iniciar seriamente esta actividad de tanta responsabilidad y es preciso que los que pretenden vivir de ella, se capaciten, adecuadamente para encarar el reto de adecuarse a los nuevos tiempos, teniendo en cuenta las altas tecnologías de los que marcan la pauta por la experiencia que nos supera. Así como en la vida misma tienes que pasar por los estudios básicos y primarios, luego la secundaria y por último la universidad, que al graduarte te da un diploma que te acredita como profesional, así mismo hay que capacitarse en esta nueva materia y no basta, porque profesionales los hay por doquier y hasta mediocres algunos, aun después de haber pasado por las universidades. También los Administradores necesitan de Un Post Grado, pues en esto no se para de aprender e innovar, para adecuarse a los nuevos tiempos y seguir de cara al futuro. En hora buena actuales y futuros administradores.



# *Tus proyectos inmobiliarios se hacen realidad*

En el **Banco BHD León** te ofrecemos financiamiento en la construcción de todas las etapas del proyecto, con asesoría y apoyo desde la planificación, venta y financiación al adquirente.



Más información en el 809-243-5000  
y gratis desde el interior 1-809-200-2445  
o en [bhdleon.com.do](http://bhdleon.com.do)

Banco **BHD León**

cambiamos el mundo, mejorando el tuyo.



# TORRE MELCON IX



Junio 2016

## APARTAMENTOS DE

2 habitaciones de 115 m<sup>2</sup>  
3 habitaciones de 142 y 162 m<sup>2</sup>

**EVARISTO MORALES**

Precios desde  
**US\$133,000.0**

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.

# TORRE MELCON X



Agosto 2016

## APARTAMENTOS DE

2 habitaciones de 111 y 125 m<sup>2</sup>  
3 habitaciones de 175 y 216 m<sup>2</sup>

**EVARISTO MORALES**

Precios desde  
**US\$139,000.0**

Areas comunes amuebladas en nivel 1: piscina, terraza con bar, recepción, lobby y área para choferes. Areas comunes amuebladas en nivel 11: Gimnasio, área de juego de niños, salón de juegos con billar, salón multiuso con bar y terraza al aire libre.



## CARACTERISTICAS DE LOS PROYECTOS

- 2 parqueos techados
- Pisos de porcelanato y topes de cocina de granito natural
- Ebanistería en madera preciosa
- Ducha con cristal en baño principal
- 2 ascensores, planta eléctrica
- 2 niveles de parqueos vigilados con cámaras de seguridad
- Baño para guardián
- Previsiones contra incendios

**CONSTRUYE  
Y VENDE**

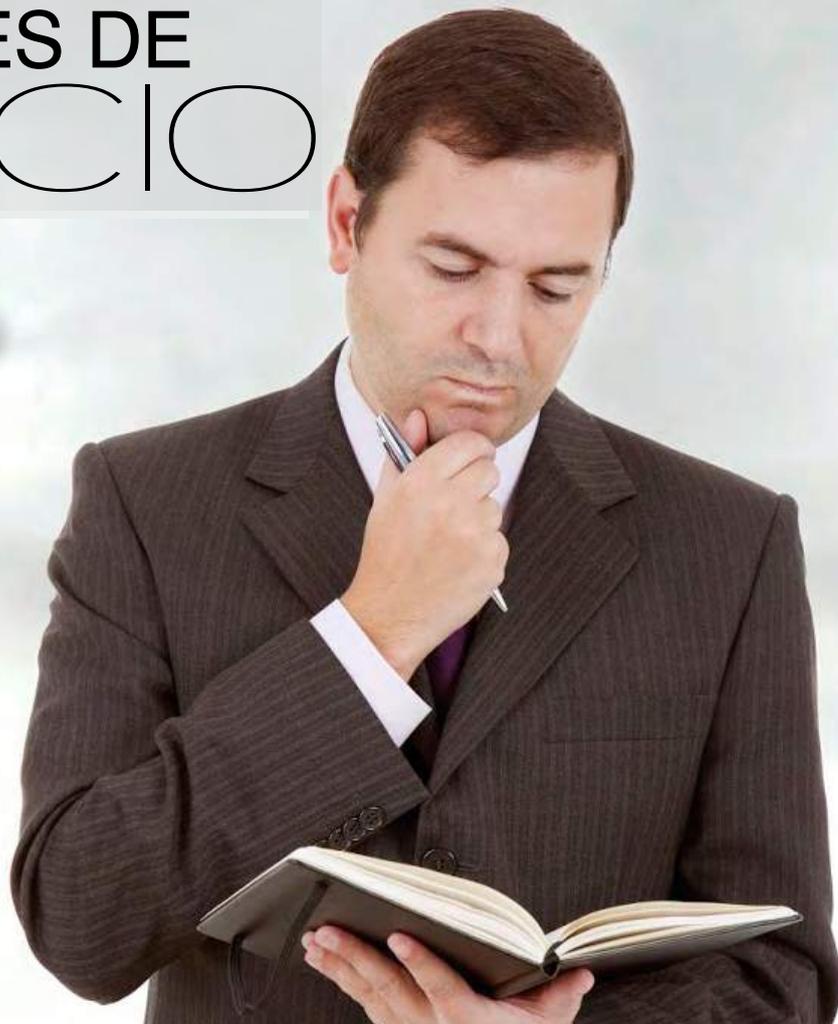


**INFORMACION:**  
Tel. 809-567-5547  
Cel. 809-309-0632  
Cel. 809-284-1699  
www.melcon.com.do  
ventas@melcon.com.do

# OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

## en el Fideicomiso Inmobiliario Ordinario

Lic. Christian Molina  
cmolina@dms.com.do



Olvidemos por un momento los “proyectos de viviendas de bajo costo” concebidos por la Ley 189-11. Pretendamos por ahora que no existe la compensación del ITBIS y que todos los proyectos inmobiliarios son idénticos. ¿Por qué podría entonces convenirle al constructor llevar a cabo un proyecto inmobiliario a través de un fideicomiso? A mi entender la razón principal es puramente mercadológica. Lo digo porque como veremos a continuación, los beneficios que ofrece el esquema fiduciario a los adquirientes de viviendas son tan significativos, que si otro constructor lo hace primero que usted, usted perderá una ventaja competitiva muy importante. Poniéndome en los zapatos del adquiriente de una vivienda, preferiría por muchas razones comprarle a un constructor amparado en un esquema fiduciario que a uno que no lo esté, pues me estaría ofreciendo niveles de seguridad financiera y de transparencia que se encuentran muy por encima del estándar de mercado.

En adición, existen ventajas legales, financieras y fiscales atractivas tanto para el constructor como para el adquiriente que hacen del fideicomiso una alternativa ideal.

Empezaremos por proporcionar un ejemplo práctico de cómo podría funcionar un fideicomiso inmobiliario en una estructuración básica, de forma que podamos partir de una base concreta. Luego, pasaremos a analizar las principales ventajas que presenta el fideicomiso inmobiliario.

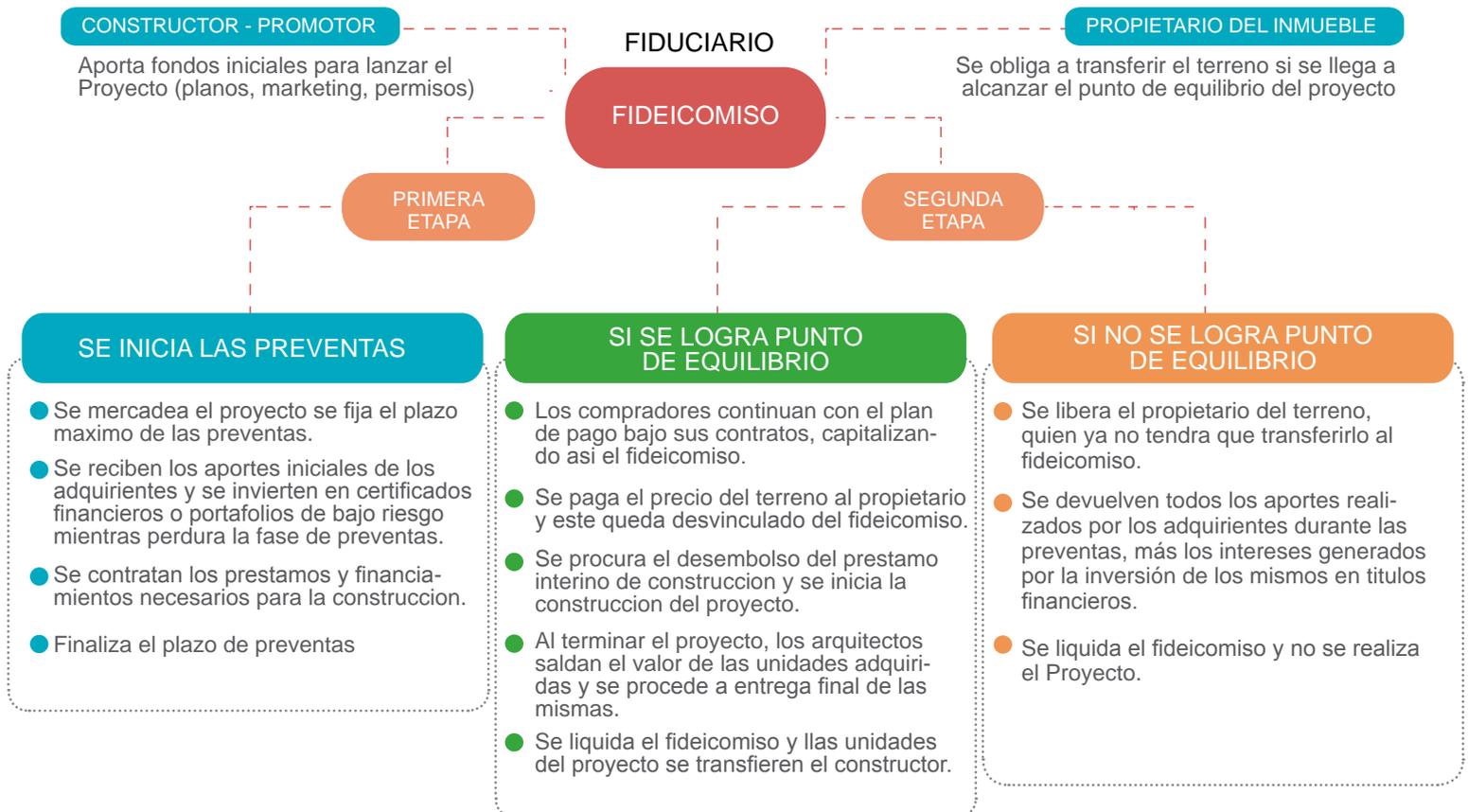
### 1. FUNCIONAMIENTO BÁSICO DEL FIDEICOMISO INMOBILIARIO

En sentido general, en el fideicomiso siempre existen tres sujetos principales: los fiduciantes o fideicomitentes, el fiduciario, y los beneficiarios o fideicomisarios.

Quienes crean el fideicomiso y aportan los bienes iniciales al mismo se llaman fiduciantes o fideicomitentes. Estos bienes son transferidos al fiduciario, quien será el nuevo propietario de los bienes y los administrará de conformidad con las instrucciones de los fiduciantes contenidas en el contrato de fideicomiso. Por último existen los beneficiarios y/o fideicomisarios, en cuyo provecho se constituye y administra el fideicomiso. Pueden mezclarse sin limitaciones las condiciones de beneficiarios y fideicomisarios con las de fiduciantes. En ningún caso, sin embargo, puede el fiduciario ser también beneficiario del fideicomiso.

Para el caso específico del fideicomiso inmobiliario, lo cierto es que no existe una fórmula específica para estructurar el fideicomiso. En gran medida, la estructura que se elija dependerá de la cantidad de inversionistas existentes, de las características y complejidad del proyecto, de los mecanismos de financiamiento, y de las estrategias fiscales que se tengan.

Sin embargo, sólo para los fines de la especie, veamos el siguiente ejemplo gráfico para ilustrar como podría funcionar un fideicomiso inmobiliario básico:



En este caso tanto el constructor como el dueño del terreno constituyen el fideicomiso en calidad de fiduciantes. El primero ha aportado recursos iniciales para sufragar los primeros gastos del proyecto, como por ejemplo los gastos de constitución del fideicomiso, el diseño de los planos de construcción y los materiales publicitarios, así como la tramitación de los permisos ante las autoridades gubernamentales correspondientes. Por otra parte, el dueño del terreno se ha comprometido a aportar el terreno al fideicomiso, siempre y cuando el proyecto alcance su punto de equilibrio legal y financiero.

A partir de la constitución del fideicomiso existen dos etapas principales: (I) la etapa de preventas, y (II) la etapa operativa. En la etapa de preventas el constructor empieza a mercadear el proyecto y a captar a los adquirentes. Al momento de separar la unidad del proyecto que deseen adquirir, dichos adquirentes realizan el pago inicial en provecho del fiduciario (no del constructor), e inmediatamente quedan vinculados al fideicomiso como beneficiarios de las unidades que han reservado. Durante el período de preventas, el fiduciario invierte los aportes realizados por los beneficiarios-adquirentes en inver-

siones de bajo riesgo como por ejemplo certificados de depósito o bonos del tesoro, que luego son devueltos al adquirente o abonados al precio de la unidad adquirida.

Terminada la primera etapa existen dos escenarios posibles. En un primer escenario, digamos que no se logró el punto de equilibrio del proyecto debido a no se concretaron las ventas suficientes o no pudieron asegurarse las fuentes de financiamiento previstas durante el período de preventas. En este caso, el proyecto no pasa a la segunda etapa, que es la etapa operativa. El proyecto no se realiza, pero el fiduciario devuelve a los beneficiarios-adquirentes la totalidad de sus aportes, incluyendo los intereses y rendimientos que éstos generaron. Por otro lado, el propietario del terreno queda liberado de su obligación contractual de transferir el terreno al fideicomiso, y se procede con la liquidación y terminación del fideicomiso.

En un segundo escenario, digamos que sí se logró el punto de equilibrio del proyecto durante el período de preventas. En este caso, el proyecto pasa a la etapa operativa, en la que (I) se activa inmediatamente el plan de pago acordado con los beneficiarios-adquirentes, y los



rendimientos generados por los aportes de los beneficiarios se aportan al precio de adquisición de las unidades que correspondan, (II) se obtiene el desembolso de los préstamos y financiamientos acordados para la construcción, y (III) se lleva a cabo el proyecto.

Como dijimos anteriormente, hay miles de formas de estructurar un fideicomiso inmobiliario, pues el fideicomiso nunca es estándar y siempre funciona como un traje a la medida. Sin embargo, hemos partido de este ejemplo para poder entender las ventajas básicas del fideicomiso inmobiliario que explicaremos a continuación.

## 2. PRINCIPALES VENTAJAS DEL FIDEICOMISO INMOBILIARIO

### a. Patrimonio separado e inembargabilidad de los bienes

Una de las principales características del fideicomiso es que al constituirlo se crea un patrimonio separado y de afectación en manos del fiduciario. En palabras llanas, esto quiere decir que el fiduciario tendrá un patrimonio personal donde se encuentran sus activos y pasivos propios, y otro patrimonio especial que se encuentra separado del suyo propio y que sólo puede ser utilizado para los fines del fideicomiso.

En el contexto del fideicomiso inmobiliario, la existencia de este patrimonio separado implica que tanto el terreno donde se edificará el proyecto como los recursos aportados por los beneficiario-adquirientes y por las demás fuentes de financiamiento que existan, pasan a ser propiedad del fiduciario, pero están separados y afectados totalmente al proyecto inmobiliario de que se trate.

Como consecuencia, todos estos bienes son inembargables por los acreedores del constructor, pues éstos no pertenecen a él, sino al fiduciario. Igualmente, a menos que exista algún derecho real previamente inscrito sobre el terreno, los acreedores del dueño del terreno ya no pueden alcanzar el inmueble, pues éste ha sido transferido al fiduciario. Por otro lado, los acreedores personales del fiduciario tampoco tienen acceso a los bienes fideicomitidos porque éstos, a pesar de que pertenecen al fiduciario, se encuentran separados de su patrimonio y destinados a los fines del fideicomiso. En cuanto a los acreedores del beneficiario-adquiriente, éstos tampoco pueden alcanzar los bienes del fideicomiso porque aún no pertenecen al beneficiario. En otras palabras, se rodea de seguridad todo el patrimonio vinculado al proyecto, mejorando significativamente sus posibilidades de éxito. Naturalmente, los bienes del fideicomiso sí responderán por los compromisos y obligaciones asumidas por el fiduciario por cuenta del fideicomiso, como por ejemplo préstamos para financiar la construcción, compromisos con suplidores, etc.

### b. Captación de mercado

Si usted lleva a cabo su proyecto inmobiliario por medio de un fideicomiso, es muy posible que aumente la rapidez en las ventas y tenga una mejor penetración de mercado. La realidad es que existe una amplia oferta de proyectos inmobiliarios, que el consumidor es cada vez más sofisticado e mejor informado, y que para captar mercado ya no es suficiente sólo tener una buena reputación y un buen proyecto. Se requieren factores adicionales de diferenciación que hagan que su proyecto sea más atractivo que los demás.

A nuestro entender, el fideicomiso es una herramienta magnífica de diferenciación para el constructor. A través del mismo, usted podrá ofrecer ventajas a sus clientes que superan los estándares de seguridad y transparencia del mercado, haciendo que su proyecto sea más atractivo que los demás. A modo de ejemplo, sus clientes tendrían acceso a los beneficios siguientes:

### I) Seguridad en la inversión del Adquiriente

En el esquema convencional del negocio inmobiliario, el constructor recibe y administra directamente los fondos aportados por los adquirientes durante el período de pre-ventas (i.e. ventas en plano). No existen garantías concretas, más que la moral y la reputación del constructor, de que los fondos aportados por los adquirientes vayan a ser utilizados para el proyecto de que se trata y no para otro proyecto que el constructor se encuentre desarrollando en ese momento.

Conocemos muchos constructores de impecable reputación, cuyos estándares morales y ética de negocios aseguran la inversión correcta de los fondos. Pero sólo para fines de medir la capacidad de penetración de mercado que tiene su proyecto, preguntemos al adquiriente qué prefiere: ¿pagar su dinero directamente al constructor, o entregarlo a un fiduciario imparcial que constituirá un patrimonio separado e inembargable? No hemos hecho la encuesta, pero anticipamos que la mayoría se sentiría más cómoda en un esquema fiduciario.

Esto es de particular importancia para los constructores nuevos, que normalmente no pueden ofrecer la misma seguridad financiera que ofrecen otras firmas constructoras de larga data que han llevado a cabo decenas de proyectos. Con el fideicomiso inmobiliario, un nuevo constructor puede competir en igualdad de condiciones con un constructor de larga reputación, pues el fideicomiso viene a suplir la seguridad y confianza que le hace falta al proyecto.

Lo mismo ocurre en el caso de constructores que estén enfrentando una difícil situación financiera. El fideicomiso impide que los acreedores personales del constructor

alcancen los bienes del proyecto, y brinda al constructor la oportunidad de ofrecer a sus clientes el más alto grado de seguridad en la inversión y en el manejo de los fondos, permitiéndole la oportunidad de equilibrar su situación y dades del nuevo proyecto.

En tal sentido, el esquema fiduciario le permite al constructor no vender sólo un proyecto inmobiliario y buenos niveles de calidad en la construcción, sino vender seguridad y transparencia. Eso es diferenciación de mercado.

## II) Devolución de los fondos ante fracaso de preventas

Si el proyecto no alcanza su punto de equilibrio en el tiempo determinado para la fase de preventas, los fondos aportados por el beneficiario-adquiriente vuelven intactos a su bolsillo, incluyendo los rendimientos generados por el fiduciario mediante la inversión temporal de dichos fondos. En vista de que el fiduciario siempre permaneció en posesión de los fondos, dichos fondos nunca estuvieron en riesgo y por tanto su devolución a los beneficiarios es prácticamente garantizada.

## III) Rendición de cuentas

La ley 189-11 obliga a los fiduciarios a rendir cuentas de su gestión al menos dos veces por año, y a suministrar a los beneficiarios-adquirientes, a su requerimiento, información completa y exacta acerca de la naturaleza, cantidad y situación de los bienes en fideicomiso. Esto significa que el beneficiario-adquiriente tendrá en sus manos información fidedigna sobre el progreso de la obra, sobre la inversión de su dinero, y sobre cualquier circunstancia que amenace el desarrollo del proyecto.

## IV) Incentivo fiscal

De conformidad con el artículo 46 de la Ley 189-11, el traspaso de los bienes que conforman el patrimonio fideicomitado en provecho de los beneficiarios se encuentra exento de todo tipo de impuesto, incluyendo el impuesto de transferencia. Esto significa que en el ejemplo que hemos diseñado arriba, en el que los adquirientes de las unidades del proyecto son beneficiarios del fideicomiso y no simplemente compradores, la transferencia de los inmuebles en su provecho debe encontrarse exenta del impuesto de transferencia, el cual asciende a un 3% del valor del inmueble.

Este es el criterio que debe primar basado en el contenido de la ley 189-11, pero sabemos que la Dirección General de Impuestos Internos ("DGII") ha mostrado cierta resistencia a aplicar esta disposición de la ley. Sobre este tema estaremos comentando en un futuro cercano mediante un artículo separado.

Por estas razones y varias otras, entendemos que desde el momento en que un constructor decide llevar a cabo un

proyecto inmobiliario por medio de un fideicomiso, se distingue de sus competidores y hace que su proyecto tenga mejores posibilidades de éxito y penetración de mercado. Esto se traduce en una mayor velocidad de ventas y en una importante ventaja competitiva para el constructor.

## c. Ventajas Financieras

Hemos visto que los proyectos que se desarrollan por medio de un fideicomiso inmobiliario tienden a obtener mejores tasas bancarias para el financiamiento de la construcción. Esto tiene mucho sentido porque el pago de las cuotas del préstamo las realiza directamente el fiduciario, reduciendo significativamente el riesgo de repago que enfrenta el banco. Dicho riesgo se reduce aún más si el fideicomiso se constituye también como un fideicomiso de garantía, en cuyo caso el banco no tendría que acudir a la vía jurisdiccional para ejecutar el crédito. Por otro lado, también aumenta la fuerza de negociación del constructor frente a los suplidores del proyecto, pues al igual que para el banco, el fiduciario paga directamente a los suplidores los productos e insumos suministrados.

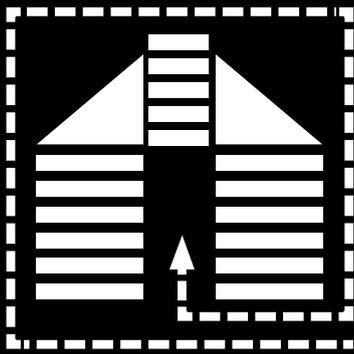
## d. Transparencia y Control

El fideicomiso es administrado por un fiduciario, que es el eje central del esquema. Es quien tiene la propiedad de los bienes del fideicomiso, custodia los fondos del proyecto y se asegura de que sean invertidos sólo en el proyecto objeto del fideicomiso. Esto permite potencialmente al constructor acceso a los más altos estándares de contabilidad, planificación y estrategia. Igualmente, facilita el acceso al crédito bancario y la captación de inversionistas, pues la transparencia genera confianza y reduce el riesgo, y eso es sinónimo de inversión.

Sin embargo, el hecho de que exista transparencia no significa que el constructor pierda el control de su proyecto. Muy por el contrario, el constructor tiene pleno acceso a los fondos del fideicomiso, pudiendo ordenar al fiduciario la realización de pagos a los suplidores, empleados, al prestatario de los fondos, o a cualquier persona que tenga derecho a recibirlos y que sea conforme al presupuesto y los planes del proyecto. De igual forma, el constructor es el responsable del diseño, la construcción, la calidad, el mercadeo y las ventas del proyecto. El fideicomiso es una herramienta del constructor, y no al revés.

En conclusión, podemos decir que el fideicomiso inmobiliario constituye una alternativa viable y muy beneficiosa tanto para el constructor como para los adquirientes. El desafío para los constructores ya no es sólo entender la figura y ponerla en práctica, sino hacerlo antes de que otros lo hagan. El desafío es ser los primeros en migrar de los esquemas tradicionales del negocio y ser pioneros en ofrecer mejores y más altos estándares de confianza y seguridad a los adquirientes.





# ACOPROVI

La Asociación Dominicana Constructores y Promotores de Viviendas, ACOPROVI, ofrece al país un medio de divulgación de primera calidad, denominado REVISTA ACOPROVI, medio que se ha consolidado como una excelente vía de promoción para los productos y servicios de las empresas que conforman este sector o bien para aquellas que indirectamente se relacionan con el mismo.



La revista ACOPROVI es un medio de comunicación altamente calificado, pues está concebida dentro del más riguroso esquema de presentación, contenido, diseño y diagramación; acorde con la imagen de la institución que representa y con las necesidades de los empresarios y profesionales que dirigen sus actividades al sector.

Ofreciéndoles un producto de altos estándares de calidad que cumple con las expectativas de sus lectores, ya que es un documento de consulta permanente, pues su contenido es preparado y revisado por profesionales en diferentes áreas de la construcción, lo que la hace un título digno de colección.

La publicación se distribuye entre los asociados de ACOPROVI, todos los empresarios de la industria de la construcción en general, empresas de consultoría, industriales y comerciantes de materiales para la construcción, sector financiero, instituciones del estado etc. Se publica cada 90 días aproximadamente en un formato de 9x12 pulgadas, full color.

Para promocionar tus productos y servicios puedes comunicarte con nosotros al:

**809-616-0614**

**809-616-0621**

directora@acoprovi.org  
coordinadora@acoprovi.org

y a través de nuestras redes sociales:



Acoprovi



@Acoprovi



acoprovird



SERVICIOS LEGALES

C/ Andres Julio Aybar No. 204  
Edificio Malaga II, 2do. Piso Ensanche Piantini  
T. 809 331-8000 • info@tpcobros.com  
[www.tpcobros.com](http://www.tpcobros.com)

# Se están dando pasos para la POLÍTICA DE VIVIENDA en la República Dominicana.

Lic. Fermin Acosta  
f.acosta@crisfer.com.do

Nuestro país adolece de una política general de vivienda, así como de una institucionalidad que le de soporte a esta importante herramienta de desarrollo, considerada de primer orden en la mayoría de los países.

Tradicionalmente los gobiernos han construido proyectos de viviendas a nivel nacional, sin que estos respondan a una política estructurada de viviendas. Muchos de los proyectos se han llevado a cabo sin una debida programación, realizado en terrenos ajenos, habiendo actuado el Estado, en algunos casos como competidor desleal o como donante de recursos del Estado a familias necesitadas o no necesitadas, con costos elevados y otra serie de anomalías.

Por primera vez vemos un gobierno haciendo pinitos en lo que podría ser una política de vivienda bien estructurada, transparente y bajo esquemas de confianza financiera, obviamente me refiero al uso intensivo del fideicomiso.

La vivienda de interés prioritario y la vivienda de interés social necesitan de incentivos del Estado para que los potenciales adquirientes puedan realizar sus sueños. Los tipos de subsidios son variados, pero lo que sí es una realidad es que existen en todos los países. Otros más desarrollistas incluyen subsidios para la clase media, lo que constituye casi un pecado proponerlo a nuestras autoridades.

ACOPROVI propuso a los diferentes sectores de la sociedad, incluidos, sector Patronal, Laboral y Gubernamental la creación de un Fondo Nacional de la Vivienda, vía un subsidio a la tasa de interés de los préstamos hipotecarios de las viviendas de bajo costo utilizando parte del dinero acumulado en los fondos de riesgos laborales, parte que no merma la vocación para lo que son aportados por los patronos.

Esta propuesta ha calado positivamente en los diferentes receptores y estamos a espera de su implementación, lógicamente debe ser impulsada por el Gobierno Nacional.

El Estado, a través de la Junta Monetaria ha creado un mecanismo parecido para fomentar la producción de viviendas de bajo costo, vía la liberación de Diez Mil Millones de pesos (RD\$10,000 MM) del Encaje Legal depositado por las entidades de intermediación financiera. Vale decir que es un gran aporte a las clases más necesitadas y al fomento de la construcción de viviendas sociales, así como a la economía en general, a la vez que hace una realidad no solo tasas hipotecarias bajas, si no de largo plazo. Un verdadero hito en el sector habitacional de nuestro país.

## SUBSIDIO DE TASA VS LIBERACIÓN DE ENCAJE

### SUBSIDIO DE TASA

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	TOTAL
Presupuesto inicial	RD\$ 8,000					RD\$ 8,000
Ingresos anuales (0.5% Nomima)	RD\$ 0 0	RD\$ 1,700	RD\$ 1,700	RD\$ 1,700	RD\$ 1,700	RD\$ 6,800
Total	RD\$ 8,000	RD\$ 1,700	RD\$ 1,700	RD\$ 1,700	RD\$ 1,700	RD\$ 14,800

Variable	1er. Rango	2do. Rango	3er. Rango
Valor de la Vivienda	RD\$ 1.0m	D\$ 1.5 m	RD\$ 2.0 m
Tasa de Mercadeo	12.00 %	12.00 %	12.00 %
Tasa Subsidiada	5.00 %	4.00 %	3.00 %
% de interes del fondo	41.67 %	33.33 %	25.00 %
% de intereses del hogar	58.33 %	66.67 %	75.00 %
% de viviendas Subsidiadas	50.00 %	30.00 %	20.00 %

	LTV 60%	LTV 70%	LTV 80%
Viviendas financ. en Rango	35.916	30.785	26.937
Viviendas financ. en Rango	21.550	18.471	16.162
Viviendas financ. en Rango	14.366	12.314	10.775
Total de viviendas financiada	71.832	61.570	53.874
Promedio subsidio RD\$	206.036	240.375	274.714
Promedio subsidio USD\$	4.589	5.354	6.118

Sin embargo, a pesar de las bondades de la medida descrita, es importante considerar que la propuesta de ACOPROVI del FONDO NACIONAL DE LA VIVIENDA con el uso de OCHO MIL MILLONES DE PESOS (RD\$8,000MM) de los Fondos de Riesgos Laborales, así como la continuidad del aporte por parte de los patronos para este fin fomentaría la producción de mas viviendas que las que fomenta la liberación de encaje, según análisis comparativo que hacemos a continuación:

### Liberación de Encaje RD\$10,000

Cantidad se viviendas subsidiadas (L/P)

Como se puede observar hay una gran diferencia en la cantidad de viviendas a subsidiar con ambos esquemas. Mientras que con DIEZ MIL MILLONES de pesos Dominicanos del encaje legal solo se pueden subsidiar entre nueve mil y diez mil viviendas (depende del precio), con OCHO MIL MILLONES de los riesgos laborales se pueden subsidiar entre cincuenta mil y setenta mil viviendas. La razón es sencilla:

Mientras que con la liberación del encaje se fondea el monto total del préstamo de largo plazo con los recursos del subsidio de tasa solo se fondea el interés del préstamo y por un tiempo mas corto.

La realidad es que ambos esquemas de subsidios son complementarios y la suma de ambos son, además de una necesidad, una verdadera revolución a la economía Dominicana y un paso agigantado contra el déficit habitacional del país.

	Cantidad se viviendas subsidiadas (L/P)			
	Primer Rango	Segundo Rango	Tercer Rango	Totales
Valor	RD\$ 1m	RD\$ 1.5m	RD\$ 2m	
% subsidiado	50 %	30 %	20 %	100 %
Disponible	RD\$ 5,000m	RD\$ 3,000m	RD\$ 2,000m	RD\$ 10,000m
Viviendas	6,250	2,500	1,250	<b>10,000</b>

	Cantidad de viviendas subsidiadas (L/P)			
	Primer Rango	Segundo Rango	Tercer Rango	Totales
Valor	RD\$ 1m	RD\$ 1.5m	RD\$ 2m	
% subsidiado	45%	35 %	20 %	100 %
Disponible	RD\$ 4,500m	RD\$ 3,500m	RD\$ 2,000m	RD\$ 10,000m
Viviendas	5,625	2,917	1,250	<b>9,792</b>

	Cantidad de viviendas subsidiadas (Interinos)			
	Primer Rango	Segundo Rango	Tercer Rango	Totales
Valor	RD\$ 1m	RD\$ 1.5m	RD\$ 2m	
% subsidiado	50 %	30 %	20 %	100 %
Disponible	RD\$ 5,000m	RD\$ 3,000m	RD\$ 2,000m	RD\$ 10,000m
Viviendas	8,929	3,571	1,786	<b>14,286</b>



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



Teléfono: (809) 565 5559 / 5550

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



Facebook/[carvajalpolanco](https://www.facebook.com/carvajalpolanco)



ESTANCIA DEL  
ARROYO

Respire paz en este paraíso de la naturaleza.

- SOLARES DESLINDADOS CON TODOS LOS SERVICIOS
- AREAS VERDES
- PERIMETRO CERRADO
- EN EL ÁREA DE MAYOR DESARROLLO EN SANTO DOMINGO NORTE.
- VENTAS DE LOTES PARA DESARROLLO CON PLANES ESPECIALES DE PAGOS.

Información y venta

INMOBILIARIA

**ME DIALUNA**

Solo propiedades A#1

Info: 809 732 3317 / 809 543 2029



...Tus sueños  
...son nuestro compromiso



**INGASA**

INGENIERIA AVANZADA, SRL

CONSTRUCCION \* DISEÑO \* SUPERVISION \* MOVIMIENTO DE TIERRA

Calle Museo del Hombre #8, El Millón, Santo Domingo, Rep. Dom.  
e-mail: [ing.avanzada@claro.net.do](mailto:ing.avanzada@claro.net.do); Tel: 809-363-2525; Fax: 809-363-2964



# EL CEMENTO EN LA HISTORIA

Lic. Julissa Báez  
jbaez@adocem.org



El cemento es un producto de origen mineral usado para unir firmemente diversos materiales de construcción, permitiendo hacer obras resistentes y durables. Se presenta como un material pulverizado que al mezclarlo con agua forma una pasta plástica, suave, capaz de endurecer tanto expuesto al aire como bajo el agua.

Los aglomerantes derivados de la piedra caliza (materia prima del cemento) se conocen desde hace milenios. Los depósitos de caliza aparecieron en el planeta debido a cambios geológicos de procesos de combustión espontánea que provocaron reacciones químicas en depósitos calcáreos. Este cemento natural fue el que los hombres utilizaron en los primeros siglos de la civilización.

En la antigüedad, el hombre usó la cal como aglomerante en sus construcciones, recurriendo para ello a varios materiales y mezclas con el fin de mantener unidas las piedras y tejas usadas en las edificaciones. Hacia el año 2.000 A.C. los egipcios usaron morteros de yeso y cal para construir la pirámide de Cheops; en el año 700 A.C., los griegos usaron morteros de cal como plataformas, ahí se subieron líderes como Demóstenes y Pericles para efectuar sus discursos; y en el año 100 A.C. los romanos die-

ron un gran paso al crear una piedra artificial, mezclando cal con puzolana (mineral volcánico encontrado en Pozzuoli, Nápoles). Con esto se formaba un material sólido capaz de resistir los efectos del oleaje y el agua de mar, dando así el primer paso en la creación del hormigón.

En 1756, John Smeaton debía reparar el faro de Eddystone, Inglaterra. Investigó cuáles eran los morteros más apropiados y descubrió que las mezclas de cal con arcilla daban mayor resistencia y permitían al mortero de cal endurecer bajo el agua. En 1818, el ingeniero francés Louis Vicat publicó una investigación en la que estableció que una cal o cemento con propiedades hidráulicas debe contener cal, sílice y alúmina.

En 1824, un albañil inglés llamado John Aspdin obtuvo la patente para la formulación y fabricación de un material que llamó Cemento Portland (por su dureza y color similar a las piedras de esta isla), siguiendo lo descubierto por los investigadores que lo precedieron e iniciando la fabricación de cemento. Así, en 1828, el ingeniero Marc Isambard Brunel usó cemento de la fábrica de Aspdin en la construcción de un túnel bajo el río Támesis, en Londres.\*



El intenso desarrollo de la construcción de ferrocarriles, puentes, puertos y diques, en la segunda mitad del siglo XIX, dio gran importancia al cemento y a sus fábricas, especialmente las de cemento natural, que se extendieron por el mundo rápidamente. Entre los años 1825 y 1872, aparecieron las primeras fábricas cementeras en Inglaterra, Francia y Alemania y en el año 1890, en España. En 1850, David Saylor, un técnico estadounidense, fue el primero en fabricar cemento, iniciando esta industria en Norteamérica. En 1900 el cemento Portland se impuso en las obras de ingeniería y en la actualidad es el material industrializado de construcción de mayor consumo en el mundo.

## Apuntes de República Dominicana

“... países latinoamericanos consiguieron levantar, antes de la Gran Depresión, una industria cementera nacional. Los restantes no estuvieron en condiciones de hacerlo hasta mucho después, a raíz de los cambios provocados por la Segunda Guerra Mundial, o más bien bajo los auspicios de las estrategias de ISI impulsadas por la CEPAL y por los Estados latinoamericanos en la década de 1950. En la primera situación se hallan Nicaragua y República Dominicana, que implantaron sus industrias en 1942 y 1947, respectivamente; mientras que en la

segunda situación figuran El Salvador (1953), Haití (1954), Panamá y Paraguay (1957), Honduras (1959) y, finalmente, Costa Rica (1964). Dado que todas estas naciones comparten la característica de ser economías de pequeño tamaño, el proceso de sustitución de importaciones pudo progresar a gran velocidad en los años treinta, merced a las circunstancias creadas por la crisis económica internacional, que, como es bien sabido, empujaron las economías latinoamericanas a fomentar la producción interior para reemplazar importaciones.”

A Selection of Historic American Papers on Concrete, 1876 - 1926”, publicado por ACI en 1976 y editado por Howard Newlon Jr.

En los orígenes de la ISI: La Industria del Cemento en Latinoamérica, 1900-1930. Por Xavier Tafunell



**SABER QUE TUS RETOS EN CONSTRUCCIÓN ESTÁN RESPALDADOS POR LOS MÁS ALTOS ESTÁNDARES DE CALIDAD, ES TENER LUZ VERDE.**

Imágenes ilustrativas. No corresponden a la realidad.



# CRISFER XIV

UN NUEVO ESTILO DE VIDA,  
A TU ALCANCE.

## CARACTERÍSTICAS Y COMODIDADES

- Residencial Cerrado
- Torres de 10 pisos
- 3 habitaciones
- 2 Baños
- Balcón
- Gas Común
- 2 Elevadores
- Control de Acceso
- Terminaciones de Primera
- Planta Eléctrica
- Parques
- Áreas verdes y recreativas
- Área de Piscina
- Edificio de Servicios con: mini market, salón de belleza y mucho más.

Ubicado en la Avenida Charles de Gaulle.



**SEPARA CON RD\$150,000.00**

809-537-5558 · 809-599-4949

Desde EEUU 917-503-9330

[www.crisfer.com.do](http://www.crisfer.com.do) · [info@crisfer.com.do](mailto:info@crisfer.com.do)



# La libertad de tener tu hogar

## Préstamos hipotecarios

Unidad de Préstamos Hipotecarios  
Santo Domingo. T. : 809 726 2549 / 809 754 3621 / 809 604 3906

Teléfono 809 200 0220 Bancanet [www.bsc.com.do](http://www.bsc.com.do)

 Banco Santa Cruz RD

 @BSC\_RD  
@BSC\_servicios

 BancoSantaCruzRD



**Banco  
Santa Cruz**  
Vemos el futuro juntos

# HORIZONTE DE DESARROLLO

*de la construcción y promoción de la vivienda en República Dominicana.*



El enfoque hacia el desarrollo sostenido del sector de la construcción y el fomento de la vivienda, es un camino de búsqueda constante y mejora continua; lo que para nosotros en la Asociación Dominicana de Constructores y Promotores de Viviendas (ACOPROVI), significa estar atentos a los diferentes escenarios que se puedan presentar, pues en cada uno de ellos se encuentra una serie de actores, intereses, objetivos y estrategias que plantean diversos retos, generando amenazas y oportunidades que pueden incidir de forma directa en la gestión y el desempeño de un sector de tanta relevancia para nuestro país (más del 10% del PIB).

En este sentido, nuestra junta directiva, encabezada por el Ing. Hector Bretón, ha asumido con el mismo dinamismo y capacidad de reinención de nuestros fundadores y nuestros pasados presidentes, una agenda de trabajo formada por una serie de acciones puntuales, que se traducen desde ya en el bienestar del sector de la construcción y promoción

de viviendas, mejorando el clima de negocios, y desarrollando las herramientas necesarias para lograr, junto al estado dominicano, el acceso a una vivienda digna que todos los dominicanos merecemos.

Si bien, uno de nuestros objetivos principales es defender los intereses de nuestros asociados, acompañándolos en todo lo que como entidad podamos colaborarles, entendemos que si tenemos claro hacia dónde debemos de dirigir nuestros esfuerzos para promover la construcción y promoción de viviendas, estaremos dando los pasos correctos para generar el cambio necesario de llevar a la realidad nuestras más altas aspiraciones y nuestros más anhelados ideales por el bien de nuestro sector y del país.

De ahí radica la importancia y esfuerzos que hemos invertido en ACOPROVI en el desarrollo de los ejes estratégicos que ayudarán a planear, dirigir y medir los resultados de esta nueva gestión.

Integración y capacitación	Políticas Públicas	Instituciones Públicas	Estadísticas de la Vivienda	Abaratamiento del Costo de la Vivienda	Relacionamiento
<p>1. La Asociación como un ente de canalización de las inquietudes de los asociados.</p> <p>2. Fomentar el "Networking" entre todos.</p> <p>3. Incentivar el uso de la figura del Fideicomiso en el mercado inmobiliario</p> <p>4. Educación de los trabajadores de la construcción.</p> <p>5. La creación de un Centro de Capacitación de la Industria de la Construcción (CCC).</p>	<p>1. Creación de una política Nacional de Vivienda, que incluya una Ley de Viviendas.</p> <p>2. Creación del Fondo Nacional de La Vivienda (FNV), que permitan ampliar la demanda efectiva de viviendas.</p> <p>3. Ingreso de trabajadores móviles al Sistema Dominicano de Seguridad Socios</p> <p>4. Soporte y guía ante los acosos infundados de organismos derogados por la ley 87-01.</p> <p>5. Consensuar la transformación a AFP del Fondo de Pensiones y Jubilaciones de los Trabajadores de la Construcción a través de la figura del Fideicomiso.</p> <p>6. Fomentar un plan estratégico, junto al estado para posicionar a la RD como destino para Jubilados.</p>	<p>1. Aprobación de las normas faltantes para el buen funcionamiento de Ley 189-11, sobre el Desarrollo del Mercado Hipotecario y el Fideicomiso.</p> <p>2. Consenso de reglamentos técnicos y los procedimientos de tramitación de planos con el MOPC.</p> <p>3. Fortalecimiento de la Institucionalidad y los procedimientos en la Jurisdicción Inmobiliaria.</p>	<p>1. Promover que el Banco Central lleve estadísticas de la vivienda separadas de las de Construcción.</p> <p>2. Creación del Índice de Vivienda en donde se registren la venta de las viviendas nuevas y usadas.</p> <p>3. Actualización y rediseño del Índice de Costo Directo de la Construcción de Viviendas.</p> <p>4. Implementación del sistema que nos permita, contar con un inventario de las viviendas a construirse, en construcción y las terminadas.</p>	<p>1. Fomento de la libre competencia en todo el mercado de la construcción, incluso si fuera necesario a través de herramientas de Veeduría Social.</p> <p>2. Creación de un Clúster de Compradores de insumos de la construcción.</p> <p>3. Buscar alternativas viables para la reducción de los costos financieros de los préstamos interinos y de largo plazo.</p>	<p>1. Fomentar las buenas relaciones con las empresas del sector construcción</p> <p>2. Relacionarnos con organismos internacionales</p> <p>3. Fortalecer nuestra incidencia en la Agenda Nacional.</p> <p>4. Fortalecer el Comité por el Desarrollo de la Mano de Obra Dominicana en la Construcción.</p>

## Mano de Obra Dominicana en la Construcción

Además de las iniciativas reflejadas en el cuadro anterior queremos destacar que ACOPROVI está comprometida en fomentar la mano de obra dominicana en la construcción. Para ello fomentamos y somos parte integral del Comité por el Desarrollo de la Mano de Obra Dominicana en la Construcción, integrado además por Infotep, los sindicatos y el Ministerio de Trabajo. Reiteramos que a nuestros trabajadores se les paga exactamente igual ya sea extranjero o dominicano, de haber alguna diferencia iría en términos de la capacidad y la eficiencia, no por su origen. Un constructor no quiere tener un

indocumentado en su obra, pues implica asumir un alto riesgo ya que estos no se pueden incluir en la seguridad social. Desde su inicio, hemos apoyado





el Plan Nacional de Regularización y lo seguiremos haciendo, respetando las leyes y cualquier disposición que resultase de la implementación de las leyes migratorias dominicanas.

### **Liberación del Encaje Legal**

El 26 de marzo pasado, La Junta Monetaria, a través de un mecanismo llamado sustitución de encaje legal, liberó RD\$ 10, 000,000.00, para ser utilizados en préstamos hipotecarios a una tasa máxima del 8% y un plazo de hasta 20 años. Es importante explicar quién puede acceder a la facilidad de estas tasas y plazos.

Para acceder a este financiamiento los préstamos deben de ser: 1) Destinados para la adquisición de viviendas de monto inferior a RD\$ 2, 400,000.00; 2) Concedidos después del 01 de abril de 2015; 3) Para la primera compra, es decir, si se tiene un préstamo con unas condiciones diferentes no se podrá cambiar por un préstamo de esta categoría

¿Cuántos préstamos se pueden dar con esa cantidad? Si asumimos que el precio promedio de las viviendas esté entre RD\$1, 000,000.00 y RD\$ 2, 000,000.00, podemos estimar que entre unas 6,500 y 9,000 familias serían beneficiadas.



Adicionalmente, se estableció que el 75% del monto debe ser utilizado para financiar las viviendas de los proyectos habitacionales desarrollados por fideicomisos público-privados (un buen empujón a la Ciudad Juan Bosch). Esto quiere decir que aproximadamente entre 4,800 y 7,000 familias que compran viviendas en fideicomisos con estas características podrán acceder a estos créditos.

Ahora, todavía nos quedan entre 1,700 y 2,000 posibles préstamos para los adquirientes de los fideicomisos donde el estado no tiene participación. Esta cifra pareciera alta, pero los constructores privados estamos actualmente construyendo muchas más viviendas que esa cantidad, por lo que pareciera que para los constructores privados en proyectos de viviendas de bajo costo la cantidad asignada para préstamos es sumamente baja y se acabará en un período muy corto de tiempo.



Desde ACOPROVI aplaudimos esta iniciativa de la Junta Monetaria porque es un gran aporte para paliar el gran déficit de vivienda que tiene nuestro país (908,428 según el estudio de oferta y demanda realizado en el 2013 por nuestra asociación). Así mismo, al no tener este mecanismo la estructura necesaria para permanecer en el tiempo, sugerimos completarlo con la creación de un FONDO NACIONAL DE LA VIVIENDA que tenga carácter permanente, como lo hemos propuesto desde el año 2014, fondo que, junto con las bondades de la ley 189-11 (Ley de fomento del mercado hipotecario y el Fideicomiso), en los primeros cinco años permitiría a más de 60,000 familias de escasos recursos contar con un techo propio.

Como miembros del sector de vivienda reconocemos nuestra responsabilidad frente a aquellos que todavía no tienen un techo, porque donde no hay vivienda, no puede haber un hogar, y donde no hay un

hogar, hay fomento de la delincuencia, el desorden, el desamor, y el descuido de la educación y la salud.

Como dijo José Ingenieros, en su famoso libro "El Hombre Mediocre": "El mediocre no inventa nada, no crea, no empuja, no rompe, no engendra; pero, en cambio, custodia celosamente la armazón de automatismos y prejuicios y dogmas acumulados durante siglos...", invitamos a todos los socios de ACOPROVI, a todos los acto



res que intervienen en el mercado de vivienda, y al país en general, a que juntos innovemos y enfrentemos los tantos desafíos que tenemos por delante. Debemos unir voluntades y esfuerzos para llevar a la realidad aquellas aspiraciones que nos hacen coincidir y nos dan identidad como nación.

ACOPROVI  
acoprovi@acoprovi.org

# Más Posibilidades y mejores soluciones



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



**ING. CRISTIAN CICCONE  
Y ASOCIADOS, C.POR A.**  
PROYECTOS Y CONSTRUCCIONES

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

diseño • ideas • concepto • creatividad • campañas  
diseño • ideas • concepto • creatividad • campañas

# EL USO TIPOGRAFICO ADECUADO, DETERMINA EL EXITO DE UN PRODUCTO O MARCA



C. 809.259.2240 • T. 809.335.3948  
www.kemaorg.com

# MEDIDAS ILEGALES

## DE LA DGII DIFICULTAN ACCESO A VIVIENDAS



*Luis M. Decamps, Héctor Bretón y José Manuel López*

Los ajustes a los precios de las viviendas de bajo costo publicados por la DGII, el pasado jueves 28 de mayo, se realizan en contravención a las leyes y decretos que rigen y norman la valoración de la vivienda de bajo costo, al tiempo que alejan a miles de familias dominicanas de las posibilidades de acceder a viviendas propias.

Este ha sido el entender de : La Asociación Dominicana de Constructores y Promotores de Viviendas (ACOPROVI), la Asociación de Bancos Comerciales de la República Dominicana (ABA), la Liga Dominicana de Asociaciones de Ahorros y Préstamos (LIDAAPI), el Colegio Dominicano de Ingenieros, Arquitectos y Agrimensores (CODIA), la Cámara Dominicana de la Construcción (CADOCON), la Asociación de Promotores y Constructores de Viviendas del Cibao (APROCOVICI), la Asociación de Empresas Inmobiliarias (AEI), la Asociación de Ferreteros (ASODEFE), la Asociación de Sociedades Fiduciarias Dominicanas (ASOFIDOM), la Asociación Dominicana de Productores de Cemen-

to (ADOCCEM), y la Sociedad de Arquitectos de la República Dominicana (SARD), quienes en rueda de prensa se expresaron al respecto.

Según las mencionadas organizaciones, las cuales representan los sectores fundamentales en la vida económica nacional, la DGII viola las disposiciones del Código Tributario, de la Ley 189-11 para el Desarrollo del Mercado Hipotecario y Fideicomiso, el Decreto 359-12 sobre acreditación de proyectos de viviendas de bajo costo. “El Decreto 359-12 sobre acreditación señala claramente que el cálculo a realizarse para determinar el valor máximo de las viviendas de bajo costo debe tomar el año 2009 como punto de partida, sin embargo la DGII realiza su cálculo a partir del año 2011” declaró el Ing. Héctor Bretón, Presidente de ACOPROVI, al señalar que de cumplirse lo ordenado por la ley una mayor cantidad de familias obtendrían bonos para las viviendas.



De conformidad con el párrafo 26 del Decreto 359-12, el precio tope de las viviendas de bajos costos que pueden beneficiarse de los incentivos de la Ley 189-11 es de RD\$ 2,829,572.35, en cambio la DGII considera que el tope es de RD\$ 2,307,060.92.

Cumplir con lo que ordenan las leyes y el decreto del valor de la vivienda de bajo costo es fundamental para la disminución del déficit habitacional, puesto que los adquirientes de este tipo de viviendas tienen derecho a recibir de parte del Estado, un bono.

En declaraciones al respecto el Ing. Héctor Breton dijo: “El gobierno a través del Ministerio de la Presidencia, del Banco Central, de la Junta Monetaria, y del Banco de Reservas, está haciendo aportes fundamentales en este sentido, no obstante la DGII toma medidas en contra del propio gobierno llevándolo a la ilegalidad, y las entidades aquí representadas anunciamos que iniciaremos las acciones administrativas y judiciales necesarias para que la DGII cumpla el ordenamiento de la ley.

La ley 189/11 es una ley social y de desarrollo, no obstante la DGII no lo visualiza así. Es inaceptable que se continúe violando las leyes de nuestro país por el solo interés de aumentar las recaudaciones. La voracidad tributaria no puede trascender los límites y procedimientos trazados por nuestras leyes.”

“Mientras que el presidente Danilo Medina, mediante el decreto 153-13, estableció en el año 2013 el valor en RD\$ 2,400,00.00, y mientras el Banco Central y la Junta Monetaria, a través de la recién liberación de encaje legal, también lo consideran de RD\$ 2,400,000.00, ahora la DGII pretende considerar un valor menor, cuando debe ser de RD\$ 2,829,572.35, de acuerdo con el decreto 359-12”, afirmó el Ing. Héctor Bretón, quien expresó: “De igual forma, con la publicación de la norma 01-2015 la DGII trata anular los incentivos previstos

por la ley 189-11 en su artículo 131 que exonera, a los fideicomiso para la producción de vivienda de bajo costo, de todo tipo de impuestos sobre la construcción, la ganancia de capitales y el impuesto sobre la renta, así como cualquier otro impuesto que afecta a la construcción de este tipo de proyecto, en el entendido de que ningún impuesto podrá aplicarse a la construcción de la vivienda de bajo costo”

Ante la prensa, las mencionadas entidades explicaron que hicieron todos los esfuerzos posibles en reuniones con la DGII y los diferentes estamentos del gobierno para hacerles entender que, de no cumplir la ley, además de darle una estocada al sector de la construcción, al sector fiduciario y al sector financiero, pondrían en entredicho su voluntad de resolver los problemas a la familia dominicana que necesita una vivienda, las cuales se construyen en base a esquemas legales que ahora pretenden ser desconocidos. “Medidas como estas afectan a la institucionalidad del país, afecta la seguridad jurídica y la inversión, ya que hay muchas familias que han comprado sus viviendas confiando en que se respetaría el Decreto 359-12 emitido por el Presidente Leonel Fernández”.

“Le solicitamos al honorable señor presidente **Danilo Medina Sánchez**, procurar que la DGII cumpla con la ley 189-11, con los incentivos que establece en su artículo 131 para que se pueda construir a más bajo costo, y con el decreto 359-12 que establece el monto de la vivienda de bajo costo en 2, 829,572.35 ” concluyó el Ing. Héctor Breton presidente de ACOPROVI.

Sin menoscabo de lo anterior, las organizaciones citadas señalaron que la DGII aún está a tiempo de enmendar su error, evitando así perjudicar a las familias dominicanas que se han esforzado en ahorrar para adquirir su vivienda propia”.





# PROPUESTA VIABLE

## **PARA UNA ADMINISTRACION DE FONDO DE PENSIONES (AFP) DE LOS TRABAJADORES DE LA CONSTRUCCION Y SU ROL COMO ADMINISTRADOR DE PASIVOS PENSIONALES.**

Roberto Millán Pérez  
Gerente General, Fiduciaria Universal S.A.



Después de casi tres años de la promulgación de la Ley 189 de 2011 para el desarrollo del mercado hipotecario y del fideicomiso, podemos concluir, previa la que se puede calificar como una evolución positiva de la figura del Fideicomiso en República Dominicana, que esta herramienta como tal ha sido utilizada mayormente para apoyar la administración de Proyectos Inmobiliarios Residenciales, sean o no de Bajo Costo, e inclusive de algunos proyectos comerciales.

No obstante y como ha sido advertido en múltiples escenarios, el alcance del Fideicomiso como plataforma o herramienta para facilitar e innovar la forma de hacer todo tipo de negocios y transacciones en el país es muchísimo más amplio de lo que hemos visto hasta la fecha.

Si bien el mercado y el público en general observan con satisfacción que, además de los descritos con anterioridad, se han celebrado por parte de las diferentes Fiduciarias que cuentan con licencia para

operar, Fideicomisos de Administración, Inversión, Filantrópicos, Culturales y Educativos, que reflejan en mayor medida las bondades de la Figura y el real alcance de esta herramienta de administración, día a día el Fideicomiso hace más presencia en conversaciones y reuniones de negocios, e incluso en las decisiones familiares que encuentran en el Fideicomiso el soporte necesario para la planificación patrimonial y sucesoral propia y de sus allegados.

Así las cosas, la consideración de las bondades del Fideicomiso y su aplicabilidad debe ser tomada a partir de tres (3) grandes pilares: Administración, Inversión y Garantía. Sea cual sea el negocio fiduciario que se implemente y el objeto que se establezca para cumplir con la finalidad que le sea encomendada, todo Fideicomiso tendrá un componente de Administración, o de Inversión o de Garantía. En algunos casos, tendremos los tres.

Un ejemplo claro cuya aplicación esperamos ver prontamente en la República Dominicana, será el



de aquellos Fideicomisos constituidos para la administración de Pasivos Pensionales, que podrían ser implementados tanto en el sector público como en el sector privado, atendiendo las necesidades puntuales de una empresa en particular, o en el mejor de los casos, fungiendo como el administrador de los aportes destinados al pago de las pensiones de un sector específico.

Este tipo de Fideicomisos, que puede ser catalogado como una herramienta idónea y con enormes ventajas para la administración de recursos destinados a la atención de pasivos pensionales consiste en la entrega a una Sociedad Fiduciaria de sumas de dinero para su administración e inversión, las cuales serán destinadas, de acuerdo con las necesidades de cada empresa o sector específico principalmente para el pago de las rentas, o para atender cualquier otra obligación derivada de los pasivos pensionales. Como beneficio adicional podemos encontrar que la inversión temporal de los dineros que son entregados a la Fiduciaria periódicamente incrementará necesariamente la disponibilidad de dinero del Fideicomiso, que se utilizará para el cumplimiento del objeto.

Si revisamos en qué sector específico podemos aplicar la figura del Fideicomiso propuesto, encontramos con interés que los aportes para el pago de las pensiones de los trabajadores de la construcción pudieran ser parte de un Fideicomiso que esté bajo la administración de una o varias sociedades fiduciarias. Una Administradora de Fondo de Pensiones (AFP) de los trabajadores de la construcción, administrada a través de un FIDEICOMISO.

Este esquema fiduciario tendría en cuenta la necesidad de eficientizar el recaudo de los aportes que hagan cada uno de los obligados a la atención de la constitución del Fondo y a su posterior inversión. Las decisiones de inversión, pagos y destinación de los recursos del Fideicomiso estarían a cargo de un Comité Fiduciario que podría estar conformado por representantes de los trabajadores y de los empleadores. Es solo un ejemplo de un modelo que perfectamente podría funcionar y servir de mecanismo para atender y cumplir las expectativas del sector de la construcción y sus trabajadores, lo cual redundaría en beneficio de un sector regularizado, con las mejores, eficientes y buenas prácticas. Este tipo de mecanismos lograrían posicionar aún más al sector constructor como referente de buenas prácticas a nivel sectorial.



### CÓMO FUNCIONARÍA?

Es sencillo. Todo nace en la celebración de un contrato de un Fideicomiso de Administración constituido con la finalidad de recibir los aportes efectuados a favor de los trabajadores, con fines pensionales. Mientras se cumplen las condiciones individuales de cada trabajador para acceder al pago de las rentas, el dinero sería invertido en los mejores y más seguros instrumentos del mercado. No obstante, la inversión y la administración no serían realizadas a decisión de una o varias Fiduciarias, sino que el Fideicomiso operaría con un Comité Fiduciario como ya lo indicamos antes, del cual emanarían las instrucciones de inversión y administración, las cuales perseguirían única y exclusivamente, cumplir con la finalidad para la cual hubiese sido constituida el Fideicomiso.

El comité fiduciario en mención estaría constituido por representantes de aportantes y beneficiarios de los dineros destinados al pago de rentas en el futuro.

Qué bueno sería que este tipo de mecanismos fueran implementados para lograr una administración eficiente y transparente del dinero destinado a cubrir pasivos y pagos de rentas, pues, entre otras, la eficiencia en la inversión de los dineros por parte de administradores profesionales y la reducción de la carga operativa que representa administrar recursos destinados a la atención de los precitados pasivos pensionales por parte de una o varias sociedades fiduciarias, solo beneficiaría al sector aportante y a sus trabajadores, dejando huella y convirtiéndose en un ejemplo a seguir en la República Dominicana.





# Otros EVENTOS

# Coctel de Navidad 2014

1



*Junta Directiva 2013-2014*

La Asociación Dominicana de Constructores y Promotores de la Vivienda (ACOPROVI), como es costumbre celebró su cóctel navideño el pasado 10 de diciembre del 2014, donde reconoció la labor de cinco profesionales de distintas áreas del sector construcción.

Los reconocimientos se realizaron dentro del marco del tradicional cóctel, el cual tomó lugar en el Rooftop de Marmotech. Las personalidades que fueron reconocidas debido a sus aportes a la construcción de viviendas en el país y a la planificación de proyectos fueron:

- La arquitecta Miguelina Santana Báez, Directora General de la Dirección de Planeamiento Urbano del Ayuntamiento SDE.
- El arquitecto Clemente Perdomo Santos, Director de Planificación Urbana.
- El arquitecto Narciso Guzmán Mezquita, Director General de Planeamiento Urbano.



*Roberto Carvajal, Clemente Perdomo y Fermín Acosta*



*Miguelina Santana, Fermín Acosta y Maria Gatón.*



*Dino Campagna, Fermín Acosta y Héctor Bretón.*



*Fermín Acosta, Narciso Guzmán y Jaime González*



- El ingeniero. Dino Rafael Campagna Ricart, presidente y fundador de la compañía Campagna Ricart & Asociados una empresa con establecida solidez, que, desde hace varias décadas, ha estado dedicada al diseño, construcción y promoción de proyectos en sus diversas vertientes.

- El licenciado Pablo Tactuk, Director Nacional de la Oficina Nacional de Estadística (ONE).

Al cierre del evento, Fermín Acosta, Presidente de Acoproví, resaltó la característica tanto humana como profesional que encierra cada uno de los homenajeados, cuyas cualidades les hicieron merecedores de la distinción.

Así mismo, hizo un breve recuento de las actividades del año más relevantes de la entidad, indicó cuales serían las metas de la entidad para el 2015, y reafirmó el compromiso que tiene los miembros de esta Asociación con la calidad y la seguridad en cada uno de los proyectos que se embarcan con el fin de preservar los derechos del sector constructivo.



*Francisco González, José Rodríguez Cáceres, Fermín Acosta y Jaime González*



*Leandro Sebele, Lissette Veloz y Neit Nivar*



*Mauricio Hoyos, Rosa Romero, Fermín Acosta, Carmina Pellerano y Gustavo Vergara*



*Diego Maya, Rafael Bisono, Fermín Acosta y Gabriel Ballestas*



*Rolando Croussett, Pablo Tactuk, Fermín Acosta y Francisco Melo*



*Bienvenido Paulino, Alberto Rizek, Carlos Prato, Fermín Acosta y Osvaldo Oller.*



*Yamily López, Yamil Sourí, Mariel Henríquez y Leila Sourí.*

# Diplomado en Fideicomiso

2



*Aida Lupe Frías y Fermín Acosta.*

Como parte de su misión del mejoramiento en las condiciones para el incremento de la construcción y promoción de las viviendas en la República Dominicana así como de velar por el éxito de la aplicación de la ley 189-11 y sus reglamentos, la Asociación de Constructores y Promotores de Viviendas, ACOPROVI, realizará su 1er Diplomado: Aplicación de la Ley de Fideicomiso en el sector inmobiliario y de la Construcción.

Este diplomado en Fideicomiso inicio el 3 de febrero del 2015, en las instalaciones de la Universidad Nacional Pedro Henríquez Ureña (UNPHU), con el objetivo de dotar a los participantes de los conocimientos básicos acerca de la nueva figura del Fideicomiso, como una herramienta revolucionaria que les facilitará nuevas maneras de hacer más y mejores negocios en el sector inmobiliario y de la construcción de viviendas.



*Gustavo Vergara*

El mismo estuvo dirigido a Ingenieros, arquitectos y agrimensores dedicados a la construcción de viviendas; ejecutivos de la banca hipotecaria; suplidores y vendedores relacionados con el sector construcción; agentes y vendedores inmobiliarios; abogados relacionados con el sector inmobiliario y de la construcción; propietarios de solares o edificios en proceso de construcción; inversionistas; estudiantes de ingeniería, arquitectura, agrimensura, derecho y negocios.



*Grupo de Participantes.*



# 1er. Torneo de golf ACOPROVI

3



*Leonardo López, Mauricio Hoyos, Francisco Melo, Yamily López, Fermín Acosta y Francisco González.*

## Rueda de Prensa

Nuestra Asociación realizó una rueda de prensa para dar el anuncio de la celebración de su primer torneo de golf a celebrarse el sábado 21 de febrero en las instalaciones del Campo de Golf Los Marlins del Metro Country Club.

Dicha actividad contó con la presencia de miembros de la organización, jugadores, patrocinadores y prensa especializada.

Durante las palabras de bienvenida Fermín Acosta ofreció los detalles del evento donde puso de manifiesto el compromiso que tiene la entidad con incrementar sus acciones en torno al plan de responsabilidad social; por lo que el torneo se realiza a beneficio de las fundaciones TECHO y Aqua Vit.



*Jaime González, Rolando Crussette, María Gatón, Fermín Acosta, Melissa Morin, Hector Bretón y Francisco González.*



*Felix Olivo.*



*Hector Bretón, Francisco González, Fermín Acosta y Yamily López.*

El saque de honor fue realizado por el señor Francisco González, ex presidente de ACOPROVI. Los campeones del evento fueron la pareja compuesta por Rafael Pérez y Dorian Vargas, quienes recorrieron los 18 hoyos del Metro Country Club a ritmo de 63 golpes gross Fermín Acosta, durante las palabras de bienvenida expreso su agradecimiento por el apoyo recibido de los miembros de la institución así como de los patrocinadores.



*Bienvenida a los paticipantes.*

Este primer torneo que realiza ACOPROVI se enmarca dentro de las iniciativas y plan de trabajo que procura incrementar la Asociación como parte de su responsabilidad social, en ese tenor se eligieron las fundaciones TECHO y Aqua Vit, ambas instituciones van de la mano con la misión de consolidar el sector a través del mejoramiento en las condiciones que inciden en el desarrollo de la construcción y promoción de las viviendas en la República Dominicana.



*Agradecimiento a los patrocinadores y participantes por Yamily López.*



*Palabras de clausura del torneo por Francisco Melo.*





*Fermín Acosta y Gustavo Vergara.*



*Franchesca Páez.*



*Kelvin Vargas, Luis Betances,  
Guillermo Santana y Paolo María.*



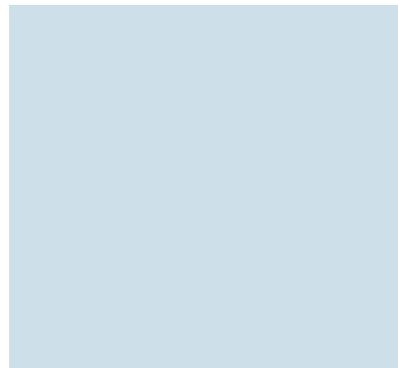
*Luis Rosario y Eric Jiménez.*



*Mauricio Hoyos y Michael Cuello.*



*Jose Frank Almeida.*





*Yamily López y Fermín Acosta.*



*Michael Cuello / Mauricio Hoyos 64 Pnts. Neto.*



*Rafael Pérez / Dorian Vargas 63 Pnts. Bruto.*



*Manuel Luna / Jabar Singh 62 Pnts. Neto*



*Francisco Melo / Bambo Ricart 64 Pnts. Neto.*



*Anthony Jimián / David Potter 62 Pnts. Neto.*



*Danilo Taveras / Tyrone Germán 62 Pnts. Neto.*



*Dennie Batista / Jonathan Almánzar 63 Pnts. Neto.*



# Workshop Latinoamericano de equipamiento social

4



*Invitados especiales.*

El evento, se inauguró el lunes 22 de febrero, en el auditorio de la Universidad Iberoamericana (UNIBE), tuvo como objetivo resaltar el papel de la aquitectura y composición territorial de Santo Domingo GSD, como mediador en procesos de transformación social y urbana en relación directa con el territorio y sus actores. Además, comprender viabilizar a partir de un mapeo de actores y relaciones, lo que durante gestiones municipales, ha consolidado por medio de metodologías participativas, tanto con la comunidad de base como desde la relación con entidades gubernamentales, no gubernamentales, académicas, nacionales e internacionales.

El enfoque del “Taller Equipamiento Social”, como espacio de integración urbana, está centrado en abordar los espacios como valiosos sistemas que deberán aportar a mejorar la calidad de nuestro habitat en un sentido ambiental, cultural, social y económico.

Dicho Workshop apunta a general integralidad a través de una metodología que privilegie el Proyecto, y el estudio de casos concretos y reales como forma de aproximación académica y práctica a los nuevos fenómenos que atañen lo urbano.



*Acto Inaugural.*



# Firma Acuerdo de Capacitación con la empresa Colombiana Forsa

5



*Javier Arango, Franklyn Labour, Fermín Acosta, Humberto Cardona y Fausto Díaz*

Como parte de su misión de detectar las necesidades de sus socios y convertirlas en acciones que promuevan la inversión, la creación de empleos y el progreso de la economía dominicana, la Asociación Dominicana de Constructores y Promotores de Viviendas, ACO-PROVI, realizó la firma de un acuerdo de capacitación para el entrenamiento del Manejo e Instalación de Sistema de Formaletas con la empresa de origen colombiano FORSA.

Para la firma de este acuerdo estuvieron presentes Fermín Acosta, presidente de ACOPROVI, y los ejecutivos de FORSA, Frank García, Director Forsa País, Javier Arango, Vicepresidente Comercial, William Trujillo, Gerente de Mercadeo corporativo, Alberto Resek, Gerente Arrendadora República Dominicana y Humberto Cardona Gerente Regional de Centro América y República Dominicana.

Este convenio tiene como objetivos: educar y formar la nueva clase profesional, técnica y obrera de la construcción de viviendas industrializada bajo el sistema monolítico de FORSA, incrementar la generación de nuevas oportunidades de empleo para la clase obrera dominicana, la cual con el tiempo y por la falta de competencias quedó marginada o desplazada del sector construcción de vivienda, Así como promover la tecnificación de la clase obrera de la construcción de vivienda.



# Elecciones Junta Directiva 2015-2017

## 6



*Junta Directiva 2015-2017*

La Asociación Dominicana de Constructores Promotores de Viviendas (Acoprovi) escogió como nuevo presidente de la institución a Héctor Bretón, para el período 2015-2017, durante una asamblea General Ordinaria, El Ing. Héctor Bretón, quien sustituye a Fermín Acosta, asumirá sus funciones a partir del mes de marzo del presente año.

Su gabinete estará conformado por la Ing. María Gatón, primera vicepresidente, Arq. Roberto Carvajal, 2do vicepresidente, Ing. Luis Sabater, 3er Vicepresidente, Lic. José Grullón, 4to vicepresidente, Lic. Fausto Díaz, Vicepresidente Tesorero, Ing. Annerys Meléndez, secretaria, Lic. Rolando Croussett, Comisario de Cuentas, Arq. Jorge Montalvo, 1er Vocal, Ing. Solange Pimentel, 2da Vocal y Lic. Julissa Báez, miembro adherente.

Así como también los pasados presidentes Lic. Fermín Acosta, Ing. Jaime González, Lic. José Rodríguez, Ing. Francisco González y el Ing. José Ramón Martínez como asesores quienes complementan esta nueva junta directiva 2015-2017.



*Fermín Acosta*

Dentro de la propuesta de trabajo de Bretón figuran, el incentivar la creación de un fondo nacional para la vivienda (FNV) para crear subsidios de tasas que permitan ampliar la demanda efectiva de viviendas empezando por las de bajo costos, incentivar la educación de los trabajadores de la construcción mediante capacitaciones que se harán gracias al apoyo de empresas suplidoras, organismos internacionales e Instituciones estatales, hasta poder crear un Centro de Capacitación de Industria de la Construcción (CCIC), Consensuar con MOPC los reglamentos técnicos y agilizar tramitación de planos.

Fomentar la libre competencia en todo el mercado de la construcción, crear un Índice de Vivienda en donde se registren las viviendas nuevas y usadas vendidas, actualizar el Índice de Costo Directo de la Construcción de Vivienda, fomentar el networking entre los asociados, entre otras iniciativas forman parte de la propuesta de Bretón para ser cumplidas durante su gestión.



*Conteo de Votos*



*Julissa Báez, Yamily López*



*María Gatón y Héctor Bretón*



*Jaime González, José Rodríguez, Héctor Bretón, Fermín Acosta, José Martínez Burgos y Francisco González.*

# Juramentación Nueva Directiva

# 7



*Junta Directiva 2015-2017*

Durante un cóctel realizado en el salón Tempranillo en Cava Alta, la Asociación Dominicana de Constructores y Promotores de Viviendas (Acoprovi) realizó la juramentación de la nueva directiva para el período 2015-2017.

Las palabras de bienvenida estuvieron a cargo de Yamily López, directora ejecutiva de ACOPROVI, quien hizo un breve recuento de la labor y trabajo realizado por la gestión pasada, dando paso al discurso de despedida del saliente presidente Fermín Acosta, quien estuvo durante 4 años en la posición. Fermín Acosta durante su discurso resaltó los aportes de su directiva para la asociación donde señaló la visita de expertos en viviendas de muchos países, así como Ministros y Presidentes de otros países.

“El ACOPROVI que entregamos hoy compite en prestigio y aceptación con la mejor de las instituciones empresariales de la República Dominicana. Hoy en día estamos asociados en el Consejo Directivo del CONEP, de COPARDOM y de UNIAPRAVI, realizamos el primer estudio de oferta y demanda de viviendas a nivel nacional, pusimos en circulación la revista ACOPROVI, realizamos el estudio para la implementación del Fondo Nacional de la Vivienda, entre otros.”, expresó Acosta.

El Ing. Héctor Bretón, quien sustituye a Fermín Acosta en la presidencia, durante su disertación de toma de posesión describió su propuesta de trabajo y algunos temas a tratar durante su gestión, tales como: ACOPROVI va a acompañar a la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (ProCompetencia) en el fomento de la libre competencia en todo el mercado de la construcción, incluso si fuera necesario a través de herramientas de Veeduría Social para poder contar con costos bajos, buen servicio y buena calidad en los insumos de la construcción,.; consensuar con el Ministerio de Obras Públicas y Comunicaciones los reglamentos técnicos y los procedimientos de tramitación de planos, de modo que se realicen consultas antes de aprobar medidas.; crear un plan estratégico, conjuntamente con el Centro de Exportación e Inversión (CEI-RD) para posicionar a la República Dominicana como un destino de inversión y de hogar para ciudadanos retirados del mundo, incluyendo “los dominicanos ausentes”.

Así mismo, incentivar a la educación de los trabajadores de la construcción; Insistir en la creación del Fondo Nacional de La Vivienda (FNV), para crear subsidios de tasas que permitan ampliar la demanda efectiva de viviendas. La propuesta de este Fondo

se enmarca dentro de la política de responsabilidad social de ACOPROVI.; fortalecer la institucionalidad y los procedimientos en la Jurisdicción Inmobiliaria.; seguir publicando, conjuntamente con la Oficina Nacional de Estadísticas y con varias instituciones y universidades, de forma ininterrumpida, mes por mes, el Índice de Costo Directo de la Construcción de Viviendas.; insistir en la necesidad de buscar mecanismos que faciliten el ingreso de trabajadores móviles al Sistema Dominicano de Seguridad Social así como orientaremos a nuestros asociados de cómo proceder antes los acosos infundados procedentes de organismos derogados por la ley 87-01, y crear un Centro de Capacitación para los constructores, entre otros fueron de los puntos resaltados por Breton durante su discurso.

El gabinete de la directiva 2015-2017, además de Héctor Breton, estará conformado por la Ing. María Gatón, primera vicepresidente, Arq. Roberto Carvajal, 2do vicepresidente, Ing. Luis Sabater, 3er Vicepresidente, Lic. José Grullón, 4to vicepresidente, Lic. Fausto Díaz, Vicepresidente Tesorero, Ing. Annerys Meléndez, secretaria, Lic. Rolando Croussett, Comisario de Cuentas, Arq. Jorge Montalvo, 1er Vocal, Ing. Solange Pimentel, 2da Vocal y Lic. Julissa Báez, miembro adherente.

Así como también los pasados presidentes Lic. Fermín Acosta, Ing. Jaime González, Lic. José Rodríguez, Ing. Francisco González y el Ing. José Ramón Martínez como asesores quienes complementan esta nueva junta directiva 2015-2017.



*Luis Sabater, Alma Fernández, Héctor Bretón y Ricardo Founder.*



*Fermín Acosta, José Rodríguez, Yamily López, Héctor Bretón y Jaime González.*



*Iván Gómez, Víctor Chala, Héctor Bretón y Ricardo Álvarez.*



*Cristian Ciccone, Héctor Bretón, Lena Ciccone y Fermín Acosta.*



*José Rodríguez, Fermín Acosta, Héctor Bretón, Francisco González y Jaime González.*



*César Páez, Héctor Bretón, Andrés Rivas y Roberto Millán.*



*Linda Valette, Gustavo Zuluaga y Yamily López.*



*Circe Almánzar, Fermín Acosta, Aida Frías y Altagracia Sánchez.*



*Emil Montás, Héctor Bretón y Bienvenido Paulino.*



*Francisco Melo, Yamily López y Fermín Acosta.*



*Héctor Bretón y Lena Ciccone*

# Visita al Ayuntamiento del Distrito Nacional

# 8



*Fausto Díaz, Héctor Bretón, Roberto Salcedo*

La nueva directiva de la Asociación Dominicana de Constructores y Promotores de Viviendas (ACOPROVI), encabezada por su recién electo presidente Héctor Bretón, realizó una visita al despacho del alcalde Roberto Salcedo.

La visita estuvo guiada por la intención de ACOPROVI de llegar a mutuo acuerdo con el ADN para participar en estudio de resoluciones, lograr incentivos para proyectos de construcción sostenible, llegar a un acuerdo donde se permita la construcción de edificios de gran altura para viviendas en los alrededores de la nueva línea del metro, para darle un realce a sus entornos.

“Con esta visita pretendemos seguir con la misión de ACOPROVI que es consolidar el Sector Construcción a través del mejoramiento en las condiciones para el incremento de la construcción, promoción, comercialización y venta de las viviendas en la República Dominicana.”, expresó Héctor Bretón, presidente de Acoprovi.

En otras ocasiones, ACOPROVI ha trabajado junto a la Dirección de Planeamiento Urbano para socializar los aspectos de las normativas y las atribuciones de la dirección a los fines aprobar sus proyectos y suministrar aportes.



*Yamily López, Jorge Montalvo, Fausto Díaz, Héctor Bretón, Roberto Salcedo*



# Delegación participa en la Semana Dominicana en Estados Unidos

## 9



*Roberto Herrera, Rolando Croussett, Héctor Bretón, Eduardo Selmam, Rafael Izquierdo y Willian Malamud.*

- La Semana Dominicana es organizada por la Cámara Americana de Comercio de la República Dominicana (AMCHAMDR).

Una delegación de la Asociación Dominicana de Constructores y Promotores de Vivienda (ACOPROVI), encabezada por su presidente el Ing. Héctor Bretón, participaron en la Semana Dominicana celebrada en Estados Unidos, iniciativa que organiza la Cámara Americana de Comercio de la República Dominicana (AMCHAMDR), la cual fue inaugurada con la izada de bandera en la Residencia del Embajador dominicano en Washington DC, José Tomás Pérez.

Son muchos los dominicanos de la diáspora que aspiran a tener una segunda vivienda en la República Dominicana. A veces, con la idea de retirarse. Otras, como inversión y quizá para el disfrute de sus descendientes. También hay otras personas interesadas en realizar una inversión para su retiro en épocas climáticas no muy agradables en los Estados Unidos.



*Héctor Bretón.*



Existen mayores garantías para este tipo de inversiones y herramientas que dan transparencia a las operaciones, como el fideicomiso. Especialistas en la materia, tanto de parte de quien puede hablar desde la República Dominicana, como de quienes promueven este tipo de inversiones en los Estados Unidos, se dieron cita en un esquema de aprendizaje para el adquiriente, donde se debatieron diversos temas en un panel dirigido a los interesados en este tipo de inversión, con los temas como: la Inversión Inmobiliaria, Situación Actual y Perspectiva del mercado de Viviendas de la Republica Dominicana, Conferencia RD la nueva promesa del mercado de jubilados y el fideicomiso: la Herramienta Idónea y segura para Canalizar la Compra de Viviendas en la Republica Dominicana.

Al igual que el pasado año, alrededor de 50 miembros de la delegación que ha viajado desde la República Dominicana se unieron a otros invitados en el jardín de la residencia del diplomático dominicano para dar inicio a una iniciativa que busca estrechar los lazos entre la República Dominicana y Estados Unidos e impulsar la imagen del país ante su principal socio comercial. El Embajador de Estados Unidos, James W. Brewster, estuvo presente en la ceremonia inaugural, al igual que el embajador dominicano ante la OEA, Pedro Vergés.

Se izó la bandera frente a la Residencia en un acto protocolar y emotivo. Gustavo Tavares, Presidente de AMCHAMDR; y Roberto Herrera, Presidente del Comité Organizador, tuvieron a su cargo las palabras inaugurales de parte de la delegación en un acto posterior a la izada en el que el embajador Pérez se dirigió a los presentes y explicó los principales aspectos que marcan la actual agenda bilateral de la relación. El presidente de la Cámara afirmó que para lograr el objetivo, contemplado en la Ley de Estrategia Nacional de Desarrollo, es necesario “adaptar nuestro marco legal a la realidad comercial del mundo de hoy, contar con personas preparadas en todas las facetas involucradas y enfrentar con responsabilidad los intereses que ahora mismo obstaculizan un mejor desempeño de la República Dominicana en materia de facilitación de comercio”.



# Almuerzo mensual con Director Ejecutivo CEI- RD

# 10



*Annrerys Meléndez, María Gatón, Héctor Bretón, Jean Alain Rodríguez, Jorge Montalvo y Solange Pimentel*

La Asociación Dominicana de Constructores y Promotores de Viviendas (ACOPROVI), realizó su acostumbrado almuerzo mensual junto a invitados especiales y socios.

La actividad, contó con la presencia del Dr. Jean Alain Rodríguez, Director Ejecutivo del Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD), Héctor Bretón, Presidente de Acoprovi y los directivos Annrerys Meléndez, María Gatón, Jorge Montalvo y Solange Pimentel.

Durante el encuentro el Dr. Jean Alain Rodríguez se refirió al tema de la Ventanilla única de Inversión de la Republica Dominicana (VUI-RD), y explicó que: “Consiste en un proyecto presidencial que brinda a los inversionistas locales y extranjeros un punto centralizado para la tramitación de permisos, licencias y certificaciones requeridas a fin de materializar una inversión en uno de los sectores más productivos del país”.

Héctor Bretón, quien presidió el almuerzo, tocó diversos temas de interés, así como también detalló las actividades, reuniones y entrevista que se han estado realizando y que han sido de interés para la asociación.



*Héctor Bretón*



*Jean Alain Rodríguez, Director Ejecutivo CEI-RD*



*Héctor Bretón y Jean Alain Rodríguez.*



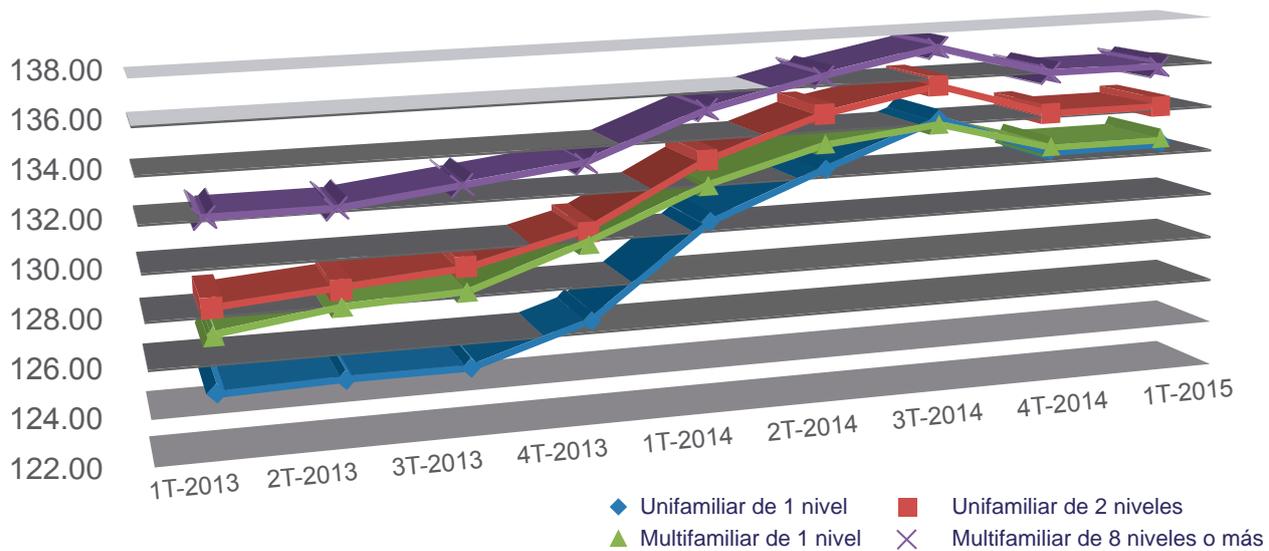
*Participantes del evento.*

## EL ÍNDICE DE COSTOS DIRECTOS DE LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS (ICDV) REGISTRÓ UNA VARIACIÓN DE 0.08% EN EL 1ER. TRIMESTRE DE 2015

La Oficina Nacional de Estadística (ONE) y la Asociación Dominicana de Constructores y Promotores de la Vivienda (ACOPROVI) informaron que en el primer trimestre de 2015, el Índice de Costos Directos de la Construcción de Viviendas (ICDV) fue de 133.90 en promedio, con una variación trimestral de 0.08%. Esta tasa es inferior en -2.03 puntos porcentuales frente a la presentada en el mismo periodo del año anterior de 2.11%.

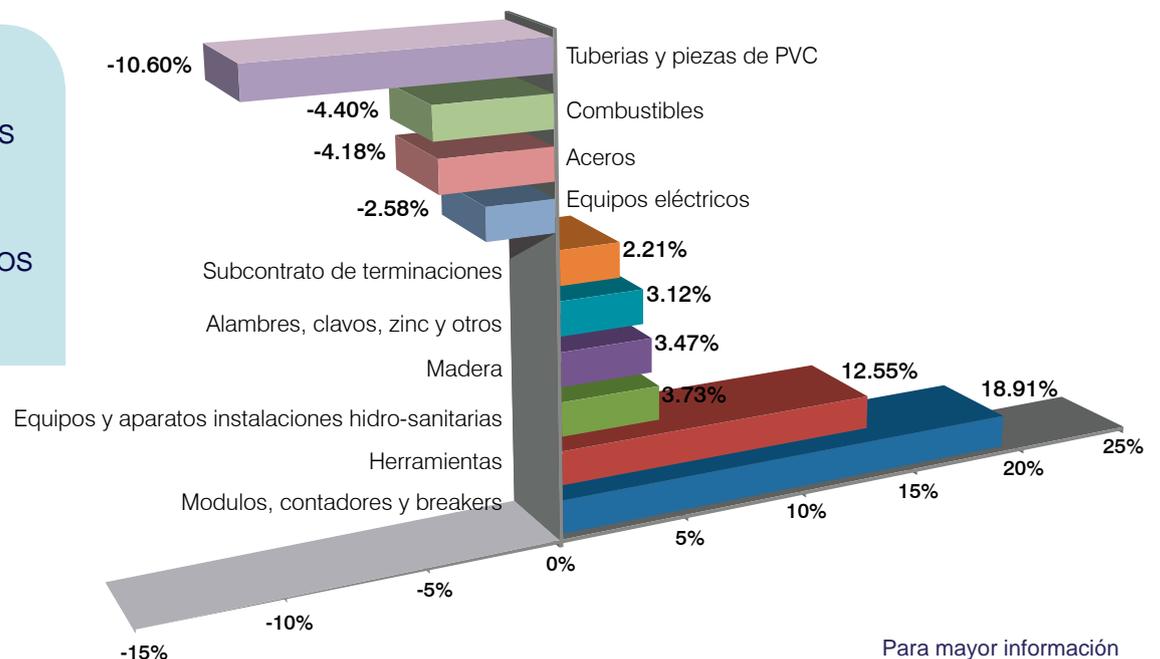
Por tipos de viviendas, el ICDV trimestral fue de 132.35 para la vivienda unifamiliar de 1 nivel; 133.95 para la vivienda unifamiliar de 2 niveles; 133.26 para la multifamiliar de 4 niveles y 136.05 para la multifamiliar de 8 niveles o más. La vivienda multifamiliar de 4 niveles presentó la mayor variación del trimestre, creciendo en 0.48% (ver Gráfico 1).

INDICE DE COSTOS DIRECTOS DE LA CONSTRUCCION DE VIVIENDAS DE LA REGION METROPOLITANA DE SANTO DOMINGO, SEGUN TIPOS DE VIVIENDAS, DEL PRIMER TRIMESTRE AÑO 2013 AL PRIMER TRIMESTRE 2015



Por subgrupos de costos, los principales aumentos se presentaron en los módulos, contadores y breakers con un 18.91% y las herramientas con un 12.55%, mientras que las principales disminuciones se registraron en las tuberías y piezas de PVC con un -10.60%, seguido por los combustibles con un -4.40% y los aceros con un -4.18% (Ver Gráfico 2).

VARIACION PORCENTUAL ACUMULADA EN EL AÑO, DEL INDICE DE COSTOS DIRECTOS DE LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS, DE LA REGION METROPOLITANA DE SANTO DOMINGO, SEGUN SUBGRUPOS DE COSTOS, EN EL PRIMER TRIMESTRE 2015



Para mayor información ingrese a la página web [www.one.gob.do](http://www.one.gob.do).

# NO IMPORTA CUAL SEA TU PROYECTO...



CUENTAS



PRÉSTAMOS



TARJETAS DE CRÉDITO



**Banesco**  
*Contigo*

829 893 8200      
[www.banesco.com.do](http://www.banesco.com.do)



**CONFIANZA ES EL  
PILAR QUE CONSTRUYE  
TODA BUENA RELACIÓN**

## **FIDEICOMISOS INMOBILIARIOS**

Fideicomisos Preventas | Fideicomisos Desarrollo de Proyectos de Vivienda, Turísticos y Hoteleros, Comerciales

Fiduciaria  
**La Nacional**   
Tu confianza es nuestra razón