

**Proexport Colombia**

-

**Banco Interamericano de Desarrollo - Fondo Multinacional de Inversión  
(BID-FOMIN)**

**Proexport Colombia**

Dirección de Información Comercial e Informática

[www.proexport.gov.co](http://www.proexport.gov.co)

Calle 28 No. 13ª - 15 Pisos 35 y 36

Tel. (571) 5 600 100 - Fax. 5 600 118

Bogotá D.C., Colombia

**Banco Interamericano de Desarrollo**

[www.iadb.org](http://www.iadb.org)

Carrera 7ª No. 71-21 Torre B, Piso 19

Tel. (571) 3257000 - Fax. (571) 3257050

Bogotá D.C., Colombia

**Equipo Consultor**

Consultor Senior: Dr. Camilo Acevedo Rojas

Consultores Junior:

Francisco Rojas Castillo

Juan Pablo Maya

Santo Domingo, República Dominicana

El presente estudio de mercado se ha desarrollado dentro del marco del PROGRAMA DE INFORMACIÓN AL EXPORTADOR POR INTERNET – PROYECTO COOPERACIÓN TÉCNICA NO REEMBOLSABLE No. ATN/MT-7253-CO, con aportes de Proexport Colombia y el Banco Interamericano de Desarrollo - Fondo Multilateral de Inversión (BID-FOMIN).

© 2004. Todos los derechos reservados.. El Banco Interamericano de Desarrollo concede a Proexport Colombia una licencia no exclusiva, a título gratuito, por un plazo indeterminado, sin derecho a sublicenciar, para utilizar la información obtenida en el presente estudio. Ni la totalidad ni parte de este documento puede reproducirse o transmitirse por ningún procedimiento electrónico o mecánico, incluyendo fotocopias, impresión, grabación magnética o cualquier almacenamiento de información y sistemas de recuperación, sin permiso escrito de Proexport- Colombia.

Las denominaciones empleadas en este documento y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no implican, de parte de PROEXPORT ni del BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO, juicio alguno sobre la condición jurídica de países, territorios, ciudades o zonas, o de sus auditadores, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites. Si bien se otorgo particular atención para garantizar la exactitud de la información contenida en este estudio, PROEXPORT y el BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO no asumen responsabilidad alguna por las modificaciones que pudieran intervenir ulteriormente por lo que respecta a los datos presentados o la calidad de los contenidos y/o juicios emitidos por los consultores.

Cítese como: Proexport Colombia. 2004. Estudio de Mercado Jamaica- Sector Licitaciones. Convenio ATN/MT-7253-CO. Programa de Información al Exportador por Internet. Bogotá, Colombia, 78 páginas.

## **TABLA DE CONTENIDO**

	<b>pág.</b>
<b>1 INFORMACIÓN GENERAL</b>	<b>4</b>
1.1 Antecedentes	4
1.2 El Gremio	5
1.3 Situación Actual del Sector	7
1.4 La Industria del Mueble y la Generación de Empleo	9
1.5 Participación de la Industria del Mueble en el PIB	9
1.6 La Industria del Mueble y la Banca	10
1.7 Organismos oficiales vinculados al sector	11
1.8 Subsectorización	12
1.9 Conclusiones y Perspectivas	13
<b>2 COMPOSICION Y CARACTERISTICAS DEL MERCADO</b>	<b>14</b>
2.1 Tamaño del Mercado	14
2.1.1 Análisis de la Producción	14
2.1.2 Inversión Externa	15
2.1.3 Comportamiento del Comercio Exterior	15
2.2 Consumo Nacional Aparente	18
2.2.1 Consumo Nacional Aparente RTA	19
2.3 Conclusiones y Perspectivas	20
<b>3 CARACTERISTICAS DE LA DEMANDA</b>	<b>21</b>
<b>4 ANALISIS DE LA COMPETENCIA</b>	<b>24</b>
4.1 Principales Productores	25
4.2 Productos en el mercado (Ilustraciones)	30
4.3 Marcas en el mercado – Promoción de ventas	45
4.4 Otros Precios de RTA en el Mercado (ejemplos)	46
4.5 Conclusiones y Perspectivas de la competencia	48
<b>5 CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN</b>	<b>49</b>
5.1 Principales Importadores	50
5.2 Otros Destacados Comercializadores (Tiendas)	52
5.3 Conclusiones y Recomendaciones	53
<b>6 ACCESO AL MERCADO</b>	<b>54</b>
6.1 Descripción de Aranceles y Normas de Importación	55
6.1.1 Descripción de Aranceles Preferenciales	56
6.1.2 Requerimientos de Etiquetado	58
6.2 Proceso de Importación	59
6.2.1 Documentos de Importación	59
6.2.2 Calculo Carga Tributaria (Liquidación de Aduanas)	61
6.2.3 Costos Adicionales	62
6.3 Conclusiones	64
<b>7 DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL (ANEXO)</b>	<b>64</b>

## **TABLAS, GRAFICOS, FOTOS**

<b>TABLAS</b>	<b>pág.</b>
Tabla 1. Valor de la Producción de Muebles	8
Tabla 2. Relación entre el Valor de la Producción de Muebles y el PIB	10
Tabla 3. Cartera Total de Préstamos y Cartera destinada a la Industria del Mueble	11
Tabla 4. Cuadro de Subsectorización de Muebles	13
Tabla 5. Importaciones De Muebles	15
Tabla 6. Importaciones Por País	17
Tabla 7. Exportaciones de Muebles Por Partida Arancelaria	18
Tabla 8. Consumo Nacional Aparente	19
Tabla 9. Valor de la Producción de Muebles y RTA	19
Tabla 10. Consumo Nacional Aparente de Muebles RTA	20
Tabla 11. Productos del Sector, su Arancel y otras Cargas	55

<b>GRAFICOS</b>	<b>pág.</b>
Gráfico 1. Movimiento Comercial de Muebles Según Ferias	6
Gráfico 2. Balanza Comercial de Muebles	18
Gráfico 3. Materiales Preferidos en la Producción de Muebles	22
Gráfico 4. Establecimientos Preferidos para Adquirir Muebles	23

<b>FOTOS</b>	<b>pág.</b>
Foto 1. Muebles Modelo G235	31
Foto 2. Mueble Modelo 9256	32
Foto 3. Mueble Modelo 9163	33
Foto 4. Mueble Modelo STC-27	34
Foto 5. Mueble Modelo 3955	35
Foto 6. Mueble Modelo 143	36
Foto 7. Mueble Modelo Especial	37
Foto 8. Silla Modelo G501	38
Foto 9. Silla Modelo Visi	39
Foto 10. Silla Modelo Laura	40
Foto 11. Silla Modelo karpios	41
Foto 12. Sillas Visi Set	42
Foto 13. Biblioteca Modular	43
Foto 14. Escritorio Modular	44

# MUEBLES MODULARES

## REPUBLICA DOMINICANA



### 1 INFORMACIÓN GENERAL

#### 1.1 Antecedentes

República Dominicana, es uno de los países del continente americano que puede afirmar con seguridad, que la industria del mueble se remonta a la época de la conquista; es precisamente hacia finales del siglo XV y comienzos del XVI, cuando los europeos inician su fabricación observando los estilos en auge en Europa, para cubrir las necesidades de la sociedad republicana en gestación.

Durante los siglos XVII y XVIII producto de las devastaciones, la isla, específicamente la parte española, quedó en estado de desamparo y los recursos materiales se tornaron precarios imposibilitando el desarrollo de la industria del mueble. Para el siglo XIX cuando se inicia el traslado de la sociedad dominicana rural al medio urbano y se comienzan a formar los primeros grupos burgueses del país, se altera el carácter simbólico del mobiliario de los hogares dando paso a la primera etapa de cuantiosas inversiones extranjeras. Así, aparecen los primeros importadores dedicados a traer mobiliarios al país de centros de comercio de Estados Unidos y es en ese momento, cuando se considera se da inicio a la *industria dominicana del mueble*. Al comienzo se trataba de una industria totalmente artesanal, tendiente a imitar los diseños de ultramar para satisfacer la demanda que aumentaba de manera vertiginosa.

Con el advenimiento de la Revolución Industrial, la mecanización de la producción no solo masifica el volumen sino que abarata los costos y por lo tanto los precios, agilizando los procesos de manufactura. El mueble europeo tomo la iniciativa y se coloca al alcance de los consumidores de muchos países del mundo, siendo los de la República Dominicana, uno de estos. De esa ola de importaciones provienen los muebles de mimbre, que tuvieron y mantienen, aunque no con el mismo auge, muy buena aceptación por su frescura y portabilidad.

Cabe destacar que los primeros muebles de mimbre llegaron de Inglaterra y no fue sino hasta el establecimiento de la colonia china en el país, durante el Gobierno del General Trujillo, cuando se establecieron las primeras fábricas para su manufactura.

En esta misma etapa el país se deja atraer por lo atractivo de las exportaciones y es cuando algunas fábricas se instalan solo para vender en los mercados externos, algunas de las empresas del momento llegaron a colocar hasta el noventa por ciento de su producción en los mercados de Miami, Puerto Rico, Cuba y las demás islas del Caribe. Hoy según los fabricantes, resulta muy difícil competir en esos mercados, debido a los altos aranceles que pagan las materias primas en el país y el excesivo tiempo que toma el proceso de nacionalización de las piezas en Aduana.

En la segunda década del siglo XX, el país comienza a adoptar modelos de muebles franceses, ingleses, españoles y norteamericanos, para lo cual utiliza maderas criollas como la caoba, el cedro y el espinillo. Bajo este esquema y con una interpretación de los procesos de producción con alto contenido artesanal, se origina un nuevo estilo, más autóctono quizás, que hoy identifica el mueble de fabricación nacional.

Actualmente la industria del mueble ha introducido nuevas tendencias llamadas a modernizar los diseños tradicionales, en procura de proporcionar belleza, flexibilidad, eficiencia y optimización del espacio; como es el caso del práctico y moderno sistema modular, que hoy forma parte importante de la producción nacional.

La Industria del Mueble es sin duda una de las más extendidas y consolidadas en la República Dominicana, con centenares de fábricas y talleres, grandes, medianos, pequeños y hasta muy pequeños, que producen una amplísima variedad.

El sector industrial fue impulsado y protegido durante más de 20 años por la Ley No. 299 de 1968, relativa a Incentivos Industriales. Bajo la protección de esta ley de incentivos fiscales se desarrolló el sector productivo dominicano, nació el parque industrial más grande del país, llamado Zona Industrial de Herrera, así como evolucionaron favorablemente las principales empresas de la industria del mueble.

## **1.2 El Gremio**

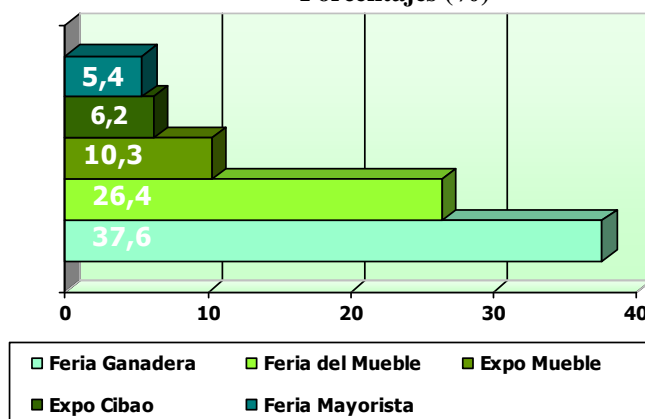
La entidad que opera como medio coordinador del sector en la República Dominicana es **ASONAIMCO** (Asociación Nacional de Industrias de Muebles, Colchones y Afines); Asociación que nace como producto de la necesidad sentida de las empresas que componen el sector, de conformar un Gremio que represente sus intereses particulares, partiendo de sus perspectivas y potencialidades. Tal Asociación, agrupa hoy 438 empresas y talleres, desde los más grandes y modernos, hasta las más artesanales microempresas, cobijando en su seno no más allá de un 20% del total de las factorías, talleres y microtalleres, dedicados a esta actividad. Se calcula que en el país operan alrededor de 3.000 establecimientos dedicados a la producción de muebles; muchos de ellos sin registro comercial.

La condición para pertenecer a ASONAIMCO, es ser ante todo fabricante no obstante la empresa atienda otras actividades como la de la importación o comercialización de Muebles.

• Asociación Nacional de Industriales de Muebles, Colchones y Afines, Inc. – ASONAIMCO	
Presidente	Manuel Roa
Director Ejecutivo	David Papaterra
Dirección	Calle San Juan Bosco # 85 Sector Don Bosco, Sto. Dgo.
Teléfono	6863242
Fax	6884180
Email	asonaimco@verizon.net.do
Web Site	www.asonaimco.org
Actividad	Sectorial AIRD

ASONAIMCO en sus múltiples actividades auspicia la realización de Ferias y dentro de estas se destaca la **Feria Nacional del Mueble**, que nace en el año 1992, con el objetivo básico de promover el sector industrial del mueble, colchones y afines en el país. Desde entonces se ha convertido en la feria de mayor muestra de calidad e innovación de la industria nacional de muebles, con lo que tiende a reivindicar el potencial de los fabricantes nacionales y a elevar su capacidad de competencia en el mundo actual. Se ha hecho de la misma una tradición anual y se celebra siempre en el último trimestre del año, lo que le permite a los consumidores hacer contactos para sus compras de navidad. Otra de las ferias que promueve es **Expo Mueble Internacional**, la cual se celebra desde el año 1997 en diferentes fechas de cada año, siendo catalogada como la feria mas importante del Caribe en su género, donde se dan cita una gran cantidad de empresas protagonistas de este pujante sector a nivel internacional. Así mismo, participa en otras ferias no menos importantes, como **Expo Cibao** que se realiza anualmente hacia finales de cada año en Santiago de los Caballeros y la **Feria del Mayorista**, de típico corte local o nacional. La **Feria Ganadera**, que se realiza anualmente en Santo Domingo, Multisectorial, se ha convertido en el principal punto de negocios del gremio.

**Gráfico 1. MOVIMIENTO COMERCIAL DE MUEBLES SEGÚN FERIAS**  
Porcentajes (%)



Fuente: Asonaimco

### 1.3 Situación Actual del Sector

En República Dominicana, la mayor parte de la producción del sector está orientada al mercado interno, particularmente la de muebles de madera. Las exportaciones que en gran medida no han sido periódicas sino esporádicas, comienzan a constituirse en actividad organizada a la cual aplican con determinación las compañías más grandes y especializadas del país, así como algunos calificados artesanos. Del valor de la producción nacional de muebles, estimada para el año 2004 en US. \$200,2 millones, las exportaciones correspondieron a tan solo US. \$ 4,75 millones, el 2,37 por ciento; durante el año 2002, se registró según ASONAIMCO y el Banco Central, una producción nacional de US. \$209,9 millones, para unas exportaciones de US. \$ 6,1 millones, el 2,91 por ciento. Dentro de estas cifras se incluyen algunos artículos mobiliarios de menor participación, sin relevancia en el análisis (3,8%).

Dentro del sector, aproximadamente el 85% de las empresas son pequeñas, prácticamente talleres artesanales, con escaso capital y poca organización empresarial, cuya producción sin embargo se acerca al 50% del total. Este grupo actualmente trata de salir de la difícil situación económica que vivió el país en razón a la caída financiera del año 2003, que afectó a las clases menos favorecidas, aquellas con difícil acceso a líneas de crédito. Y es que dado el racionamiento energético a que se encuentra sometido el país, los empresarios que no cuentan con planta eléctrica propia, se ven mucho más afectados. En otras palabras, si la situación energética del país implica un aumento en los costos de producción para los grandes y medianos empresarios, para los pequeños y micro empresarios puede significar su paralización y hasta desaparición. Hecho que se ve reflejado en el estancamiento y caída de la producción de muebles de los años recientes.

La reducción ha sido de tal magnitud, que tan solo durante el año 2004, se registró el cierre de 346 industrias y talleres dedicados a la fabricación de muebles, mientras otras enfrentan serios problemas para obtener insumos importados debido a la restricción del crédito internacional como consecuencia del caso **Baninter**<sup>1</sup>. En tal virtud, muchos fabricantes, especialmente los pequeños, han tenido que abandonar su actividad, entretanto hay quienes se han convertido en importadores.

Según cifras del Banco Central, la producción de muebles en la República Dominicana alcanzó en el año 2002, RD. \$3.847 millones, equivalentes a US. \$209,9 millones, entretanto en el 2003, se estima que tan solo llegó a US. \$201,6 millones, equivalentes a

---

<sup>1</sup> El caso Baninter se refiere a la quiebra de esa entidad financiera en el año 2003, cuyos compromisos con los ahorradores y con el Banco Central se acercaba a US. \$3.000 millones. Quiebra que afectó todo el sistema financiero dominicano y donde el gobierno salió al paso, asumiendo sus compromisos a través del Banco Central, lo que produjo expansión en los agregados monetarios y caos nacional.

RD. \$5.854,8 millones a la tasa de cambio promedio de RD. \$29,04 por dólar, mientras que la estimada para el 2004, se redujo en un 0,7% en dólares frente a la del año anterior para colocarse en la suma de US. \$200,2 millones; su valor en pesos dominicanos por el contrario aumentó, dada la alta devaluación durante ese período, estimándose que llegó a RD. \$8.257,5 millones. La contribución del sector al PIB tan solo se aproxima al 1,0%

**Tabla 1. VALOR DE LA PRODUCCIÓN DE MUEBLES**

<b>Año</b>	<b>Miles de RD. \$</b>	<b>US. \$</b>
1996	1.510.290	109.441.304
2000	3.558.807	224.247.448
2001	3.349.992	203.894.827
2002	3.847.152	209.882.815
2003	*5.854.870	*201.614.000
2004	*8.257.560	200.202.700

**Fuente:** Banco Central de la República Dominicana      \* Estimado

Como se hace notar en la Tabla 1, tras un importante crecimiento expansivo hasta el 2000, el sector ha entrado en una situación de estancamiento explicada por factores como el incremento en el precio de los insumos, el aumento del resto de los costos de producción, la competencia extranjera y la recesión de la economía dominicana. El sector actualmente presenta un excesiva capacidad instalada frente a su producción.

Al explicar las cifras de la producción del mueble en República Dominicana, ASONAIMCO menciona que el sector se encuentra ante una dificultad mayor a la que enfrentan la casi totalidad de las demás industrias dominicanas; pues pareciera más económico importar que fabricar en el país. Tanto los sobre costos de producción como la carga tributaria integral, hoy son superiores a los costos de importación. Y es que los costos se han hecho elevados debido a múltiples factores como son: la doble facturación en la energía eléctrica, representada por una parte en el costo del servicio público y por la otra, en el mantenimiento de las plantas eléctricas propias, y la también doble facturación del servicio médico obligatorio, puesto que al considerar no funcional al Seguro Social, deben acudir a la contratación de un servicio privado; lo que para muchos, los coloca fuera de competencia; razón por la cual en el país comienzan a proliferar los almacenes dedicados a la venta de mobiliario importado.

Sin embargo, la apreciación anterior pareciera no coincidir con la recuperación del volumen de producción mostrado en el año 2002; lo que sucede es que durante 2003, el país sufrió la más alta caída de su moneda en la historia reciente (213%), al pasar de RD.\$17,56 por Dólar en enero a US.\$37.44 en diciembre. Algo que aunque hizo más competitivo el



mueble nacional, afectó duramente el sector por los altos costos de los insumos y de los bienes de capital importados.

Hoy, aunque se ven más muebles importados, el mercado del mueble dominicano continúa siendo dominado por el producto nacional, pues este se adapta al gusto de la población media y maneja precios más favorables. Tal realidad se ve reflejada en las cifras registradas en el año 2002, cuando el volumen de la oferta local (consumo aparente) alcanzó la suma de US. \$239,1 millones, de los cuales el 83,7%, equivalente a US.\$200,1 millones, corresponde al consumo interno del mueble nacional. No obstante, para la mayoría de los actores del sector, la participación del mueble importado puede ser superior a la registrada, en razón de la subvaloración de las importaciones.

**Nota.** Se tomó como referencia el año 2002, por cuanto las cifras del 2003 y 2004 han sido estimadas en base a información de fabricantes y estadísticas retrospectivas, no son oficiales.

La mayoría de la producción nacional de muebles se concentra en las áreas de Santo Domingo y Santiago. Se estima que la producción en Zonas Francas tan solo representa el 1% de la producción total del país. La mayor parte del mueble producido en República Dominicana es de madera sólida y está destinado al hogar, principalmente en caoba. A pesar de constituir esta última el grueso de la demanda, se detecta una creciente aceptación de otras maderas sólidas como el roble y el pino (especialmente para cocinas y dormitorios), así como de conglomerado.

La penetración del mueble importado varía según los segmentos, siendo de preferencia atribuido a aquellos donde el gusto por la madera sólida no es tan marcado, como es el caso de los muebles modulares para oficinas y cocinas, los cuales se vieron durante 2003 y gran parte de 2004, seriamente afectados por la marcada subida del dólar.

#### **1.4 La Industria del Mueble y la Generación de Empleo**

El sector del Mueble cuenta con un alto nivel de empleo debido a la existencia de fabricas-talleres artesanales y semi-artesanales, lo cual vincula una intensiva fuerza de trabajo. Según información obtenida de los principales actores del sector, y del Banco Central, la industria del mueble ocupa actualmente algo más de 47,000 personas, lo que representa aproximadamente un 10% de la población total vinculada a la manufactura y un 1,5% del total del empleo dominicano; lo que lo hace consecuente con su participación en el PIB (1,0%).

#### **1.5 Participación de la Industria del Mueble en el PIB**

El Producto Interno Bruto (PIB) de la República Dominicana, en términos reales, creció a una tasa promedio de 5.85% durante el período comprendido entre 1999-2002. Si bien se registró un crecimiento promedio positivo durante ese período, en el año 2003 el PIB cayó en 1,9% con relación al año anterior (**en términos reales**), como consecuencia de la crisis

financiera que estalló a finales del primer trimestre de ese año y el subsiguiente rescate bancario que produjo una enorme expansión de los agregados monetarios, deteriorando las condiciones macroeconómicas y generando pérdida de confianza. Durante 2004, el PIB registró una recuperación igual al 2,0 por ciento.

Así, en el año 2003, los sectores productivos vinculados a la demanda interna experimentaron un notable descenso, tales como el Agropecuario, la Manufactura, el Comercio, la Construcción y la Electricidad y Agua, mientras que en el 2004, las comunicaciones (18,3%), la industria azucarera (6,7%), la producción de zonas francas (6,2%), el turismo (4,6%), la minería (3,7%) y lo agropecuario (3,5%), experimentaron atractivos crecimientos. La producción manufacturera en general logró una ligera recuperación igual al 0,7%, mientras la participación del sector muebles en el PIB se redujo en una suma igual (-0,7%).

El valor de la producción de muebles que para el año 2004 se estimó en US. \$200.2 millones, representa el 1.0% del Producto Interno Bruto (PIB). En la tabla siguiente se muestra la participación de la producción de muebles frente al PIB, durante el período 1999-2004.

**Tabla 2. Relación entre el Valor de la Producción de Muebles y el PIB, Valor en Millones US. \$**

<b>Años</b>	<b>Producción Muebles</b>	<b>PIB corriente</b>	<b>Participación Porcentual</b>
1999	227.9	22,419.2	1.02
2000	224.2	24,400.6	0.92
2001	203.9	25,645.1	0.8
2002	209.9	25,963.0	0.81
2003	201.6	19,628,0	0.10
2004	200,2	20.020,6	0,10

**Fuente:** Banco Central de la República Dominicana, Boletín Trimestral

### **1.6 La Industria del Mueble y la Banca**

El apoyo financiero es uno de los principales instrumentos para promover la industria, mecanismo a través del cual se inyectan recursos al sector con el objeto de incrementar la producción y la eficiencia, así como para mejorar y ampliar la calidad y variedad de los productos. Así mismo, la cantidad de dinero colocado en el sector sirve para medir de una u otra manera la importancia del mismo en la economía nacional. Lamentablemente en la actualidad no existe en el sistema financiero local algún programa de crédito dirigido a fomentar la industria del mueble, razón por la cual, los empresarios del ramo gestionan los recursos de préstamos en las mismas condiciones que los demás sectores productivos, acudiendo a las diferentes ventanillas disponibles para la producción en general.

El Sistema Financiero de República Dominicana, está compuesto por una diversidad de instituciones que van desde el sistema informal de préstamos, los Bancos Múltiples y Entidades Crédito, hasta las instituciones gubernamentales dirigidas a apoyar los sectores considerados de prioridad nacional en términos de desarrollo.

Del financiamiento total que se destina a los diferentes sectores productivos de República Dominicana, se estima que a la industria del mueble se le otorga menos del 1%. Durante el año 1999, la cartera de préstamos del sistema financiero nacional ascendió a US. \$6,000.8 millones, de los cuales US. \$35. 2 millones fueron préstamos dirigidos a la industria del mueble; para el año 2002, la cartera total ascendió a US. \$9,030.4 y de estos, US. \$38.5 millones, colocados en la industria del mueble. Durante los años 1999-2003, la cartera de préstamo para dicho sector promedió US. \$36.4 millones. En el año 2004, dados los efectos de la devaluación del peso dominicano y la consecuente restricción del crédito en razón de la crisis financiera originada por Baninter, el monto total del financiamiento otorgado por el sistema tan solo alcanzó la suma de RD. \$125.657,7 millones, equivalentes a US. \$3.046,5 millones, un 36,7% menos en pesos dominicanos que durante 2003 y un 55,4% menos en dólares.

**Tabla 3. Cartera Total de Préstamos y Cartera destinada a la Industria del Mueble, 1999-2003 (en US. \$ corrientes)**

Sector/Período	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Cartera Total (Millones US. \$)	6,002.8	6,730.8	8,328.9	9,030.4	6,836.6	3.046,5
Muebles	35.2	34.3	36.2	38.5	35.5*	27,6*
Porcentaje	0,58%	0,51%	0,43%	0,43%	0,52%	0,91%

\*Estimado por el Investigador según información obtenida del sistema financiero.

**Fuente:** Banco Central de la República Dominicana

Como se puede observar, el porcentaje de participación del financiamiento del subsector frente a la cartera total, es inferior a la participación del mismo frente al PIB. Lo que infiere una descompensación en el equilibrio económico del mismo.

**Nota.** Los recursos proporcionados por los Bancos Múltiples y las entidades de crédito del sector privado se venían otorgando a tasas de interés entre el 36% y el 50% anual, realidad que con la recuperación de la economía, mostrada en los últimos meses, ha tendido a superarse aunque muy ligeramente aún.

### **1.7 Organismos oficiales vinculados al sector**

El apoyo técnico-institucional al subsector muebles, como parte del sector industrial o manufacturero de la República Dominicana, se ejecuta por medio de una serie de organismos, encabezados por la Secretaría de Estado de Industria y Comercio, entidad creada mediante la Ley No. 290 del 31 de junio de 1966, a cargo la conducción de la política industrial, la política comercial interna y externa, la política minera, marítima y portuaria, ejercida a través de los siguientes organismos:

- a. **La Dirección General de Normas y Control de Calidad (DIGENOR)**, responsable de la elaboración y la debida aplicación de las normas técnicas en el país.
- b. **Instituto Dominicano de Tecnología (INDOTEC)** encargado de ofrecer servicios de laboratorios acreditados, investigaciones científicas, consultoría, capacitación y asesoramiento técnico a entidades gubernamentales, las empresas privadas y al público en general.
- c. **Dirección General de Control de Precios**, encargada de la adopción de disposiciones que fijan el precio máximo a que podrían ser vendidos, tanto por los productores como por los mayoristas y detallistas, los artículos de primera necesidad, así como los precios máximos a pagar por concepto de remuneración de servicios que por su naturaleza pueden considerarlos también como de primera necesidad.
- d. **Oficina Nacional de Administración de la Propiedad Industrial (ONAPI)**, encargada de las atribuciones previstas en la Ley 20-2000 relativas a la concesión, el mantenimiento y la vigencia de las Patentes de Invención y de los Registros de Diseños Industriales y de Signos Distintivos.
- e. **Departamento de Marina Mercante**, encargado de la aplicación de las políticas marítimas y portuarias.
- f. **Consejo Nacional de Zonas Francas**, encargado de aplicación de la política del régimen de empresas de zonas francas en el país.

Los demás organismos del Estado vinculados al sector son: el Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (**CEI-RD**), encargado de la promoción y fomento de las exportaciones dominicanas y las inversiones y la **Secretaría de Estado de Agricultura**, que tiene como función principal diseñar y dirigir la política agropecuaria del país (madera).

### 1.8 Subsectorización

Aunque el presente estudio está orientado a mostrar las características relevantes del sector Muebles en la República Dominicana, su contenido pretende ilustrar sobre las posibilidades que dentro de este mercado tienen los Muebles Modulares (**RTA**). De ahí que el tamaño del mercado potencial deba considerarse como el valor de comercio de todas aquellas subpartidas que identifiquen productos RTA, más las de aquellas fácilmente sustituibles por RTA. La información igualmente ha de identificar los principales actores del medio en el país.

El concepto **modular** hace referencia a la producción de un determinado número de elementos estándares, que combinados entre sí pueden ofrecer diferentes tipos y tamaños de muebles. Tales elementos son los módulos, que fabricados en variadas características, se pueden adaptar para ensamblar una gran cantidad de muebles para hogar y oficina,

principalmente. Su identificación (Listos para Ensamblar, RTA), los hace cómodos para transportar y manipular, así como para adaptarse a diferentes formas y tamaños de espacios.

En República Dominicana existe una marcada diferencia entre el Mueble Modular y el Mueble Desarmable; este último aunque igualmente se importa o fabrica por partes o piezas, está dirigido a modelos, estilos y usos específicos. A continuación (Tabla No. 2), aparece la identificación de los productos del sector que se tuvieron en cuenta en el estudio para medir la demanda potencial. Debe entenderse que las piezas o conjuntos modulares día a día ganan más espacio en los mercados de oficina y hogar, y que por razón de calificación arancelaria no existe una clara diferenciación al ingreso entre el terminado y el modular; unas veces entra según su destino y otras como “los demás”, sin diferenciar si es compacto o modular.

Lo cierto es que a través de las encuestas sostenidas se logró detectar que el mueble RTA, cada día gana un mayor espacio en el comercio, logrando una mayor preferencia en el usuario y desplazando poco a poco pero de manera sostenida al mueble compacto tradicional. Hoy en muebles de oficina se habla de una demanda ligeramente superior al 65% en Modular, frente a un máximo del 35% para el tradicional; algo que hace tan solo 10 años era lo contrario.

**Tabla 4. SUBSECTORIZACION DE MUEBLES**

<b>PRODUCTOS</b>	<b>POSICION ARANCELARIA</b>
Muebles de metal del tipo utilizado en oficinas	9403.10.00
Demás muebles de metal. Cabinas para teléfonos públicos	9403.20.10
Muebles de madera de tipo utilizado en oficinas	9403.00.00
Muebles de madera de los tipos utilizados en cocinas	9403.40.00
Muebles de madera de los tipos utilizados en dormitorios	9403.50.00
Demás muebles de madera	9403.60.00
Muebles de plástico	9403.70.00
Muebles de otras materias, incluidos de ratan, mimbre, bambú o similares	9403.80.00
Partes. De Madera	9403.90.10
Partes. Puertas de Metal para cabinas telefónicas	9403.90.00
Partes. Las demás	9403.90.90

### **1.9 Conclusiones y Perspectivas**

Como conclusión del análisis del comportamiento actual del subsector Muebles, vale la pena destacar dos asuntos esenciales: 1. Que aunque el país cuenta con una industria bien evolucionada y con muy buenos recursos madereros, el alto costo de la producción en razón a los mayores valores en moneda local de los insumos importados, los problemas energéticos y la carga social (servicios médicos), están reduciendo drásticamente el tamaño de la oferta, y 2. Que a pesar de un muy marcado gusto por el mueble tradicional, el compacto, el pesado, la nueva generación está recibiendo con mucho agrado y decisión el

mueble modular. Presentación que muy pronto terminará por tomarse algo más del 75% del mercado, según los agentes en el medio.

Por otra parte se prevé, que luego de superada la crisis monetaria y financiera vivida por el país recientemente, el sector industrial así como los demás sectores de la producción se reactivarán retomando el camino de crecimiento de la década anterior, cuando la tasa de crecimiento medio del PIB superó el 7%. Esto obviamente podría cobijar a la industria del mueble, cuyas condiciones infraestructurales y tecnológicas, sobretudo en las grandes empresas, no dejan nada que desear. Debe recordarse que lo sucedido en 2003, causó una caída sin antecedentes en el país que generó desestabilidad económica, contracción de la demanda, depreciación de la moneda y altos niveles de inflación.

## **2. COMPOSICION Y CARACTERISTICAS DEL MERCADO**

### **2.1 Tamaño del Mercado**

#### **2.1.1 Análisis de la Producción**

Según ASONAIMCO, en el país pueden existir alrededor de 3.000 empresas o negocios dedicados a la producción y comercialización de muebles, entre organizadas – registradas, hasta talleres de garaje sin registro conocido, pero con producción. De estos, la Oficina Nacional de la Propiedad Industrial, de la Secretaría de Estado de Industria y Comercio, tiene registradas 431 empresas, entre pequeñas (51%), medianas (32%) y grandes (17%). Solo ASONAIMCO tiene vinculadas más de 300.

No obstante, los talleres y pequeñas empresas enmarcadas dentro de la producción informal de muebles, pueden más que triplicar la cantidad de industrias cuya actividad se encuentra bajo el marco legal. El problema radica en que estos talleres o microempresas son muy frágiles y actualmente tienden a desaparecer del mercado por los inconvenientes económicos por los que ha atravesado el país; además, dadas sus deficiencias administrativas no siempre logran llenar los requisitos para acceder a créditos de la banca comercial, recurriendo entonces a otras fuentes de financiamiento en las que tienen que pagar tasas de interés supremamente altas, del 36% y más anual, lo que termina por agotarlas.

La producción de la pequeña y mediana empresa, así como la de los talleres artesanales ha estado dirigida preferencialmente al mueble clásico y compacto, mayormente elaborado en madera aún cuando también trabajan el metal, el mimbre y Ratán, en lo rústico. Los muebles modulares se fabrican en las empresas mayores, con apropiada organización.

#### **2.1.2 Inversión Externa**

La inversión de capital en el sector de la producción del mueble dominicano se puede considerar 100% local. En el país la inversión extranjera directa en la industria del mueble es irrelevante; existen franquicias comerciales, la gran mayoría operadas por personal nacional quienes importan directamente, pero que en gran proporción han perdido

financiamiento internacional, ante el deterioro de la imagen del país, por la calificación de riesgo.

### 2.1.3 Comportamiento del Comercio Exterior

En el año 2004, las importaciones de las partidas que nos ocupan (Muebles RTA o sustituibles por RTA) alcanzaron la suma de US. \$26,03 millones, frente a una producción nacional de US. \$200,2 millones. En otras palabras el valor de las importaciones correspondió a un 13,0% del valor de la producción nacional.

Las importaciones de muebles durante 2004, superaron las exportaciones, en una relación superior a 5 por 1; así la tasa de cobertura (exportaciones/importaciones) se colocó en 18,2%. La cifra de exportaciones es discreta, alrededor de un 2,4% de la producción nacional, con tendencia al alza. El sector realizó exportaciones por valor de US. \$21,9 millones en el período 2001-2004, alcanzando exportaciones por valor de US. \$4,7 millones en el último año. En la actualidad, cuando el país de encuentra verdaderamente involucrado en el proceso de internacionalización de la economía, la industria del mueble lucha por mantenerse en expansión, siendo así como para ASONAIMCO la industria asociada coloca en conjunto alrededor de US.\$10 millones año en el exterior, apoyados por los colchones, almohadas y otros bienes para hogar no tenidos en cuenta en nuestro estudio.

**Tabla 5. IMPORTACIONES DE MUEBLES (FOB US. \$)**

Partida	Descripción	2001	2002	2003	2004
9401.50.00	Asientos de roten, mimbre, bambú o similares	27.896	27.340	20.140	658.493
9401.61.00	Sillas y otros asientos de madera, Tapizados	37.767	83.298	48.627	585.359
9401.69.00	Demás asientos, con armazón de madera, sin tapizar	66.697	44.909	32.390	1.008.739
9401.71.00	Sillas y asientos con armazón de metal, Tapizados	16.816	21.025	16.649	110.438
9401.79.00	Demás asientos, con armazón de metal, sin tapizar	35.462	23.138	17.270	227.560
9401.80.00	Demás asientos con armazón de plásticos	2.052.013	1.044.355	92.150	1.705.758
9403.10.00	Muebles de metal para las oficinas	3.840.161	98.819	77.087	1.953.746
9403.20.00	Demás muebles de metal	60.450	6.701.588	9.465.443	158.192
9403.30.00	Muebles de madera para oficina	3.143.576	3.470.462	2.497.399	2.396.384
9403.40.00	Muebles de madera para cocinas	1.448.706	1.081.614	69.483	730.733
9403.50.00	Muebles de madera para dormitorios	2.676.606	2.074.988	1.857.735	2.685.703
9403.60.00	Demás muebles de madera	8.943.721	6.774.128	5.496.786	7.563.477
9403.70.00	Muebles de plástico	2.978.840	2.780.359	2.571.534	2.886.479
9403.80.00	Muebles de otras materias (ratan, mimbre, bambú	1.387.844	25.769	66.617	1.408.535
9403.90.10	Partes para muebles, de madera	41.954	57.080	31.275	373.099
9403.90.90	Demás: partes para muebles	4.900.802	11.254.924	3.468.075	1.580.510
<b>TOTAL</b>		<b>31.659.311</b>	<b>35.563.796</b>	<b>25.828.660</b>	<b>26.033.205</b>

**Fuente:** Aduana Nacional y Banco Central

En el renglón de las importaciones República Dominicana, es mercado para productos como los denominados “tapizados”, “de metal”, “de oficina”, “de madera”, entre otras muchas clasificaciones que componen un catalogo verdaderamente amplio y atractivo. En

el caso del subsector del mueble modular, la competencia es muy fuerte, dado que países como Estados Unidos, Dinamarca y otros de Europa y Asia, se encuentran presentes en el mercado con una gran variedad y calidad de modelos.

El grueso de muebles modulares, en su mayoría muebles para oficina (anaqueles y escritorios), que llegan a República Dominicana, provienen de China Continental, Europa, Estados Unidos y Taiwán, en orden de importancia. Según los registros de importaciones del Banco Central, los muebles de oficina alcanzan un 20% de las importaciones totales de muebles. El mercado en general de este tipo de muebles es de origen importado, alrededor del 90%, aunque cada día se nota una mayor presencia en el medio del producto nacional. La producción local es fundamentalmente de escritorios, bibliotecas y cocinas, cubriendo el 10% restante del mismo. En el caso de los muebles para hogar, existen en el país una serie de importadores que concentran sus esfuerzos en la representación exclusiva de marcas, como es el caso de **Tienda La Isla**, que son los representantes exclusivos de los muebles **Broyhill Showcase Gallery**; la compañía **Meycy**, que representa marcas como **ACTIVA**, **ZK**, **LD**, **SPACE**, **WIDUS** – **BiF**, **SCALA**, **FIORI**, **WITTMAN** y **REGAL**; y la compañía **HACHE** que maneja exclusivamente modulares daneses, con modelos como **DREAM**, **PRIMA** y **MADISON**. Tal tipo de empresarios concentran sus esfuerzos en la importación de muebles para exteriores, para oficina y para hogar, en diseños especiales, los cuales provienen en su mayoría de Europa, Escandinava, Finlandia, Italia y de Estados Unidos, con una gran preferencia por los de este último país, (Carolina del Norte).

Aunque la figura de la representación exclusiva de marcas reconocidas, no necesariamente garantiza resultados, factores tales como la no inversión en infraestructura, la eliminación del desgaste administrativo y de capacitación, entre otros, hacen que algunos empresarios prefieran la importación a la fabricación; la imagen de una buena marca, calidad y terminación del producto importado, el cual es reconocido como superior, determinan el tipo de negocio a montar.

Dentro del mueble para el hogar, los muebles más importados son los juegos de comedores, seguidos de los de aposento y los de sala. A nivel general, entre Estados Unidos, España y Taiwán se suple el 65% de las importaciones de este sector.

Los productos importados van dirigidos a un segmento socioeconómico alto, mientras que el producto nacional es consumido masivamente por el resto de la población. El consumidor tiene una marcada preferencia por los muebles de madera sólida, especialmente la caoba, características que no son frecuentes en el mueble importado. Por este motivo, el mueble extranjero tiene un nicho especial dentro de la clase media alta y alta, que hoy se está expandiendo entre otros sectores de la población, fundamentalmente a través del mueble modular para oficinas primero y luego el hogar,. Según la encuesta realizada, la clase empresarial y el ejecutivo medio, aprecian sobremanera el mueble moderno de presentación ágil y versátil, estilo RTA, el que consideran poco a poco desplazará al tradicional. Según lo manifestado por algunos Gerentes y Propietarios de Negocios del Sector, año a año aumentan las ventas de muebles Modulares en relación con la colocación total, entre un 3,5 y un siete por ciento.



En el renglón de lo que se ha denominado “Muebles populares o baratos”, los que más han penetrado el mercado son los provenientes de México y Taiwán.

**Tabla 6. IMPORTACIONES POR PAÍS - (FOB US. \$)**

País	2002	% Total	2003	% Total	2004	% Total
Estados Unidos	14.080.004	40,02%	10.804.606	42,61%	9.287.217	35,67%
España	2.782.929	7,91%	2.670.089	10,53%	4.100.728	15,75%
Taiwán	137.211	0,39%	1.752.167	6,91%	97.691	0,40%
México	724.758	2,06%	1.174.028	4,63%	1.096.122	4,21%
Colombia	1.192.684	3,39%	1.125.850	4,44%	1.391.706	5,35%
China	4.337.992	12,33%	831.709	3,28%	3.271.583	12,57%
Costa Rica	541.809	1,54%	791.138	3,12%	818.693	3,14%
Hong-Kong	1.600.800	4,55%	775.923	3,06%	531.734	2,04%
Italia	2.051.135	5,83%	763.245	3,01%	555.962	2,14%
Panamá	812.714	2,31%	702.388	2,77%	657.852	2,53%
Brasil	1.090.655	3,10%	656.746	2,59%	707.558	2,72%
Indonesia	819.750	2,33%	633.924	2,50%	850.010	3,27%
Puerto Rico	499.590	1,42%	367.676	1,45%	285.326	1,10%
Alemania	313.124	0,89%	319.498	1,26%	99.149	0,38%
Malasia	134.901	0,43%	372.934	1,06%	390.433	1,50%
Otros	4.443.740	12,50%	2.086.739	8,08%	1.891.441	7,27%
<b>TOTAL</b>	<b>35.563.796.</b>	<b>100%</b>	<b>25.828.660</b>	<b>100%</b>	<b>26.033.205</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** CEI-RD

Aunque en el medio son muy orgullosos por el desarrollo de la industria y verdaderamente tienen porque serlo, en el sector hay quien se queja de que a pesar de contar con una aceptable infraestructura física en general y materias primas calificadas, la falta de insumos, tecnología, diseños y capital de trabajo no les ha permitido crecer más, perdiendo una gran oportunidad de expansión en los mercados externos, sobre todo los del Caribe. Para ellos existe un gran potencial, dentro del cual han sabido crecer y hasta mantenerse, pero muy pobremente aprovechado aún, generando oportunidades a la producción extranjera.

Los muebles exportados por República Dominicana, han sido básicamente los de madera, ratán, mimbre, bambú, metal, hierro, fibra de vidrio, granito y guano. Existe una fuerte concentración geográfica de las exportaciones: **Estados Unidos y El Caribe**. En primer lugar se destaca Puerto Rico, que recibió en los últimos dos años entre el 65% y el 73% de las exportaciones. El otro destino atractivo lo constituyen las demás Islas Caribeñas de CARICOM principalmente, receptoras del 20% de las exportaciones. La proximidad geográfica y la adecuación del producto a la demanda de dichos destinos, explican esta situación.

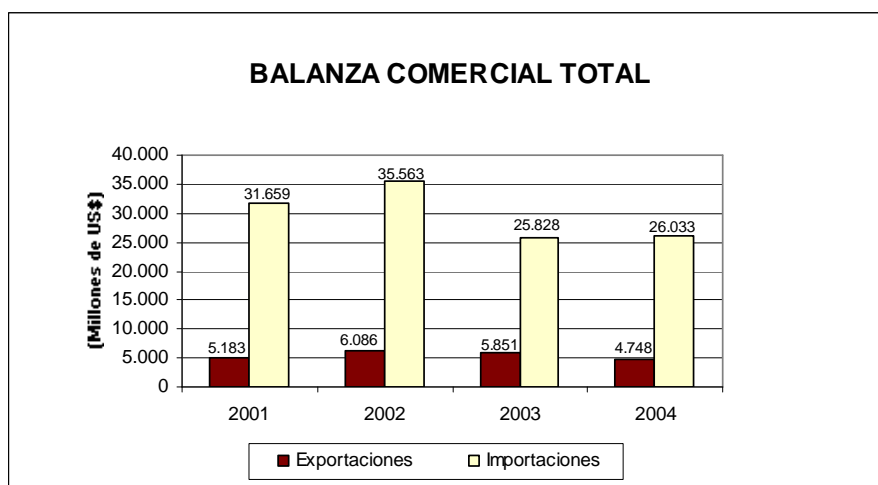
**Tabla 7. EXPORTACIONES DE MUEBLES POR PARTIDA ARANCELARIA  
(FOB US. \$)**

Partida	Descripción	2001	2002	2003	2004
9401.71.00	Muebles tapizados	17.227	97.832	72.219	16.416
9401.80.90	Mesas de fibra de vidrio	2.124	7.789	21.009	8.802
9403.40.00	Muebles de madera para cocina	339.258	368.374	637.468	194.123
9403.50.00	Muebles de madera dormitorio	214.865	139.456	125.674	40.364
9403.50.00	Muebles de madera cama	19.811	54.884	62.152	35.307
9403.60.00	Demás muebles de madera	4.078.952	5.084.983	3.710.481	3.850.155
9403.80.10	Muebles de rattan	291.046	254.016	153.626	68.860
9403.80.20	Muebles de mimbre	120.198	22.508	55.603	82.744
9403.80.30	Mueble de bambú	31.158	33.280	26.757	50.132
9403.90.90	Otros muebles	68.823	23.098	986.163	401.251
<b>TOTAL</b>		<b>5.183.462</b>	<b>6.086.220</b>	<b>5.851.152</b>	<b>4.748.154</b>

Fuente: CEI-RD

**Nota.** Se trata de muebles Modulares o sustituibles por modulares

**Gráfico 2. Balanza Comercial**



Fuente: Banco Central de la Republica Dominicana - CEI-RD

## 2.2 Consumo Nacional Aparente

Para determinar el consumo nacional aparente, vamos a hacer referencia al valor de la producción de todos aquellos muebles que por su naturaleza se encuentren dentro del concepto **Modular**, hayan sido trabajados así o no. La razón, solo hay aproximaciones muy diversas a la producción específica modular o compacto. Adelante se tratará el tema de algunos casos concretos (posiciones arancelarias), referenciados según la apreciación de los encuestados. Lo importante es que el lector en base a lo expresado y en razón a la tendencia del mercado, pueda apreciar el tamaño del mismo; debe tenerse en cuenta que se trata de productos todos sustituibles por material RTA.

**Tabla 8. CONSUMO NACIONAL APARENTE - (US. \$)**

Año	Producción Nacional	Importaciones	Exportaciones	Consumo Aparente
2000	224.247.448	33.994.559	5.027.884	253.214.123
2001	203.894.827	31.659.311	5.183.462	230.370.676
2002	209.882.815	35.563.796	6.086.220	239.360.391
2003	201.614.000	25.828.660	5.851.152	*221.591.508
2004	200.202.700	26.033.205	4.748.154	*221.487.751

Fuente: CEI-RD y Banco Central - \* Estimado

Como se hace notar en el cuadro anterior, el Consumo Nacional Aparente (**CNA**) se ha ido reduciendo de manera preocupante durante los últimos años. En el año 2000, fue de US. \$253,2 millones, en 2001 se redujo casi en un 10%, siendo de US.\$230,4 millones, en 2002 aumento 3,9%, para colocarse en US.\$239,4 millones, en 2003, según lo estimado cayó a US.\$221,6 millones, y en 2004 se mantuvo en US. \$ 221,5 millones, lo que frente al año 2000, representa una caída de US.\$31,7 millones, (-12,5%).

### 2.2.1 Consumo Nacional Aparente RTA

Si el valor promedio de la producción de muebles de madera y otros materiales durante el período 2000-2004, ascendió a US. \$208. millones, donde se asume en base a lo conocido, que la correspondiente a muebles del tipo modular (RTA), para 2004, (no disponible oficialmente), es de un 27,5% de esta, distribuida entre muebles para oficina, cocina, closet y otros, sus valores serían los indicados en el cuadro a continuación

**Tabla 9. Valor de la Producción de Muebles y RTA (2000-2004)**  
**En US. \$ Millones**

<b>Años</b>	<b>Total Muebles</b>	<b>Muebles del Tipo RTA</b>				
		<b>Total RTA</b>	<b>Oficina</b>	<b>Cocina</b>	<b>Clóset</b>	<b>Los demás (4)</b>
2000	224.2	44.84	26.90	6.72	2.24	8.98
2001	203.9	43.84	26.30	6.57	2.20	8.77
2002	209.9	48.28	28.97	7.24	2.41	9.66
2003	201.6	50.40	30.24	7.56	2.52	10.08
2004	200.2	55.05	33.03	8.26	2.72	11.01

(1) Muebles de Oficinas estimado en base a 60% del total RTA

(2) Muebles de Cocinas estimado en base a 15% del total RTA

(3) Clóset estimados en base a un 5% del total RTA

(4) Demás (hogar y otros) estimados en base al 20% del total RTA

En la producción de muebles de oficina tipo RTA, se incluyen escritorios, sillones y sillas, fabricados en madera y/o metal, los cuales se solicitan generalmente en juegos. La producción de muebles de cocina incluye gabinetes, gavetas y despensa, fabricados en madera de diferentes tipos (caoba, cerezo, roble, aglomerados y otras maderas especiales). Los muebles de dormitorio y sala se fabrican en inferior cuantía tipo RTA.

**Tabla 10. Consumo Nacional Aparente de Muebles RTA, 2000-2004**  
**En Millones US. \$**

<b>Año</b>	<b>Producción Nacional</b>	<b>Importaciones</b>	<b>Exportaciones</b>	<b>Consumo Aparente</b>
2000	44.84	10.20	0.75	54.29
2001	43.84	10.13	0.77	53.20
2002	48.28	12.45	0.91	59.82
2003	50.40	9.68	0.88	59.20
2004	55.05	10.41	0.71	64.75

**Fuente:** Banco Central y apreciaciones del equipo investigador

**Nota.** Para determinar el valor de las importaciones de RTA, se asumió que en el año 2000, estas correspondieron a un 30% del total del subsector; para 2001, un 32%; para 2002, un 35%, para 2003, un 37.5% y para 2004 un 40%. Respecto a las exportaciones, su valor se estimó en un 15% del total de las mismas para todos los años del periodo en estudio.

Si se hace la misma consideración hecha para el cálculo de la producción de muebles RTA, del total de la oferta el 60% correspondería a muebles para oficina, el 20% a muebles para hogar y demás, el 12.5% a cocina y el 7.5% a clóset. Así, el **Consumo Nacional Aparente CNA**, para cada una de estas modalidades durante el año **2004**, podría estimarse en:

Muebles de Oficina RTA US. \$38.85 millones

Muebles de Cocina RTA US. \$ 8.09 millones

Muebles para clóset RTA US. \$ 4.86 millones

Los demás muebles RTA US. \$12.95 millones

### **2.3 Conclusiones y Perspectivas**

Para considerar con acierto el tamaño del mercado, debe tenerse en cuenta que a pesar de que el país ha logrado estructurar una consistente base productiva, fenómenos tales como la falta de un adecuado suministro de energía, el aumento en los costos de los insumos importados y la alta carga social, han desestimulado la producción local. No obstante, quienes permanecen en el medio, varios con una calificada producción, día a día logran un mejor posicionamiento. Lo que ha sucedido es que la mayoría de los productores aún cuando mantienen y hasta diversifican su producción, han ingresado al grupo de los importadores, combinando así producción con importación.

Lo cierto es que cada día se ve más producto importado en el mercado y aún cuando el dominicano gusta del mueble local, razones de diseño, comodidad y hasta precio han hecho que el producto importado vaya ganando espacio. Muchos de los empresarios distribuidores entrevistados mencionaron que en una época fueron productores, pero que hoy se sienten muy cómodos importando. En estas circunstancias, dada la aceptación del mueble Modular, que reemplaza el pesado tradicional compacto, dos cosas se han observado: 1. Que la producción nacional vaya ganando espacio en lo que respecta a lo modular, esto es que cada día se produzca más mueble RTA y, 2. Que cada día sea más el mueble modular que se importa. Según los principales distribuidores de muebles, en un término no mayor a cinco años el volumen de venta de muebles versión RTA, alcanzará la de muebles tradicionales compactos. Es más, hoy los espacios de oficina se están amoblando 65% en modular, 35% otras presentaciones.

Dada la distribución de la población en República Dominicana y lo pequeño de su geografía (48.442 km<sup>2</sup>), el centro neurálgico del país se encuentra en su capital (Santo Domingo), ciudad que prácticamente con el 30% de la población (2.450.000 hab.), maneja más del 50% del gasto y la inversión. La segunda ciudad Santiago, ubicada a unos 170 km, hacia el norte (3 horas por carretera), se constituye en el foco subsidiario de consumo (800.000 hab.), sede de importantes centros comerciales, de ventas de materiales de construcción y de autopartes, maneja un atractivo movimiento comercial. Sin embargo, para efectos de cubrimiento de mercado, salvo muy contadas excepciones las operaciones comerciales se manejan desde Santo Domingo.

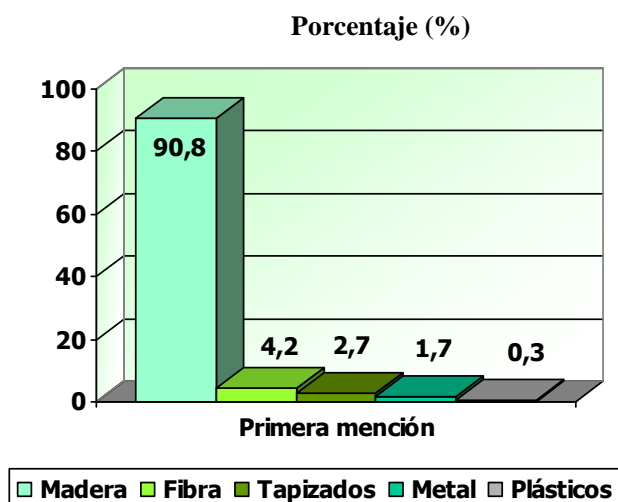
Por último, es relevante mencionar que dentro de los planes inmediatos del gobierno no existe un Plan de Acción a favor de la industria del mueble, esta como las demás del género manufactura, solo se encuentra amparada por las disposiciones generales a favor de la producción, tales como acceso a Zonas Francas y promoción de exportaciones.

### 3. CARACTERISTICAS DE LA DEMANDA

La población consumidora de muebles en República Dominicana, está formada por la familia y las oficinas públicas y privadas. Los muebles de hogar, basados en diferente tipo de materiales son bienes de consumo duradero cuya función es ofrecer comodidad y confort a la familia, tanto a nivel urbano como rural. El mueble de oficina desempeña en las instituciones la misma función que en los hogares, aunque estos tienen características diferentes. Independientemente de la condición económica de la familia, a esta se le considera consumidora obligada de muebles, razón por la cual en el mercado se ofrecen productos para todas las clases y capacidades; su variedad se relaciona con el material en que se encuentran fabricados, siendo la madera la más versátil, pues dentro de esta existen varias categorías que junto con el acabado y los accesorios agregan valor al producto.

Los sectores de medianos y altos ingresos prefieren y adquieren muebles de madera preciosa, especialmente de caoba. En el segundo lugar de preferencia se encuentran los muebles en base a fibra, seguidos muy de cerca por los tapizados (tela y piel), y por último los de metal. Para los sectores de bajos ingresos se fabrican muebles de madera de pino, de fibra de vidrio y ratán, o de otros materiales de bajo costo y terminación sencilla.

**Gráfico 2. Materiales Preferidos en la Producción de Muebles**



### **Porcentaje (%)**

**Fuente:** Asonaimco

Se estima que en República Dominicana, hay 1,450,000 hogares y más de 100,000 oficinas que forman parte de la población consumidora de muebles. Los factores sicográficos presentes en la compra del mueble para el hogar son: grupos de referencia, cultura y motivos u ocasiones. Los grupos de referencia de mayor influencia son “vecino” y “entorno”, esto se pone de manifiesto en el hecho de que al momento de la compra del mueble de cualquier tipo, el jefe de hogar trata de emular el modelo y calidad del mueble existente en las viviendas del entorno. La cultura del consumidor expresada por el nivel de comunicación, los valores, normas y el entono, están presentes en la compra de muebles, pues su tipo en un hogar compromete la calificación de nivel cultural, gusto, costumbre y sentido estético de la familia.

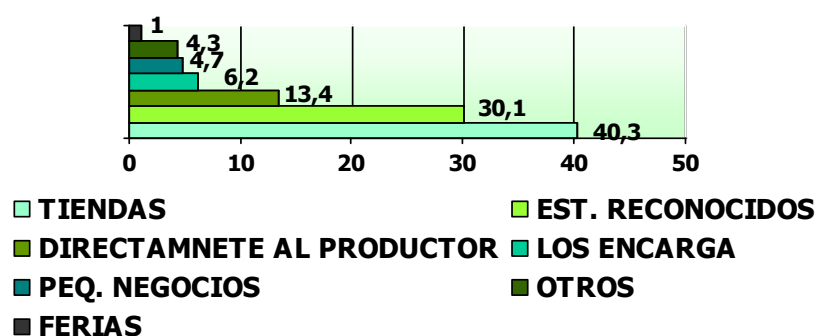
Según un estudio realizado por ASONAIMCO (Asociación Nacional de Industrias de Muebles, Colchones y Afines) sobre los “Hábitos, Actitudes y Preferencias hacia los Muebles en la República Dominicana” se determinó que la frecuencia de cambio de muebles de los dominicanos es de uno a cinco años. Así mismo se concluyó que la preferencia futura de muebles, va hacia el estilo Modular y colores crema, pastel, caoba, natural y rojo vino, entre otros.

Los muebles de madera son los preferidos por los consumidores a la hora de adquirir un mobiliario, pero especialmente los muebles de Caoba, dado que en República Dominicana se ha creado una cultura del uso de la caoba; muchos de los actores del sector coinciden en que esto sucede por las ventajas que ofrece esta madera, que permite una buena terminación, acepta de forma perfecta las ranuras y tintes, además de ser resistente y de que no se corroe por la polilla y el comején, muy comunes en el país.

Dentro de los muebles de fibras que se producen y/o comercializan en el país se destacan principalmente los de Mimbres, Fibra de Vidrio y Ratán. Siendo el mueble de Mimbres el preferido.

El estilo de mueble predominante a nivel general aún es el Clásico, seguido del Moderno que se destaca en especial en los segmentos de oficinas y que día a día gana más terreno. Aunque aún se observa una mayor presencia del mueble tradicional dominicano en oficinas, la tendencia gira hacia el mueble moderno y Modular. Tendencia que igualmente se está haciendo evidente en los muebles de hogar. En la gran mayoría de organizaciones privadas los muebles como las divisiones de oficina, son modulares; así mismo, las nuevas familias (jóvenes parejas), prefieren lo ligero, lo modular, de ahí la marcada tendencia al cambio, el giro hacia el RTA. Hoy solo en las instituciones tradicionales como el Banco Central, algunos Ministerios, la Presidencia de la República y unos cuantos organismos más de primer nivel, se observan muebles clásicos, lo demás está llamado a lo Modular. Igualmente comienza a suceder con los hogares y el efecto se hace mayor en las principales poblaciones Santo Domingo y Santiago.

**Gráfico 3. Establecimientos Preferidos para Adquirir Muebles**



#### 4. ANALISIS DE LA COMPETENCIA

En República Dominicana, coinciden tres diferenciadas corrientes comerciales; 1. La del **mueble tradicional** local o criollo, donde sobresale el corte y naturaleza histórica, de variada presentación y resistencia, dirigido en general al gusto del consumidor local; su costo, aunque variable, se adapta a la capacidad de compra del ciudadano o familia promedio; 2. La del **mueble moderno** pero de origen local, que tiende a satisfacer una nueva demanda tanto en oficina como hogar y donde sobresale el mueble modular (**RTA**); y 3. La del **importado**, que se encuentra a su vez subdividido en dos categorías: a). “Alta”, traído de preferencia de Estados Unidos y países de Europa y orientado hacia las clases y empresas económicamente superiores, y b) “Popular”, proveniente de México,



Centroamérica, China y otros países de Oriente, dirigido hacia las clases media y media alta, en una gran variedad de presentaciones y usos.

Dados los altos costos de internación de los muebles importados, donde entre carga tributaria y otros pagos directos e indirectos se llega casi a un 60%, los productos terminan siendo vendidos en los puntos de venta a precios superiores al 100% de su valor CIF, lo que les determina una clientela especial.

En estas circunstancias la competencia está compuesta por tres actores: 1. La **Producción Nacional**, aceptada y al alcance de la capacidad de pago de la localidad, que aunque con serios inconvenientes de producción y tecnología se encuentra incursionando con decisión en el campo del RTA; 2. Los **Importados Europeos y Americanos** de marca, con muy buena calidad, tradición, diseño y garantía y; 3. Los **importados Populares**, de variados diseños, algunos imitando marcas reconocidas, aceptables, no siempre de buena calidad y presentación, pero con precios hasta 50% y más, por debajo de los de marca. En cada uno de los grupos se encuentran Muebles RTA.

En estas condiciones, todo nuevo empresario que desee entrar al mercado, debe observar que actualmente este se encuentra atendido en tan solo un **16%** por el producto importado según cifras del 2003, y en un **84%** por la producción nacional. Cifras que dejan ver claramente que la industria nacional a través de sus principales marcas **Roica, Van Muebles, Interium, TP Industrial, Walid Attias Comercial, Mega, Actualidades, Domus, Monegro e Indu Dominicana de Muebles**, entre las más destacadas, dominan aún el mercado del **RTA** en República Dominicana.

Lo que sobresale del análisis del mercado, es que esta creciente porción ocupada por el mueble RTA, cuenta con una amplia demanda en los sectores medios, aquellos que se abastecen del producto local, en razón a unos precios más al alcance de sus posibilidades. El producto importado, superior y popular está dirigido entonces a las clases medias, medias altas y altas, atendiendo por ahora, tan solo un 16% del total del mercado, la mayoría dirigido a abastecer los requerimientos de oficinas.

De las observaciones del trabajo de campo se pudo deducir que la comercialización del RTA, está mayoritariamente concentrado en unas pocas manos que distribuyen tanto sus propias marcas como producto importado, así:

Muebles Importados: 16%                      Muebles Locales: 84%

Principales Distribuidores:

**ROICA:** Aprox. 15% del total

**OMAR MUEBLES:** Aprox. 12% del total

**HACHE:** Aprox. 5% del total

**MEYCY:** Aprox. 5% del total

**DEMUE:** Aprox. 4% del total

**CASA VON:** 4% del total

**CONFORAMA:** Aprox. 4% del total  
**FURSIS:** Aprox. 3% del total  
**AMERICANA:** Aprox. 3% del total  
**OFIEQUIPO:** Aprox. 3% del total  
**DOMUS:** Aprox. 3% del total  
**3B & H MOBILI:** Aprox. 2,5% del total  
**LEON G.:** Aprox. 2,5% del total

Se estima que las anteriores 13 empresas comercializan dos terceras partes de los Muebles Modulares del país (66%), correspondiente a US. \$39,47 millones; mientras la tercera parte restante (33%), se reparte entre alrededor de 230 puntos adicionales de venta, distribuidos alrededor de todo su territorio (US. \$19,74 millones). Según el registro de la Empresa Privada y Asonaimco, en el país operan alrededor de 275 puntos de venta de Muebles formales que incluyen Modulares.

#### 4.1 Principales Productores

Según Asonaimco y los empresarios entrevistados, se estima que en el país unos 300 establecimientos se encuentran vinculados a la producción de muebles **RTA**, entre microtalleres informales y grandes empresas. De éstos, alrededor del 65% se encuentran localizados en el Distrito Nacional y la Provincia de Santo Domingo, el 20% en Santiago y el restante 15% en el resto del país. Del total, tan solo 26 se consideran empresas representativas, las demás son talleres medianos o pequeños que han incursionado en la producción del mueble RTA, con particulares presentaciones. Entre los más reconocidos y de mayor volumen de movimiento se pueden citar:

**a). Roica** (Roa Industrial C. x A.), empresa que se estableció en el año 1990 y desde entonces se ha dedicado a la elaboración de gabinetes, armarios modulares, entre otros muebles. Los gabinetes que fabrica esta empresa tienen actualmente mucha demanda, no solo porque su precio es mucho mas bajo que el de los importados, sino porque muchas de sus características se adaptan al gusto criollo, como la preferencia por la caoba

Puntos de Venta.	1 Santo Domingo Este, Roica Oriental. 2 Caporba, Santo Domingo (Cocinas Modulares)
Tamaño	Mediano
Contacto	4. Litoral Plaza Andalucía, Santo Domingo, Roica Ing. Manuel Roa
Dirección	5 Plaza Enriquez, Santo Domingo, Roica MG Felix Evert Mejia No. 188, Vina agüey
Teléfono	6 Roica Santiago, Santiago 536-1006-883-1000
Pagina Web	7 San Fco de Macoris, Roica San Fco. <a href="http://www.roica.com">www.roica.com</a>
Fax	8 La Romana, Roica Romana 836-7633
Clientes	8 Distribuidores (bajo franquicia). 160 clientes
E-mail	<a href="mailto:roica@codetel.net.do">roica@codetel.net.do</a>
Productos	9 Aiales (almacenes)
Volumen de Producción	Cocinas Modulares, Closet, Puertas, Muebles para baño. 5,400 cocinas a los distribuidores y. 1,200 al público en general = año

**b). Omar Muebles,** Una de las más importantes y reconocidas empresas productoras de muebles en el país, con una destacada trayectoria desde su fundación en el año 1975; aunque basada en una muy buena estructura industrial, durante los últimos años le ha puesto más atención a las importaciones, ampliando de manera sorprendente su oferta comercial. Esta empresa ha ofrecido más de treinta productos de fabricación nacional, dentro de los que se encuentra toda una línea de Alta Gerencia en Caoba, compuesta por más de quince artículos y una línea para bancos comerciales compuesta por piezas de metal. En lo importado se destaca una gama de Alta Gerencia de Italia y una línea francesa de sillas y sillones para bancos, entre muchas otras de origen chino y malasio. Aunque sus propietarios mencionan que continúan produciendo, hoy su fuerte está basado en las importaciones.

<b>1. Muebles Omar C. por A.</b>	
Tipo de Distribuidor	Minorista
Tamaño	Mediano - Superior
Contacto	Alexis Licairac
Dirección	C/Camino del Café No. 100, Herrera, Santo Domingo Oeste
Teléfono	537-0052-541-4437
Fax	537-0101-544-2223
Pag. Web	<a href="http://www.mueblesomar.com.do">www.mueblesomar.com.do</a>
E-Mail	<a href="mailto:ventas@mueblesomar.com">ventas@mueblesomar.com</a>
Productos	Muebles para Oficina. Mesas, Sillas, Taburetes, Mesa de Computador

Puntos de Venta	4 en Santo Domingo, 1 Santiago
Clientes	12 Distribuidores a nivel nacional. 500 Instituciones públicas y privadas y más de 1050 otros clientes propios registrados.
Volumen Compra Anual	Importados de Malasia, de Colombia, China. Más de 3000 juegos de muebles al año.
Observación	Exclusivamente distribuidor minorista de productos de origen importado. Es importador de los productos que comercializa.

c). **Von Muebles** Una de las compañías más reconocidas en República Dominicana, se encuentra entre las cinco más importantes del país, productora e importadora de muebles; dada su especialización en Mueble Modular producido e importado, se encuentra abierto a recibir ofertas.

<b>Von Muebles, C. Por A. (Madera)</b>	
Tipo de Distribuidor	Directo a grandes construcciones
Contacto	Virgilio Ortega Nadal
Dirección	C/H No. 14, Zona Industrial de Haina. .
Teléfonos	566-1433/565-2943/957-2401 , /957-1433
Fax	542-3297/724-2755
E-mail	<a href="mailto:von.cxa@codetel.net.do">von.cxa@codetel.net.do</a>
Pag. Web	<a href="http://www.voncxa.com.do">www.voncxa.com.do</a> , <a href="http://www.casavon.com">www.casavon.com</a>
Productos	Muebles de Casa, Oficina, Cocinas Modulares.
Puntos de Venta	1
Clientes	1,820 (Institucionales)

**d). Interium (Muebles hierro y Madera)**

Tipo de Distribuidor	Mayorista y Minorista.
Contacto	Ing. Pablo Barcelo
Dirección	C/ Benigno Filomeno Rojas No. 57, Zona Universitaria, Sto Dgo
Teléfonos	689-3452 Celular: 383-3452
Fax	686-1484
E-mail	<a href="mailto:barcelop2003@yahoo.com">barcelop2003@yahoo.com</a>
Productos	Muebles de hogar en madera y/o hierro
Puntos de Venta	1
Clientes	4 clientes (mueblerías). Publico en general (96 Empresas)

<b>e). Indu Dominicana del Muebles</b>	
Tamaño	Mediano
Contacto	Modesta Montero
Dirección	Respaldo Magalis Estrella, No. 4, Santo Oeste
Teléfono	537-6872
Fax	537-6872
E-mail	ederal@orange.mail.com.do
Productos	Muebles de Hogar y Oficina
Puntos de Venta.	No tienen
Clientes	4 distribuidores
Volumen Producción Anual	1,200 Juegos

<b>f). T. P. Industrial (Madera, puertas gabinetes)</b>	
Tamaño	Mediano
Contacto	Fernando Pérez
Dirección	C/ J. No. 18, Zona Industrial de Herrera
Teléfonos	530-0605
Fax	530-1317
E-mail	<a href="mailto:tpindustrial@codetel.net.do">tpindustrial@codetel.net.do</a>
Productos	Cocinas y Puertas
Puntos de Venta	1
Clientes	Proyectos Residenciales, 5
Volumen Producción	1,650 juegos año

<b>g). Walid Attias Comercial (Caoba y Tapizado)</b>	
Tipo	Fabricante Villa Agrícola, Santo Domingo
Contacto	Walid Atieh
Dirección	Ave. Lope de Vega No. 82, Ens. Naco
Teléfonos	562-3397
Fax	562-3421
E-mail	<a href="mailto:wacomercial@hotmail.com">wacomercial@hotmail.com</a>
Productos	Muebles para hogar
Puntos de Venta	2
Clientes	4 clientes distribuidores en Santo Domingo y 1 en San Pedro de Macorís. 180 institucionales.
Volumen Producción	720 Juegos por año
Otros Negocios	Importadores: España, Italia, Malazia.

<b>h) Talleres Mega</b>	
Tipo	Fabricante
Contacto	Eugenio Rodríguez
Dirección	Autopista proximo a Cerina, Santo Domingo Oeste
Teléfono	563-4941
Fax	549-4557
Email	<a href="mailto:Mega_modulares@hotmail.com">Mega_modulares@hotmail.com</a>
Productos	Cocinas Modulares, Closep, Puertas, Muebles para baño.
Puntos de Venta.	1 Santo Domingo Calle Heriber Meter No. 34, Ensenada Naco.
Clientes	60. consumidores finales (unidades residenciales)

**i). Demue C X A** (Decoraciones y Muebles), esta empresa tiene treinta y ocho años en el mercado ofreciendo prácticas e innovadoras oficinas modulares. La misma ha ganado mucho mercado porque el consumidor se ha percatado que los sistemas modulares ofrecen ventajas como flexibilidad, eficiencia y optimización del espacio.

<b>Demue, C. por A. (Oficina)</b>	
Contacto	Tomas Hernández
Dirección	Paseo de los Locutores No. 76, Ens. Quisqueya
Teléfono	565 3893 – 541 7275
Fax	363 0808
Página Web	<a href="http://www.demue.com">www.demue.com</a>

Cientes	Consumidores finales
Volumen Producción o Mediana	120 Cocinas Modulares año
Completo	Victo Duran
Dirección	Ave. 27 de Febrero Esq. Leopoldo Navarro.
Teléfono	686-8174/686-8051
Pagina Web	<a href="http://www.actualidades.com">www.actualidades.com</a>
Fax	686-5105
Email	<a href="mailto:info@actualidadesmuebles.com">info@actualidadesmuebles.com</a>
Productos	Muebles del Hogar y de Oficina
Puntos de Venta.	1 Ave. 27 de Febrero Esq. Leopoldo Navarro., Santo Domingo, Rep. Dominicana

<b>k. Monegro Muebles</b>	
Tipo de Distribuidor	Fabricante (Modular para cocina)
Tamaño	Mediano
Contacto	
Dirección	Autopista Duarte Km. 7 ½ , La Vega Rep. Dominicana
Teléfono	788-7531/ 365-0258/ 226-5712/ 583-1500
Página Web	<a href="http://www.mueblesmonegro.com">www.mueblesmonegro.com</a>
Fax	365-0275
Email	
Productos	Muebles del Hogar
Puntos de Venta.	1 Santo Domingo Este, Ave. San Vicente de Paul No. 99 2 Santiago, Plaza Coral Calle Bartolomé Colón Esq. German Soriano
Clientes	260
Volumen Producción Anual	1,230 juegos de muebles RTA y otros

#### **4.2 Productos en el mercado (Ilustraciones)**

A manera de ilustración, a continuación aparece una descripción fotográfica de algunos productos en el mercado, con indicación de su origen (nacional o importado), precio y lugar de venta al público.

Vale la pena mencionar que el producto nacional aunque no cuenta con el diseño y en muchos casos con la calidad de los componentes que traen los muebles de marca, como tampoco de la de aquellos calificados, provenientes de países del Asia y de otras latitudes, sus características por lo menos le permiten competir con altura con estos (importados). Algunas partes del mueble local son importadas, permitiéndoles una muy buena presentación. Empresas como **Roica**, importan entre 80 y 100 contenedores año, en piezas y materia prima principalmente de Malasia.

#### **Foto 1**



**Detalles:**

Modelo: G235

Descripción: Mesa de centro G235 de 28" x 51", construida en metal, cristal y madera.

Valor: US. \$184.6 (Precio al público)

Distribuidor: MEYCY (Importado)

**Foto 2**





**Detalles:**

Modelo: 9256

Descripción: Estación para computadora mod. 9256, 60" x 60".

Valor: US. \$193.33 (Precio al público)

Distribuidor: MEYCY (Importado)

**Foto 3**

**Detalles:**

Modelo: 9163

Descripción: Estación para computadora mod. 9163, 60" x 60", en madera y aluminio

Valor: US. \$168.8 (Precio al público)

Distribuidor: MEYCY (Importado)

**Foto 4**

**Detalles:**

Modelo: STC-27

Descripción: Mesa de computadora mod. STC-27, 31" x 31" x 48", en madera y aluminio

Valor: US. \$110.56 (Precio al público)

Distribuidor: MEYCY (Importado)

**Foto 5**

**Detalles:**

Modelo: 3955

Descripción: Mesa de computadora mod. 3955, 16" x 37" x 53".

Valor: US. \$114.13 (Precio al público)

Distribuidor: MEYCY (Nacional)

**Foto 6**

**Detalles:**

Modelo: 143

Descripción: Mesa de computadora mod. 143, 16" x 25" x 53".

Valor: US\$78.43

Distribuidor: MEYCY (Nacional)

**Foto 7**

**Detalles:**

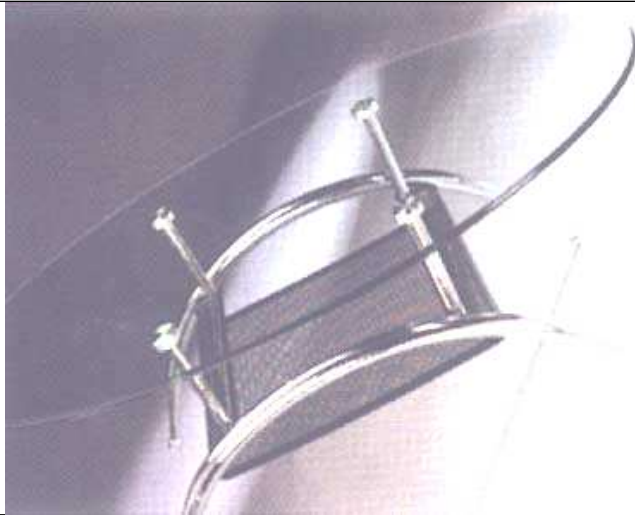
Modelo: Especial

Descripción: Mesa de computadora mod. Especial, 18" x 30" x 30", en caoba o pino.

Valor: US. \$117 (Precio al público)

Distribuidor: MEYCY (Importado)

**Foto 8**



**Detalles:**

Modelo: G501

Descripción: Mesa de centro mod. G501 construida en metal y cristal de 24" x 43.

Valor: US. \$138.47 (Precio al público)

Distribuidor: MEYCY (Importado)

**Foto 9**

**Detalles:**

Modelo: Visi

Descripción: Butaca metálica mod. Visi con estructura color negro sin brazo.

Valor: US. \$49.63 (Precio al público)

Distribuidor: MEYCY (Nacional)

**Foto 10**



**Detalles:**

Modelo: Laura

Descripción: Butaca modelo Laura en piel

Valor: US. \$53.33 (Precio al público)

Distribuidor: MEYCY (Nacional)

**Foto 11**

**Detalles:**

Modelo: Karpos

Descripción: Butaca mod. Karpos tapizada en tela, estructura metálica cromada fabricada en Italia.

Valor: US. \$106.66 (Precio al público)

Distribuidor: MEYCY

**Foto 12**

**Detalles:**

Modelo: Visi

Descripción: Set de espera modelo Visi con estructura color negro sin brazos.

Valor: US. \$156.17 (Precio al público)

Distribuidor: MEYCY (Importado)

**Foto 13**



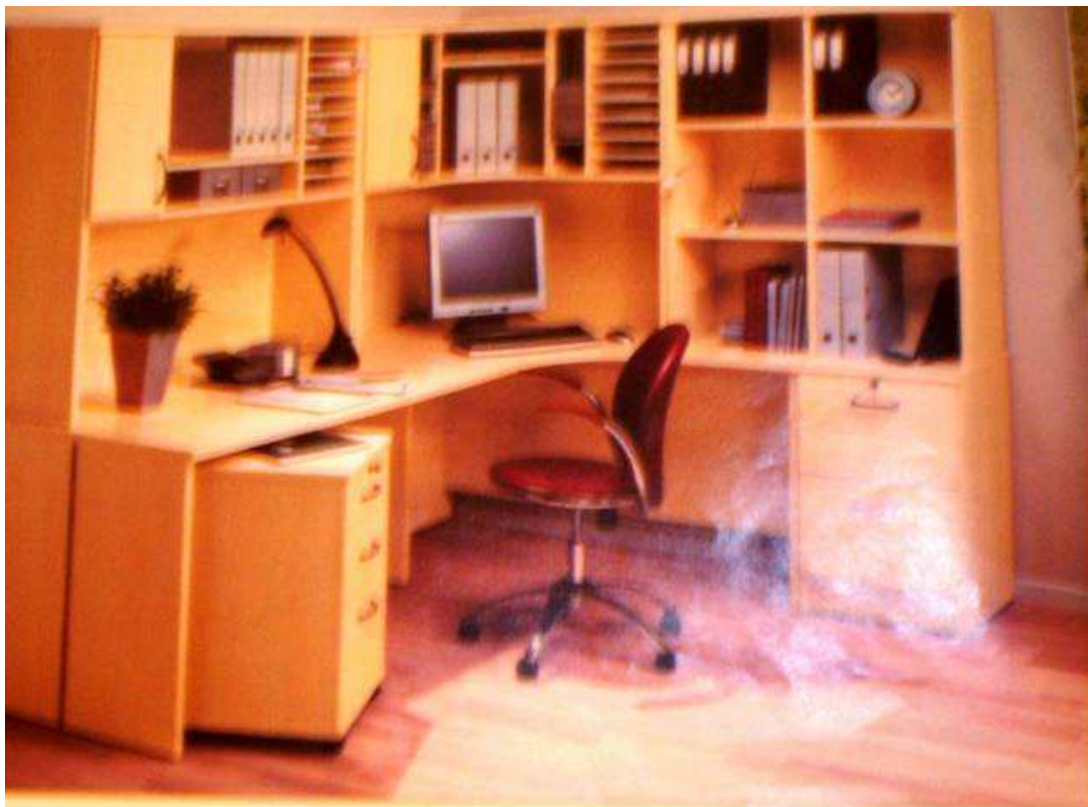
**Detalles:**

Descripción: Biblioteca y centro de entretenimiento en madera, procedencia Danesa

Valor: US. \$1.435 (Precio al público)

Distribuidor: Ferretería Hache

**Foto 14**



#### Detalles:

Descripción: Escritorio en madera, procedencia Danesa

Valor: US. \$1.225 (Precio al público)

Distribuidor: Ferretería Hache

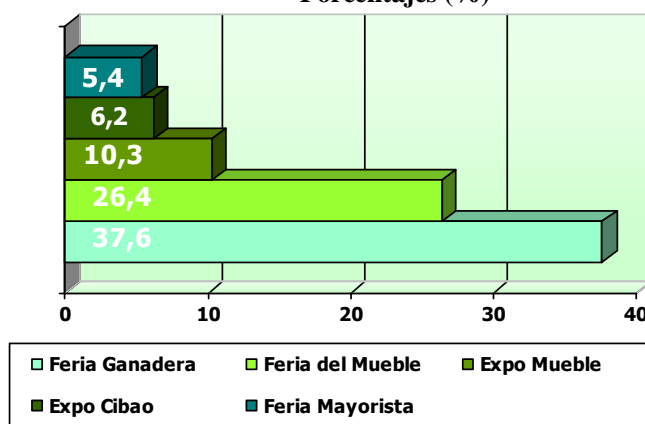
#### 4.3 Marcas en el mercado – Promoción de ventas

3. Aunque en el mercado pueden encontrarse más de 100 diferentes marcas de muebles RTA importados, los de mayor circulación son los nacionales y entre estos **Roica, Omar Muebles, Demue y Von Muebles**, que colocan en conjunto más de la tercera parte del total de muebles RTA que se comercializa en el país (35%). Las empresas con producción nacional, que día a día pretenden posicionar más el producto RTA en el mercado, anuncian constantemente en los periódicos de mayor circulación, destacando sus productos mediante fotos a color y repartiendo catálogos tanto en sus puntos de venta como por correo directo; ofrecen promociones (rebajas de precios), generalmente los fines de semana y durante el tiempo en que se realizan las Ferias del sector o la Feria Ganadera, que son ocasiones de gran movimiento. Las tiendas con productos importados anuncian por lo general en forma

destacada en las páginas amarillas de Versión, ocasionalmente en televisión e igualmente anuncian en la prensa promociones.

**ASONAIMCO** en sus múltiples actividades auspicia la realización de Ferias y dentro de estas se destaca la **Feria Nacional del Mueble**, que nace en el año 1992, con el objetivo básico de promover el sector industrial del mueble, colchones y afines en el país. Desde entonces se ha convertido en la feria de mayor muestra de calidad e innovación de la industria nacional de muebles, con lo que tiende a reivindicar el potencial de los fabricantes nacionales y a elevar su capacidad de competencia en el mundo actual. Se ha hecho de la misma una tradición anual y se celebra siempre en el último trimestre del año, lo que le permite a los consumidores hacer contactos para sus compras de navidad. Otra de las ferias que promueve es **Expo Mueble Internacional**, la cual se celebra desde el año 1997, en diferentes fechas de cada año, siendo catalogada como la feria mas importante del Caribe en su género, donde se dan cita una gran cantidad de empresas protagonistas de este pujante sector a nivel internacional. Así mismo, participa en otras ferias no menos importantes, como **Expo Cibao** que se realiza anualmente hacia finales de cada año en Santiago de los Caballeros y la **Feria del Mayorista**, de típico corte local o nacional. La **Feria Ganadera**, que se realiza anualmente en Santo Domingo, Multisectorial, se ha convertido en el principal punto de negocios del gremio.

**Gráfico 4. Movimiento Comercial de Muebles Según Ferias**  
Porcentajes (%)



Es de destacar, que el producto importado para presentaciones semejantes o por lo menos del mismo uso, varía por encima en precios desde un 15%, hasta un 50% y más, frente al producto nacional. En el mercado se puede encontrar un gabinete para cocina **Roica** en US. \$ 240, mientras otro importado de origen español en **Von Muebles**, puede valer US. \$310 y hasta más, todo dependiendo de la calidad.

Entre las marcas más conocidas tanto nacionales como importadas figuran además de las ya mencionadas en el curso del texto:

<b>Marcas</b>	<b>Tipo de RTA</b>	<b>Origen</b>
<b>Mega</b>	Cocina	Nacional
<b>Armoni</b>	Cocina	Italia
<b>Atra</b>	Cocina	Italia
<b>Merryfair</b>	Oficina - Hogar	Malasia
<b>Fursys</b>	Oficina - Hogar	Corea
<b>BiF</b>	Oficina	Corea
<b>Bush y Sauder</b>	Oficina	USA
<b>Monegro</b>	Oficina y del Hogar	Nacional
<b>Actualidades</b>	Oficina	Nacional
<b>Domus</b>	Oficina	Nacional
<b>Meilan</b>	Hogar	Europea
<b>Venjard</b>	Hogar	Europea
<b>Leader y Armt</b>	Oficina	Taiwán
<b>Rowe</b>	Hogar	USA
<b>Sistema Arón González</b>	Oficina - Hogar	España
<b>Palizander</b>	Oficina	Italia
<b>Línea Joven y Marelli</b>	Oficina	Italia
<b>MS y Armet</b>	Oficina	Italia
<b>Kass</b>	Oficina	Italia
<b>Senaton</b>	Oficina	Italia

#### 4.4 Otros Precios de RTA en el Mercado (ejemplos)

A continuación aparecen los precios de algunos productos investigados en el mercado, pero cuyo valor está directamente relacionado con la calidad y presentación de los mismos. Su relación dentro de este documento solo se hace a manera de referencia, de orientación, sobre los costos del producto en la calle. En algunos casos pareciera verse más alto el producto local, pero esto depende de la característica misma de cada bien. Los precios son una guía sobre lo que se puede encontrar en el mercado:

<b>Marcas Locales</b>		<b>Marca Extranjera</b>	
<b>Domus (oficina)</b>		<b>Armt</b>	
<b>Escritorio:</b>	<b>Precio (US. \$)</b>		<b>Precio (US. \$)</b>
Tope "Le-bowed" 180x100x80x60	339	Escritorio 80x60	650
Herraje leg. 80-leg. 80	306	Sillón Ejecutivo	230
Tope perp. 100x 60	176	Silla Visita	150

Herraje tope topo	48	Sofá Modular	230
Tope perp. 160x 50 c/g	196	Gabinete 4 gavetas	505
Herraje gable 50 Pedestal	74	<b>Kass</b>	
Gavetero BBF c/cerr 40x69x50	366	Sillón Ejecutivo	430
<b>Total Juego de Escritorio</b>	<b>1,505</b>	Silla Visita	350
Sillón Gerencial	278	Sofá Modular	430
Silla Visita	203	Gabinete 4 gavetas	805
Sofá modular	266	Escritorio 80x60	1,500
Gabinete con 4 gavetas c/cerr. 80x120x50	853	<b>MS</b>	
Mesa de conferencia 200x120x90	577	Escritorio 80x60	1,350
Silla Gerencial	213	Sillón Ejecutivo	420
Tope per. 140x60 c/g	200	Silla Visita	320
Herraje leg 60 leg 60	294	Sofá Modular	400
		Gabinete 4 gavetas	790
<b>Actualidades (oficina)</b>		<b>Línea Joven</b>	
<b>Escritorio:</b>	<b>Precio (US. \$)</b>	Sillón Ejecutivo	420
Tope "Le-bowed" 180x100x80x60	330	Silla Visita	320
Herraje leg 80-leg 80	296	Sofá Modular	400
Tope perp. 100x 60	176	Gabinete 4 gavetas	790
Herraje tope topo	48		
Tope perp. 160x 50 c/g	185		
Herraje gable 50 Pedestal	74		
Gabetero BBF c/cerr 40x69x50	350		
<b>Total Escritorio</b>	<b>1,459</b>		
Sillón Gerencial	260		
Silla Visita	200		
Sofa modular	250		
Gabinete con 4 gavetas c/cerr. 80x120x50	785		
Mesa de conferencia 200x120x90	550		
Silla Gerencial	210		
Tope per. 140x60 c/g	180		
Herraje leg 60 leg 60	280		

<b>Marcas Locales</b>	
-----------------------	--



<b>Roica (Cocina)</b>			
<b>Parte</b>	<b>Precio (US. \$)</b>		
Tope (pies cuadrados)	110		
Gaveta (pies cuadrados)	240		
Gabinete (pies cuadrados)	240		
Herraje	75		
<b>Mega M</b>			
Tope (pies cuadrados)	100 a 110		
Gaveta (pies cuadrados)	235		
Gabinete (pies cuadrados)	240		
Herraje	75		

**Nota.** La gran mayoría de productos son diferentes de hay la diferencia en precios.

#### **4.5 Conclusiones y Perspectivas de la competencia**

Del análisis de la situación del subsector y de su evolución en los años recientes, surge una primera conclusión a la vista: el mueble Modular o RTA, está ganando espacio ante el tradicional a una rata promedio anual cercana al 2%; hecho que coincide con la apreciación de muchos de los actores del medio, quienes afirman que en diez años el consumo de mueble tradicional será reemplazado en no menos del 50% por el RTA.

Como hecho subsidiario debe anotarse que la participación en el medio del producto importado es aún muy débil (16%), no obstante el precio del producto nacional se considere alto para la media internacional. Algo que deja abierto un gran espacio para el productor extranjero que pueda ofrecer precio y calidad simultáneamente, sobre todo aquellos ubicados en países que cuentan con materias primas y componentes, elementos de los cuales en parte adolece República Dominicana.

En el país se nota que día a día el productor se convierte en distribuidor directo, compitiendo con sus mismos distribuidores y manteniendo el contacto directo con el consumidor. Sin embargo, es de anotar que cada día son menos los productores y que se está notando un marcado tránsito de la producción a la comercialización directa, vía importaciones y/o adquisición de cierto tipo de bienes en el mercado local.

Los altos costos de los insumos, las fluctuaciones de la moneda, la carga prestacional de los obreros y demás trabajadores y hasta el sostenido problema energético, han hecho desistir a muchos de los tradicionales fabricantes llevándolos a convertirse solo en comercializadores.

Una figura comercial que comienza a notarse en el medio es la de la introducción de Franquicias. En el mercado se comienzan a ver almacenes con marca internacional como **Fursys, d'arquin, Bryhill y Showcase Gallery** (Furniture Gallery de **la isla**).

Lo que es evidente es que el empresario productor, aquel de mediano y mayor tamaño, se encuentra sino desmontando su producción, si apoyándose mucho en el mercado externo. **Roica** no importa bienes terminados, pero sí mucha materia prima e insumos. Así la mayoría de los que producen, casos con **Von Muebles, Omar Muebles, Demue**, y otros más, hoy importan hasta el 50% y más de lo que comercializan, notándose una marcada tendencia hacia el abastecimiento externo.

## 5. CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

El recorrido comercial del mueble en República Dominicana, para oferta de origen local, se inicia en la planta de fabricación, desde donde parte para ser vendido a distribuidores minoristas quienes lo colocan al consumidor final. La mayoría de los productores cuentan con puntos de venta convirtiéndose igualmente en distribuidores. En general los distribuidores minoristas son también los fabricantes. La oferta importada inicia su recorrido cuando el importador recibe la mercancía en su almacén proveniente de los países de origen; en la mayoría de los casos el importador lo transfiere directamente al consumidor final y de manera excepcional a un distribuidor minorista para su venta al consumidor final.

Es importante destacar que cualquiera que sea el origen del mueble (de Producción local o Importado), la cadena de comercialización observa el mismo recorrido y prácticamente es sujeta de los mismos efectos o cambios. Todos los importadores consultados mencionaron un 100% de margen entre el precio de adquisición y el precio de venta al público a través de sus puntos de venta directos; incluso hubo alguno que se refirió a un margen superior (120% a 125% - **FURSYS**). Cuando se trata de importadores que además de vender directamente al público a través de sus propias tiendas, distribuyen el producto a otros comercializadores, estos indicaron un margen mínimo de distribución del 40%. Es de hacer notar que en los porcentajes mencionados hubo una plena coincidencia. Por su parte los fabricantes, como es el caso de **ROICA y TALLERES MEGA**, reconocen un margen entre el 75% y el 80% sobre el costo último de producción para la venta directa al público en sus tiendas, y otro de tan solo 35% a 40%, en los casos de distribución a terceros.

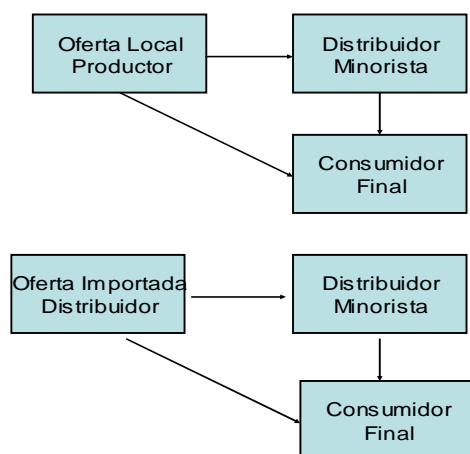
Respecto a la forma de pago en las adquisiciones del producto importado, se observaron varias modalidades bien diferenciadas: 1. El pago adelantado, que lo realizan algunos grandes comercializadores con el ánimo de lograr el mejor precio; en este caso compensan adelanto con margen, es el caso de **MEYCY** o **DEMUE**.

2. El pago de contado (100%), que se realiza una vez el producto llega a Puerto, es el caso de empresas como **FURSYS** y **CASANOVA MUEBLES** Y 3. El pago a plazos, donde de común acuerdo el importador y el proveedor se ponen de acuerdo en uno, dos o tres pagos a 30, 60 y 90 días, fecha de embarque, que es lo más común, para el cubrimiento del total de la factura; entre estos se pueden citar **OMAR Muebles, La NUEVA DIMENSION, WALID ATTIAS**, etc.

Lo que es evidente, es que el importador generalmente en la primera negociación se somete en la mayoría de los casos, a respaldar la compra; esto es, a garantizar el pago cuando no lo

hace por adelantado, por intermedio de los documentos cambiarios que den confianza al proveedor. En estos casos se firman Pagarés o Letras de Cambio; la Carta de Crédito es poco aceptada en razón de su alto costo. En la medida que el negocio evolucione el comprador espera establecer una relación de confianza, donde comúnmente se hacen los despachos y luego, recibido el bien, cancela ya sea de contado o a través de cuotas y plazos. Algunos comercializadores grandes acostumbran a cambiar de proveedores o a aumentar la nómina de estos y viajan especialmente a Malasia y China donde compran por adelantado en diferentes fábricas, buscando los mejores precios.

En el diagrama siguiente se muestran los canales de comercialización.



Los fabricantes son generalmente al mismo tiempo importadores de muebles y principales distribuidores. Entre los más destacados importadores se pueden citar:

### 5.1 Principales Importadores

<b>Roika Industrial, C. por A. (Cocinas Modulares)</b>	Importa: Insumos, Plásticos (80% 100 contenedores año)
Contacto	Ing. Manuel Roa
Dirección	Carr. Duarte vieja #14, Herrera
Teléfono	5361000 – 6871000
Fax	5367633
E-mail – Web	<a href="mailto:roica@codetel.net.do">roica@codetel.net.do</a> <a href="http://www.roika.com">www.roika.com</a>

<b>Industrias Metálicas Omar (Oficina)</b>	
Contacto	Alexis Licairac
Dirección	C/Camino del Café No. 100, Herrera
Teléfono	5370052 -5414437
Fax	5370101 – 5442223
E-mail	<a href="mailto:f.licairac@codetel.net.do">f.licairac@codetel.net.do</a>
Página Web	<a href="http://www.mueblesomar.com.do">www.mueblesomar.com.do</a>
Compras	US. \$ 4.000.000 año (1.500.000 RTA) año

<b>Demue, C. por A. (Oficina)</b>	
Contacto	Tomas Hernández
Dirección	Paseo de los Locutores No. 76, Ens. Quisqueya
Teléfono	5653893 – 5417275
Fax	3637275
Página Web	<a href="http://www.demue.com">www.demue.com</a>
Compras	US. \$ 750.000 a US. \$1.000.000 año

<b>Von Muebles, C. por A. (Madera Oficina y Hogar)</b>	
Contacto	Virgilio Ortega Nadal
Dirección	C/Viriato Fiallo #16, Ens. Evaristo Morales.
Teléfono	566-1433/565-2943/542-2119 /2401/724-1433
Fax	542-3297/724-2755
Email	<a href="mailto:von.cxa@codetel.net.do">von.cxa@codetel.net.do</a>
Página Web	<a href="http://www.voncxa.com.do">www.voncxa.com.do</a> , <a href="http://www.casavon.com">www.casavon.com</a>
Compras	US. \$300.000 a US. \$500.000 año

<b>Interium (Muebles Hierro y Madera) – Oficina y Hogar</b>	
Contacto	Ing. Pablo Barcelo
Dirección	Benigno Filomeno Rojas No. 57, Zona Univer., Sto Dgo.
Teléfono	689-3452 Celular: 223-5634
Fax	686-1484
Email	<a href="mailto:pablo@barcelo.net.do">pablo@barcelo.net.do</a>
Compras	US. \$300.000 año

<b>Pr Nueva Dimension, CXA (Madera) Oficina</b>	
Contacto	Raquel Rodriguez Fernandez

Dirección	Roberto Pastoriza No. 456,Piantini
Teléfono	334-5666/227-8901 y 227-8932
Fax	227-8932
Email	<a href="mailto:nuevadim@codetel.net.do">nuevadim@codetel.net.do</a>
Compras	US.\$ 300.000 año

<b>Walid Attias Comercial (Caoba y Tapizado) Hogar RTA</b>	
Contacto	Salid Attias
Dirección	Ave. Lope de Vega No. 82, Ens. Naco
Teléfono	562-3397
Fax	562-3421
Email	<a href="mailto:wacomercial@hotmail.com">wacomercial@hotmail.com</a>
Compras	US. \$300.000 a US. \$350.000 año

<b>B &amp; H Mobiliario, S. A. (Oficina)</b>	
Contacto	Ing. Gabriel E. Bencosme
Dirección	Alberto Larancuent No. 31, Naco
Teléfono	562-8883/562-8610
Fax	541-6877
Email	<a href="mailto:mobiliario@codetel.net.do">mobiliario@codetel.net.do</a>
Página Web	Mobiliario.com.do
Compras	US. \$ 300.000 a US. \$500.000 año

Los anteriores importadores que a su vez son comercializadores, tienen varios puntos de venta cada uno. Adicionalmente a estos, opera un segundo eslabón en la cadena de comercialización que es el de la tienda, almacén o punto de venta, que puede ser o no importador pero que mueve un volumen importante de mercancía. Es básico recordar que la mayoría de los importadores son a su vez comercializadores y distribuidores.

La figura del gran Importador-Distribuidor, cada día es más escasa tanto en este sector como en el de la mayoría de bienes que ingresan a República Dominicana. Esto es, que la cadena de comercialización tiende a reducirse al mínimo, obligando a venderle a los grandes comercializadores que en este caso pueden ser o haber sido productores – distribuidores y comercializadores a la vez. Lo que se nota en el mercado es que aquellas empresas que cubren el consumo nacional, son importadoras y venden a través de sus propias tiendas y/o suministrando mercancía en toda la geografía nacional, a almacenes o centros comerciales que no importan directamente. El importador de bodega (Warehouse), cada día es menor y tiende a desaparecer, se ha volcado a la comercialización directa.

## 5.2 Otros Destacados Comercializadores (Tiendas)

- **HACHE (adicionalmente importadores)** Alta calidad de origen escandinavo  
 RTA para Oficina y Hogar  
 Tel. 566 1111 Santo Domingo  
 Tel. 971 1111 Santiago  
[www.hache.com.do](http://www.hache.com.do)
- **LEON G (adicionalmente importadores y fabricantes)** Distribuidores de la marca Full  
 RTA para Oficina  
 Tel. 565 0538 Fax. 472 3742 Santo Domingo  
[www.leongmuebles.com](http://www.leongmuebles.com)
- **CONFORAMA (supertienda)**  
 RTA para Hogar – Oficina  
 Tel. 414 6026 Fax. 236 7064 Santo Domingo  
[www.conforama.com.do](http://www.conforama.com.do)
- **AMERICANA (tienda por departamentos)** Representa Fercancar, Bush y Sauder  
 RTA para Hogar  
 Tel. 549 7777 Av. John Kennedy, Santo domingo  
 Tel. 333 7777 Megacentro, Santo Domingo  
[www.americanadepartamentos.com](http://www.americanadepartamentos.com)
- **DOMUS (adicionalmente importadores)** Representa Clover y Tecno  
 RTA para Oficina  
 Tel. 562 6111 Fax. 542 6387 Santo Domingo  
[import.bohenco@codetel.net.do](mailto:import.bohenco@codetel.net.do)
- **REPREMEVE (adicionalmente importadores)** Representa Famoc de Panel, Cinética  
 RTA para Oficina – Auditorios – Papelería  
 Tel. 508 7448 Fax. 508 3414 Santo Domingo  
[repremeve@codetel.net.do](mailto:repremeve@codetel.net.do)
- **MODULINEAS (adicionalmente importadores)** Representa Coinma, Sokda, Green  
 RTA para Oficina  
 Tel. 412 0016 Fax. 412 0461 Santo Domingo  
[www.modulineas.com](http://www.modulineas.com)

### 5.3 Conclusiones y Recomendaciones

La primera enseñanza del análisis de los medios de distribución y comercialización, es la de que en República Dominicana, la gran mayoría de comercializadores del producto son los mismos importadores, no se aprecian grandes distribuidores que se limiten a importar y distribuir a mayoristas, aún cuando quedan algunas casas que mantienen sus bodegas y atienden algunos clientes a nivel local y nacional; entre estos **JR Distribuidora** ([distribuidorajr@codetel.net.do](mailto:distribuidorajr@codetel.net.do)); **OFIEQUIPO** ([innovacion.cxa@codetel.net.do](mailto:innovacion.cxa@codetel.net.do)) y **RD MODULARES** que representan Knoll ([www.rdmodulares.com](http://www.rdmodulares.com)) .

En las anteriores circunstancias y dada la alta concentración del consumo (Santo Domingo), lo recomendable es procurar negociar con importadores – comercializadores, quienes llegan directamente al consumidor. Debe recordarse que lo grueso del mercado está en muy pocas manos.

Lo que se ve claro en el mercado dominicano es que cada día hay más marcas extranjeras y que estas están llegando más directamente al consumidor. Son muchos los empresarios comercializadores que están trayendo muebles de Oriente y que buscan otras opciones, en procura de competir con el mueble nacional que atiende la mayoría del mercado, en razón de precios. Hoy el precio se constituye en la médula del negocio, de ahí que la forma de pago no sea un obstáculo en las operaciones.

Dos hechos de fondo adicionales se observan en el mercado; primero, el ingreso de Franquicias, lo que invita a abrir operaciones directas o a promover marcas o modelos; y segundo, que cada día el producto proveniente de Oriente gana más espacio comercial en razón a su gran variedad y bajos costos. Sobre esto último, muchos empresarios estiman que aunque durante los próximos años puede darse una especie de invasión del producto oriental, la calidad y el cambio de precios a mediano y largo plazo, terminarán por colocarlos en una posición común de competencia. Se supone que China y en general los países del sudeste asiático no podrán sostener indefinidamente sus bajos precios.

En las anteriores circunstancias lo que se puede prever es una mayor presencia de tiendas extranjeras y de productos originados en países del tercer mundo, particularmente aquellos con los cuales República Dominicana tiene o está negociando Acuerdos de Libre Comercio. Un elemento a considerar para enfrentar el mercado, es que el empresario dominicano (Importador), bajo cualquier circunstancia procura mantener los mismos márgenes de beneficio de siempre, algo que a los ojos de un proveedor puede encarecer el producto, pero asimismo, convertirse en una oportunidad mediante el montaje de un almacén propio en territorio dominicano.

### 6. ACCESO AL MERCADO

Entre Colombia y República Dominicana, no existe a la fecha ningún tratado comercial, que favorezca la importación de productos, razón por la cual así como no se exige Certificado de Origen para intercambiar productos, tampoco se cuenta con beneficios arancelarios.

Los Principales puertos marítimos a través de los cuales entran los productos a República Dominicana son el Puerto de **Río Haina**, en Santo Domingo; el Puerto **Multimodal Caucedo** en Bocachica y el Aeropuerto Internacional **Las Américas**.

### 6.1 Descripción de Aranceles y Normas de Importación

El ingreso de Muebles RTA a República Dominicana, no tiene ninguna restricción ni está sujeto a límites de cuotas o participaciones, su importación es libre desde el territorio dominicano, solo sujeta al cumplimiento de los requisitos de entrada para todo producto, como lo son el pago de aranceles y demás carga tributaria. Por no existir un Acuerdo Comercial entre República Dominicana y Colombia, no se hace exigible el Certificado de Origen. Con excepción de los muebles que tienen incorporados otros materiales diferentes a la madera, como metales, estos y sus piezas están sujetos a un arancel del 20%. Tal imposición es universal para los productos del subsector, provenientes de todos aquellos países con los cuales no existan Acuerdos de Libre Comercio vigentes que los modifiquen.

Los derechos de aduana (aranceles, impuestos y comisiones) que se aplican a la importación de muebles, a enero de 2005, en la República Dominicana son los siguientes:

- a. **Arancel Básico.** Es el impuesto arancelario aplicado a la importación de todos los productos que ingresan a las aduanas dominicanas, cuya tasa impositiva para los productos procedentes de países con los cuales el país no tiene libre comercio es del 20%, calculado sobre el valor CIF del producto.
- b. **Impuesto a la Transferencias Industriales de Bienes Industrializados y Servicios (ITBIS).** Es un impuesto interno, que grava el consumo, aplicado a los bienes industrializados y servicios, ya sean de origen local o importado, cuyo monto corresponde al 16%. Para los bienes importados se calcula sobre el valor CIF, más el monto del impuesto arancelario.
- c. **Comisión Cambiaria.** Es un impuesto transitorio, que opera como un arancel colateral, destinado a corregir el déficit cuasi-fiscal del Banco Central, cuyo monto es del 13% sobre el valor CIF. Esta comisión deberá quedar sin efecto a partir del mes de julio de 2006.

**Tabla 11. Productos del Sector, su Arancel y otras Cargas**

<b>CODIGO ARANCEL</b>	<b>Descripción del Producto</b>	<b>ARANCEL</b>	<b>COMISIÓN CAMBIARIA</b>	<b>ITBIS</b>	<b>SELECTIVO</b>
9403.10.00	Muebles de metal de tipo utilizado en oficinas	20%	13%	16%	N/A
9403.20.10	Demás muebles de metal .Cabinas para teléfonos públicos	3%	13%	16%	N/A
9403.30.00	Muebles de madera de tipo utilizado en oficinas	20%	13%	16%	N/A
9403.40.00	Muebles de madera de los tipos utilizados en cocinas	20%	13%	16%	N/A
9403.50.00	Muebles de madera de los tipos utilizados en dormitorios	20%	13%	16%	N/A
9403.60.00	Demás muebles de madera	20%	13%	16%	N/A
9403.70.00	Muebles de plástico	20%	13%	16%	N/A
9403.80.00	Muebles de otras materias, de rattán, mimbre y otros	20%	13%	16%	N/A
9403.90.00	Demás muebles	20%	13%	16%	



9403.90.00	Partes. Puertas de Metal para cabinas telefónicas.	3%	13%	16%	N/A
9403.90.10	Partes. De Madera	20%	13%	16%	N/A
9403.90.21	Puertas de metal para cabinas telefónicas	3%	13%	16%	N/A
9403.90.90	Partes. Las demás	20%	13%	16%	N/A

#### 6.1.1 Descripción de Aranceles Preferenciales

Hasta finales del año 2004, la República Dominicana había firmado cuatro acuerdos de libre comercio y tenía tres en proceso de negociación, los cuales se detallan a continuación:

<b>Nombre Acuerdo</b>	<b>Países Firmantes</b>	<b>Fecha y Tipo de Acuerdo</b>
Acuerdo de Libre Comercio entre la Comunidad del Caribe (CARICON) y la República Dominicana	Antigua y Barbada, Barbados, Belice, Dominica, Grenada, Guyana, Jamaica, Montserrat, St. Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y la Granadinas, Surinam y Trinidad Tobago con República Dominicana	28 de Febrero, 2000. Multilateral
Tratado de Libre Comercio Centro América-República Dominicana	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua con República Dominicana	16 de abril de 1998, Multilateral
Tratado Comercial entre Panamá y República Dominicana	Panamá con República Dominicana	Febrero, 2003. Bilateral

Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana y Centroamérica con los Estados Unidos	Estados Unidos con Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y República Dominicana.	Firmado, Junio 2003, pendiente de Ratificación por los respectivos Congresos.
<b>Acuerdos en Negociación</b>		
Tratado Comercial entre la República Bolivariana de Venezuela y República Dominicana	República Bolivariana de Venezuela con República Dominicana	Multilateral

Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA)	Estados Unidos, Canada, Mexico, Brazil, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela, Argentina, Antigua y Barbada, Barbados, Belice, Dominica, Grenada, Guyana, Jamaica, Montserrat, St. Kitts y Navis, Santa Lucía, San Vicente y la Granadinas, Surinam y Trinidad Tobago, Costa Rica, El Salvador, Guatemala Honduras Nicaragua,	Multilateral
Acuerdo de Libre Comercio Con la Unión Europea	Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Rey Unido y Suecia.	Multilateral

El universo arancelario de la República Dominicana, entró en la negociación de los acuerdos comerciales firmados, tomando en consideración la protección de los productos más sensibles de la economía dominicana. El proceso de apertura se está aplicando de manera gradual a través de la reducción y eventual eliminación de los aranceles, el establecimiento de cuotas y salvaguardas especiales para productos sensibles, así como a través de la combinación de estos instrumentos.

Los productos de la industria del mueble no están dentro de la lista de los productos sensibles, sujetos a fijación de cuota y salvaguardas especiales, lo que significa que el arancel se elimina de manera inmediata para los países con los cuales República Dominicana, ha firmado y puesto en vigencia acuerdos comerciales, estableciéndose el libre comercio con arancel cero.

Dado que en el mercado de los Muebles, la competencia extranjera la encabeza Estados Unidos, seguido de España, Taiwán y México, por ahora los acuerdos comerciales vigentes no significan una amenaza comercial para Colombia. Comenzarán a serlo cuando entre en vigencia el Acuerdo Comercial suscrito con USA, pendiente de ratificación por parte del Congreso Dominicano. Los países caribeños y centroamericanos, aún cuando cuentan con una extendida industria del mueble, no se han mostrado como competidores destacados, siendo su posición en el medio aún mínima.

Para efectos de competencia, debe observarse que Estados Unidos, acaba de firmar un Acuerdo Comercial con República Dominicana y es el primer proveedor de Muebles de su mercado, por lo tanto entra a gozar de beneficios arancelarios, una vez sea puesto en vigencia. La mayoría de las subpartidas incluidas en las partidas 9401, 9403 y 9404 están en la canasta M. El calendario de desarme arancelario fija un periodo de 10 años con un esquema no lineal, de forma que el 1º. de enero del 10º año, el arancel actual del 20% esté completamente desmontado de acuerdo a la siguiente agenda:

Años 1 y 2: 2% anual sobre la base  
Años 3 al 6: 8% anual sobre la base  
Años 7-10: 16% anual sobre la base

El TLC establece la obligación de las partes de eliminar cualquier tasa a la exportación o importación. El TLC prohíbe asimismo la exigencia de facturas consulares y sus correspondientes tasas. Por su parte USA, se compromete a eliminar la “Merchandising Processing Fee”, que grava, por concepto de servicios de aduanas. No obstante, la ICC eximía el pago de esta tasa. El TLC implicará una simplificación y una mayor transparencia en los trámites aduaneros, agilizando los plazos para la liberalización de las mercancías y permitiendo su retirada anticipada. En 3 años las partes se comprometen a incorporar procedimientos electrónicos y automatizados para acelerar los trámites de despacho, actuaciones de refuerzo institucional y capacitación.

A manera de ilustración adicional se quiere destacar en el presente estudio que República Dominicana firmó así mismo un Acuerdo de Libre Comercio con Centroamérica en 1998 y otro con Panamá, el 2 de Noviembre de 2003, donde se otorgan preferencias arancelarias mutuas a las partidas contenidas en el siguiente cuadro:

**ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL PANAMA – REPUBLICA DOMINICANA  
LISTA DE PRODUCTOS INCLUIDOS EN DOBLE VIA**

Arancel de Panamá	Arancel de RD	DESCRIPCION	TRATAMIENTO
9403.30.10	9403.30.00	Muebles de madera para oficina	Libre comercio
9403.60.90	9403.60.00	Muebles de madera para hoteles	Libre comercio
9403.70.19	9403.70.00	Muebles de fibra de vidrio impregnadas previamente con materias, que descansen en el suelo, excepto los exhibidores para mercancías	Libre comercio
9403.80.00	9403.80.10	Muebles de ratan (Raten)	Libre comercio
9403.80.00	9403.80.20	Muebles de mimbre	Libre comercio
9403.80.00	9403.80.30	Muebles de Bambú	Libre comercio

**Comentario [p1]:** Toda esta información no hace parte de análisis de la competencia sino de acceso al mercado

### 6.1.2 Requerimientos de Etiquetado

Las etiquetas con las cuales deben marcarse los productos, son reguladas por la *Dirección General de Normas y Sistema de Calidad* - **DIGENOR** mediante el estudio y preparación de las *Normas Técnicas Dominicanas* - **NORDOM**  
DIGENOR es miembro de la Organización Internacional de Normalización, **ISO** y de la Comisión Panamericana de Normas Técnicas **COPANT**

## **6.2 Proceso de Importación:**


- Para importar mercancía es necesario tener una empresa legítimamente constituida, bajo las leyes dominicanas, obtener el RNC, que es la Tarjeta de Identificación Tributaria y además, tramitar la correspondiente Licencia de Importación para registrarla ante la autoridades aduaneras; todo debe ser tramitado por un Abogado Notario. (no todos los Abogados son Notarios)
- Una vez se le notifica a la compañía la llegada de la mercancía, deberá proceder al pago del flete correspondiente, si es que éste no ha sido pagado en Colombia, en cuyo caso, solo recogerá los B/L en original, para presentarlos a la oficina de la Naviera en el Muelle y se autorice el retiro de la mercancía.
- Para la verificación de la mercancía: debe contratarse un Agente de Aduanas autorizado, el cual a su vez, en desarrollo de la operación, coordina la labor con los distintos representantes de la Dirección General de Aduanas, como son: Inspector, Verificador, Policía Antinarcóticos, Sanidad vegetal y contratación de ayudantes para mover la carga; costo aproximado por contenedor RD.\$ 12.000.00 (US.\$ 414.00)

### **6.2.1 Documentos de Importación:**

Los siguientes documentos son necesarios para el retiro de la mercancía en los distintos puertos del país:

- Factura Comercial
- Lista de Empaque
- Conocimiento de Embarque - B/L
- Factura Consular, obligatoria - ver Observación # 1
- GUIA PARA NO OBJECION FITOSANITARIA, emitida previamente para importación de Productos Alimenticios al natural, semillas, madera, etc.

## **FORMATO – LIQUIDACION AUTORIDAD PORTUARIA**

 <b>AUTORIDAD PORTUARIA DOMINICANA</b>	<b>FACTURA POR SERVICIOS A LA CARGA DE IMPORTACION</b>  <b>PUERTO : HAINA MARGEN ORIENTAL</b>	<b>FROM. FS - 02</b>	
		FECHA	NUMERO
		07/01/01	563252 563252

CONSIGNATARIO: _____	
ENDOSADO A: _____	
AUTORIZACION ADUANAL (Form # 3480) _____	OP - 05 No. _____
BUQUE: _____	FECHA DESCARGA: _____ REG. No. _____

ART. 8 DECRETO 572/99, D/F: 30-12-99					
ALMACENAMIENTO	PESO EN KILOS	+	TARIFA (A) RDS/100 K	TARIFA (B) RDS/100 K	VALOR
1- Semana o fracción	_____	+100	x 0.42	x 0.14	= _____
2- Semana o fracción	_____	+100	x 0.96	x 0.28	= _____
3- Semana o fracción	_____	+100	x 2.10	x 0.42	= _____
4- Semana o fracción	_____	+100	x 3.90	x 0.84	= _____
5- Semana o fracción	_____	+100	x 9.60	x 1.32	= _____
6- Semana o fracción	_____	+100	x 11.40	x 2.10	= _____
7- Semana o fracción	_____	+100	x 13.20	x 2.70	= _____
8- Semana o fracción	_____	+100	x 14.40	x 4.20	= _____
9- Semana o fracción	_____	+100	x 16.50	x 5.10	= _____
10- Semana o fracción	_____	+100	x 18.60	x 6.60	= _____
11- Semana o fracción	_____	+100	x 21.00	x 10.68	= _____
12- Semana o fracción	_____	+100	x 24.00	x 12.00	= _____
VALIDO HASTA EL DIA _____			TOTAL RDS _____		

ART. 7 DECRETO 572/99, D/F: 30-12-99		
KILOS	TONS. MS.	÷
CARGA GENERAL	1,000	x 10.00 = _____
GRANEL LIQUIDO	1,000	x 2.25 = _____
GRANEL SOLIDO	1,000	x 2.50 = _____
PESAJE	1,000	x 1.25 = _____
OBSERVACIONES: _____		
TOTAL RDS _____		FIRMA _____
TOTAL GENERAL LIQUIDADO RDS _____		FIRMA _____
TOTAL GENERAL LIQUIDADO RDS _____		FIRMA _____

<b>DIV. CONTROL TRAFICO</b>		<b>SECCION FACTURACION</b>		<b>CAJA</b>	
PREPARADO POR	NOMBRE			<input type="checkbox"/> EFECTIVO	<input type="checkbox"/> CHEQUE
FIRMA				No.	
REVISADO POR	FIRMA			BANCO	
FIRMA				NOMBRE	
				FIRMA	

### 6.2.2 Calculo Carga Tributaria (Liquidación de Aduanas):

**El valor CIF se determina de la siguiente forma:**

- a. Al valor FOB en US. \$, presentado en la declaración del importador se le suman los costos de seguro y flete. En caso de que no disponga de póliza de seguro, éste se determina en base a un 2% del valor FOB. Si el valor declarado por el importador no resulta creíble por la Aduana Dominicana, se valorará con método de valoración alternativo establecido por la Organización Mundial de Comercio (OMC).
- b. El valor CIF determinado en US. \$ se convierte en Valor CIF en RD. \$ aplicando la tasa de cambio oficial fijada por el Banco Central, actualmente es RD. \$29.80/US. \$ Este valor constituye la base sobre la cual se calcula el impuesto arancelario y la comisión cambiaria como se indicó anteriormente.

Los siguientes valores y porcentajes son tenidos en cuenta en el proceso de nacionalización de las mercancías que entran al País:

- a) Tasa de Cambio Oficial; la fija el Banco Central, semanalmente.
- 1- Seguro 2% sobre el **FOB** o el valor del Seguro que figura en la Póliza si se ha asegurado; constituye con el FOB el precio **CIF**
- 2- Valor del Flete en US \$
- 3- Gravamen en % sobre el precio **CIF** el cual depende del tipo de producto y su Posición Arancelaria (Ver [NOTA 1](#) sobre sitio Web de consulta)
- 4- ITBIS: actualmente es del 16%, equivale al IVA en Colombia
- 5- Comisión Cambiaria: actualmente es del 13%.

Cálculo de los valores de liquidación:

- 1- Precio Unitario en US. \$ x Cantidad x Tasa de Cambio = Valor **FOB** (RD. \$)
- 2- Valor FOB + 2% del FOB o Valor Póliza + Flete x Tasa de Cambio = **CIF** (RD. \$)
- 3- Valor CIF (RD. \$) x Gravamen = **Gravamen** (RD. \$)
- 4- ITBIS: (Valor CIF + Gravamen) x 16% = Total **ITBIS** en RD. \$
- 5- Comisión Cambiaria: Valor CIF (RD. \$) x 13 % = **Comisión Cambiaria** en RD. \$
- 6- **Total Impuestos y Arancel:** (3) + (4) + (5) RD. \$

**Nota.** Ver formato y ejemplo adjunto (de diseño particular), como modelo de referencia de liquidación “CALCULO DE GRAVAMENES ARANCELARIOS”

### 6.2.3 Costos Adicionales:

1. La **Factura Consular** es obligatoria para los casos en los cuales el valor FOB de la mercancía sea superior a US. \$ 1000.00 si se envía a través de una línea aérea como carga normal o US. \$ 2000.00 si es despachada a través de un sistema currier ( DHL, FEDEX, etc.) o por vía marítima.

El NO envío de dicha factura, ocasiona una multa de RD. \$ 12.000.00 (US. \$ 413.00 a la Tasa de Cambio actual de RD. \$ 29/dólar)

2. La **Dirección General de Aduanas** exige que el Importador retire la mercancía dentro de los 10 días calendario siguientes a su llegada al país; pero permite que los documentos de importación, sean presentados al momento de arribo de la mercancía, en fotocopias simples o fax, para agilizar el proceso de nacionalización y ayudar al importador teniendo en cuenta que la emisión de la Factura Consular demora de 3 a 5 días hábiles y que el correo de entrega rápida, demora aproximadamente 3 a 5 días.

El NO retiro de la mercancía dentro de los términos, ocasiona una multa del 20% sobre el valor CIF (Ley 52)

A su llegada al Muelle, los contenedores son manejados por “**Despachos Portuarios Hispaniola**”; esta exige un depósito de RD. \$ 9.500.00 (US. \$ 328.00 con T/C de 29/dólar) para el retiro del contenedor y otorga un plazo de 14 días para devolverlo.

En caso de **NO** devolverlo dentro del tiempo estipulado, se genera una multa de RD. \$ 280.00 (US. \$ 10.00 aprox) por día, los cuales serán deducidos en el momento que se devuelva el contenedor y se reembolse el depósito.

**3. Autoridad Portuaria:** Para el retiro del contenedor en los puertos marítimos, debe pagarse una suma que se liquida por una parte (a), con base en el peso bruto del mismo y el tiempo de permanencia en puerto (Art. 8 DECRETO 572/99) y por otra (b), en razón del tipo de carga (Art. 7 DECRETO 572/99). Las Tarifas se aplican según el número de semanas o fracción, que la mercancía haya permanecido en el Muelle, así:

a)  $\text{Peso en kilos} / 100 \times \text{Tarifa AP (RD. \$/100 kilos)} = \text{RD. \$}$

b) Carga general  $\text{Peso en kilos} / 1000 \times 10.00 = \text{RD. \$}$

Granel Liquido  $\text{Peso en kilos} / 1000 \times 2.25 = \text{RD. \$}$

Granel Solido  $\text{Peso en kilos} / 1000 \times 2.50 = \text{RD. \$}$

c) Adicionalmente se cobra el pesaje así:  $\text{Peso en kilos} / 1000 \times 1.25 = \text{RD. \$}$

Total Autoridad Portuaria = a) + b) + c) en ( **RD. \$**)

## FORMATO PARA CALCULO DE GRAVÁMENES ARANCELARIOS - EJEMPLO

Escritorio Sencillo Madera Aglomerada, rev Plast. 30 x 60 de 2 gav.	Posición Aranc. 9403.30.00		Dic. 10/04				
<b>Bases de cálculo (Variables)</b>							
Tasa de cambio	32.00						
Seguro	2.0%						
Valor Flete US\$	1,110.00						
Gravamen	20%						
Base del ITBIS	16%						
Comisión cambiaria	13.00%	<b>CALCULO GRAVAMENES ADUANA - República Dominicana</b>					
Descripción de las Mercancías	Cantidad / Unidad (Kg) o (Tons)	Valor FOB RD\$	Valor CIF	Gravamen	ITBIS	<b>Total Gravámenes</b>	FOB Unitario
Escritorio Sencillo Madera Aglomerada, rev Plast. 30 x 60 de 2 gav.	100.00	108,896.00	146,593.92	29,318.78	28,146.03	57,464.82	34.03
<b>TOTALES</b>	<b>100.00</b>	<b>108,896.00</b>	<b>146,593.92</b>	<b>29,318.78</b>	<b>28,146.03</b>	<b>57,464.82</b>	
<b>Datos totales del embarque</b>	<b>RD\$</b>	<b>US\$</b>					% representativo en peso
Valor FOB total	108,896.00	3,403.00					100.00%
Seguro sobre FOB total	2,177.92	68.06					1.00
Valor del flete total	35,520.00	1,110.00					
Otros gastos	-	-					
<b>Valor CIF</b>	<b>146,593.92</b>	<b>4,581.06</b>					
<b>Consión Cambiaria (CC)</b>							
CIF liquidado	146,593.92						
<b>Comisión a cobrar</b>	<b>19,057.21</b>						

CANTIDADES / UNIDAD (Kg): Anote la cantidad y Unidad correspondiente al precio FOB unitario, de su Exportación
FOB Unitario: Anote el precio FOB en US\$ de cada unidad del producto a exportar.

### NOTA 1: SITIO WEB DE INFORMACION SOBRE GRAVAMENES:

En la siguiente página Web, <http://www.aduanadominicana.com/buscar.asp> usted podrá acceder a la información sobre los gravámenes, anotando el número de la partida arancelaria con sus puntos de separación o el nombre técnico como se clasifica el producto; el cuadro le indica:

- Gravamen correspondiente en %
- Si debe pagar el ITBIS, actualmente es del 16%
- Si debe pagar algún impuesto selectivo al consumo, como el caso de los licores y algunos alcoholes
- El valor FOB en dólares, registrado en aduanas



- Información acerca de si la Importación registrada, viene si (S) o no (N), de un país que hace parte de la **OMC**, *Organización Mundial de Comercio*.

### 6.3 Conclusiones

La República Dominicana como los demás países de la región ha venido en un proceso de reducción de aranceles y simplificación de los trámites de importación. Sin embargo, a pesar de dicho proceso, ha puesto en práctica medidas fiscales y monetarias que neutralizan el proceso de reducción de aranceles. Este el caso de la comisión cambiaria que durante este año fue establecida en 13%, la cual constituye un arancel colateral fijado con carácter transitorio, pero que se ha prolongado en el tiempo. El año pasado esta comisión era de 10% y existía simultáneamente con otra comisión de 2%, ésta última fue eliminada en enero del 2005, y la otra fue aumentada a 13%. Se prevé que en los próximos años no será exigido el requisito de importación de factura consular, puesto que ha sido una de las promesas de la actual gestión gubernamental.

Dada la rapidez con que República Dominicana está formalizando acuerdos comerciales con países de la región y lo demorado del ALCA, es muy posible que en el curso de los próximos tres años, según el pensar de funcionarios dominicanos (período del actual gobierno), el país suscriba convenios comerciales con el resto de países de Latinoamérica, que son de su interés, así como con Europa. En estas circunstancias bien valdría la pena estar ahí; un 20% de diferencia con nuestros principales competidores nos sería fatal.

## 7. DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL (ANEXO)

### 7.1 Características de los Puertos Marítimos:

República Dominicana cuenta con doce puertos habilitados para recibir y despachar carga internacional; entre estos sobresalen los de HAINA OCCIDENTAL, en Santo Domingo (con el 36% del total de la carga, uno de los más modernos del Caribe), HAINA ORIENTAL, en Santo Domingo (28% de la carga), SAN PEDRO DE MACORIS (10%); GREGORIO LUPERON en Puerto Plata (9%); MANZANILLO, en Montecristi (4%); ALMIRANTE CRISTOBAL COLON en Santo Domingo (3%); LA ROMANA (3%); BARAHONA (2%) y CAUCEDO en Boca Chica (2%). Los puertos de Pedernales y Azua en el Sur, aunque cuentan con infraestructura para manejos mayores solo mueven en conjunto no más del 3% del total de la carga que entra y sale al país. El Puerto de Santa Barbara, en Samaná, en el norte del país, día a día pierde movimiento y sus operaciones son irrelevantes.

Los puertos de Haina Occidental, Haina Oriental, Almirante Cristóbal Colón, Gregorio Luperón, La Romana y Manzanillo, cuentan con la infraestructura suficiente para manejar carga contenerizada, suelta, granel sólida y granel líquida.

## **DISTRITO NACIONAL**

- **Puerto Haina Occidental** (Porcentaje de Movimiento: 36%)

Importa:

- Carga Suelta
- Carga por Contenedores
- Carga a Granel Sólida
- Carga a Granel Líquida

Exporta:

- Carga Suelta
- Carga por Contenedores
- Carga a Granel Sólida

- **Puerto Haina Oriental** (Porcentaje de Movimiento: 28%)

Importa:

- Carga Suelta
- Carga por Contenedores
- Carga a Granel Sólida
- Carga a Granel Líquida

Exporta:

- Carga Suelta
- Carga por Contenedores

- **Puerto Almirante Cristóbal Colón** (Porcentaje de Movimiento: 3%)

Importa:

- Carga Suelta
- Carga por Contenedores
- Carga a Granel Sólida
- Carga a Granel Líquida

Exporta:

- Carga Suelta
- Carga por Contenedores
- Carga a Granel Sólida

## **ZONA ESTE**

- **Puerto Caucedo, Boca Chica** (Porcentaje de Movimiento: 2%)

Importa:

- Carga Suelta
- Carga por Contenedores
- Carga a Granel Líquida

Exporta:

- Carga Suelta
- Carga por Contenedores

- **Puerto San Pedro de Macorís** (Porcentaje de Movimiento: 10%)

Importa:

- Carga Suelta
- Carga a Granel Sólida
- Carga a Granel Líquida

Exporta:

- Carga Suelta
- Carga a Granel Sólida
- Carga a Granel Líquida

- **Puerto La Romana** (Porcentaje de Movimiento: 3%)

Importa:

- Carga Suelta
- Carga por Contenedores
- Carga a Granel Líquida

Exporta:

- Carga Suelta
- Carga por Contenedores
- Carga a Granel Sólida
- Carga a Granel Líquida

## **ZONA NORTE**

- **Puerto Santa Bárbara, Samaná**

Importa:

- Carga Suelta

Exporta:

- Carga Suelta

- **Puerto Gregorio Luperón, Puerto Plata** (Porcentaje de Movimiento: 9%)

Importa:

- Carga Suelta
- Carga por Contenedores
- Carga a Granel Sólida
- Carga a Granel Líquida

Exporta:

- Carga Suelta
- Carga por Contenedores
- Carga a Granel Sólida

- **Puerto Manzanillo, Montecristi** (Porcentaje de Movimiento: 4%)

Importa:

- Carga Suelta
- Carga por Contenedores
- Carga a Granel Sólida
- Carga a Granel Líquida

Exporta:

- Carga Suelta
- Carga por Contenedores
- Carga a Granel Sólida

## **ZONA SUR**

- **Puerto de Azua** (Porcentaje de Movimiento: 1%)

Importa:

- Carga a Granel Líquida

- **Puerto de Barahona** (Porcentaje de Movimiento: 2%)

Importa:

- Carga Suelta
- Carga a Granel Sólida

Exporta:

- Carga Suelta
- Carga a Granel Sólida

- **Puerto de Pedernales** (Porcentaje de Movimiento: 2%)

Importa:

- Carga Suelta
- Carga a Granel Sólida

Exporta:

- Carga a Granel Sólida

### **7.1.1 Características del Puerto del Río Haina** (el más importante del país)

- a) infraestructura para carga y descarga de: contenedores, carga a granel y líquidos
- b) Capacidad 15 barcos al tiempo
- c) Calado máximo 33 pies
- d) Grúas en tierra 6 (3 de pórtico y 3 móviles)
- e) Almacenamiento para 7.000 contenedores
- f) Depósitos para carga “a granel “ : trigo, maíz, soya, etc.

- g) Instalaciones para 120 contenedores transitorios refrigerados y se está ampliando
- h) Area para Contenedores “ en Transito “
- i) Almacenes de depósito: 10 días de plazo para definir su situación de: depósito, transito o retiro.
- j) Horarios: 24 horas carga y descarga / Oficinas Lunes a Viernes 8:00 am – 5:00pm y Sábado 8.00am – 12.00m - Teléfono: (809) 5370055

### **7.1.2 Características del Puerto Multimodal Caucedo (propiedad privada):**

Entró en operación a finales del 2003; aunque su movimiento aún es muy bajo, se estima

será uno de los puertos más grandes del área del Caribe.

- a) Calado 45 pies
- b) 600mts. Atracadero
- c) Área para contenedores 50 hectáreas – 9.500 contenedores
- d) 16 vías de entrada
- e) 5 pórticos para grúas / 13 grúas de patio / 31 Tractores con chasis
- f) 1.1km. frente al océano

Verificación: lunes a viernes 8:00am - 4:00pm / Sábado 8:00am - 12m

Salida Importac. : lunes a viernes 8:00am - 6:00pm / Sábado 8:00am - 1:00pm.

Teléfonos: Servicio al Cliente (809) 980 6042 - 373 7701/02

Operaciones (809) 373 7601/02 Tarifas – Caja (809) 980 5778

### **TARIFAS PUERTO MULTIMODAL CAUCEDO**

Tarifas Servicios – Carga Importación ITBIS 16% (IVA en Col.)

Tarifas de Almacenaje Carga seca - por día/contenedor\_Días Libres: 7 días calendario

Contenedores de 20' ..... US. \$ 3.00 más ITBIS/día

Contenedores de 40' y 45' ..... US. \$ 6.00 más ITBIS/día

Tarifas de Almacenaje – Carga Refrigerada- por día/contenedor - Sin días libres

Contenedores de 20' y 40' ..... US. \$75.00 más ITBIS/día Aplica solo a neveras

Tarifas para Verificación – Carga Importación

Verificación completa o parcial....US. \$70.00 más ITBIS

Incluye: movilización contenedor, mano de obra, montacargas y sellos.

Verificación visual....US. \$40.00 más ITBIS

Incluye: movilización del patio al área de verificación, abrir y cerrar la puerta, regresar el contenedor al patio, y sellos

Forma de pago: Efectivo o cheque certificado. Pesos dominicanos a la tasa del día o Dólares Estadounidenses. Por favor, obtener tasa actual y estimados al 1-980-5778 – Caja

Estas tarifas están en vigencia desde febrero 2004. La Zona Franca Multimodal Caucedo se reserva el derecho de modificar estas tarifas en cualquier momento, no sin antes notificarlo por medio de una comunicación.

**Información** Teléfonos: Servicio al Cliente (809) 980 6042 - 373 7701/02  
Operaciones (809) 373 7601/02 Tarifas – Caja (809) 980 5778

## 7.2 SOBRE FLETES MARÍTIMOS

Del análisis de los fletes marítimos y los tiempos de tránsito, podemos deducir que Colombia, cuenta con verdaderas ventajas a este respecto, frente a los principales países competidores. Aún cuando Miami, Centroamérica y Venezuela, pueden ofrecer mejores tiempos, las diferencias en términos de comercio exterior son mínimas.

## COMPARATIVO DE FLETES MARÍTIMOS DE LA COMPETENCIA

FLETES MARÍTIMOS HACIA REP. DOMINICANA - DIC 2004								
PAISES	20 PIES	40 PIES	40 PIES HIGHT	TRANSITO (días)	TRANSBORDO	ESCALAS	Puerto de llegada	FRECUENCIA
COLOMBIA	905	1160	1260	5	NO	Venezuela	Río Haina	Semanal
VENEZUELA	935	1335	1435	2	NO	No	Río Haina	Semanal
PANAMÁ	975	1235	1335	6	NO	Cartagena - Aruba	Río Haina	Semanal
NICARAGUA	2400	3250	3350	11	Miami	Miami	Río Haina	Semanal
HONDURAS	1795	2610	2710	7	Miami	Miami	Río Haina	Semanal
GUATEMALA	1800	2400	2500	13	Miami	Miami	Río Haina	Semanal
EL SALVADOR	2500	2800	2900	15	Miami	Miami	Río Haina	Semanal
COSTA RICA	1275	1585	1685	9	Venezuela	Venezuela	Río Haina	Semanal
COSTA RICA	2350	3300	3400	3	NO	NO	Río Haina	Semanal
MIAMI	1151	1796	1796	3	NO	NO	Río Haina Bocachica Pto. Plata	2 / semana
MEXICO	1756	2501	2501	14			Caucedo	Semanal
ESPAÑA: Barcelona	1617	2862	3062	20	NO	Valencia	Río Haina	Semanal
ESPAÑA: Valencia	1605	2825	3025	18	NO	0	Río Haina	Semanal
ITALIA: Liborno	2149	3415	3615	19	NO		Río Haina	Semanal
ITALIA: Vado Ligure	2070	3490	3690	19	NO		Río Haina	Semanal
ARGENTINA: Buenos Aires	3249	4624	4824	45	NO		Río Haina	Semanal
BRASIL: Santos	2763	4185	4385	24	NO		Río Haina	10 días
INDONESIA								
JAPÓN: Osaka / Tokio	2800	3700	3900	30	Panamá	Cartagena	Caucedo	10 días
KOREA: Pusan	2700	3600	3800	30	Panamá	Cartagena	Caucedo	10 días
JAPÓN: Osaka y Tokio KOREA: Pusan Sobrecargo Temporada Alta	225	300	340	-				
TAIWAN: Keelung, Kaohsiung	4097	5984	6185	29	Panamá	Cartagena	Caucedo	Semanal
TAIWAN: Keelung, Kaohsiung Sobrecargo temporada Alta	225	300	340	-				
CHINA: Hong Kong	2503	3525	3730	48	Panamá	Cartagena	Caucedo	10 días
CHINA: Shanghai	2671	3952	4157	46	Panamá	Cartagena	Caucedo	10 días

### 7. 3 Directorio de Proveedores de Servicios Logísticos

#### 7.3.1 Navieras

- SEADOM**

Carretera Sánchez Km. 12 ½ - Edificio Marítima dominicana

Tel. (809) 539 7000 Fax (809) 539 7301

Contacto: Patricia Castro

E-mail. [patricia\\_castro@seadom.com.do](mailto:patricia_castro@seadom.com.do)

Web : [www.seaboardmarine.com](http://www.seaboardmarine.com)

Santo Domingo

- FRONTIER DOMINICANA**

Calle El Recodo # 3 – Ensanche Bella Vista

Tel. (809) 533 2233 Fax (809) 533 5252

Contacto: José Aguilar Acuña

E-mail. [jaguilar.flis@verizon.net.do](mailto:jaguilar.flis@verizon.net.do)

Web. [www.frontierliner.com](http://www.frontierliner.com)

Santo Domingo

- MARITIMA DOMINICANA S.A.**

Carretera Sánchez Km. 12 ½ - Edificio Marítima Dominicana

Tel (809) 539 6000 Fax (809) 539 7200 / 539 7300

Contacto: Orietta García.  
E-mail. [info@mardom.com](mailto:info@mardom.com)  
Web. <http://www.mardom.com>  
Santo Domingo

- **AGENCIAS NAVIERAS B&R, S.A.**  
Avenida Abraham Lincoln 504  
Tel. (809) 544 2200 Fax (809) 562 3383  
Contacto: Melissa Pichardo  
E-mail. [mail@navierasbr.com](mailto:mail@navierasbr.com)  
Web. <http://www.navierasbr.com>  
Santo Domingo

### 7.3.2 Agentes de Aduanas

- **DORIS F. SANTANA, S.A.**  
Av. Tiradentes 35, Edificio Sir Speedy, 3° planta – NACO  
Tel. (809) 544 4880 Fax (809) 544 4886 y 87  
E-mail: [dorisa@tricom.net.do](mailto:dorisa@tricom.net.do)  
Santo Domingo
- **F. GUERRERO & ASOC.**  
Av. Rómulo Betancourt 535, Esq. Canoabo, Plaza Sajona, local B-3  
Tel. (809) 537 0849 Fax (809) 537 9736  
E-mail: [gaduanalesjfg@hotmail.com](mailto:gaduanalesjfg@hotmail.com)  
Santo Domingo
- **GESTIONES ADUANALES “AMELL” C x A**  
Calle Arzobispo Meriño # 101-A – Zona Colonial, D. N.  
Tel. (809) 682 1866 / 689 8752 Fax (809) 686 1421  
E-mail: [amellcxa@verizon.net.do](mailto:amellcxa@verizon.net.do)  
Santo Domingo
- **LUIS A. ESTRELLA, C x A**  
Calle José Gabriel García # 53  
Tel. (809) 685 1161 al 64 Fax (809) 687 8630  
E-mail. [l.a.estrella@verizon.net.do](mailto:l.a.estrella@verizon.net.do)  
Santo Domingo
- **AGENCIA DE ADUANAS TROPICALES**  
Calle Marginal # 50, Miramar – Urbanización Miramar  
Tel. (809) 533 9411 / 534 5329 Fax (809) 533 5311  
Santo Domingo



**PROEXPORT COLOMBIA**, ofrece a través del portal de la “**Sociedad Portuaria Regional de Buenaventura S. A.**”, [http://www.sprbun.com/comercio\\_exterior/index.php](http://www.sprbun.com/comercio_exterior/index.php), seleccionando “**Frecuencia y Rutas Marítimas**” información bastante completa de las Navieras que van a los distintos países, indicando los servicios marítimos desde los principales puertos colombianos al mundo, frecuencias y tiempos de tránsito hasta el puerto de destino.

#### 7.4 Características de la Infraestructura Vial y de Transporte Terrestre

Existen alrededor de 17.400km de vías terrestres, de las cuales aproximadamente el 40% se encuentran pavimentadas en excelente estado y las restantes en aceptables condiciones; no existe una red férrea para el transporte de mercancías, ni de pasajeros; la que existe es de propiedad privada para uso de algunos Ingenios Azucareros; tampoco existen arterias pluviales que sirvan para transporte organizado de mercancías.

Debido a las características de la distribución de la población en República Dominicana, se puede mencionar que lo verdaderamente atrayente desde el punto de vista comercial se encuentra en Santo Domingo, ciudad capital que concentra alrededor y más, del 50% del gasto de la nación público y privado, le sigue en importancia Santiago de los Caballeros, población ubicada hacia el norte del país, a 175km, del Puerto de Río Haina, el de mayor movimiento de carga (2/3 partes del total) y por donde preferiblemente ingresa la carga proveniente de Colombia. La poblaciones secundarias de La Romana, San Pedro de Macorís, La Vega y San Cristóbal, con demandas comerciales de menor significación, no dejan de ser atrayentes para el proveedor o exportador, pero a estas generalmente se les atiende desde Santo Domingo, donde tienen sede las más importantes comercializadoras dominicanas.

Es de observar que Puerto Haina (Oriental u Occidental), que maneja la mayor cantidad de carga que se mueve en ambas direcciones en el país y que cuenta con toda la infraestructura aduanal requerida para la nacionalización oportuna de mercancías, es la puerta de entrada recomendada por todos los empresarios dominicanos; de ahí, que mercancía que puede llegar más cerca del consumidor final a través de otros puertos, preferiblemente entra por Puerto Haina y desde allí se transporta por tierra a su destino final.

#### CENSO POBLACIONAL 2002 – PRINCIPALES CIUDADES

SAN FRANCISCO DE MACORIS	156,267	76,928	79,339
PUERTO PLATA	126,882	72,295	74,587
MOCA	131,733	65,531	66,202
SAN JUAN de LOS RIOS	129,224	86,543	62,581
AZUA	129,024	78,778	50,246
<b>TOTAL DOMINICANA</b>	<b>8,562,544</b>	<b>4,268,345</b>	<b>4,294,199</b>
SANTO DOMINGO (Capital)	2,731,294	1,318,135	1,413,159
SANTIAGO DE LOS CABALLEROS	622,101	302,619	319,482
SAN CRISTOBAL	220,767	109,186	111,581
LA VEGA	220,279	110,605	109,674
SAN PEDRO DE MACORIS	217,141	105,070	112,071
LA ROMANA	202,488	98,113	104,375

Es de observar que Puerto Haina (Oriental u Occidental), que maneja la mayor cantidad de carga que se mueve en ambas direcciones en el país y que cuenta con toda la infraestructura aduanal requerida para la nacionalización oportuna de mercancías, es la puerta de entrada recomendada por todos los empresarios dominicanos; de ahí, que mercancía que puede llegar más cerca del consumidor final a través de otros puertos, preferiblemente entra por Puerto Haina y desde allí se transporta por tierra a su destino final.

Las distancias y precios de transporte en dólares por contenedor, a la realización de este estudio (Dic. de 2004), se encuentran en el cuadro adjunto. Es de observar que el valor de los fletes, dependiendo de la ubicación de la ciudad, son algo diferentes para las mercancías que llegan por el **Puerto de Río Haina** en Santo Domingo, a los que lo hacen por el **Puerto Multimodal Caucedo**, ubicado en la zona de Boca Chica, carretera al Este de Santo Domingo. Ambos puertos son cercanos a la capital.

#### TARIFAS DE TRANSPORTE TERRESTRE LOCAL

UDAD	(US. \$) Contenedor desde Haina	Distancia desde Río Haina	(US. \$) Contenedor desde Caucedo	Distancia desde Caucedo
	Costo	Km.	Costo	Km.
AZUA	300	102	400	152
BARAHONA	417	182	483	232
LA ROMANA	273	140	217	90
LA VEGA	267	143	317	193
MOCA	327	163	373	213
PUERTO PLATA	533	273	597	323
PUNTA CANA	567	228	500	278
SAMANA	567	263	633	313
SAN CRISTOBAL	163	14	217	64
SAN FCO MACORIS	333	163	383	213
SAN JUAN MAGUANA	467	182	533	232
SAN PEDRO de MACORIS	233	88	160	38
SANTIAGO	367	175	410	225
SANTO DOMINGO (Capital)	133	18	183	45

#### MAPA DE CARRETERAS



## 7.4.1 Compañías de Transporte Terrestre

- BRIDGE INTERMODAL TRANSPORT - BIT**  
 Carretera Sánchez Km 19 – Haina  
 Tel. (809) 547 4444 Fax (809) 542 8014  
 E-mail. [dmnbitmng@maersk.com](mailto:dmnbitmng@maersk.com) Web. [www.bit.com.do](http://www.bit.com.do)  
 Contacto: Frank Mejía  
 Santo Domingo
- HFS HISPANIOLA FREIGHT SERVICES**  
 Carretera Sánchez Km. 12 ½, Terminales Schad  
 Tel (809) 539 4044 Fax (809) 740 0101  
 Santo Domingo
- TRANSPORTE FLORES, C X A**  
 Autopista Duarte km 10  
 Tel. (809) 561 3430 / 31 Fax (809) 564 7560  
 Santo Domingo

## 8. MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL

La ley 146-2000, art. 13, que modifica la ley 14-93, exceptúa del pago de gravámenes arancelarios entre otros, la entrada de:

- g) Las muestras reducidas de productos farmacéuticos, rotuladas interior y exteriormente y de contenido inferior a los envases regularmente vendidos en el comercio.
- h) Las muestras de productos que ingresen con carácter provisional para exposiciones y exhibiciones
- i) Los catálogos y muestrarios importados por firmas legalmente establecidas
- j) Las partes, piezas y materiales para reparación o mantenimiento de barcos mercantes y de turismo que se encuentren en proceso de operación de carga o descarga en los puertos nacionales, igualmente para aviones.
- k) Las importaciones de materias primas, material de empaque, insumos, maquinarias y equipos y sus repuestos para la fabricación de medicinas para uso humano y animal, cuando sean adquiridos por los propios laboratorios farmacéuticos. En caso de que la importación se realice para fines distintos a los contemplados en éste párrafo, la Dirección General de Aduanas procederá al cobro de los derechos arancelarios y a la penalización del importador conforme a lo establecido en la Ley de Aduanas.
- l) La importación de Computadoras personales, así como las partes, componentes, repuestos, programas y demás accesorios de uso exclusivo por este tipo de computadoras, clasificadas en las subpartidas arancelarias 84 - 71 y 84 -73.
- m) Marcapasos para el tratamiento de enfermedades cardíacas y aparatos especiales de audición para personas con problemas auditivos y sus accesorios.

Las Muestras Sin Valor Comercial de CALZADO y ROPA de acuerdo a las recomendaciones del personal de Aduanas, deberán venir “mutilados” de tal forma que sean utilizados exclusivamente para muestras, no para la venta y las muestras de ALIMENTOS, deberán presentarse en cantidades o tamaños inferiores a las que se ofrecen para la venta en el comercio.

## 9. CONCLUSIONES FINALES

Como un resumen de las conclusiones anotadas a lo largo del estudio vale la pena recalcar los siguientes puntos:

. República Dominicana viene de vivir una grave crisis económico-financiera, que le generó una muy alta devaluación y hasta dramática inflación. Hechos que contrajeron su mercado reduciendo fuertemente las compras al exterior. De ahí que al analizar los indicadores del año 2003 y parte del 2004, nos vamos a encontrar con una figura atípica. El valor del dólar llegó a colocarse hacia junio de 2004 en alrededor de D. \$ 53,00 x US. \$1,00 como consecuencia de una constante caída en virtud del desajuste cambiario y financiero que vivió el país. Hoy (enero/05), afortunadamente es otra la realidad y el dólar se cotiza a D. \$ 29,00 x US. \$1,00, con sus consecuentes buenos efectos en el costo de vida, hecho que obviamente ha despertado confianza en el inversionista, en el empresario importador, en la sociedad consumidora.

Los productos, motivo de análisis del presente estudio (Muebles Modulares, RTA), son bienes manufacturados, de uso común, necesario y extendido, que observan una marcada

tendencia al cambio, de lo tradicional a lo moderno, especialmente en las nuevas generaciones; su rotación media estimada es de cinco (5) años.

Aunque la industria local ha demostrado un reconocido avance en variedad, calidad y penetración, lamentablemente para el país en los años recientes su tamaño se ha venido reduciendo como consecuencia de la crisis económica del 2003 y de los serios problemas energéticos de la nación, que no dejan de encarecer su producción. Hecho que obviamente abre mayores espacios a la oferta extranjera.

En virtud del tránsito que se ha venido dando, de la producción a la comercialización, hoy los grandes actores en el mercado del mueble son los importadores. Empresarios que día a día están introduciendo nuevas y variadas marcas, de amplias posibilidades para el consumidor local. En las tiendas se encuentran Muebles RTA provenientes de USA, Europa, Malasia, China, Corea y Taiwán, entre los más conocidos.

Quizás el mecanismo de venta más efectivo en la colocación del mueble al consumidor final es el crédito; instrumento comercial que utilizan prácticamente todos los comercializadores. Esto sumado a los descuentos de temporada y avisos de prensa, constituyen lo más común en el escenario promocional del Mueble. Los apoyos publicitarios o de lanzamiento de marcas por parte de las plantas proveedoras, solo se ve en los almacenes de Franquicia.

Sobre las fórmulas de pago debe tenerse en cuenta que en el país muy pocos importadores trabajan con Cartas de Crédito u otros instrumentos cambiarios tradicionales, quizás se comprometen con algunos documentos distintos a las Letras de Crédito, por la primera vez; en adelante la mayoría de las negociaciones han de ser de confianza; de ahí el cuidado en la selección de clientes importadores.

Dado el alto costo de la intermediación, una de las figuras comerciales que se está comenzando a imponer es la de la apertura de puntos de venta propios. Así se evitan manejos particulares en el precio final de la mercancía por parte de los comercializadores, donde pueden intervenir altos márgenes que no permiten un movimiento fluido del bien.

Aun cuando los países con que República Dominicana tiene Acuerdos Comerciales vigentes, no generan una grave amenaza para la producción colombiana en lo que respecta a lo estudiado, esto no deja de ser algo de cuidado que debe observarse detenidamente. Cada día es mayor la presencia de productos centroamericanos en el mercado dominicano, y cuando entre en vigencia el Acuerdo ya suscrito con Estados Unidos, los productos tratados tendrán una inmensa ventaja para el país del norte. De ahí la importancia de insistir en que Colombia trabaje en la misma dirección, ya que este es un mercado de amplísimas posibilidades para nuestra industria, que ha demostrado una gran aceptación por lo nuestro.

Por último, y con el ánimo de introducir con fuerza el producto colombiano, es recomendable, no exigible, participar en alguna de las principales ferias que se realizan en

el país, dado el alto número de visitantes y el volumen de ventas generado. Según lo informado por las empresas entrevistadas (fabricantes), estas se han convertido en la mejor vitrina comercial y son ocasión de grandes transacciones comerciales.