

Universidad APEC

UNAPEC



Decanato de Ciencias Económicas y Empresariales

Escuela de Mercadeo y Negocios Internacionales

**Anteproyecto del Trabajo Final de Grado (TFG) en la modalidad de
Monografía Investigación Acción para optar por el título de Licenciatura en
Negocios Internacionales.**

Título de la monografía:

**PROCESO DE EXPORTACIÓN Y COLOCACIÓN DE CORALINA EN LOS
ESTADOS UNIDOS POR MEDIO AL DR-CAFTA**

MÁXIMO DAVID PIMENTEL DÍAZ	2012-0508
ÁNGEL LEONEL PINEDA DOTEL	2013-0474
SILVIA DOMÍNGUEZ RODRÍGUEZ	2013-0629

Patricia Céspedes

Ilena Rosario

Coordinación TFG: Dra. Sención Raquel Yvelice Zorob Avila

Distrito Nacional

Abril 2017

ÍNDICE

Contenido	
DEDICATORIAS	iii
AGRADECIMIENTOS	iv
RESUMEN EJECUTIVO	v
INTRODUCCIÓN	1
Capítulo I: Análisis del proceso que atraviesa la Coralina al momento de extraerse, y la manera de cómo se negocia en el mercado dominicano.....	3
1.1 Los productores dominicanos en el proceso de extracción de la Coralina.....	3
1.2 Mercado de la Coralina en la República Dominicana.....	12
1.3 Antecedentes de negociaciones de la Coralina en otros Mercados.....	15
Capítulo II: Implementación del DR-CAFTA en la exportación de coralina.....	19
2.1 Condiciones antes y después a la implementación del DR-CAFTA en la exportación de la coralina.....	19
2.2. Elementos a considerar para la aplicación de la preferencia.....	255
2.2.1. Documentación necesaria o general para la Exportación.....	25
2.2.2. Criterios para la validación del Origen.....	29
Capítulo III: Beneficios de la aplicación de la preferencia del DR-CAFTA en la exportación y colocación de la coralina en los Estados Unidos	311
3.1 Beneficios de la aplicación del DR-CAFTA en las exportaciones hacia Estados Unidos.....	311
3.2 Análisis de la implementación del DR-CAFTA en la exportación de Coralina hacia USA mediante las 5 fuerzas de Porter.....	32
CONCLUSIONES	344
RECOMENDACIONES	36
ANEXOS	37
REFERENCIAS DE INFORMACIONES (CITAS)	53
Bibliografía.....	53

DEDICATORIAS

A Dios, por la sabiduría.

Al destino, por las lecciones y aventuras.

A Eladio Pimentel (Mi abuelo), por siempre creer en mi y apostar a mi crecimiento profesional.

A mi Familia, por el apoyo incondicional.

A Isabel Martín (Mi Madrina), por enseñarme a ser agradecido.

A mis Amigos, por estar ahí en todo momento de desahogo y de celebración.

Máximo Pimentel

En primer lugar, a mi familia. Su constante motivación me mantuvo con la cabeza en alto hasta el final.

A mis amigos por ayudarme a no perderme en el camino.

Silvia Domínguez

Dedicado a mi madre y mi padre, quienes siempre me apoyaron en todos los procesos. A mis hermanos, que espero servirles de ejemplo, ya que se embarcarán en éste proceso, espero que se motiven y logren también sus metas.

A mi pajera y mis amigos, que siempre han estado ahí en todo momento y que sé que seguirán estando durante el nuevo camino a recorrer.

Ángel Leonel Pineda

AGRADECIMIENTOS

Gracias a nuestros padres, amigos y amigas, parejas por ser parte de lo que somos hoy, por apoyarnos, creer en nosotros y servirnos ejemplo para proyectarnos a ser los profesionales que vamos a ser. Es un orgullo para nosotros mencionarles para que queden plasmado en nuestro proyecto, ya que, sin ustedes, quizás esto no hubiese sido lo mismo. Cada momento y experiencia compartida, nos sumó a nosotros para lograr alcanzar esta meta.

Agradeciendo a Petronila Dotel, Rafael Pineda, Eladio Pimentel, Isabel Martín, Mariaelsy Abreu, Gabriel Pineda, Laura Pineda, Michael Hobbs, Jorge Álvarez, Carlos Díaz, Juan Arturo Santos, Jan Veloz, Alejandro Mota, Alejandro Jesús, Juan Manuel Polanco, Marcelo Hiernaux, Luis Méndez, Jesús Manuel Peña, Marcos López, José Alejandro Merette, Fernando López, Alfredo Ghisolfi, Miguel Ortiz, Enmanuel Yunes, Julio de la Cruz, Luís Alberto Ortiz y Francisco Desángles.

¡Gracias a todos!

RESUMEN

La investigación acerca de la Coralina como un producto exportable, originario de la República Dominicana por medio al DR-CAFTA, arrojó informaciones interesantes para la colocación de los distintos derivados de la misma. Existen diversas variaciones de ésta piedra que dentro de la cantera, se pueden extraer bloques con distintos grosores, estructuras y maleabilidad. En el país hay un total de seis canteras que hoy día están siendo explotadas para la extracción de los mismos bloques. Asimismo, contamos con zonas costeras llenas de arrecifes sin tocar, con extensiones territoriales suficientes para expandir el proceso de extracción y extenderlo a más años.

Este producto posee una peculiaridad que lo diferencia entre la competencia que es la gran cantidad de restos fósiles incrustados en las cerámicas, sólo Colombia tienen bloques similares a los de nuestro país, pero aun así, el nuestro se diferencia. Siendo exigido por el mercado internacional como una cerámica de alta gama, durabilidad y belleza con tremenda aceptación, dentro de sus variaciones las cuales son Coralina Colonial, que posee la característica de ser una cerámica que da la sensación de ser muy antigua; también la Coralina Clásica, con un tono crema y perfecto para recibir alteraciones de forma que se pueda crear una figura arquitectónica interesante para el hogar. Está la Coralina Palladium, que posee una dureza distintiva ante las demás y es excelente para los exteriores, ya que a pesar de estar a altas temperaturas del sol, la misma mantiene una temperatura agradable, y por

último está la Coralina Golden y sus variaciones, que se caracteriza por ser una roca colorida, dependiendo de la cantera que haya sido extraída, posee variaciones de colores un poco rojizo.

En el tratado DR-CAFTA, se especificaron el tratamiento que se le aplica a partir de su entrada en vigor, pero es importante analizar cual trato recibían las mercancías realizadas a partir de la coralina. En el grupo de las sub partidas de los minerales o materiales de construcción, se describe el trato arancelario antes y después de la entrada en vigor.

La industria minera no metálica, específicamente la coralina, es un sector rentable a nivel internacional, sin embargo, posee muchas trabas para nuevos entrantes. El oligopolio existente evita que se creen nuevas oportunidades para emprendedores provocando una concentración del poder y del mercado.

INTRODUCCIÓN

Este proyecto está basado en el análisis de una oportunidad de negocios, la cual consiste en reconocer la participación de la Coralina en la economía dominicana. Indagando sobre los procesos de localización, extracción, movilidad, administración de maquinarias, el procesamiento del producto, el interés del mercado local en base al producto, la capacidad exportable, asimismo la forma en cómo se comercializa y de cuáles formas se le puede sacar provecho a la Coralina y sus derivados.

Se le da respuesta a las inquietudes que surgen durante el proceso de investigación a nivel logístico para lograr realizar una introducción a este nicho de la mejor manera posible, explicando y sintetizando lo que anteriormente no se le había dado respuesta en base a este producto y sus derivados, para el público interesado.

En el proyecto se plasma como los productores dominicanos se preocupan por realizar una extracción de calidad y que sea llamativa al mercado, en tanto a lo que de Coralina se refiere. De igual manera, se podrá apreciar la presencia que tienen los derivados de estas piedras en la historia de nuestro país, con la llegada de los Colonos. Luego pasamos a la elaboración de un plan de exportación hacia los Estados Unidos por medio al DR-CAFTA, dónde cotizamos, generamos un plan de negociación, logística y documentación para exportar las piedras, bajo la incidencia de este tratado que beneficia y amplía el mercado del producto a tratar, después de explorar las

posibilidades, se le da respuesta a si vale la pena o no, ser un producto exportable.

Valoramos todos estos elementos, y nos fundamentamos en la factibilidad de la Coralina como un producto Dominicano, que se puede llevar a otros mercados, sabiendo el gran nivel de aceptación y la posibilidad de negocio durante muchos años, siempre que existan tratados que le permitan la salida libre de aranceles.

CAPÍTULO I

1.1 Los productores dominicanos en el proceso de extracción de la coralina

Los depósitos de Mármol, Travertino, Calizas y Coralina pueden explotarse en canteras a cielo abierto, tanto al aire libre como en cuevas y minas, pero el proceso de extracción cerrado es mucho más complicado y es poco común. Este material se encuentra a ras de tierra o a grandes profundidades lo que hace el coste muy elevado para su extracción. Antiguamente la extracción de esta piedra se hacía de forma manual con cuñas de madera, cabestros, cuerdas, picos y palas. Hoy en día la extracción además de ser costosa es peligrosa, ya que se usan explosivos y maquinarias pesadas y al trabajarse al aire libre, la persona está expuesta a la caída de alguna piedra, por lo que se han perdido muchas vidas en las canteras. El material explosivo se emplea exclusivamente para extraer el mármol que se quiere extraer de los escombros y de los bloques. (Martínez, 2013)

Por otra parte, el corte de los bloques se ejecuta mediante la sierra de cable, un sistema que permite obtener bloques de las dimensiones deseadas e intactos, sin ninguna superficie de rotura, además se usan hilos de diamante (que es la más utilizada en nuestro país), y todo tipo de maquinarias de última generación.

Las herramientas de diamante o nitruro de boro cúbico (CBN) se componen de una o varias capas de partículas de diamante o CBN, que se fijan a la superficie de la herramienta con ayuda de una matriz de níquel. Este sistema de ligante permite la fabricación de herramientas con diferentes formas y perfiles. Las herramientas electro-depositadas presentan una elevada concentración de partículas de diamante/CBN, que es más densa que en otras herramientas que emplean otro tipo de tecnologías. Permiten mayor eficacia y profundidad de corte en materiales tales como metales no férricos, aceros tratados, fibras de vidrio o carbono, cerámicas y composites.

En una sola cantera se pueden encontrar un solo tipo o varios tipos de mármoles, Travertino, Calizas y Piedras de Coralina, las cuales al cortarse se reducen a porciones de menor tamaño y se llevan a los aserraderos y fábricas para su elaboración, además se usan máquinas especiales y láminas de distintas dimensiones, que después permiten pulirlas. Antes de colocar las láminas en el lugar deseado, estas losas se someten a una última operación de pulido, para darles brillantez y realizar su belleza.

En nuestro país, podemos citar a Marmotech, S.A., una empresa que se coloca como líder en la región del Caribe, con más de 20 años de experiencia en el mercado; dedicada a la extracción, corte, pulido y comercialización de mármoles y rocas dimensionales. Los mismos manejan 8 canteras propias de Mármoles, Calizas, Piedras Coralina y Travertino. Se diferencian porque utilizan la tecnología europea de última generación, con lo cual dan garantía de cortes y esquemas producidos directamente con maquinaria que trabajan con tecnología

CAD/CAM, dando así a los arquitectos y diseñadores toda la libertad en la creatividad de diseños; poniendo a su disposición el soporte brindado por el equipo de arquitectos. Controlando la materia prima a su antojo y creando nuevas estructuras con un toque comercializable de primera. (Isa, 2017)

Dentro de la cartera de productos que ofrecen están: la Coralina Clásica, Coralina Paladium, Coralina Golden, Coralina Colonial, Caribbean Blond, Mármol Rosa Reale, Travertino Clásico, Travertino Claro, Travertino Nacar, Travertino Nocce y Mármol Portoro Gold. Entre otras creaciones con éstas piedras están los Lavamanos: Saona, Pelicano, Tortuca, Calatón, Galeras, Macao, Dominicus, Saona, Juanillo, Cabarete, Bahía, Chavón, Rincón, Palmilla, Lotus y Salina. También están los Bordillos para piscinas personalizados, cuentan de la misma forma con Spacatos que son una especie de ladrillados en las paredes, pero con las piedras con una alta gama de variaciones en diseño. Otro servicio que les diferencia de las demás canteras a nivel regional y en el Caribe, es que venden soluciones arquitectónicas para las construcciones con estos materiales, las cuales son muy demandadas por el mercado internacional. (Isa, 2017)



Estas son canteras para la extracción de Coralina, aquí se puede ver el proceso con las maquinarias y el trato de la tierra.

Las imágenes fueron donadas por Marmotech, S.A., de su extracción en la Cantera a la intemperie de Portoro, Las Galeras de Samaná.

DESCRIBIR UNA Y CADA UNA DE LAS PIEDRAS MENCIONADAS

Según la siguiente entrevista que se verá a continuación, se podrá ver cuál es la versión de los productores a nivel nacional, por medio al Sr. Jorge Isa, Gerente de Tienda de la empresa Marmotech, S.A.

**4. ¿Cuál es su opinión de la legislatura en el sector minero?
¿Existe alguna en específico para la Coralina?**

Cada compañía tiene su propia legislatura de la coralina, en nuestro caso, nosotros la clasificamos en 4:

- **Coralina Golden:** la cual contiene mucho más sedimento rojo. Esta se comercializa tan cual como se corte.
- **Coralina Clásica:** Esta viene de la parte más dura del bloque, la más sellada, y al mismo tiempo tiene un poco más de selección.
- **Coralina Paladium:** De mayor Calidad, la más blanca y la que contiene más fósiles y sedimentos.
- **Coralina Colonial:** Esta tiene formaciones con aspecto viejo, como los bloques de las zonas coloniales. Este tipo no es tan usado en el mercado, pero aún se comercializa.

¿Cuál de las 4 es la más rentable?

La paladium tiene más venta en el mercado internacional, porque a nivel internacional es más llamativa debido a la gran cantidad de fósiles que tiene, y se ve mucho más natural. Y la clásica son las que a nivel local.

¿Qué le exige el estado a la hora de hacer extracciones de coralina?

Las concesiones están avaladas por un trabajo medioambiental muy rígido. Los puntos no los tengo, debido a que no suelo manejar mucho esas clases de temas.

5. ¿Es costoso el procedimiento para la exportación de este producto? ¿En qué costos se incurren más a la hora de exportarlo?

Sí, es bastante costoso. La extracción de Coralina inicia desde la cantera, y generalmente estos sitios han sido ya levantados por el gobierno, y luego se debe de conseguir una *concesión* del terreno a explotar. Luego, la inversión

que se debe hacer para iniciar es bastante grande, debido a que las regulaciones te exigen el trato que se debe hacer en la extracción.

Antes uno podía poner una dinamita, y luego sacar las rocas, hoy en día hay que invertir en maquinarias con hilos diamantados (uno de los materiales más costosos), extractores potentes para la carga de bloques, entre otras maquinarias pesadas costosas.

6. ¿Qué condiciones se exigen para la comercialización de la coralina?

Para una buena comercialización debe de tener un buen corte, o sea, a lo que le llamamos que las losas estén bien rectificadas; un material fuerte, cuando digo esto, es que cuando uno la tome no se desbarate debido a fisuras; bordes perfectamente cortados; el empaque a nivel exportación debe ser en una caja de madera que esté bien fumigada, empacada donde se protejan sus bordes, es decir de manera canteada, ninguna loza debe ir encima de otra loza porque en los contenedores cuando se colocan de esta forma hay roturas; y todo fletado, una paleta de lozas pues se le arma con un cable el cual las une para que no haya movimiento.

10. Mencionar aspectos positivos que ayudan a la Coralina a venderse. ¿Qué atributos tiene que la hacen diferente frente a productos competencia?

Un producto como el nuestro se diferencia con la coralina de Colombia es que la nuestra tiene una cantidad de fósiles que hace que se vea muy natural, que a la vista sea muy agradable. Es un producto ideal para las áreas turísticas porque no se calienta, es aislante y fresco. Se usa como revestimiento de casas completas, en hoteles como Bahamas, Islas Vírgenes, Jamaica, Miami. La mayoría de los hoteles dominicanos son suplidos por Marmotech debido a la gran cantidad de material que podemos producir en poco tiempo. El mayor uso que tiene la coralina es en superficies que las personas puedan caminar por encima sin que se caliente y los fósiles se ven atractivos.

Hay arenisca en Egipto, Estados Unidos y España, pero normalmente son materiales sin formaciones.

¿Qué tanto se puede aumentar la capacidad de venta hasta que se llegue al tope de su capacidad?

Anualmente siempre aumentamos nuestras ventas, al mismo tiempo aumentamos nuestra capacidad en la fábrica y la extracción de materia prima. Siempre estamos estudiando nuevos terrenos para garantizar que el equipo de venta siempre tenga mucha más materia prima para realizar el producto terminado. No creo que llegemos al punto de que ya no podamos suplir al mercado al cual nos estamos dirigiendo.

La versión de los productores en base a trayectoria es que ha sido un trabajo duro para la diferenciación, pero que no existe mejor mercado que este para sumergirse y seguir creciendo de manera exponencial, de hecho, es un producto tan fuerte y valeroso, que según el Gerente de Tienda Jorge Isa, podrán ofertar sus diferentes cerámicas por los próximos 50 años a producción exponencial y sin agotamiento de la capa natural, el ecosistema y bajas en mercancías.

De hecho, están en la vista de la adquisición y legalización de nuevas canteras para el enriquecimiento del producto en función de variabilidad con vista a la exportación y suplir más mercados, como es el caso de China. República Dominicana se está convirtiendo en un suplidor de piedras con corte

sin trato de cerámica para exportación a China, dónde reutilizan el bloque para darle un acabado distinto. La expansión en base a exportación de este recurso ha sido en boom en los últimos veinte años y crecimiento como ofertante sigue con una trayectoria imparable e impecable.

1.2 El mercado de la Coralina en la República Dominicana

Luego de un proceso investigativo, cabe destacar que la Coralina es un material sumamente presente en las construcciones dominicanas. Con su principal atributo el cual es embellecer en gran medidas estructuras arquitectónicas para que todo aquel que le utilice se sienta cómodo y orgulloso de tener tal material dentro de su propiedad. La Coralina y sus derivados representan calma, frescura y belleza; ya que es un material que absorbe el calor y la producida en nuestro país tiene una peculiaridad que la hace única y notoria; posee una gran concentración de restos fósiles que le agregan una belleza distintiva frente a los demás productores de productos cerámicas similares en el resto del mundo.

En nuestro país la Coralina tiene una alta aceptación y demanda, sobre todo en el sector turístico. Las grandes cadenas de Hoteles utilizan la Coralina Clásica, y para sus construcciones en el área de la piscina para agregar una buena vista y un uso ergonómico para los usuarios, debido a que como el suelo en sus horas de actividad estaría expuesto muchas horas al sol, necesitan que

sea de un material que no se caliente mucho, para que quien camine en ésta área no pase un mal rato por el calor ni se le quemen los pies por las altas temperaturas que puede conservar otros materiales. También la buscan mucho para hacer columnas, cornisas, balaustres, chimeneas, losas y estatuas. En la zona hotelera del Este de la República Dominicana, según un estudio de campo realizado por Marmotech, S.A., alrededor del 85% de los hoteles situados en dicha región la utilizan para sus construcciones.

En Santo Domingo, la Coralina es muy común de verla en la Zona Colonial, de hecho, justo un derivado de esta es la más utilizada en este lugar y es la Coralina Colonial, cuyo aspecto da cierta percepción de ser viejo o que tiene muchos años ahí. Las calles de la zona colonial, justo donde se poza el transeúnte, están reconstruidas con estas lozas de cerámica. Para los hogares en nuestro país, por lo general ya para una clase media, es muy común el uso de la Coralina Palladium en los exteriores, en las torres, hoteles, casas de veraneo en las playas de nuestro país y complejos como Casa de Campo, Metro Country Club, Guababerry Golf and Country Club, Club Hemmingway en Juan Dolio, Zona Hotelera Boca Chica y muchos hoteles más, la durabilidad de la cerámica que le brinda una condición térmica que permite a la piedra someterse fuertes temperaturas del sol y no se calienta.

Por otra parte, se encuentra la visión de los que trabajan de manera independiente como intermediarios en el proceso de colocación de Coralina tanto en la República Dominicana como en el extranjero, mercaderes que fungen como expertos en el área para así dar salida a un producto 100%

nacional. La misma entrevista realizada a Marmotech, S.A., fue realizada a una empresa llamada Recursos Globales, S.R.L., con más de 10 años de experiencia trabajando en el área.

Aquí se puede ver, cuáles son los gajes del oficio para la movilización y colocación de las cerámicas ya a nivel de exportación. Es interesante ver cómo asocian con monopolios al sistema de transporte que están constituidos por un sindicato de transportistas.

La realidad es que los transportistas manejan los precios de las cargas a diestra y siniestra, apoyados por un Sindicato que no se preocupan por ellos, pero si les da la potestad y el apoyo de si algún independiente tienen la idea de sacar su propio camión para transportar su mercancía, saquearlo para que no atenten con la pequeña mafia que incurre cerca de las aduanas de nuestro país.

Por otro lado, la palabra monopolio se vuelve a mencionar ya que se entiende que ciertas empresas mantienen el precio de las cerámicas muy alto de forma que el margen del intermediario puede verse afectado, además de que estas empresas son dueñas de los principales lugares donde se extraen las piedras, sin regulaciones rigurosas y mercadean el producto a su antojo.

1.3 Antecedentes de negociaciones de la Coralina en otros mercados

La Coralina, data la historia, que tiene sus primeras apariciones en la época Colonial, con la llegada del señor Cristóbal Colón, quién al percatarse de que en la isla había piedras con restos fósiles, decidió establecer sus edificaciones hechas en la isla con piedras Coralina o rocas calizas, que posee una alta presencia en nuestro país y en Colombia. Seis siglos de historia, y aún podemos observar la presencia de la Coralina e las edificaciones coloniales de nuestra isla, y no sólo aquí, sino también en otros países de Latinoamérica. Con la diferenciación de que nuestras Coralina tiene un sello distintivo que son los restos fósiles. (PUBLICACIONES LITOS, S.L., 2011)

Generalmente, estas piedras se forjan en base de restos fósiles, ciertos corales que le dan dureza y restos de animales marinos que fueron arraigados en el tiempo desde el Pleistoceno. Es muy común encontrar los mejores ejemplares en los arrecifes. También, cabe destacar que todas las costas de nuestro país son meramente explotables para sacar éste tipo de bloque. Podemos encontrarla también en Gaspar Hernández, la Cordillera Septentrional y en Samaná, en cada una de estas regiones se encuentran lo que llamamos Canteras, que es donde se extrae el bloque para trabajarlos, y en nuestro país existen un total de 6 Canteras, en todo el territorio nacional. (PUBLICACIONES LITOS, S.L., 2011)

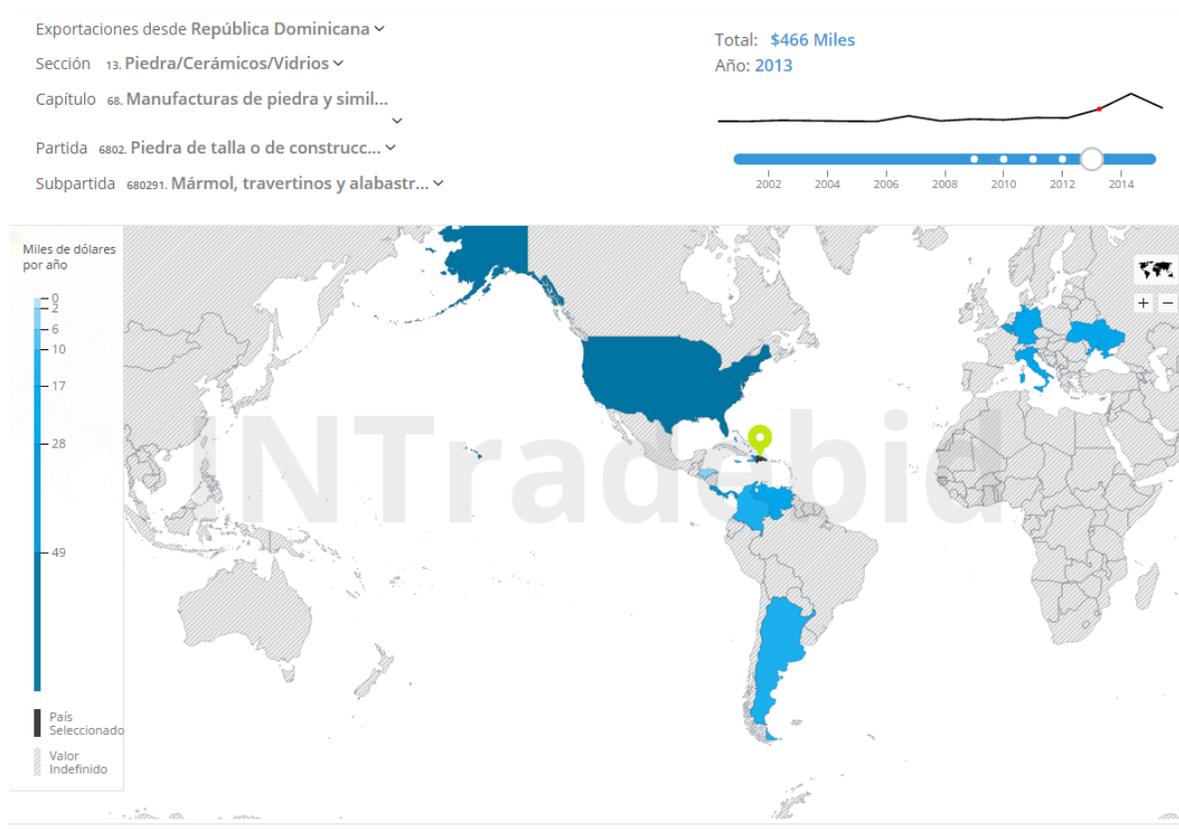
En la época colonial, se construyeron las edificaciones más notorias de nuestro país, tales como el Alcázar Virreinal de Don Diego Colón, la Catedral Primada de América y las ruinas del antiguo Hospital de San Nicolás de Bari, todas estas construcciones en la Zona Colonial de Santo Domingo. A pesar de que por muchos años, la Coralina tenía un uso único, el cual era hacer monumentos, para la época del primer gobierno de Balaguer, se comienzan a explotar Canteras con mira hacia el comercio de las cerámicas. Luego, en la década de los 70s, esta roca se hizo muy famosa entre las personas adineradas, quienes tenían la osadía de construir sus mansiones con pisos, fachadas, suelos y pizas arquitectónicas, tanto en la playa como en la ciudad, con una roca de tal belleza, y asimismo fue expandiéndose su fama, y con la fama, su explotación y el crecimiento de este nuevo nicho.

En las últimas dos décadas, ha tenido una ferviente presencia en las torres, el sector turístico y en las aduanas para darle salida hacia los Estados Unidos, sobre todo en la década a partir de la firma del DR-CAFTA, quien le dio una mayor apertura a la Coralina como un producto libre de aranceles, para comercializarse en los países dentro de este tratado.

A continuación, se podrán observar cómo han sido las exportaciones de estas cerámicas durante el tiempo y el monto que usualmente registra, y el destino de ellas según las estadísticas de Intrade Bid. Se puede apreciar como desde el 2013 la República Dominicana se ha abierto a las exportaciones de Cerámicas teniendo una alta presencia en los mercados de países. Por ejemplo, dentro de los gráficos se pronuncian como nuestros principales socios

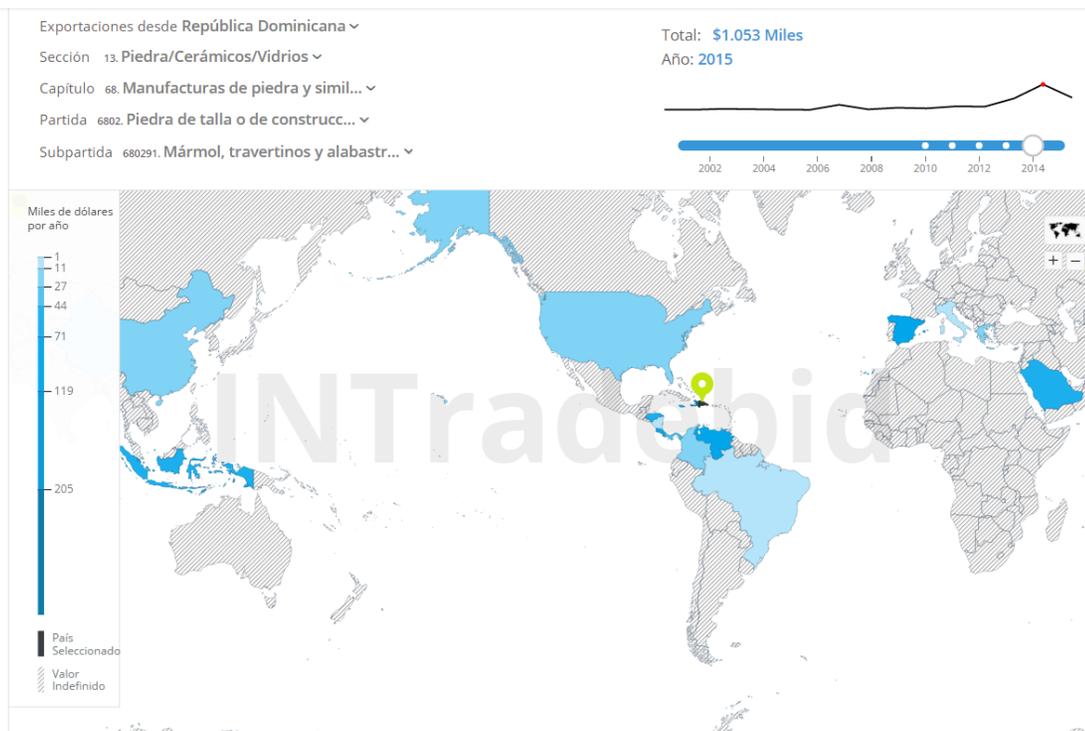
comerciales Los Estados Unidos, Argentina, Italia, Alemania, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, Colombia, Perú, China e Indonesia; con la peculiaridad de que en Asia se exportan los bloques completos, para ellos mismos tratarlos y convertirlos en cerámica asiática.

Exportaciones de Coralina hacia el mundo en el 2013



(Inter-American Development Bank, 2017)

Exportaciones de Coralina hacia el mundo en el 2015



(Inter-American Development Bank, 2017)

Capítulo II: Implementación del DR-CAFTA en la exportación de coralina.

2.1 Condiciones antes y después a la implementación del DR-CAFTA en la exportación de la coralina.

Dentro de las mercancías realizadas a base de la Coralina que se analizan, son las que se clasifican de acuerdo a las sub-partidas arancelarias:

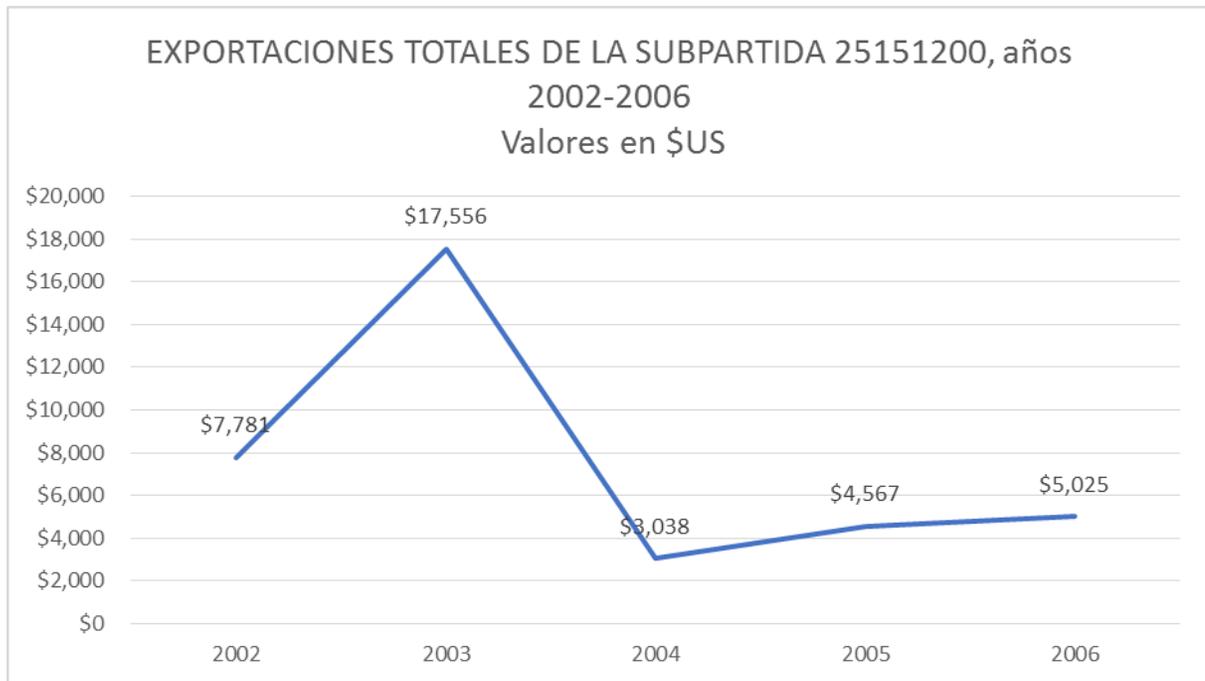
- **2515.12.00** Mármol, travertinos, “ecaussines” y demás piedras calizas de talla o de construcción, de densidad aparente superior o igual a 2,5, y alabastro incluso desbastados o simplemente troceados, por aserrado o de otro modo, en bloques o en placas cuadradas o rectangulares -- Mármol y travertinos, simplemente troceados, por aserrado o de otro modo, en bloques o en placas cuadradas o rectangulares.

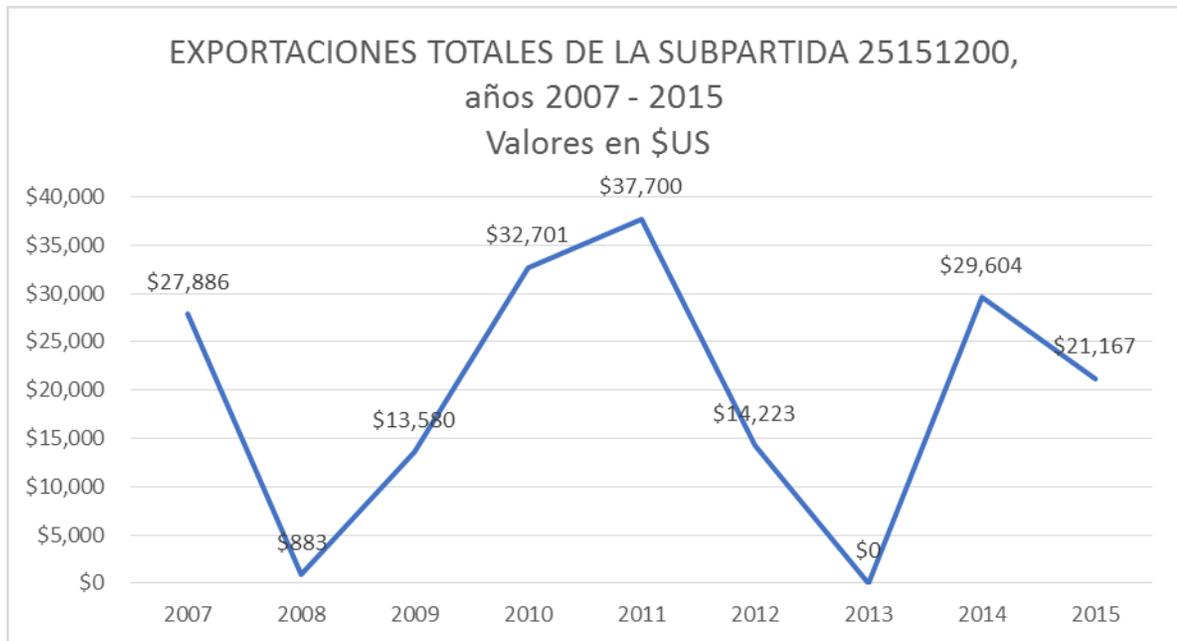
- **6802** Piedra de talla o de construcción trabajada (excluida la pizarra) y sus manufacturas; cubos, dados y artículos similares para mosaicos, de piedra natural, incluida la pizarra, aunque estén sobre soporte; gránulos, tasquiles fragmentos y polvo de piedra natural, incluida la pizarra, coloreados artificialmente:
 - **68022100** Las demás piedras de talla o construcción y sus manufacturas simplemente talladas o aserradas, con superficie plana o lisa -- Mármol, travertinos, alabastro.
 - **68029100** Las demás -- Mármol, travertinos y alabastro, de cualquier forma.

Productos pertenecientes a la sub-partida 2515.12.00:

Antes de la implementación del DR-CAFTA, la mayoría de los productos pertenecientes a la Sección V no pagaban arancel al ser exportados hacia los Estados Unidos. A excepción de algunos, los cuales tenían un pago entre USD\$ 1 y USD\$3, o porcentajes de acuerdo a partir de cierto volumen de la mercancía.

En el caso de los productos realizados a partir de la coralina (Clasificados por 25151200) no pagaban arancel por su introducción al mercado estadounidense, lo que demuestra que las condiciones para el comercio de la coralina hacia Estados Unidos fueron siempre las más adecuadas.





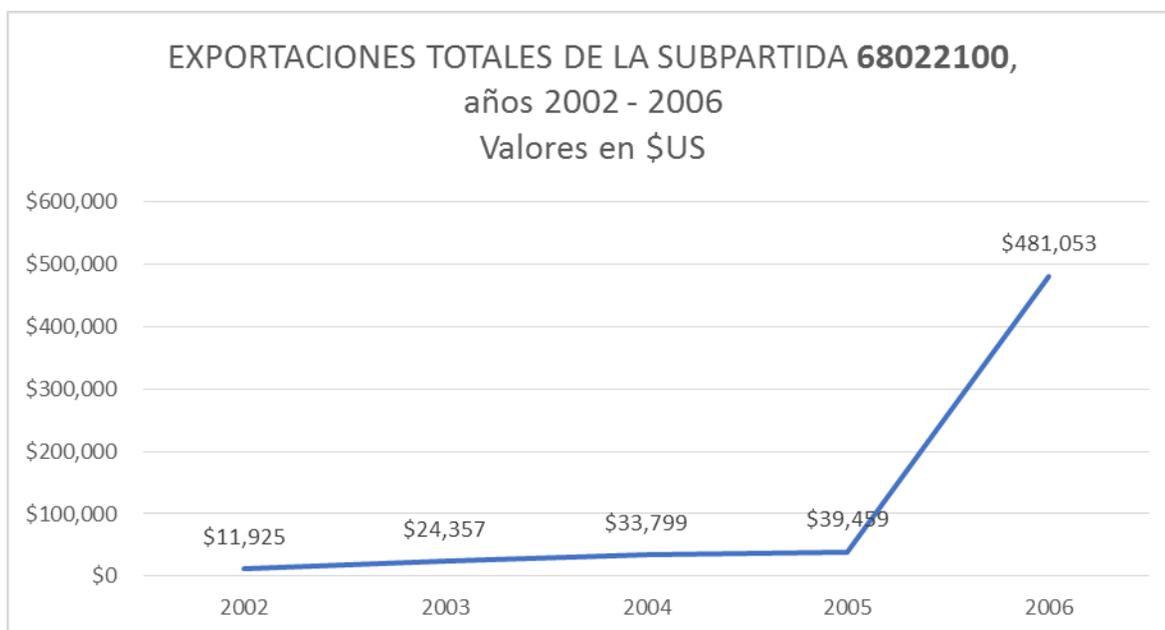
Luego de la implementación de este tratado, en un 100% en el 2007, más en 2008, de acuerdo a los datos obtenidos desde (UN Comtrade: International Trade Statics, 2017) se percibió bastante una reducción en las exportaciones de la Coralina. Esto puede estar muy relacionado al estallido de la crisis inmobiliaria, al ser este un material de construcción muy usado en proyectos inmobiliario (Isa, 2017).

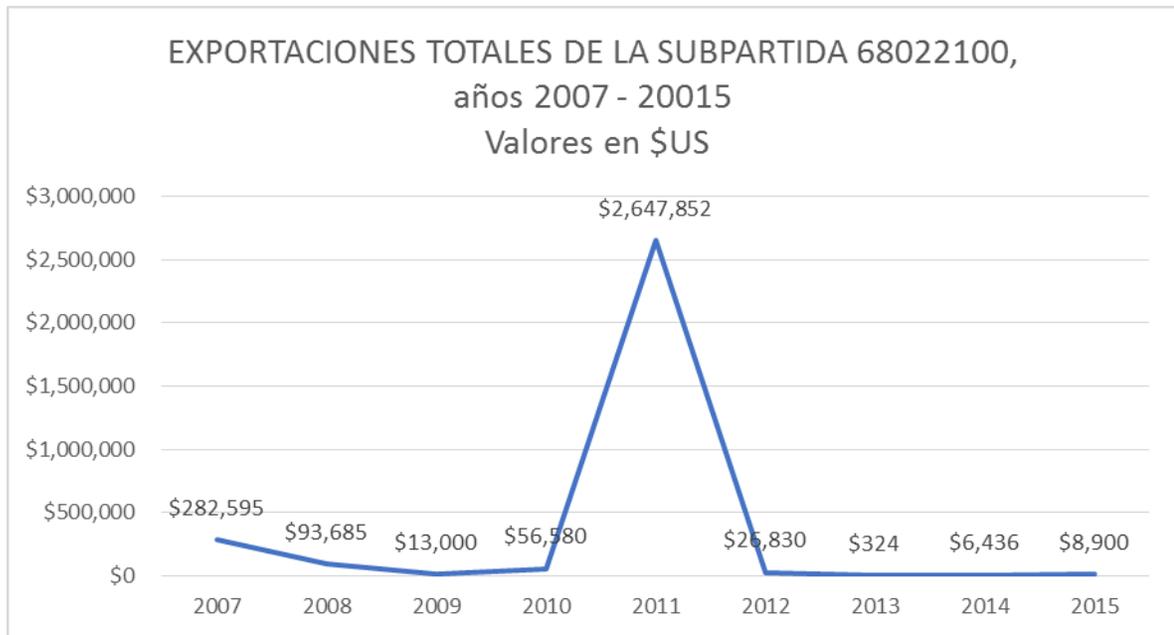
Productos pertenecientes a la sub-partida 68022100 y 68029100:

En caso de los productos de esta sub partidas ocurre lo mismo que la anterior, es decir no existían trabas arancelarias para el comercio de los mimos, y el flujo de exportaciones era constante antes del DRCAFTA. Dentro de las razones por las cual el comercio de este material sigue siendo constante, puede relacionarse al compromiso que dispone el DRCAFTA en materia de

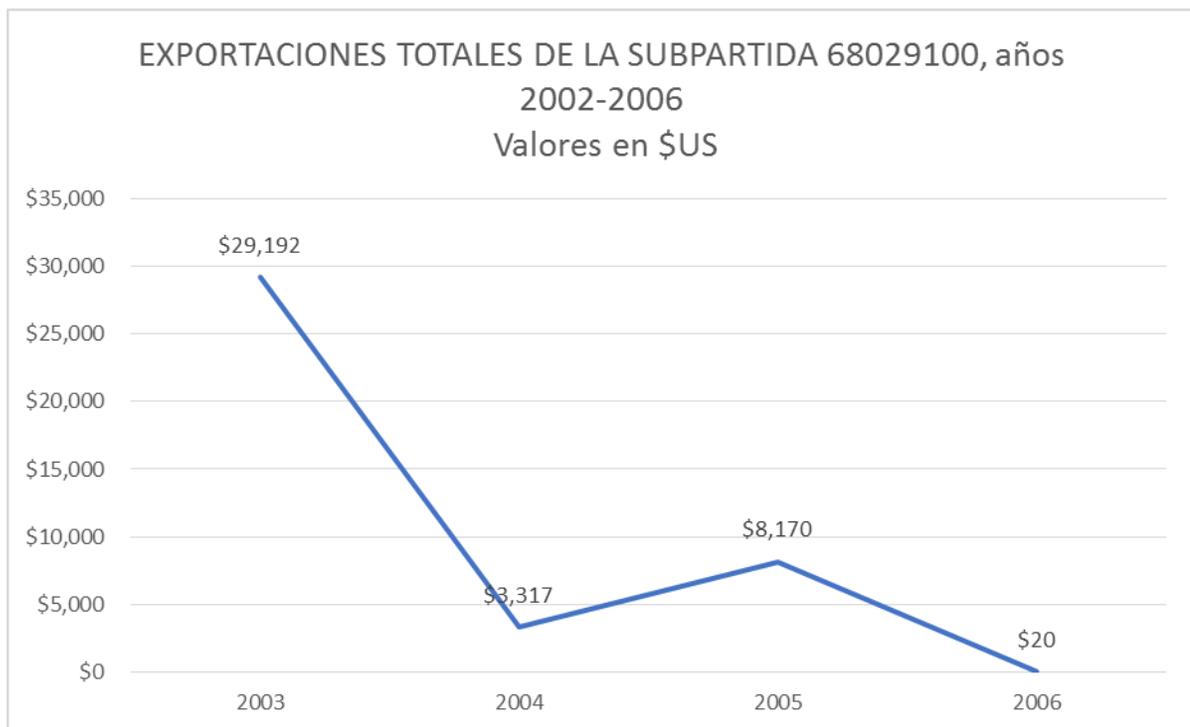
Facilitación de Comercio, Denominación de Origen y expedición de servicios aduaneros.

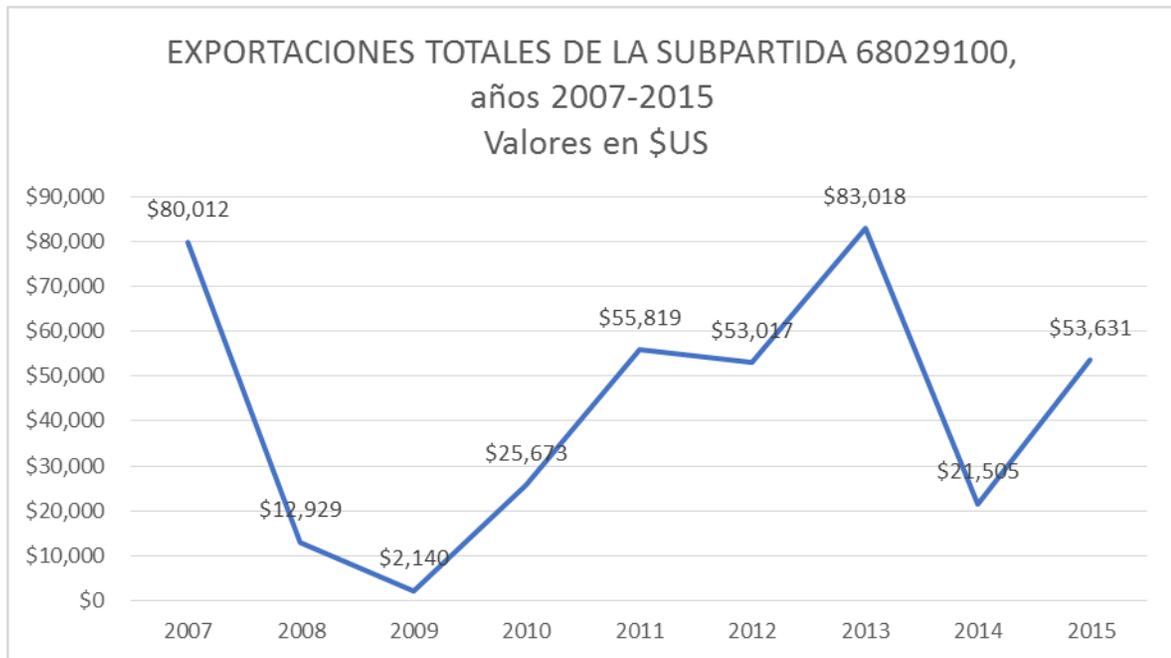
Detalles de las exportaciones de Productos pertenecientes a la subpartida 68022100.





Detalles de las exportaciones de Productos pertenecientes a la subpartida 68029100.





Mas, ocurrió lo mismo que a los productos de la partida anterior en 2008, por la crisis inmobiliaria. De acuerdo con (Cámara Minera Petrolera de la República Dominicana, (CAMIPE), 2012) resalta el empuje que el sector de las rocas ornamentales (mármoles y caliza coralina), había obtenido hasta el año 2008, producto de la crisis financiera internacional y la falta de proyectos inmobiliarios del este de los Estados Unidos, y al cierre por motivos operacionales de varias empresas del sector.

Se destaca que la República Dominicana sigue teniendo potencial para este mercado, pero enfrenta problemas de financiamiento y mejores incentivos de exportación. (Cámara Minera Petrolera de la República Dominicana, (CAMIPE), 2012)

2.2. Elementos a considerar para la aplicación de la preferencia.

2.2.1. Documentación necesaria o general para la Exportación

Para realizar una Exportación desde República Dominicana, se deben tener en cuenta varios procesos y documentos requeridos. Las entidades encargadas de dichos procedimientos o generación de documentos para el caso tratado en este trabajo son la Dirección General de Aduanas, el Ministerio de Energía y Minas (para los temas legales locales), en el Ministerio de Medio Ambiente. Además, otros procesos se complementan con la emisión de Resoluciones que emiten otras entidades, como en el caso del Centro de Exportación e Inversión (CEI-RD).

Documentos aduaneros requeridos para Exportar:

- Factura Comercial, emitida por el exportador
- Certificaciones y/o Autorización de institución involucrada
- Certificado de Origen, según el país importador
- Documento de Transporte, marítimo o aéreo
- Declaración Única de Exportación (DUA)
- La declaración de exportación se realiza a través del Sistema Integrado de Gestión Aduanera (SIGA); los certificados de origen se generan por el mismo.

A continuación, se señalan los principales pasos que debe seguir el exportador ubicado en la República Dominicana.

1. Contrato de Compra Venta

Una vez el vendedor haya establecido una relación con el comprador, mostrado la oferta y determinado las preferencias de las piezas a exportar para los fines en los proyectos inmobiliarios (Isa, 2017); si el importador (comprador) considera apropiada la oferta, se aconseja que se formalice la compra a través de un Contrato de Compraventa Internacional. En el contrato se los compromisos tanto del exportador como del importador, con relación a una determinada mercancía. Es importante que el contrato contenga las necesidades del exportador, especialmente las condiciones de pago y de entrega. Las cláusulas que debe contener el contrato de compraventa son:

- Información del exportador e importador.
- Condiciones de entrega – INCOTERMS
- Ley aplicable al contrato
- Descripción de la mercancía objeto del contrato, especificando el peso, embalaje, calidad, cantidad, etc.
- Precio unitario por calidades y precio total.
- Condiciones y plazos de pago.
- Bancos que intervienen en la operación.
- Documentos exigidos por el importador.
- Plazo de entrega o de disponibilidad.

- Modalidad de seguro (si fuera aplicable al producto).
- Modalidad de transporte y pago del flete.
- Lugar de embarque y de desembarque.
- Inclusión de los costos en el precio de la mercancía, para la obtención de documentos requeridos para la exportación.
- Comisión de venta si se trata de un recibidor (bróker).

2. Documentos Necesarios para Exportar

De acuerdo al Artículo No. 11 de la Ley 84-99 de Reactivación y Fomento de las Exportaciones, todo aquel que desee exportar, deberá tener el carnet de Registro de Exportador, el cual lo expide el Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana, solicitud que se debe realizar, diligenciando el Formulario No. 3555 y se deberán adjuntar los siguientes documentos:

- Documentos de la constitución de la Compañía, Estatutos, RNC y Listados de Accionistas.
- Título de propiedad o contrato de alquiler del local donde opera, localización de las canteras, y concesiones aprobadas.
- Cualquier otro documento que CEI-RD considere necesario para terminar su evaluación, conforme lo establece de la mencionada Ley.

Luego de entregar el formulario con las documentaciones de soporte en el CEI- RD, se evalúa, y si el exportador cumple con los requisitos se le emitirá un carnet de Registro de Exportador.

3. Formulario único de exportación. De acuerdo al Decreto 646 del 96, se establece el Formulario Único de Exportación, en el cual se debe anexar la factura comercial y debe ser firmado por el exportador.

4. Factura comercial. Documento emitido por el exportador a la orden del importador/comprador en el cual se deja constancia de la venta realizada. Se encuentra información sobre el precio pagado o por pagar que servirá de base para determinar la base imponible sobre la cual se pagarán los tributos de importación en el país comprador igualmente se encuentran datos sobre el nombre del importador, descripción de la mercancía, precio, lugar y condiciones definitivas de venta.

5. . Conocimiento de embarque. Recibo que pruebe el embarque de la mercancía. Sin este título no se puede retirar la mercancía en el lugar de destino. De acuerdo al medio de transporte utilizado, se denominará de la siguiente manera:

- Conocimiento de embarque marítimo o “Bill of Lading” si es por vía marítima.
- Conocimiento de embarque aéreo “Airway Bill” (guía aérea) si es por vía aérea.
- Carta de porte, para transporte terrestre.

En el conocimiento de embarque se encuentra información sobre el flete pagado o por pagar, que dependiendo del país importador formará parte de la base imponible sobre la cual se pagarán los tributos de importación.

6. Póliza de seguro. Si el Incoterm elegido implica la obligación del vendedor de contratar un seguro de transporte a favor del comprador, entonces el exportador deberá adquirir una póliza de seguros (cobertura acordada por ambas partes) ante una compañía aseguradora. Opcionalmente, el comprador puede contratar el seguro por su cuenta.

7. Certificado de origen. Permite identificar y garantizar la procedencia de las mercancías, permitiendo a los exportadores hacer uso de las preferencias arancelarias que otorga el país importador.

2.2.2. Criterios para la validación del Origen.

La razón de ser de los tratados comerciales, son las facilidades que se les brinde al comercio de mercancías de los países participantes de los mismos. Para la validación de esto, los acuerdos proponen algunos procedimientos para validar el origen de la mercancía, de acuerdo a varios criterios, tanto de composición como de elaboración.

2.2.2.1. Solicitud de Origen en el DR-CAFTA.

Con la entrada en vigor del tratado DR-CAFTA, el procedimiento para la validación del origen de mercancías se convirtió más expedito. En el artículo 4.16, se detalla que esta validación puede realizarse por vía electrónica

(notificada por el importador, exportador o productor) para recibir la aplicación de preferencias.

Queda bien expreso que este procedimiento no es aplicable para las mercancías que:

- Las mercancías que no excedan los mil quinientos (1,500) dólares estadounidenses o el monto equivalente en la moneda local del importador.
- Las mercancías que sean “sensibles” y requieran una validación obligatoria para el otorgamiento de preferencias arancelarias.

Capitulo III: Beneficios de la aplicación de la preferencia del DR-CAFTA en la exportación y colocación de la coralina en los Estados Unidos

3.1 Beneficios de la aplicación del DR-CAFTA en las exportaciones hacia Estados Unidos

Luego de la rectificación del DR-CAFTA, República Dominicana recibió beneficios en la disminución del arancel a un 0%. Este no fue un aporte relevante a los exportadores, dado a que la coralina dominicana es un producto con un precio alto en el mercado gracias a sus características únicas, y el arancel anterior era bajo en comparación con otros productos.

Los beneficios más relevantes recibidos por los exportadores dominicanos de coralina son los de facilitación de comercio y acceso a mercado. Anteriormente existían trabas para ingresar al mercado estadounidense, las cuales desmotivaban a los productores nacionales a iniciar negociaciones con los norteamericanos.

La empresa Recursos Globales inició luego de la puesta en marcha del tratado de libre comercio, motivados por las facilidades que el mismo le brinda al país. Esta empresa fue beneficiada también por las capacitaciones que recibieron los exportadores para prepararlos y motivarlos a mejorar nuestra balanza comercial. Antes del tratado los compradores rechazan muchos contenedores de coralina por el embalaje defectuoso que provoca la rotura del producto. El mismo mejoró luego de la capacitación recibida por el Estado.

3.2 Análisis de la implementación del DR-CAFTA en la exportación de Coralina hacia USA mediante las 5 fuerzas de Porter

Poder de Negociación de los Clientes

Los clientes no ejercen mucha influencia sobre la comercialización de coralina, dado a que la dominicana es un material considerado Premium en los mercados internacionales, según Jorge Isa de Marmotech. Por ende, los mismos pueden modificar los precios de venta. Además la amenaza de integración hacia atrás es mínima.

Rivalidad entre Empresas

Las empresas tienen una fuerte rivalidad, dado a que Marmotech es la única empresa dominicana que posee las canteras y las concesiones para explotación. Las demás deben suplirse de ellos, provocando una concentración del poder de negociación en una sola empresa.

Amenaza de Nuevos Entrantes

En la explotación de las canteras la amenaza es mínima, la razón principal es que la inversión a realizar está fuera del presupuesto promedio y la empresa líder tiene mucho poder en ese sector. Con relación a la comercialización del producto, existe en el país un oligopolio que pone trabas a nuevas empresas.

El tratado de libre comercio DR-CAFTA no abunda sobre el sector minero, sin embargo, promueve y protege la inversión extranjera en el país. En caso de recibir un inversionista interesado en este sector, este representaría una amenaza para las empresas posicionadas.

Poder de Negociación de los Proveedores

Marmotech es la única empresa proveedora de coralina en el país, por lo que ejercen mucha presión hacia las demás empresas del sector al momento de comprar el producto para la reventa local o internacional.

Amenaza de Productos Sustitutos

La coralina posee una baja amenaza de productos sustitutos. La misma posee características únicas que la posicionan en la favorita en su clase. En otro orden, los nuevos entrantes al mercado encuentran trabas y suelen desmotivarse.

CONCLUSIONES

Este trabajo nos abrió la mente para comprender la capacidad que tiene la República Dominicana para generar productos 100% competitivos con un alto grado de aceptación en el mercado internacional, pero solo se necesita, entrega, capacitación, espera y dedicación. La Coralina que es un producto sumamente valeroso para nuestra nación, ya que nos pone en competencia con aquellas naciones que reproducen bloques para la maleabilización de ellos y convertirlos en figuras arquitectónicas para la venta, y estar entre los más deseados, es mucho. El potencial que tiene el sector minero en general de la República Dominicana aún no ha llegado a su máximo nivel de explotación, pero si existen empresas que tienen la visión y capacidad de realizar una extracción de estos recursos de calidad.

A pesar de que existen diferencias entre los interesados del sector, está más que claro, que las concesiones del sector privado son mucho más efectivas, dedicadas y eficientes que las del sector público. El mejor ejemplo de esto, fue el nivel de diligencia de las entidades privadas en brindarnos información, fue rápido, eficaz y consciente del aporte que generaban, con la vista hacia futuros emprendedores que posiblemente lleven un proyecto similar a cabo y bajo competencias dinamicen la economía, sin embargo, el trato con el sector público, fue un total fracaso, a penas las informaciones fueron delegadas y es notorio el nivel de capacitación que existen entre los contactos de ambos sectores, el nivel de trato en base a diferencias es abismal.

Por otra parte, las tecnologías que se han utilizado para la extracción de minerales, son increíbles, a pesar del costo que tienen, han catapultado a la República Dominicana no solo como un país exportador de un producto con una belleza natural única, sino con un valor agregado que deja atónito a quienes procuran por los trabajos que se hacen con las cerámicas y escultura hechas en Coralina.

La coralina (tanto exportada en bloques como en sus manufacturas) no presento trabas notables antes de la aplicación del tratado DR-CAFTA. Los productos minerales y materiales de construcción tenían un trato similar en aranceles, y a la entrada en vigor de este tratado, sus desmontes de aranceles fueron a cero aranceles.

Los incentivos a las exportaciones de la coralina, además del cero arancel, pueden destacarse la agilidad y el fortalecimiento institucional fomentado por dicho tratado. Sin embargo, los productores de este mineral aun necesitan algunos incentivos para seguir desarrollando este sector.

Sobre los productos dominicanos más exportados conocemos el banano, el cacao, el oro, y demás, sin embargo, pocos han escuchado del gran potencial que tiene República Dominicana en la exportación de la coralina en bruto y manufacturada. El Estado debe hacer más énfasis en este tema al momento de hablar sobre las exportaciones nacionales, dado a que puede influenciar a emprendedores a eliminar el oligopolio de este sector.

RECOMENDACIONES

El Estado debería ceder la parte que posee para la extracción al sector privado en su mayoría, aunque tenga presencia el sector público, ya que el nivel de preparación y capacidad sería mayor para el aprovechamiento de la extracción dentro de las canteras y la exportación de los productos diversos.

Las universidades necesitan fomentar la educación en base a los sistemas mineros, de producción e ir más a fondo a la investigación de nuevos inventos para producción con los recursos naturales que posee la nación, ya que hoy día, se están enfocando más en servicios, generar empleos y no mentes productivas.

Una sola empresa no debe tener el control de las canteras, ya que esto ofusca el comercio. El control único de un productor, no genera una competencia leal, ya que el mismo utiliza la mercancía a su voluntad y los precios y beneficios a largo plazo pueden verse afectados.

Debido al poco incentivo que perciben las empresas del sector de piedras ornamentales, la puesta en marcha de la Ventanilla Única De Comercio Exterior (VUCE) puede representar un gran apoyo a este sector, tanto para la agilización de procesos y trámites legales requeridos.

ANEXOS

Entrevistas: Marmotech, S.A.

Entrevistado: Jorge Isa, Gerente de Tienda.

Tema: Coralina.

PREGUNTAS PARA ENTREVISTAS SOBRE CORALINA

1. ¿Cuánto tiempo tiene trabajando en este sector?

Marmotech tiene 25 años en el Mercado, e inicio con la explotación de Canteras de Coralina.

2. ¿Qué responsabilidades tiene en la empresa?

La empresa es la productora, exportadora e importadora número uno en el mercado de piedra natural, incluyendo las piedras naturales dominicanas.

Pregunta de seguimiento Cuando se refiere a piedras naturales, se refiere a la Coralina, la principal que explotamos, ***Trabertinos*, Caribbean Blond, Portoro Gold, y Rosa Real.**

Canteras de Coralina: Bocachica

Trabertino: Barahona y Azua.

Caribbean Blond: Pedernales.

Rosa Real: en San Cristóbal.

Portoro en Samaná. En esta es la única que se extrae material de forma soterrado, siendo una inversión muy importante de la empresa. Este tipo de explotación se hace de esta forma debido a que estamos en una zona cercana a

Los Haitises, por lo que se nos es prohibido la explotación al aire libre.

*Nota: Las canteras suelen estar a 10 km del mar para no ocasionar daños medioambientales.

Pregunta de Seguimiento: ¿En estos momentos se examinan otras potenciales zonas de canteras?

En estos momentos los estudios únicamente se hacen solo para la coralina. Los estudios para la búsqueda de nuevos nichos para esta piedra son continuos, para verificar lugares donde haya coralina más dura. Ya el Trabertino está totalmente dimensionado.

3. ¿Ha trabajado con otras empresas en el área?

No.

4. ¿Cuál es su opinión de la legislatura en el sector minero? ¿Existe alguna en específico para la Coralina?

- Cada compañía tiene su propia legislatura de la coralina, en nuestro caso, nosotros la clasificamos en 4.
- Coralina Golden: la cual contiene mucho más sedimento rojo. Esta se comercializa tan cual como se corte.
- Coralina Clásica: Esta viene de la parte más dura del bloque, la más sellada, y al mismo tiempo tiene un poco más de selección.
- Coralina Paladium: De mayor Calidad, La más Blanca y la que contiene más fósiles y sedimentos.

- Coralina Colonial: Esta tiene formaciones con aspecto viejo, como los bloques de las zonas coloniales. Este tipo no es tan usado en el mercado, pero aún se comercializa.

Pregunta de Seguimiento: ¿Cuál de las 4 es la más rentable?

La paladium tiene más venta en el mercado internacional, porque a nivel internacional es más llamativa debido a la gran cantidad de fósiles que tiene, y se ve mucho más natural. Y la clásica son las que a nivel local.

Pregunta de Seguimiento: ¿Qué le exige el estado a la hora de hacer extracciones de coralina?

Las concesiones están avaladas por un trabajo medioambiental muy rígido. Los puntos no los tengo, debido a que no suelo manejar mucho esas clases de temas.

5. ¿Es costoso el procedimiento para la exportación de este producto? ¿En qué costos se incurren más a la hora de exportarlo?

Sí, es bastante costoso. La extracción de Coralina inicia desde la cantera, y generalmente estos sitios han sido ya levantados por el gobierno, y luego se debe de conseguir una *concesión* del terreno a explotar. Luego, la inversión que se debe hacer para iniciar es bastante grande, debido a que las regulaciones te exigen el trato que se debe hacer en la extracción. Antes uno podía poner una dinamita, y luego sacar las rocas, hoy en día hay que invertir en maquinarias con hilos diamantados (uno de los materiales más costosos), extractores potentes para la carga de bloques, entre otras maquinarias pesadas costosas.

6. ¿Qué condiciones se exigen para la comercialización de la coralina?

Para una buena comercialización debe de tener un buen corte, o sea, a lo que le llamamos que las losas estén bien rectificadas; un material fuerte, cuando digo esto, es que cuando uno la tome no se desbarate debido a fisuras; bordes perfectamente cortados; el empaque a nivel exportación debe ser en una caja de madera que esté bien fumigada, empacada donde se protejan sus bordes, es decir de manera canteada, ninguna loza debe ir encima de otra loza porque en los contenedores cuando se colocan de esta forma hay roturas; y todo flejado, una paleta de lozas pues se le arma con un cable el cual las une para que no haya movimiento.

7. ¿Cómo es el mercado estadounidense referente al comercio de la Coralina? Si tiene experiencia en este mercado.

El 80% de nuestras ventas van dirigidas a este mercado, principalmente hacia Miami, donde existe la mayor necesidad de nuestro producto. Hace muchos años, en Miami había un material que se llamaba **Kingstone**, y la concesión para esto se terminó, no sé por qué razón, y por esto este mercado exige mucha coralina de la nuestra debido a la similitud de este material, como es en esas grandes inversiones de villas privadas, las cuales utilizan la Coralina.

Pregunta de seguimiento: ¿Las leyes estadounidenses exigen alguna especificación para la exportación de coralina?

Sí, pero no tengo conocimiento dado a que es muy técnico. De todos modos, las exigencias las recibimos del

arquitecto que está trabajando la obra y recibiendo nuestro producto, no es una imposición por la ley.

8. ¿Cubres ustedes otros mercados tales como las islas de las Antillas menores, Centroamérica, Sudamérica, Europa u otras regiones?

Nosotros en Latinoamérica exportamos hacia Venezuela, Colombia, Panamá, Chile, estamos tratando de insertarnos en Nicaragua, El Salvador, Argentina. Tenemos comercio con el mercado chino donde les vendemos bloques completos de coralina, no material terminado, y ellos hacen el trabajo de terminación dado a que les sale más económico. Es un mercado que estamos trabajando arduamente, por cierto, la semana pasada estábamos presentes en la feria de **Siami** donde teníamos un están para promocionar la venta de nuestro producto.

Nosotros como empresa participamos en alrededor de 5 a 6 ferias internacionales, incluyendo Covering, la más importante que se celebra en los Estados Unidos, en Verona se realiza una de las más importantes de Europa. Vamos a la de Siami, una de las más importantes en Asia, también participamos en ferias en Dubai, Alemania, y otras en Estados Unidos. Sin embargo, esas 3 son las principales.

9. ¿Qué opina sobre el marco legal de USA para el comercio de la Coralina? (Si tiene experiencia en el área).

Respondida anteriormente.

10. Mencionar aspectos positivos que ayudan a la Coralina a venderse. ¿Qué atributos tiene que la hacen diferente frente a productos competencia?

Un producto como el nuestro se diferencia con la coralina de Colombia es que la nuestra tiene una cantidad de fósiles que hace que se vea muy natural, que a la vista sea muy agradable. Es un producto ideal para las áreas turísticas porque no se calienta, es aislante y fresco. Se usa como revestimiento de casas completas, en hoteles como Bahamas, Islas Vírgenes, Jamaica, Miami. La mayoría de los hoteles dominicanos son suplidos por Marmotech debido a la gran cantidad de material que podemos producir en poco tiempo. El mayor uso que tiene la coralina es en superficies que las personas puedan caminar por encima sin que se caliente y los fósiles se ven atractivos.

Hay arenisca en Egipto, Estados Unidos y España, pero normalmente son materiales sin formaciones.

Pregunta de seguimiento: ¿Se puede considerar que la coralina de República Dominicana es el número uno?

Sí, es única. No hay nada parecido en los mercados internacionales.

11. ¿Qué retos representa el trabajar con la Coralina, o en el sector minero en General? (o en la venta de productos ornamentales).

Seguir aumentando mercados internacionales, llegar a Asia aún más. Es uno de los mercados más potenciales que tiene nuestro país. Mejorar la fabricación para ser más competitivos. Los costos siguen siendo una traba. Mejorar ventajas impositivas para importación de maquinarias.

Pregunta de seguimiento: ¿Ustedes venden la coralina de manera detallada a clientes finales o mediante intermediarios?

Mayormente tratamos de venderle directamente al constructor de la obra, al arquitecto que está haciendo el trabajo. En Miami es el único lugar donde tenemos distribuidores, sin embargo también vendemos directo. Gracias a este producto las propuestas nos llegan sin tener que buscar a otras personas, dado a que el mismo está posicionado, al igual que nuestra compañía por lo que los arquitectos nos contactan directamente.

12. ¿Qué tan amplio es el mercado para ustedes de la Coralina en el extranjero y cuál es el potencial de la misma?

Respondida anteriormente.

13. ¿Cómo es el proceso de traslado de la Coralina, dígame: el trato de la mercancía en el traslado? ¿Se pierde mercancía?

Respondida anteriormente.

14. ¿Es probable que un contenedor sea devuelto? ¿Cómo?

Siempre. Como todo producto general siempre existen inconvenientes de tema de calidad, de tema de corte, roturas y demás. Hay errores humanos que se cometen en donde nosotros hemos tenido innumerables devoluciones locales e internacionales, pero siempre damos el soporte necesario para que ese cliente reciba lo que solicitó de un principio y siempre hemos quedado bien.

Pregunta de seguimiento: ¿Cómo se posicionan frente a la competencia en el mercado local?

La competencia siempre está tratando de llegar a donde nosotros estamos. Marmotech lleva el liderazgo hace

ya muchos años. Esto no es únicamente porque vendemos un producto terminado en tamaños específicos, vendemos losas que es una parte muy importante del mercado. El fuerte de Marmotech es el trabajo arquitectónico que realiza con la coralina, es lo que nos diferencia de la mayoría de los productores locales. La empresa tiene la capacidad instalada en su fábrica de tecnología de realizar losas, columnas, estatuas, balaustres, cornisas, chimeneas, y demás. Podemos fabricar lo que el arquitecto desee en coralina. Entramos en un mercado arquitectónico muy amplio.

Utilizamos maquinarias CCC, tridimensionales, laser, fresas, tallados, innumerables. Podemos crear cualquier tipo de imaginación en coralina.

La idea con los trabajos arquitectónicos no es simplemente suplir el piso de una casa, sino crear la casa en piedra natural. Tenemos productos estandarizados, pero se puede realizar productos personalizados.

Pregunta de seguimiento: ¿Qué tanto se puede aumentar la capacidad de venta hasta que se llegue al tope de su capacidad?

Anualmente siempre aumentamos nuestras ventas, al mismo tiempo aumentamos nuestra capacidad en la fábrica y la extracción de materia prima. Siempre estamos estudiando nuevos terrenos para garantizar que el equipo de venta siempre tenga mucha más materia prima para realizar el producto terminado. No creo que lleguemos al

punto de que ya no podamos suplir al mercado al cual nos estamos dirigiendo.

EMPRESA: Recursos Globales SRL

RNC: 101-65327-2

FECHA: Marzo 21, 2017

HORA: 12:00PM

ENTREVISTADO: Mariaelsy Abreu, Directora de Logística.

PREGUNTAS PARA ENTREVISTAS SOBRE CORALINA

1. ¿Cuánto tiempo tiene trabajando en este sector?

Tenemos 12 años trabajando en el sector de Coralina, desde el 2005 para ser exactos.

2. ¿Qué responsabilidades tiene en la empresa?

Soy la encargada del departamento de logística en exportación, me encargo de que todo se despache correctamente, que todos los papeles estén listos y correctos, también me encargo de buscar cotizaciones para contenedores y autorizar con quien se va a trabajar.

3. ¿Ha trabajado con otras empresas en el área?

Si.

4. ¿Cuál es su opinión de la legislatura en el sector minero? ¿Existe alguna en específico para la Coralina?

Respecto a la legislatura no tengo tanto conocimiento sobre eso, pero sí le puedo mencionar que, si existen monopolios en algunos mármoles como Travertino, Portoro y el Caribbean blond. (a nivel de las piedras naturales la ley permite monopolio privados)

**5. ¿Es costoso el procedimiento para la exportación de este producto?
¿En qué costos se incurren más a la hora de exportarlo?**

No necesariamente, pero los costos básicamente se basan en la compra de las paletas fumigadas, a veces para algunos destinos las tarifas de las navieras son costosas. El mayor costo es el transporte interno ya que existen en el país un monopolio dominado por los sindicatos de transporte tales como los de Boca Chica, Haina y San Cristóbal.

6. ¿Qué condiciones se exigen para la comercialización de la coralina?

Existen diferentes condiciones tales como;

- **A nivel interno:** se requiere el permiso de medio ambiente usualmente se anexan a la factura, tener un DUA y factura comercial
- **A nivel externo:** Packing List, BL y Factura comercial.

7. ¿Cómo es el mercado estadounidense referente al comercio de la Coralina? Si tiene experiencia en este mercado.

El mercado estadounidense es excelente mercado ya que la coralina dominicana tiene muy buena fama y a nivel internacional la consideran la mejor del mercado.

8. ¿Cubres ustedes otros mercados tales como las islas de las Antillas menores, Centroamérica, Sudamérica, Europa u otras regiones?

Si, actualmente hemos exportado mayormente a las islas Turcos y Caicos, Bahamas, St. Vincent & Grenadines, St. Kitts & Nevis, St. Martin, Jamaica, Tortola, Puerto Rico, Costa Rica, Martinique, Hawaii, Trinidad & Tobago, St. Thomas, Granada, Anguilla, Bonaire, Roatan, Anguilla.

9. ¿Qué opina sobre el marco legal de USA para el comercio de la Coralina? (Si tiene experiencia en el área).

Muy bien y ordenado, ya que el producto Coralina no paga arancel según el tratado de libre comercio.

10. Mencionar aspectos positivos que ayudan a la Coralina a venderse. ¿Qué atributos tiene que la hacen diferente frente a productos competencia?

Bueno la Coralina tiene muchos aspectos positivos tales como no se calienta cuando le da el sol lo que la hace ideal para áreas de piscina, es una piedra natural, no es una piedra que resbala, está a la moda, tiene mucha versatilidad tales como

puede ser para pisos y paredes dentro y fuera, se puede usar para recrear un patio, y se pueden hacer moldes, columnas, mallados, entre otros.

Otros atributos que la diferencia puede ser que a nivel internacional la coralina dominicana es muy reconocida por su color, por su consistencia y el mercado la prefiere.

11.¿Qué retos representa el trabajar con la Coralina, o en el sector minero en General? (o en la venta de productos ornamentales).

Que son recursos no renovables y la competencia ya que existen monopolios muy grandes dentro del país.

12.¿Qué tan amplio es el mercado para ustedes de la Coralina en el extranjero y cuál es el potencial de la misma?

Es un producto principal de exportación no tanto local porque mayormente es más conocido por famosos arquitectos, ingenieros, diseñadores en toda parte del mundo. Además, la coralina especialmente dominicana como he dicho anteriormente tiene un potencial muy grande ya que tiene muy buena reputación y se utiliza mucho en diferentes proyectos.

13.¿Cómo es el proceso de traslado de la Coralina, dígame: el trato de la mercancía en el traslado? ¿Se pierde mercancía?

No se supone que se deba de perder porque antes de cerrar un contenedor usualmente de 20 pies ya que es un material

que pesa mucho, se contabiliza que este todo el material y que este correcto las medidas. Una vez enviada el contenedor solo lo abren al llegar al destino. (cada pieza o medida esta paletizada y amarrada adecuadamente para que no se salgan o se rompan las piezas) Toda la mercancía debe estar estrictamente paletizadas en paletas fumigadas con su sello.

14. ¿Es probable que un contenedor sea devuelto? ¿Cómo?

Si, depende del destino ya que en la mayoría cada país tiene sus propias reglas, pero ha habido casos que si lo devuelven es porque han decidido revisar el contenedor en el destino de llegada y cuando esto pasa chequean que todas las paletas estén fumigadas y si una paleta no está selladas de que esta fumigada lo devuelven,

Existen casos de que el cliente no recibió lo que esperaba y quiere devolver la mercancía o se le mandaron productos incorrectos por estos motivos te pueden devolver un contenedor.

15. ¿Cómo era el sector de la Coralina, o la minería en general antes de entrar en vigor el DR-CAFTA?

No sabemos exactamente ya que nuestra empresa empezó a trabaja en el sector de coralina después del DR-CAFTA.

16. ¿Ha cambiado la situación del mercado de la Coralina por la implementación del DR-CAFTA? ¿Su empresa se ha beneficiado?

La situación no ha cambiado mucho a mi entender ya que al parecer el mercado de la coralina no pagaba arancel desde antes.

17. ¿Cómo comercializan su producto en USA, de manera directa o con intermediarios?

De manera directa y por intermediarios.

18. ¿De qué factores depende para ustedes el precio de los productos?

Los precios de los productos dependen de la competencia y de quien es el cliente si el cliente es distribuidor o un cliente final.

Tipos piedras Coralinas:



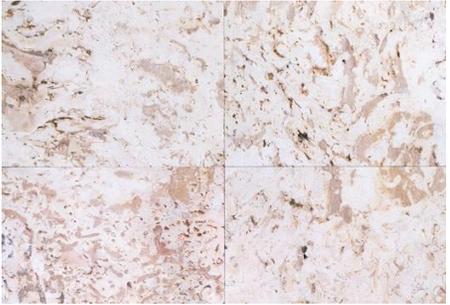
Coralina Clásica Afilada.



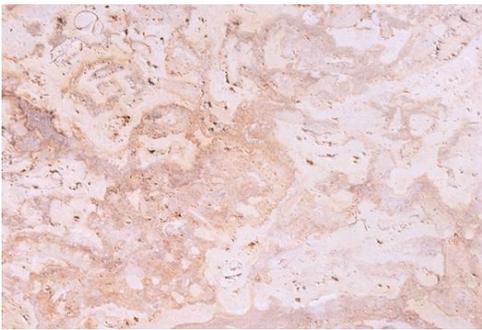
Coralina Clásica Cepillada.



Coralina Corte de Sierra.



Coralina Colonial corte de Sierra.



Coralina Golden.



Coralina Palladium corte de Sierra.



Coralina Palladium Afilada.



Coralina Palladium Cepillada.



REFERENCIAS DE INFORMACIONES (CITAS)

Bibliografía

Inter-American Development Bank. (10 de Enero de 2017). *Bilateral Trade: IntraBid (Inter-American Development Bank)*. Obtenido de Sitio Web IntraBid (Inter-American Development Bank): <https://www.intradebid.org/app/web/index.php/estadisticas-indicadores/index>

Arquigrafiko. (30 de Noviembre de 2016). *Acerca de: Arkigrafico*. Obtenido de Arkigrafico Sitio Web: <http://www.arkigrafico.com/la-coralina-una-piedra-excepcional/>

Banco Central de la República Dominicana. (1 de Enero de 2017). RESULTADOS PRELIMINARES DE LA ECONOMÍA DOMINICANA ENERO-DICIEMBRE 2016. D.N., Santo Domingo, República Dominicana.

Cámara Minera Petrolera de la República Dominicana, (CAMIPE). (1 de Septiembre de 2012). Plan Nacional de Desarrollo de la Industria Minera Dominicana 2012-2030. D.N., Santo Domingo, República Dominicana.

DIRECCIÓN GENERAL DE MINERÍA. (11 de October de 2016). *Ver todos los servicios - DIRECCIÓN GENERAL DE MINERÍA*. Obtenido de DIRECCIÓN GENERAL DE MINERÍA Sitio Web: <http://dgm.gob.do/index.php/servicios/ver-todos-los-servicios>

FDP - Federación Española de la Piedra Natural. (2009). *Informe Piedra Natural*. Madrid: Publicación en línea.

Isa, J. (16 de Marzo de 2017). Entrevista a Marmotech sobre su experiencia en el mercado de La Coralina. (A. Pineda, M. Pimentel , & S. Dominguez, Entrevistadores)

Mármola Internet. (2012). *Tipos de Rocas: Mármola*. Obtenido de Marmola Website: <http://www.marmola.es/piedra-natural/tipos-de-rocas.htm>

Marmola. (8 de Julio de 2012). *Calizas: Marmola.es*. Obtenido de Sitio Web de Marmola.es: <http://www.marmola.es/piedra-natural/calizas.htm>

Martínez, V. P. (8 de Septiembre de 2013). *The Incredible Marble Extraction Process*. Obtenido de todosobremarmol.wordpress.com: <https://todosobremarmol.wordpress.com/2013/09/08/el-increible-proceso-de-extraccion-del-marmol-%C2%B7-the-incredible-marble-extraction-process/>

Ministerio de Energía y Minas. (22 de Diciembre de 2016). *¿QUIÉNES SOMOS? - Ministerio de Energía y Minas*. Obtenido de Ministerio de Energía y Minas Sitio Web: <http://www.mem.gob.do/index.php/sobre-nosotros/quienes-somos>

PUBLICACIONES LITOS, S.L. (1 de Diciembre de 2011). *La Piedra Coralina* . Obtenido de PUBLICACIONES LITOS, S.L. Sitio Web: <http://www.litonline.com/es/articles/es/407/la-piedra-coralina>

UN Comtrade: International Trade Statics. (10 de Enero de 2017). *Download trade data: UN Comtrade: International Trade Statics*. Obtenido de UN Comtrade: International Trade Statics
Sitio Web: <https://comtrade.un.org/data/>