

CONSTRUMEDIA

www.construmedia.com.do



LANCO

REVISTA ESPECIALIZADA

EXPOFERIA INMOBILIARIA CONSTRUMEDIA 2025



VARILLAS DE ACERO

FABRICADAS BAJO EL
RTD-458



DURABILIDAD



RESISTENCIA



FLEXIBILIDAD



    @Kinnoxrd

www.kinnox.com / ventas@kinnox.com

809-563-8600



ZERO OLORES + RESPIRA MEJOR

REDUCE TU EXPOSICIÓN A LOS DESENCADENANTES DE ASMA Y ALERGIAS



**Asthma
& Allergy
Friendly®**

aafa.org/certified

**APROBADA POR
EL INSTITUTO DE ASMA
AMERICANO**



CONSTRUIMOS Y AVANZAMOS CONTIGO



Síguenos en nuestras redes

@metaldom.sa     metaldom  metaldom.com



LO QUE NECESITAS Y MAX



Maquinarias | Herramientas | Pinturas | Hogar | Cerrajería | Eléctricos

maxferreteria www.maxferreteria.com cotizacionesjfk@maxferreteria.com

Galería 360: Av. John F. Kennedy, 1er. Nivel, Santo Domingo, D.N. Tel.: 809-540-4444

Villa Consuelo: C/ Juan Evangelista Jiménez No. 132, Santo Domingo, D.N. Tel.: 809-563-4200

EDITORIAL

El cierre de un año invita siempre a la reflexión, y para el sector construcción en la República Dominicana, 2025 no fue un año de expansión.

A pesar de ello, desde Construmedia hemos destacado la resiliencia que caracteriza al sector, demostrando una vez más que, ante las dificultades presentadas en el período que recién culmina, la construcción se mantiene de pie con la misma fuerza y visión que siempre la han definido en nuestro país.

El aumento de los costos de construcción, las condiciones de financiamiento y una demanda más cautelosa marcaron el pulso del mercado. Este escenario llevó a posponer proyectos, rediseñar propuestas y a ejercer una gestión más rigurosa de los recursos.

Sin embargo, fue también un año en el que se elevaron los estándares de los proyectos, se ejerció un mayor control de los costos en las obras y se fortaleció la planificación estratégica, lo que hizo necesaria una revisión profunda de los modelos de negocio. En momentos de presión, la productividad deja de ser una aspiración y pasa a ser una prioridad que se persigue con mayor precisión.

Es importante ajustar la oferta a una demanda real, desarrollar proyectos más eficientes, apostar por soluciones habitacionales accesibles y fortalecer la transparencia en los procesos, factores que entendemos son claves para el crecimiento que se espera en este nuevo período 2026. Asimismo, la innovación, la industrialización de procesos y el uso eficiente de los materiales deberán ocupar un lugar central.

Entendemos que la construcción sigue siendo uno de los pilares del desarrollo económico y social del país. El sector tiene la responsabilidad de adaptarse, innovar y contribuir a un crecimiento más ordenado y sostenible.

Como es costumbre, esta primera edición que circula en el nuevo año resume lo acontecido en nuestro evento de cierre de cada período, por lo que este contenido presenta los principales momentos vividos en Expo



Feria Inmobiliaria Construmedia 2025, aprovechando estas líneas para agradecer a las empresas que nos apoyaron e hicieron posible su décimo tercera edición.

El 2026 nos brinda la oportunidad de transformar la desaceleración en impulso, y de reafirmar el compromiso del sector construcción con el desarrollo de la República Dominicana. Que este sea un buen año para nuestro sector de la construcción.

Sadery Abreu
CEO Construmedia

Equipo Editorial:

Dirección ejecutiva y editorial: Sadery Abreu

Entrevistas y redacción: Carmen T. Guzmán Heredia

Portada: Luis Fernández

Diagramación: Jairon Ortega

Ventas: Equipo de Ventas Construmedia

Construmedia es una publicación de Medios Masivos SAR, SRL, una compañía constituida bajo las leyes de República Dominicana.

Calle Viriato Fiallo No. 3, Ensanche Julieta
Teléfono: 809 531-1101 | info@construmedia.com.do
www.construmedia.com.do
Instagram: Construmediard
Facebook: Construmedia

CONTENIDO

9 CÓCTEL INAUGURAL

15 MOMENTOS DURANTE LA FERIA

23 ALGUNOS DE NUESTROS VISITANTES

29 ENTREGA DE RECONOCIMIENTOS A EXPOSITORES

1RA. CATEGORÍA

31 MEJOR DISEÑO DE STAND EXPOSITOR DE INMUEBLES

32 GANADOR - Luciano Aquino inversiones

38 NOMINADO - Trust & Partners

42 NOMINADO - Blu Terrenas

2DA. CATEGORÍA

45 MAYOR MONTO EN SEPARACIÓN DE UNIDADES INMOBILIARIAS

46 GANADOR - Luciano Aquino inversiones

50 NOMINADO - Constructora Pedralbes

54 NOMINADO - Inmobiliaria Tierra Abundante

3RA. CATEGORÍA

59 MEJOR DISEÑO DE STAND PROVEEDOR DE LA CONSTRUCCIÓN

60 GANADOR - Maderas Ibéricas

64 NOMINADO - Fontana

68 NOMINADO - Industrias Aguayo

73 4TA. CATEGORÍA
PRODUCTO O SERVICIO INNOVADOR

74 GANADOR - Nordic Look

78 NOMINADO - Morteros Hispánicos

82 NOMINADO - Valgima Invesments

5TA. CATEGORÍA

87 MEJOR OFERTA ESPECIAL DE FERIA PARA VISITANTES

88 GANADOR - Jusconstruction

92 NOMINADO - Inmobiliaria Tierra Abundante

96 NOMINADO - CAPUZ Desarrollos Inmobiliarios

101 6TA. CATEGORÍA
MEJOR SERVICIO AL CLIENTE

102 GANADOR - CTC Logistics Group

106 NOMINADO - Unirefri

110 NOMINADO - Inmobiliaria Tierra Abundante

115 CHARLAS EXPUESTAS DURANTE LA FERIA

116 CHARLA 1 - W Legal Consulting

Condominios turísticos: formación, permisología y gestión hotelera.

122 CHARLA 2 - Dellaroca Restauri Panamá

Patologías y soluciones constructivas. Análisis técnico de fallas frecuentes y estrategias para su correcta prevención, corrección y mantenimiento.



Porcelanato SOHO
MARSHALL GOLD



SOHO

CERÁMICAS – PORCELANATOS

TODO EN UN MISMO LUGAR

Santo Domingo | Santiago | San Cristóbal | Punta Cana



MARMOTECH
DESIGN CENTER

JUNTOS CONSTRUIMOS EL PAÍS



CALIDAD • CONFIANZA • SEGURIDAD • RESPALDO



**ESCANÉAME Y
DESCUBRE MÁS**

809.565.3232
www.sany.com.do
Av. Winston Churchill #235.
Santo Domingo, Rep.Dom.

AUTOZAMA



TRESPA®


CIELOS ACÚSTICOS
SOLUCIONES DE ACÚSTICA, DISEÑO Y ARQUITECTURA

PANELES DE ALTO RENDIMIENTO PARA FACHADAS



SANTO DOMINGO
Av. Charles Sumner
No.35, Los Prados
T. 809-732-2368

ZONA ORIENTAL
Av. Charles de Gaulle
Cancino Adentro
T. 809-591-2368

SANTIAGO
Calle 11, No.16,
Urb. Las Américas
T. 809-724-8630

BÁVARO
Carr. Higüey-Michés
al lado de Helidosa
T. 809-466-1019

@cielosacusticossrl |     | www.cielosacusticos.com

**CÓCTEL
INAUGURAL**

EXPOFERIA INNOVACIONARIA COMUNICACION



COCTEL INAUGURAL

EXPO FERIA INMOBILIARIA CONSTRUMEDIA 2025

Al llegar noviembre, llega también la celebración de uno de los eventos más esperados en el sector inmobiliario, la Expo Feria Inmobiliaria Construmedia, que en este 2025 fue inaugurada con éxito total.

La feria se ha convertido en uno de los eventos más importantes del país para la promoción de proyectos, productos y servicios relacionados al desarrollo inmobiliario y edificaciones.

La ceremonia de apertura contó con la participación especial de Tomasina Pascual, viceministra de edificaciones del Ministerio de Obras Públicas; Gianna Franjul, viceministra de industrias del Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes, y Annerys Meléndez, presidenta de Acoprovi. Estas personalidades respaldaron con su presencia el inicio oficial de esta feria, destacando el impacto positivo de este encuentro para el sector construcción dominicano.



1. Sadery Abreu - CEO de Construmedia



2

Durante el acto inaugural, Sadery Abreu, CEO de Construmedia expresó el privilegio de poder celebrar nuevamente este encuentro anual, que se ha consolidado como una gran exposición del sector construcción dominicano. Destacó el cuidadoso proceso de coordinación, logística y montaje que caracteriza a este evento, con el compromiso de ofrecer un espacio de alta calidad para los expositores y visitantes.

Expo Feria Inmobiliaria Construmedia 2025 reafirma su misión de apoyar al público que busca adquirir su primera vivienda o realizar inversiones inmobiliarias. Para ello, el recinto ferial reúne una amplia variedad de opciones de distintos presupuestos, adaptadas a las posibilidades de cada visitante.



3

2. Zoila Abreu - Directora de Ventas Alternas Scotiabank, Sadery Abreu - CEO de Construmedia y Annerys Meléndez - Presidenta de Acoproví.
3. Momento en que el Sacerdote Jorge William Hernández da su bendición al evento.



4

Abreu expresó que a pesar de que el 2025 ha representado un año retador para la economía dominicana, es digno de admirar el empuje y la resiliencia que caracteriza el gremio.

"Es motivador ver cómo este sector, compuesto por gente de trabajo, continúa avanzando con compromiso y entusiasmo, aun frente a las adversidades", destacó Abreu.

Como parte de la agenda inaugural, Zoila Abreu, directora de Ventas Alternas de Scotiabank, presentó los detalles de la tasa exclusiva que se ofreció durante los días de feria, una iniciativa clave para facilitar y estimular los negocios inmobiliarios durante el evento.

Agradecimientos y aliados estratégicos

Construmedia expresó un especial reconocimiento a las empresas que participaron como expositoras durante esta nueva edición del evento, así como a los patrocinadores principales; Scotiabank, Maderas Ibéricas, Claro, Industrias Aguayo, CTC Logistics Group, Unirefri, Promat y Facó.



5

4. Zoila Abreu - Directora de Ventas Alternas Scotiabank. 5. Zoila Abreu - Directora de Ventas Alternas Scotiabank, Sadery Abreu - CEO de Construmedia y Annerys Meléndez - Presidenta de Acoprovi.



6



7



8



9

6. Jaime Jorge y Rafael Domínguez. 7. Eric Perezmella y Luz García. 8. Rubén Castillo, Denisse Rodríguez, y Leonardo Hernández. 9. Nuno Pinto y Carlos Ibarcena.

**MOMENTOS
DURANTE
LA FERIA**















**ALGUNOS
DE NUESTROS
VISITANTES**









TECNAS GLOBAL

ASCENSORES | ESCALERAS ELÉCTRICAS | MONTACARGAS

STOCK

DE PIEZAS MÁS COMPLETO PARA:

▪ Mantenimiento ▪ Reparaciones ▪ Emergencias

📍 BÁVARO

📍 PUNTA CANA

📍 LA ROMANA

SANTO DOMINGO

Calle G, Esquina D,
Zona Industrial de Herrera

☎ (809) 530-3448

SANTIAGO

Av. Bartolomé Colón,
Plaza Texas, Suite 117

☎ (809) 581-3448

🌐 tecnasglobal

📘 Tecnas Global

🌐 www.tecnasglobal.com.do

**ENTREGA DE
RECONOCIMIENTOS
A EXPOSITORES**

PROMAT

MAYORISTAS DE **ARTÍCULOS FERRETEROS** Y PARA LA CONSTRUCCIÓN

DISTRIBUIDORES
AUTORIZADOS

FACO
■■■■



ELÉCTRICO – SEGURIDAD – MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN
HERRAJES – PLOMERIA Y SANITARIOS – HERRAMIENTAS

Escanea y descarga
nuestro catálogo

Tel: (809) 531-1212
Móvil: (849) 207-7616
Mail: info@promat.com.do

Oficinas Administrativas:
Calle Viriato Fiallo No. 3,
Ensanche Julieta

Centro de Despacho:
Calle Juanico Dolores esq. D,
Zona Ind. de Herrera



**MEJOR DISEÑO
DE STAND
EXPOSITOR DE
INMUEBLES**

1RA. CATEGORÍA



GANADOR

LUCIANO AQUINO INVERSIONES



Es una empresa que ha ido transformando el mercado inmobiliario dominicano con excelencia, innovación y compromiso desde hace más de 15 años, cuenta con un equipo de profesionales altamente capacitado, el cual conecta inversionistas visionarios con las mejores oportunidades inmobiliarias de República Dominicana.

Con una escena que hacía sentir a los visitantes que estaban llegando a la playa, Luciano Aquino Inversiones Real State se alzó como ganador en la categoría Mejor diseño de stand expositor de inmuebles, en la décimo tercera edición de la Expo Feria Inmobiliaria Construmedia 2025, celebrada en el hotel Dominican Fiesta.

En un proceso de aproximadamente dos meses, el equipo de la empresa diseñó un espacio que reflejó la esencia de

Bayahíbe, en el cual cada uno de los proyectos llevados a la feria hiciera sentir a los visitantes que estaban en una zona turística.

Este stand escenificó la entrada de uno de los proyectos que promocionó la empresa en la feria, utilizando colores y elementos que recrearon el ambiente de playa, haciendo referencia a un ambiente fresco y elegante.





Al entrar lo primero que veían los visitantes era un banner donde se recreaba el estilo de una de las playas más visitadas por turistas, por su cielo azul, agua cristalina, un gran farol y un candente sol que invita a broncearse un poco.

A la izquierda otro banner tenía impreso las famosas palmeras, características propias de las playas dominicanas. Todo esto a su vez estaba adornado con plantas naturales, sonido costero y dos pantallas que iban presentando el interior de los proyectos expuestos por parte de Luciano Aquino durante el evento.

Entre arcos y fibras: el lenguaje de los materiales

Desde una perspectiva técnica, el espacio fue concebido bajo una simbiosis de los elementos más destacados de las identidades de los proyectos





Marena Residences y The Don Dom, ambos presentados en la feria. La estructura no solo cumplía una función estética, sino que resolvía un desafío de integración arquitectónica.

Se implementaron arcos de medio punto fabricados con acabados lisos y pintura técnica de baja reflectancia, diseñados para suavizar las sombras y emular la arquitectura mediterránea-caribeña que define al proyecto Marena Residences. Estos arcos eran las entradas al stand y servían como marcos visuales que dirigían la mirada hacia los puntos de cierre de ventas.

Para contrastar la solidez de los arcos, se utilizaron seriados de madera natural y fibras orgánicas inspirados en The Don Dom. Estas celosías permitieron un juego de luces y sombras (claroscuros) que imitaban el filtrado del sol a través de las palmeras, más la combinación de colores en tonos azules por el simbolismo del logo de la compañía como por la semejanza con el mar y las plantas ornamentales dieron el toque fresco y playero que se buscaba.

La psicología del espacio: sentir el destino

El uso de azules no fue una elección al azar. Se aplicó una técnica de colorimetría para alinear el azul institucional con el azul del Mar Caribe, logrando que el subconsciente del visitante asociara inmediatamente la marca con el destino turístico.

El diseño buscó evocar la elegancia relajada. La disposición de los elementos permitía un flujo de circulación orgánico, evitando los pasillos rígidos. Esta fluidez invitaba a los clientes a sentarse y conversar sin prisas, emulando la hospitalidad y el ritmo pausado de la vida frente al mar. El stand dejó de ser un punto de venta para convertirse en un refugio, logrando que los interesados no solo compraran una propiedad, sino que comenzaran a habitar su sueño desde el primer contacto.

La inclusión de vegetación real en jardineras integradas en la base de los arcos no fue un simple adorno; fue una herramienta emocional para purificar el ambiente visual y conectar al cliente con la naturaleza de la zona turística.

Luciano Aquino es un participante asiduo en la Expo FERIA Inmobiliaria Construmedia, por lo que nos preguntamos qué significa para el equipo ganar esta categoría. "Nos sentimos muy felices, contentos, agradecidos con todo nuestro equipo y con Construmedia, y al mismo tiempo orgullosos y satisfechos con todo el trabajo realizado", afirmó Eric Luciano, CEO y fundador de la empresa.

Luciano Aquino Inversiones: liderazgo y transformación inmobiliaria en el Caribe

Con una trayectoria sólida de más de 15 años, la empresa ha liderado la transformación del mercado inmobiliario dominicano. Su gestión se ha caracterizado por una triada de valores innegociables: excelencia, innovación y compromiso, pilares que le han permitido consolidar un legado de confianza en el sector.

Cuenta con un equipo de profesionales altamente capacitado, el cual busca conectar inversionistas visionarios con las mejores oportunidades inmobiliarias de República Dominicana, ofreciendo asesoría especializada, transparencia absoluta y resultados excepcionales.



La empresa destaca por su dedicación total a los objetivos de sus clientes, acompañándolos en cada etapa del proceso, así como por el uso de tecnología de vanguardia y métodos modernos para ofrecer la mejor experiencia inmobiliaria.

Liderazgo estratégico: Eric Luciano y Gregory Aquino

La historia de Luciano Aquino Inversiones | Real Estate es, ante todo, una historia de amistad, visión y perseverancia. Lo que comenzó como un sueño compartido entre dos amigos de la infancia, hoy se ha consolidado como una de las firmas más influyentes del sector inmobiliario dominicano.

Eric Luciano

CEO y Broker Owner, ha liderado la evolución de la empresa desde sus cimientos. Su trayectoria es un ejemplo de desarrollo sostenible: lo que inició como una labor de intermediación en una pequeña habitación, hoy es una firma con tres oficinas nacionales y una sede principal en Santo Domingo Este.

Bajo su mando, la agencia expandió su catálogo más allá de las ventas, integrando desde 2021 asesorías especializadas en los planos legal, constructivo y de administración de proyectos.

Se caracteriza por ser un impulsor de la digitalización, integrando inteligencia artificial personalizada y softwares de productividad para optimizar la eficiencia operativa y la experiencia del cliente.

Luciano ha sido clave en la transición de la empresa hacia mercados turísticos exclusivos, estableciendo alianzas estratégicas para representar proyectos de alto perfil en zonas como Bayahíbe.

Gregory Aquino

Cofundador y pilar fundamental de la organización, aporta una visión centrada en la generación de valor y la satisfacción del cliente. Su filosofía se basa en que la propiedad no es solo un inmueble, sino la inversión más importante en la vida de una persona.

Junto a Luciano, ha trabajado para construir un legado que beneficie no solo a sus familias, sino también a la





comunidad, manteniendo un enfoque de "familia extendida" dentro de la cultura corporativa de la empresa.

Posee una vasta experiencia en identificar las necesidades específicas de los inversionistas, asegurando que cada propuesta se ajuste al presupuesto y genere el mayor retorno de inversión (ROI) posible.

Ha sido instrumental en el posicionamiento de la firma dentro del mercado de segunda vivienda y proyectos de lujo, logrando hitos de ventas significativos en ferias internacionales y eventos clave del sector.

Eric y Gregory han logrado que la empresa sea reconocida con galardones como la "Mejor Agencia Inmobiliaria del Año" (2023) por la Asociación Dominicana de Bienes Raíces. Su sinergia combina la precisión técnica y tecnológica de Luciano con la calidez humana y la visión de mercado de Aquino, creando una estructura capaz de superar cualquier estándar de excelencia en el Caribe.



NOMINADO

TRUST & PARTNERS



Trust & Partners es una fiduciaria especializada en la administración de proyectos de desarrollo inmobiliario, que además ofrece a sus fideicomitentes servicios de conceptualización de proyectos inmobiliarios y gestión comercial, aportando estructura, transparencia y valor estratégico a cada iniciativa.

Trust & Partners es una sociedad dedicada a la estructuración y administración de Fideicomisos. Su participación en Expo FERIA Inmobiliaria Construmedia 2025, fue de importancia para los visitantes: la elaboración de su stand permitía a las personas una comodidad total como si estuvieran en su propio hogar.

El concepto central del stand fue "sentirse como en casa". La idea era que cada individuo experimentara una sensación de cercanía, confianza y comodidad, valores que representan la forma en que Fiduciaria Trust & Partners acompaña a sus clientes durante todo el proceso de inversión inmobiliaria. Más que un espacio de exhibición, querían crear un ambiente acogedor que transmitiera seguridad y bienestar.

Para hacer realidad este concepto, usaron colores neutros y cálidos, combinados con mobiliarios contemporáneos, lo que reforzaba la sensación de hogar con un toque de elegancia; se utilizaron materiales sobrios y modernos que aportaron confort visual y funcionalidad.

Sentarse y conversar cómodamente, así como se hace cuando se está en la sala de la casa, era el propósito principal que perseguía la fiduciaria.

Entre los elementos más relevantes en el stand destacaron:

- Mobiliario cómodo y moderno
- Áreas de atención personalizadas
- Recursos visuales que reforzaban la propuesta inmobiliaria y fiduciaria





Un reflejo de identidad

El diseño del espacio reflejó fielmente la identidad de Fiduciaria Trust & Partners a través del orden, la confianza, el profesionalismo y la cercanía que expresaban cada uno de los colaboradores.

"Cada detalle fue pensado para comunicar que somos una fiduciaria que no solo administra proyectos, sino que se involucra activamente en su conceptualización y comercialización, acompañando al cliente de forma integral", destacó Aimeé Viñas, gerente de proyectos de Trust & Partners.

La inspiración de este diseño surgió de la idea de que invertir en un inmueble, es en esencia, invertir en un hogar. Su meta fue que el espacio transmitiera esa emoción desde el primer contacto, generando una experiencia cercana y memorable para cada visitante.

Preparación

Previo al montaje, idear el concepto de qué harían, cómo, quiénes trabajarían y de qué forma elaborarían todo, fue un proceso que tomó varias semanas, involucró





a más de 15 colaboradores, incluyendo el equipo comercial, directivo, arquitectos, agencia publicitaria, y el excelente equipo de Construmedia quienes se integraron completamente para lograr un resultado alineado con la visión de la empresa.

“El proceso completo, desde la conceptualización inicial hasta el montaje final, tomó varias semanas de planificación, diseño y coordinación, asegurando que cada elemento respondiera a lo planteado y a los objetivos comerciales de la feria”, resalta Viñas.

Una característica esencial en los proyectos es que todos compartían un mismo lenguaje visual y conceptual. Más allá de tener nombres específicos, el objetivo común fue reforzar la coherencia de marca y el mensaje de confianza, bienestar y solidez propio de Fiduciaria Trust & Partners.

Al escuchar que la empresa quedó entre los nominados en la categoría “Mejor diseño de stand expositor de inmuebles”, la noticia fue recibida con gran entusiasmo.

“Nos llenó de orgullo alcanzar esta nominación, especialmente porque se trata de nuestra primera



Rooftop AVIA III



participación en esta interesante feria inmobiliaria. Representa un reconocimiento al esfuerzo del equipo y a la importancia que damos al diseño como parte de la experiencia del cliente", sostiene la gerente de proyectos.

Entre sus principales servicios están:

- Asesoría de negocios y estructuraciones estratégicas.
- Fideicomisos de Desarrollo Inmobiliario de Vivienda de Bajo Costo.
- Fideicomisos de Desarrollo Inmobiliario.
- Fideicomisos de Planificación Sucesora.
- Fideicomiso de Garantía.
- Fideicomisos de Inversión.

Perfil profesional

Aimeé Viñas es una profesional con más de 15 años de experiencia en project management, con concentración en la gestión comercial de proyectos inmobiliarios bajo la estructura del fideicomiso.



NOMINADO

BLU TERRENAS



Es un proyecto inmobiliario ubicado en Las Terrenas, República Dominicana, enfocado en el desarrollo de apartamentos modernos, completamente amueblados y diseñados para el disfrute, la inversión y la rentabilidad a largo plazo.

Con un stand que transmite una experiencia integral de estilo de vida caribeño contemporáneo, la empresa Blue Terrenas ganó la nominación en la categoría Mejor diseño de stand en la décimo tercera edición de la Expo FERIA Inmobiliaria Construmedia 2025, celebrada en el hotel Dominican Fiesta.

La elegancia, la naturaleza y el bienestar convergieron en este diseño de Blue Terrenas, con el objetivo de que los visitantes no sólo conocieran el proyecto inmobiliario,

sino que se sumergieran en la propuesta, al percibir la exclusividad, serenidad y valor diferencial que distinguen a la marca.

En este concepto se plasmó la esencia del proyecto, el cual está enfocado en la calidad de vida, la inversión segura y la armonía con el entorno natural.

Para ofrecer esta experiencia cálida y refrescante, en el desarrollo del stand se emplearon tonalidades turquesa,





blanco y verde natural, evocando el mar, la frescura tropical y la conexión con la naturaleza. El espacio incluyó una estructura modular de alta calidad, paneles gráficos impresos en gran formato, mobiliario en madera natural, sillas de diseño minimalista, pantalla digital interactiva y pantallas naturales. Además, la empresa utilizó un diseño de formato amplio tipo isla, el cual facilitó la circulación cómoda y mayor visibilidad, ofreciendo una experiencia nutritiva y relajada a los visitantes.

Varios elementos destacaron en la montura de espacio, como su pantalla digital informativa, código QR, imágenes panorámicas del entorno y área de reuniones funcional, los cuales brindaron un entorno moderno, interactivo y fresco a las personas que visitaron el stand. Todo esto con el objetivo de captar la atención del público, comunicar de manera clara la propuesta de valor del proyecto y fomentar la interacción directa con clientes potenciales.

El diseño del stand reflejó fielmente la identidad corporativa de Blue Terrenas, proyectando una imagen moderna, profesional y confiable. La integración equilibrada de tecnología, materiales naturales y una estética limpia logró comunicar exclusividad, transparencia y compromiso con la calidad, de acuerdo

con el equipo del área administrativa y comercial, con experiencia en coordinación de proyectos, mercadeo inmobiliario, organización de eventos y gestión de imagen corporativa, orientada a la excelencia y la comunicación estratégica de marca. En este concepto se plasmó la esencia del proyecto, el cual está enfocado en la calidad de vida, la inversión segura y la armonía con el entorno natural.

Para ofrecer esta experiencia cálida y refrescante, en el desarrollo del stand se emplearon tonalidades turquesa, blanco y verde natural, evocando el mar, la frescura tropical y la conexión con la naturaleza. El espacio incluyó una estructura modular de alta calidad, paneles gráficos impresos en gran formato, mobiliario en madera natural, sillas de diseño minimalista, pantalla digital interactiva y pantallas naturales. Además, la empresa utilizó un diseño de formato amplio tipo isla, el cual facilitó la circulación cómoda y mayor visibilidad, ofreciendo una experiencia nutritiva y relajada a los visitantes.

Varios elementos destacaron en la montura de espacio, como su pantalla digital informativa, código QR, imágenes panorámicas del entorno y área de reuniones funcional, los cuales brindaron un entorno moderno, interactivo y

fresco a las personas que visitaron el stand. Todo esto con el objetivo de captar la atención del público, comunicar de manera clara la propuesta de valor del proyecto y fomentar la interacción directa con clientes potenciales.

El diseño del stand refleja fielmente la identidad corporativa de Blue Terrenas, proyectando una imagen moderna, profesional y confiable. La integración equilibrada de tecnología, materiales naturales y una estética limpia logró comunicar exclusividad, transparencia y compromiso con la calidad, de acuerdo con el equipo del área administrativa y comercial, con experiencia en coordinación de proyectos, mercadeo inmobiliario, organización de eventos y gestión de imagen corporativa, orientada a la excelencia y la comunicación estratégica de marca.

En cuanto a la inspiración del diseño, el equipo apunta que el entorno natural de Las Terrenas fue la base de la creatividad para elaborar generar la experiencia de este espacio. La exuberante vegetación, el mar y la tranquilidad que caracterizan la zona, fueron la fuente de inspiración de Blue Las Terrenas para crear un espacio novedoso y refrescante. "El stand fue concebido como una experiencia integral y coherente, donde cada elemento contribuye a transmitir el estilo de vida que promueve la marca".

El proceso creativo desde la conceptualización inicial hasta el montaje final conllevó un tiempo

aproximado de cuatro a seis semanas, el cual incluyó fases de diseño, producción y ejecución. En esta labor de desarrollo, coordinación y ejecución participaron entre ocho y diez colaboradores de la empresa, quienes aportaron desde sus conocimientos y experiencias en áreas de diseño, mercadeo, logística, montaje y equipo comercial.

Blu Terrenas

Es un proyecto inmobiliario ubicado en Las Terrenas, República Dominicana, enfocado en el desarrollo de apartamentos modernos, completamente amueblados y diseñados para el disfrute, la inversión y la rentabilidad a largo plazo.

Blu Terrenas abre sus puertas a los propietarios, turistas y público local en sus áreas comerciales, sus equipamientos y el primer centro de congresos de la zona, así como, el primer museo local, la sala de cine 3D, el centro de emergencia sanitaria, la academia de la juventud con miras a emprender en el campo del turismo, el mercado de frutas y especias con sus colores, a las zonas dominicana, italiana y francesa que con sus restaurantes y tiendas típicas de los países representados expresan la variedad culinaria de Las Terrenas, sumergiendo al público en un centro histórico completamente peatonal reconstruido





MAYOR MONTO EN SEPARACIÓN DE UNIDADES INMOBILIARIAS

2DA. CATEGORÍA

**GANADOR**

LUCIANO AQUINO INVERSIONES



Es una empresa que ha ido transformando el mercado inmobiliario dominicano con excelencia, innovación y compromiso desde hace más de 15 años, cuenta con un equipo de profesionales altamente capacitado, el cual conectar inversionistas visionarios con las mejores oportunidades inmobiliarias de República Dominicana.

La décimo tercera edición de la Expo FERIA Inmobiliaria Construmedia 2025 sirvió de plataforma para que empresas mostraran sus proyectos inmobiliarios en construcción, en proceso de terminación y listos. Este importante evento del sector inmobiliario reconoce el mayor número de separación de unidades

inmobiliarias, logrando que la edificación parezca emerger orgánicamente de su entorno.

Lo que realmente diferencia a Marena Residences es su robusta oferta de áreas sociales, pensadas para que el propietario o el huésped no necesite





En esta categoría, resultó ganadora la Inmobiliaria Luciano Aquino, gracias a una propuesta diversificada que incluyó proyectos como The Don Dom, Marena Residences y The Blend.

The Don Dom: el equilibrio entre diseño y naturaleza

Ubicado en Dominicus, Bayahíbe, The Don Dom ofrece una experiencia inmersiva, donde el diseño, el agua y la naturaleza conviven en equilibrio. Este proyecto, inspirado en lo mejor de los resorts del Caribe, integra amenidades de primer nivel y tipologías pensadas para maximizar el confort, la privacidad y potencial de renta, incluyendo unidades con swim-up, es decir, unidades ubicadas en la planta baja, con terraza propia y acceso directo a la piscina.

Durante el evento, el equipo de Luciano Aquino logró separar siete unidades inmobiliarias, un número significativo, el cual atribuyen a su estrategia de contactar con tiempo a todos los clientes para invitarlos a la feria, presentarles flexibilidad en el plan de pago y descuentos atractivos en todas las unidades disponibles. Además, se utilizaron campañas publicitarias para promover el proyecto, destacando su plan de pago flexible y tiempo adicional para pagar durante la construcción.

Marena Residences: sofisticación frente al mar

Marena Residences ha sido diseñado bajo una premisa clara: la integración absoluta. Su estructura se caracteriza por líneas orgánicas y una paleta de materiales que evocan la arena y la piedra natural,



salir del complejo para encontrar entretenimiento y bienestar: un gimnasio totalmente equipado y una piscina diseñada para el relax total, el proyecto eleva la apuesta al incluir un cine privado, permitiendo una experiencia de ocio única dentro del residencial, áreas de BBQ y jacuzzis que fomentan la comunidad en un entorno de seguridad 24/7.

The Blend: diseño y versatilidad de espacios

Por su parte, The Blend surge como un concepto arquitectónico innovador que redefine la versatilidad inmobiliaria en la zona. Inspirado en la vibrante mezcla de un pintoresco pueblo costero y el estilo de vida contemporáneo, este proyecto ofrece una experiencia "chic moderna" donde el diseño funcional y la estética de vanguardia se encuentran. Su ubicación estratégica, a tan solo 650 metros de la playa, lo posiciona como un destino privilegiado para quienes buscan proximidad al mar y confort urbano.

El proyecto cuenta con múltiples piscinas y una

innovadora playa artificial, permitiendo disfrutar del entorno acuático con total privacidad. Adaptándose a las nuevas tendencias de trabajo remoto, incluye un espacio de co-working de última generación, además de un gimnasio totalmente equipado. Dentro del mismo complejo, los residentes tendrán acceso a un bar-restaurant, un minimarket y un lobby elegante con control de ingreso monitorizado y seguridad 24/7.

Con más de 15 años de experiencia en la venta de proyectos y unidades inmobiliarias, Luciano Aquino promociona y asesora a sus clientes en propiedades ubicadas en zonas turísticas del país.

En estos años, el equipo se ha mantenido como una opción confiable para los clientes, gracias a que ha logrado transmitir confianza, hablando con la verdad y trabajando en proyectos que sean rentables y seguros para sus clientes, apunta Eric Luciano, CEO y fundador de Luciano Aquino, quien tiene una visión transformadora del mercado inmobiliario dominicano y además es un agente especializado en propiedades de lujo con amplia experiencia en el mercado.

La empresa ha ampliado su portafolio, con oferta de apartamentos y villas en Santo Domingo, Bayahíbe, Punta Cana y Las Terrenas.

Luciano Aquino Inversiones

Esta empresa de bienes raíces surgió en el año 2017 con la visión de ofrecer servicios inmobiliarios de alta calidad en República Dominicana, con un crecimiento importante, en el 2018 ya se había expandido con oficinas en las principales ciudades del país, consolidando su presencia en el mercado inmobiliario.

Se ha convertido en una de las empresas inmobiliarias más reconocidas del país, con un crecimiento basado en la implementación de tecnologías avanzadas y expansión hacia el mercado de lujo, estableciendo nuevos estándares en la industria.

Los orígenes de la empresa se sustentan en la amistad y visión compartida de sus fundadores Eric Luciano y Gregorio Aquino, quienes comparten el deseo de formar un legado que permita que ellos, sus familias y amigos se puedan beneficiar de él, y que a su vez, ayude a la comunidad.

El equipo busca conectar inversionistas visionarios con las mejores oportunidades inmobiliarias de República Dominicana, ofreciendo asesoría especializada, transparencia absoluta y resultados excepcionales. Sustentados en valores como la transparencia, compromiso, excelencia e innovación.





NOMINADO

CONSTRUCTORA PEDRALBES

Pedralbes®

Grupo Pedralbes se inició como un conjunto de empresas constructoras-promotoras de proyectos inmobiliarios, además de brindar servicios de ingeniería y diseño de proyectos civiles, sanitarios y viales.

Proyectos en Arroyo Hondo, La Esperilla, Bella Vista, Cap Cana y Juan Dolio, fueron algunos de los que Constructora Pedralbes presentó durante la celebración de la Expo FERIA Inmobiliaria Construmedia 2025, quedando nominados en la categoría Mayor monto en separación de unidades inmobiliarias.

De todas las propuestas presentadas al público las que resultaron con mayor separación de inmueble, fueron los

proyectos Canvas, Insignia y Oceanic, de los cuales se vendieron nueve unidades entre los tres.

El más vendido fue Oceanic, cuyas características principales son:

- Más de 8,000 m2 de áreas sociales.
- Proyecto beachfront (primera línea de playa).
- The Blue Bar: Bar y restaurante.





- The Terrace: Gran terraza principal con bares, zona familiar, zona de adultos, zona de niños y solarium.
- The Oasis: Piscinas con jacuzzis y vista al mar en los niveles 1 y 6.
- The Playground: Área de juegos para niños climatizada y destechada.
- The Splash Pool: Piscina para niños.
- The Wellness Room: Área de sauna y masajes.
- The Gym: Gimnasio profesionalmente equipado.
- The Cinema: Sala de cine.
- Teens Club: Área social para adolescentes equipado con consolas y juegos de última generación.
- Rouge: Bar tipo speakeasy.
- The Social Kitchen: Salón para degustaciones.
- The Teens Club: Área para adolescentes.

Como estrategia de venta estuvo en un análisis previo sobre las tendencias del mercado y se adelantaron a estas.

"Nuestro fuerte siempre han sido las áreas sociales. Tomamos en cuenta las necesidades de cada miembro de la familia y, además las ubicaciones estratégicas de nuestros proyectos y nuestro historial de entregas



en el mercado genera confianza y credibilidad en los futuros inversionistas", sostienen sus directivos.

Como estrategia de ventas se apoyaron de las redes sociales y los anuncios pagados para llegar a la mayor cantidad de personas posible, además de colocación de pautas de publicidad en revistas importantes, así como alianzas estratégicas.

Con más de 15 años en la industria, una de las principales herramientas que ha permitido a Constructora Pedralbes transcender en el tiempo y mantenerse entre los preferidos por quienes buscan un inmueble, es la consistencia de proyectos, las ubicaciones atractivas, amenidades únicas, promociones y facilidades financieras, marketing claro y colaboraciones con otros desarrolladores.



Pedralbes

Son una constructora-promotora (desarrollo, ingeniería y diseño), con énfasis en control de costos, cumplimiento de tiempos, calidad y garantías. Esto implica diseño de proyectos orientados a la habitabilidad, ejecución interna de obra y entrega de proyectos de alta calidad.

Grupo Pedralbes se inició como un conjunto de empresas constructoras-promotoras de proyectos inmobiliarios, además de brindar servicios de ingeniería y diseño de proyectos civiles, sanitarios y viales.

Sus empresas poseen los recursos y la tecnología que garantiza un manejo apropiado de los costos, efectividad en los tiempos de ejecución, calidad de las obras y garantía eficaz en cada proyecto.

Nuestra misión principal es la de trabajar para la satisfacción del cliente, en la consecución de sus objetivos inmobiliarios y de construcción, siendo su visión empresarial ser un grupo de empresas que trabaja para convertirse en referente institucional, por su nivel de especialización sectorial, donde la tecnología y la innovación se enfoquen hacia la mejora de la calidad de vida de las personas, a través de una entrega de servicios y productos con excelencia.





NOMINADO

INMOBILIARIA TIERRA ABUNDANTE



Opera desde 2018, es especializada en venta, alquiler, asesoría y desarrollo de proyectos. Se caracterizan por un enfoque transparente, trato cercano y acompañamiento constante al cliente. Se rigen por valores de transparencia, honestidad, responsabilidad y trato humano. Creemos en acompañar al cliente desde la primera consulta hasta la entrega, cuidando siempre la claridad y la confianza.

Expo FERIA Inmobiliaria Construmedia 2025 es un evento esperado por las marcas y aquellas personas que buscan adquirir un inmueble de calidad a un precio especial.

Una de sus categorías premia el Mayor monto en separación de unidades inmobiliarias, esto como una oportunidad de resaltar los proyectos que distintas empresas presentaron durante la feria y que fueron los que recibieron mayor atracción por parte de los visitantes.

El proyecto Las Palmas by Cielo Alto, de Inmobiliaria Tierra Abundante, fue uno de los que obtuvo mayor venta de unidades.

Siendo un desarrollo ecológico con fincas desde 2,000 m², más de 10 amenidades, entre esas piscinas, canchas, establo, picadero, parque infantil, gazebo, y con precios desde US\$52,000, con un plan de pago flexible, separación US\$1,000 y respaldo fiduciario.

Como parte de su estrategia de marketing, el equipo de Tierra Abundante utilizó herramientas visuales llamativas inspiradas en un ambiente rural y ecológico para atraer y conectar con el público. Los colaboradores estaban vestidos como vaqueros, se





incorporaron elementos temáticos como sillas de caballo, pacas de heno y cocos, y se recreó una atmósfera que evocaba la vida campestre para destacar las ventajas del proyecto en un entorno natural.

“En promoción, grabamos un video en el mismo stand y le dimos fuerte difusión en redes sociales para atraer tráfico”, describe Yuri Nahomy, asistente administrativa de Inmobiliaria Tierra Abundante.

Este enfoque ecológico, sumado a las amenidades familiares, la magnitud de los terrenos y los precios competitivos presentados exclusivamente durante la feria, lograron captar la atención de los visitantes desde el primer momento, convirtiendo a Las Palmas by Cielo Alto en uno de los desarrollos con mayor repercusión y venta en la Expo Feria.



Por otro lado, en el proyecto Altos de Punta Cana, también gestionado por Inmobiliaria Tierra Abundante, donde se ofrecen viviendas a la venta, la propuesta se distingue por un concepto residencial moderno, pensado para quienes desean vivir o invertir en una de las zonas de mayor crecimiento y proyección del país. Sus diseños arquitectónicos contemporáneos, líneas limpias y distribución funcional de los espacios generan una sensación inmediata de confort y amplitud, aspectos altamente valorados por los visitantes de la feria.

Uno de los elementos que más impacto causó fue la opción de entrega amueblada, una ventaja que simplifica el proceso de adquisición y permite al comprador disfrutar de su vivienda desde el primer día o colocarla rápidamente en el mercado de alquiler.

Este detalle, sumado a la ubicación estratégica cercana a áreas comerciales, vías principales y al polo turístico de Punta Cana, creó un verdadero "wow factor", captando el interés tanto de compradores finales como de inversionistas. Altos de Punta Cana se presenta como una

alternativa ideal para quienes buscan calidad de vida, rentabilidad y respaldo, combinando diseño, ubicación y facilidades de pago.

Durante la Expo FERIA CONSTRUMEDIA 2025, el proyecto logró posicionarse como una opción sólida y atractiva, reforzando la imagen de Inmobiliaria Tierra Abundante como una empresa capaz de ofrecer soluciones residenciales alineadas con las tendencias actuales del mercado inmobiliario.

Con siete años de experiencia en el mercado inmobiliario, Inmobiliaria Tierra Abundante ha consolidado su presencia y reputación, lo que les ha permitido diseñar ofertas llamativas para quienes acudieron a la feria, respaldadas por un profundo conocimiento del sector, relaciones comerciales sólidas y una comprensión clara de las necesidades de sus clientes.

"Nuestras relaciones y concesiones en el sector inmobiliario, sumadas al conocimiento adquirido con los años, nos permiten identificar qué negocios tienen mayor potencial y ofrecer oportunidades seguras al cliente", afirma Yuri Nahomy, evidenciando la visión estratégica que guía la operación de la empresa.





Actualmente, la inmobiliaria no solo funge como máster broker del proyecto Las Palmas by Cielo Alto, sino que también administra alquileres, incluyendo naves industriales, y acepta captaciones de todo tipo de inmuebles, brindando un portafolio integral de servicios inmobiliarios.

Proyectos comercializados.

Entre sus ofertas se incluyen las siguientes:

- Venta de fincas ecológicas (Las Palmas by Cielo Alto).
- Venta de viviendas (Altos de Punta Cana).
- Venta de solares.
- Alquiler de naves industriales.
- Captación de propiedades residenciales y comerciales.
- Asesoría inmobiliaria.
- Gestión administrativa y acompañamiento durante procesos de compra.

Yuri Nahomy Castillo.

Es asistente administrativa de Inmobiliaria Tierra Abundante, asesora de ventas del proyecto Las Palmas by Cielo Alto, encargada de apoyo en marketing, gestión administrativa y atención al cliente. Su labor combina gestión administrativa, atención al cliente y seguimiento comercial, destacándose por su organización, comunicación clara y enfoque en ofrecer una experiencia confiable y transparente a los clientes.





SOLUCIONES DE ELEVACIÓN PARA CADA NECESIDAD



Soluciones de elevación eficientes, robustas y precisas que optimizan el tiempo, maximizan el rendimiento y garantizan altos estándares de seguridad.

ENERGIA - MAQUINARIA - ELEVACIÓN E INGENIERÍA



ELEVADORES PASAJEROS



PLANTA ELÉCTRICA



ELEVADOR DE OBRA



GRÚAS TORRE



MINICARGADOR



EXCAVADORA



ENERGÍA RENOVABLE



MOTORES MARINOS E INDUSTRIALES

**MEJOR DISEÑO
DE STAND
PROVEEDOR DE
LA CONSTRUCCIÓN**

3RA. CATEGORÍA

**GANADOR**

MADERAS IBÉRICAS



Maderas Ibéricas es una empresa dedicada a la fabricación y comercialización de productos y soluciones en madera para interiorismo. Nuestro compromiso se centra en ofrecer calidad, innovación y diseño, orientados a las necesidades de profesionales de la construcción, arquitectura y diseño de interiores

Con un diseño minimalista y altamente funcional, la empresa Maderas Ibéricas se alzó como el ganador de la categoría Mejor diseño de stand proveedor de la construcción en la Expo Feria Inmobiliaria Construmedia 2025.

Priorizando la exposición de su línea de puertas, Maderas Ibéricas presentó una galería de exhibición en la cual cada modelo pudo apreciarse de forma independiente, lo que permitió a los visitantes

comparar y diferenciar acabados, texturas y colores.

El uso de estructuras metálicas en color negro para sostener cada puerta de madera maciza, permitió que el producto destacara como protagonista. El espacio ofreció una atmósfera de sobriedad, elegancia y profesionalismo, con el uso de tonos neutros como madera natural, gris, beige y blanco. El piso Espiga Orleans de la línea Finfloor de Finsa aportó la calidez y continuidad visual para complementar el concepto.



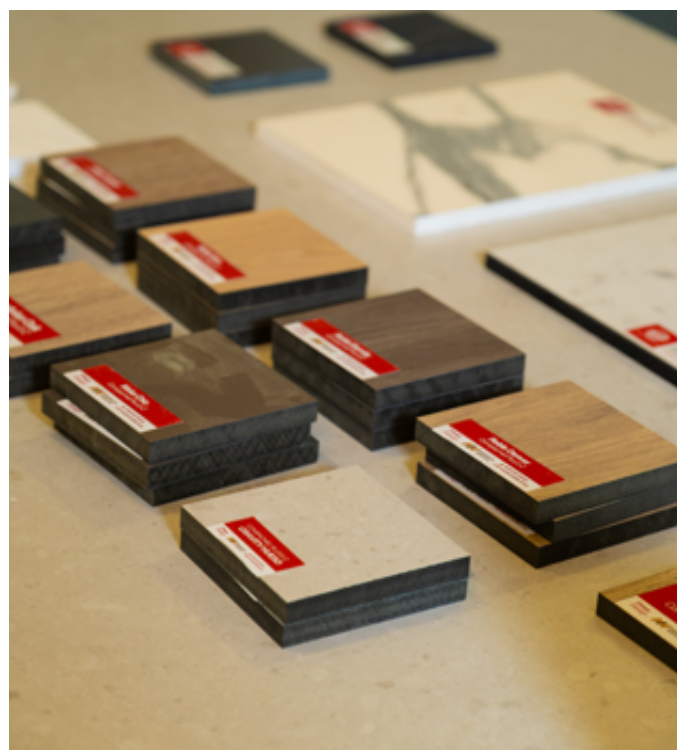


En el desarrollo del stand se utilizaron materiales de larga durabilidad, como la madera maciza en diferentes acabados, MDF de Finsa para la estructura, hierro estructurado para los bastidores y mobiliario auxiliar funcional. Todos estos elementos conjugados lograron un diseño que transmite orden, calidad y un enfoque hacia la estética contemporánea.

Elementos diferenciadores

Varios elementos le dieron un toque diferente al stand de Maderas Ibéricas en su presentación en Construmedia 2025, uno de ellos fue su sistema modular de exhibición, el cual permitió presentar simultáneamente múltiples modelos de puertas sin saturar el espacio. Además, el contraste visual entre metal y madera crearon un ambiente moderno y elegante.

El stand contó con un estilo showroom, algo poco utilizado en las ferias tradicionales y que, a su vez, ofreció una experiencia de exploración más clara



y directa. Asimismo, se presentaron puertas de acabados laqueados y barnizados, acabados de calidad, los cuales permitieron mostrar la excelente técnica y la versatilidad de sus productos.

Pero, ¿en qué se inspiraron para montar este stand? "El diseño tomó como inspiración los showrooms contemporáneos, donde prevalece la simplicidad formal, el orden y el protagonismo absoluto del producto. Se buscó crear un entorno que transmitiera una estética profesional y moderna, tomando como base la combinación de los colores en tendencia, logrando así una exhibición atractiva e imponente", explicó la señora Yoldaris Jiménez, coordinadora de Marketing de Maderas Ibéricas, quien tiene una visión clara y un enfoque basado en la estética contemporánea, con un trabajo que se caracteriza por la coherencia entre la creatividad y funcionalidad.





La presentación de Maderas Ibéricas en la feria pretendía destacar su línea de puertas, resaltando la variedad de acabados disponibles, a la vez que se consolida su imagen como proveedor confiable del sector inmobiliario. De igual forma, este escenario fue propicio para fortalecer el contacto directo con arquitectos, ingenieros y desarrolladores de proyectos, lo que se traduce en oportunidades comerciales.

"La presentación cumplió satisfactoriamente su propósito: el diseño ordenado y la claridad visual del espacio permitieron que los visitantes comprendieran rápidamente nuestra oferta y valor diferencial, logrando una respuesta positiva y un flujo constante de interacción con el público", apuntó la señora Yoldaris Jiménez.

Maderas Ibéricas

Maderas Ibéricas es una empresa dedicada a la

fabricación y comercialización de productos y soluciones en madera para interiorismo. Nuestro compromiso se centra en ofrecer calidad, innovación y diseño, orientados a las necesidades de profesionales de la construcción, arquitectura y diseño de interiores.

La empresa trabaja con estándares elevados de manufactura, diversidad de acabados y un servicio técnico especializado que nos permite acompañar a nuestros clientes en proyectos de todo tipo.

Maderas Ibéricas nació en el 2015 con la misión de ofrecer una amplia variedad de productos de calidad europea. En su estrategia de prescripción y formación ha apoyado a todos los sectores influenciados, desde el ebanista artesano hasta los grandes fabricantes locales.

Su calidad, integridad, nivel de compromiso y respeto son los pilares que hacen de la empresa un aliado ideal para el profesional de la madera.

**NOMINADO****INDUSTRIAS AGUAYO****INDUSTRIAS AGUAYO
DE CONSTRUCCION**

Industrias Aguayo es uno de los mayores fabricantes de productos de cemento para la industria de la construcción de la República Dominicana y el Caribe y la empresa con la más amplia gama de soluciones tanto estructurales como de terminación, las cuales abarcan desde las unidades tradicionales de mampostería y mosaicos hidráulicos,

Basados en el concepto de una interpretación contemporánea de lo que ha sido el legado de la empresa, Industrias Aguayo de Construcción recibió una nominación en la categoría Mejor diseño de stand proveedor de la construcción durante la celebración de la décima tercera edición de Expo FERIA Inmobiliaria Construmedia 2025.

Siendo una marca arraigada en la permanencia, en lugar de tratar el stand como un objeto temporal, lo abordaron

como una pieza de arquitectura, capaz de comunicar solidez, claridad y confianza a través de la proporción, la expresión material y la contención.

La inspiración bajo la cual se concibió el diseño del stand representaba el legado innovador, haciendo una fusión entre la tradición y la vanguardia, una de las principales características que define a Industrias Aguayo.





Diseños con identidad

Para darle vida al lugar asignado, se valieron de la paleta de combinaciones institucional de Industrias Aguayo. Como elementos relevantes se destacaron el isologo como pieza central, el cual fungió de elemento central de marcaje del espacio, acompañado de los materiales multimedia que promocionaban el portafolio de productos, tanto de la marca principal como de las empresas aliadas.

El diseño se organizó a partir de elementos modulares que remiten a la lógica misma de la construcción. Las áreas de exhibición de productos, los espacios de reunión y la presencia de marca se integran en un sistema continuo, permitiendo que el espacio funcione de manera eficiente y, al mismo tiempo, se mantenga visualmente sereno y legible dentro del ruido propio del entorno ferial.

Este concepto reflejó el equilibrio entre la riqueza histórica de la marca y su capacidad de evolución, destacando su liderazgo en la industria de la construcción con soluciones modernas y de alto impacto.

Desde la conceptualización hasta el desarrollo de la idea, los colaboradores tomaron dos meses hasta tener listo el objetivo que tenían en mente, ocupando tres días entre la instalación y decoración.



Breve perfil de la empresa

Industrias Aguayo es uno de los mayores fabricantes de productos de cemento para la industria de la construcción de la República Dominicana y el Caribe y la empresa con la más amplia gama de soluciones tanto estructurales como de terminación, las cuales abarcan desde las unidades tradicionales de mampostería y mosaicos hidráulicos, hasta sistemas completos de muros de retención de suelos, control de erosión, pavimentos flexibles y morteros.

Igualmente ofertan soluciones para mejoramiento de suelos, protección y limpieza de superficies porosas y otros productos de terminación. Su alianza con importantes empresas internacionales, tales como Girpav, Tensar International Corporation, North American Green y Submar, los mantiene a la vanguardia en su oferta al mercado de la construcción de República Dominicana y del Caribe

Perfil profesional

Jaime Jorge, gerente comercial de Industrias Aguayo, con más de 15 años liderando equipos comerciales de alto rendimiento en el sector B2B. Egresado de la carrera de Informática de la Universidad Nacional Pedro Henríquez Ureña (UNPHU), cuenta con un Máster of Business Administration (M.B.A.) at Université du Québec à Montréal / UQAM.

Jaime es especialista en la implementación de estrategias de prospección y expansión de mercados. Enfocado en el desarrollo de talento y la optimización de procesos comerciales para maximizar la rentabilidad operativa







NOMINADO

FONTANA



Con más de tres décadas de trayectoria, Fontana se ha consolidado como la empresa proveedora más completa y confiable de la República Dominicana en soluciones para mobiliario modular, integrando en un solo lugar tableros, herrajes, servicios técnicos, cortes especializados y un departamento de diseño especializado que trabaja de la mano con el software Promob para ofrecer visualizaciones precisas y soporte creativo a fabricantes, diseñadores y arquitectos.

Expo Feria Inmobiliaria Construmedia 2025, es un espacio para que marcas relacionadas al mercado de la construcción y personas interesadas en adquirir productos, servicios o su primera vivienda puedan encontrar las mejores ofertas en un solo lugar.

Una de las categorías premiadas en Mejor diseño de stand proveedor de la construcción, resultando como nominado fue la empresa de mobiliario modular Fontana. Su concepto estuvo basado en un stand moderno, funcional y experiencial que transmita solidez y confiabilidad, con un ambiente armonioso que ofrece soluciones accesibles pensadas en el estilo de vida de cada visitante.

Conceptualización y montaje

Para dar vida a esta idea, utilizaron una selección de colores cálidos en donde se incorporaron maderas oscuras, matices marrones y textura tipo lino, todos aplicados en tableros de Melamina hidrófuga de Pelikano en los tonos comercialmente conocidos como Macadamia, Espresso, Gales y Lino.

“Todo el stand fue construido con tableros de Melamina RH MDP de la marca Pelikano, en los grosores de 36mm, 18mm, y 15mm de la cual Fontana es el representante oficial en República Dominicana. Con una dimensión final de 5 x 2 metros, el stand fue desarrollado completamente





bajo un concepto modular para facilitar y optimizar el transporte, ensamblaje y desmontaje", comenta Cristal Moreta, gerente del Departamento de diseño. La tarima fue ejecutada en una estructura dividida en bloques de 2.00 x 0.70 m, con refuerzos internos en láminas de melamina de 36 mm y un piso superficial en tableros de 18 mm en tono Macadamia.

Sus paredes estaban compuestas por cinco bloques modulares, contruidos en tableros de Melamina RH de 18 mm tanto en su estructura interna como externa y el techo estaba diseñado como una pérgola con láminas de melamina de 36mm con una dimensión de 2.00 x 0.25 m, soportadas por una estructura en tableros de melamina del mismo grosor.

"Nuestra inspiración y enfoque fue demostrar que nuestros tableros de melamina y herrajes son productos de alto valor para proyectos comerciales y residenciales, por tal razón diseñamos juntos a la Escuela de diseño Chavón un ambiente contemporáneo donde los visitantes puedan interactuar y vivir la experiencia de conocer todas las aplicaciones y



posibilidades de uso que tienen nuestros productos", indica Moreta.

¿Qué tiempo se tomó desde la idealización hasta el montaje final? El proceso completo, desde la idea hasta el montaje final tomó unos tres meses y participaron el arquitecto Luis Fermín, France-Claire Ramírez, Julissa Rodríguez y el equipo de instalación de Fontana.

Objetivo

Su propósito principal fue crear un espacio que representara la esencia y valores de la marca a través de un diseño acogedor y contemporáneo donde los asistentes pudieran encontrar todas las soluciones para sus proyectos comerciales y residenciales.

"Teníamos dos stands que al unirnos conformaba uno solo de 5x2 metros. Los elementos más relevantes se enfocaban en el área de negociación con un techo pergolado, área de interacción y spot para fotografías, counter de recibimiento y un modelo de cocina lineal ideal para proyectos residenciales en volumen", resalta Moreta.

Para lograr que cada detalle del diseño reflejara la identidad empresarial, trabajaron para que estos no solo fueran de calidad, sino funcionales y estéticos, cualidades propias de cada uno de sus productos y servicios.

Fontana

Con más de tres décadas de trayectoria, Fontana se ha consolidado como la empresa proveedora más completa y confiable de la República Dominicana en soluciones para mobiliario modular, integrando en un solo lugar tableros, herrajes, servicios técnicos, cortes especializados y un departamento de diseño especializado que trabaja de la mano con el software Promob para ofrecer visualizaciones precisas y soporte creativo a fabricantes, diseñadores y arquitectos.

Líder en innovación y calidad, Fontana es representante de Pelikano, la marca premium de tableros preferida por su durabilidad, diseño y consistencia. Su infraestructura nacional está compuesta por cinco tiendas —tres en Santo Domingo y una en Santiago— además de su presencia en Punta Cana. Sus instalaciones cuentan con naves de producción equipadas con maquinaria FELDER de alta precisión, garantizando un servicio



excepcional y una capacidad de respuesta alineada con las exigencias del mercado.

Cristal A. Moreta Hernández,

Profesional en el área de diseño de interiores con trayectoria en el diseño de mobiliarios modulares. Desde el 2019 forma parte del equipo de diseño y desde el 2022 se desempeña como Gerente del departamento de diseño e ingeniería de producto, liderando el equipo creativo para la ejecución de mobiliarios modulares para proyectos comerciales y residenciales.

"Recibir la noticia de ser nominados por primera vez fue un motivo de alegría y orgullo para el equipo, saber que nuestros diseños y esfuerzos han sido valorados. Con esta segunda participación Fontana reafirma su compromiso con la excelencia, la innovación y el diseño como pilares fundamentales que han permitido que la empresa siga siendo, por más de 30 años, el referente de calidad y vanguardia en el país", puntualiza.



**24 MESES
SIN INTERESES**

CON CAT® FINANCIAL

**¡Y MUCHOS BENEFICIOS MÁS
AL ADQUIRIR TU PRIMERA CAT®
CON NOSOTROS!**



809.560.4622 | 809.841.4622

info@imcadom.com | www.imcacat.com

f imcacat @imcacatrd

INCA

CAT



PRODUCTO O SERVICIO INNOVADOR

4TA. CATEGORÍA



GANADOR

NORDIC LOOK TELA EN FIBRA DE VIDRIO PARA RECUBRIMIENTO EN INTERIOR, PAREDES Y TECHO



Nordic Look es una empresa distribuidora oficial de los productos Systexx de Vitrolan, especializada en acabados de paredes y techos con fibra de vidrio de alta tecnología, ideales para proyectos residenciales, comerciales y públicos por su alta resistencia, durabilidad y posibilidad de repintado.

La Expo FERIA Inmobiliaria Construmedia es una plataforma en la cual también destacamos y reconocemos los productos innovadores en el sector inmobiliario. Esta décimo tercera edición, realizada en el Hotel Dominican Fiesta, queremos compartir algunas especificaciones del productor ganador en la categoría "Producto o servicio innovador", acabado de pared y techos distribuido en el país por la empresa Nordic Look.

Nordic Look es un producto alemán 100 % en tela de fibra de vidrio de alta tecnología, fabricado en técnicas de primera calidad, inspirado en los más modernos diseños arquitectónicos. Cuenta con un sistema Aqua que facilita su instalación con el sólo contacto del agua. Para responder a las necesidades de cada cliente, el producto está disponible en diferentes líneas, las cuales se adaptan a las necesidades de cada uno.





Nordic Look es el distribuidor exclusivo de Systexx, un revestimiento innovador, práctico, muy resistente y accesible para paredes y techos interiores. Esta tela de fibra de vidrio no se deteriora en menos de 30 años, y se puede pintar repetidamente.

Debido a su composición, las telas de vidrio presentan la capacidad especial de cubrir las grietas existentes y evitar la formación de otras nuevas. Las paredes también están protegidas de los daños por impacto o abrasión y son adecuadas para áreas de alto tránsito, como grandes edificios residenciales, espacios públicos, oficinas, instalaciones y hospitales. También para muchos otros tipos de aplicaciones, como en edificios educativos, museos, centros comerciales, hoteles, restaurantes y centros de transporte (aéreo y terrestre).

Además, este material posee las mejores características y es un gran aliado para su proyecto de construcción, ya sea grande o pequeño. Por estas y otras cualidades, Systexx resultó ganador de la categoría Producto o servicio innovador en la feria de Construmedia 2025.

Conscientes de que las necesidades varían de cliente en cliente, la empresa ofrece diferentes versiones del producto, las cuales se adaptan a cada exigencia:

Systexx Pure es ideal para superficies lisas, en las cuales se crea un ambiente tranquilo y mejora el aspecto prístino de las paredes.

Phantasy: crea una atmósfera impresionante y anima las paredes con ideas de decoración.

Systexx active absorb: hace que el aire interior sea más limpio y saludable que cuando se utilizan recubrimiento de pared estándar.

Active accoustherm: posee propiedades insonorizantes, el active logo es ideal para empresas, hoteles o bancos

donde la idea corporativa es importante, el active reno compensa la irregularidades de las paredes, mientras que el active whiteboard ofrece una pizarra blanca magnética en la cual se escribe y se borra una y otra vez y las estructuras técnicas de malla se caracterizan por una alta estabilidad dimensional y una alta resistencia al desgarramiento mientras se estiran mínimamente.

Systexx posee cualidades que lo convierten en un producto innovador y confiable, es resistente al fuego, tiene permeabilidad al vapor de agua, su superficie protege las paredes contra impactos o zonas de alto tráfico o desgaste, resiste a las grietas, además, es fácil de limpiar, tiene excelente rendimiento y cubrimiento de cualquier pintura, no genera problemas respiratorios, reduce las partículas cancerígenas de otros productos y contribuye a mantener la temperatura controlada y reducir el consumo de energía.

Rasmus Guillander, CEO fundador de Nordic Look Worldwide, destaca que este producto es fabricado por Vitrolan Technical Textiles GmbH, la cual tiene más de 125 años de tradición en textiles técnicos, aunque la entidad GmbH fue registrada en 2016, produce





tejidos especializados en Sonneberg, Alemania, usando tecnologías avanzadas y materiales como vidrio. "Esta tecnología Aqua (Adhesivo activado por agua) tiene un poco más 10 años perfeccionándose día tras día",

Destaca su fácil aplicación y ventajas en cuanto a costos de terminación y diseño. Asimismo, su instalación consiste en un proceso simple y rápido, reduce el polvo, no requiere información, es ecológico, su tejido permite cubrir y prevenir grietas, ahorra hasta un 40 % en pintura y ofrece una producción limpia.

Brief de la empresa: Nordic Look

Nordic Look es una empresa que cuenta con la distribución oficial del producto Systexx de la empresa vitrulan a lo largo de todo Estados Unidos, América Central, el Caribe, América del Sur y Emiratos Árabes Unidos.

Esta empresa ofrece acabados finales para paredes y techos, utilizando fibra de vidrio de alta tecnología. Sus productos son resistentes, amigables y pueden ser pintados repetidamente, lo que los hace ideales para áreas de alto tránsito y proyectos de construcción de edificios residenciales, comerciales y públicos.





NOMINADO

MORTEROS HISPÁNICOS

MORTERO A BASE DE ESCOMBROS DE CONSTRUCCIÓN Y DEMOLICIÓN



Para la Expo FERIA Inmobiliaria Construmedia 2025, Morteros Hispánicos presentó productos ecológicos para la terminación de proyectos inmobiliarios y obras de construcción. Sus productos más sobresalientes fueron: estucos, mezclas de pañete y pega pisos.

La sostenibilidad ya no es una opción, sino un imperativo, especialmente en el sector de la construcción, uno de los motores de la economía dominicana, pero también uno de los mayores generadores de impacto ambiental. En este escenario de urgencia, Morteros Hispánicos no solo ofrece una solución, sino que se posiciona como el motor de la economía circular en el sector, siendo merecedor de la nominación en la Expo FERIA Inmobiliaria Construmedia 2025.

La empresa acaparó la atención del sector al presentar su revolucionaria línea de morteros ecológicos, listos

para usar y diseñados para la fase de terminación en cualquier tipo de proyecto. Esta gama incluye productos esenciales como:

- **Estucos y masillas arquitectónicas:** Para acabados interiores y exteriores de alta definición.
- **Mezclas de pañete:** Optimizadas para un mejor rendimiento y menor desperdicio en obra.
- **Pega pisos y adhesivos:** Con formulaciones técnicas que garantizan durabilidad y agarre.





Innovación del escombros al mortero

La clave de la propuesta de Morteros Hispánicos reside en su materia prima: agregados reciclados obtenidos directamente de los escombros de construcción y demolición, listos para agregar agua y brindar los mejores acabados, tanto interiores como exteriores. Esta innovación aborda de frente el desafío ambiental que representa la extracción de áridos de fuentes no renovables como ríos y canteras.

"La construcción genera un gran impacto al medioambiente debido a la extracción de agregados. Por eso, innovamos con productos que se fabrican a partir del reciclaje de los escombros. Iniciamos con la recolección de escombros y residuos de construcciones en el Gran Santo Domingo, los sometemos a un proceso riguroso de trituración y molienda hasta llegar a granulometrías adecuadas, y con un equipo técnico, desarrollamos fórmulas estupendas. El resultado son morteros arquitectónicos de alta calidad que promueven las construcciones sostenibles en el país," explica Jorge Portes, socio fundador y director ejecutivo de Morteros Hispánicos.

Simplemente añadiendo agua, estos morteros brindan acabados de la más alta calidad, tanto interiores como exteriores. Al combinar materiales amigables con el medioambiente, una calidad técnica probada y

precios altamente competitivos, Morteros Hispánicos se proyecta como la propuesta más atractiva y responsable del mercado.

Portes concluye: "Tal como lo visualizamos, tenemos morteros de alta calidad, con costos de producción eficientes y que ciertamente aportan al desarrollo sostenible de la construcción dominicana."

En Morteros Hispánicos saben que la construcción es uno de los sectores más importantes para el desarrollo de la República Dominicana, y en efecto uno de los que genera mayor impacto al medioambiente y sus recursos naturales, debido entre otras cosas, a la extracción de agregados de fuentes no renovables como ríos y canteras a cielo abierto. Es por esto por lo que innovaron con productos que se fabrican a partir del reciclaje de los escombros.

Ventajas y beneficios: el valor agregado del mortero ecológico

Elegir los morteros de Morteros Hispánicos no solo es una decisión sostenible, sino también una inversión inteligente para cualquier constructor. La línea de productos a base de áridos reciclados ofrece un conjunto de ventajas competitivas superiores a las de los morteros tradicionales:

• **Mayor homogeneidad y calidad constante:** Al ser pre-mezclados en la planta bajo estrictos controles de calidad, se elimina el margen de error común en las mezclas preparadas artesanalmente en obra. Esto garantiza una resistencia y un acabado uniforme en todo el proyecto.

• **Mejor trabajabilidad:** Las formulaciones incluyen aditivos que optimizan la retención de agua y la plasticidad del mortero, facilitando su aplicación por parte de los albañiles y reduciendo la fatiga.

• **Ahorro de tiempo y reducción de desperdicios:** Los morteros listos para usar solo requieren agregar agua, simplificando la logística en obra. Esto minimiza el desperdicio de material y la suciedad generada por la manipulación de sacos de cemento y arena suelta.

• **Rendimiento superior:** Gracias a la dosificación precisa y optimizada, un saco de mortero ecológico rinde más que la mezcla tradicional equivalente, lo que se traduce en una reducción de costos indirectos por manejo de material.

• **Reducción de la huella de carbono:** El uso de agregados reciclados reduce significativamente la energía requerida para la extracción, transporte (al ser la fuente de escombros más cercana que una cantera lejana) y procesamiento de materias primas vírgenes, lo que disminuye la huella de carbono total del proyecto.

Morteros Hispánicos

Es una empresa dedicada a la gestión y valorización de residuos sólidos de la construcción. Fabrican morteros arquitectónicos a partir de materiales reciclados, reduciendo el volumen de escombros en vertederos y espacios públicos, además de mitigar la extracción de agregados de los ríos, aportando así al desarrollo sostenible del sector inmobiliario y de infraestructuras de la República Dominicana.

La empresa orienta su propuesta de valor hacia la sostenibilidad desde tres ejes centrales:

1. Sostenibilidad medioambiental: Sustituyen agregados vírgenes por áridos reciclados, lo que se traduce en una reducción directa de la extracción de materiales de fuentes naturales. Contribuyen a la mitigación de la erosión y la protección de ecosistemas fluviales.

2. Sostenibilidad social: Disminuyen significativamente la acumulación de escombros en vertederos saturados y evitan la disposición ilegal en espacios públicos. Su centro de acopio y planta de reciclaje transforma lo que antes era basura en un recurso de alto valor agregado para la comunidad.

3. Sostenibilidad empresarial y económica: Impulsan la creación de empleos formales especializados y el desarrollo de industrias emergentes, alineados con los modelos internacionales. Su enfoque de innovación genera valor económico sostenible y fomenta la inversión responsable en el sector.



Jorge Portes:

Socio fundador y director ejecutivo de Morteros Hispánicos, empresa dominicana que está redefiniendo la industria de los materiales de construcción a través de la innovación, la sostenibilidad y el aprovechamiento responsable de los recursos.

Con más de 15 años en el sector de la minería industrial, Jorge ha combinado visión estratégica y liderazgo para abrir camino a una nueva generación de materiales ecológicos para la construcción dominicana.

Bajo su dirección, Morteros Hispánicos ha desarrollado la primera línea de Morteros Ecológicos y soluciones constructivas elaboradas a partir de residuos de construcción y demolición, alcanzando una capacidad instalada de más de 5,000 toneladas por mes.





NOMINADO

VALGIMA INVESTMENTS

PLANTA DE TRATAMIENTO DE AGUAS RESIDUALES, GENERANDO 85 % DE AGUA POTABLE



Empresa dedicada a soluciones ecológicas para el manejo responsable del agua. Especializados en tecnologías sostenibles para el tratamiento de aguas residuales; son los representantes exclusivos de las Plantas de Tratamiento Aquatec en el país.

Plantas de Tratamiento de Aguas Residuales Aquatec, este fue el producto presentado por Valgima durante la Expo Feria Inmobiliaria Construmedia 2025, el cual le valió una nominación en la categoría de "Producto innovador".

La tecnología Aquatec destaca por su capacidad de ofrecer un tratamiento profundo mediante un sistema de flujo de laberinto vertical controlado que garantiza la degradación eficiente de contaminantes orgánicos, obteniendo un efluente de alta calidad, incoloro y sin olor, apto para reuso en jardines, riego y áreas operativas.

Estas plantas trabajan mediante un proceso biológico optimizado que integra varias etapas de purificación dentro de un diseño compacto, adaptable y de bajo consumo energético.

Es un sistema modular de alta eficiencia diseñado para el tratamiento seguro, ecológico y sostenible del agua.

Características

Las principales cualidades de este producto son:

- Tecnología basada en laberinto de flujo vertical (VFL),





que mejora el tiempo de retención y la eficiencia del tratamiento.

- Tanques con secciones anaeróbicas, anóxicas y aeróbicas, integradas en un solo cuerpo compact.
- Sistema modular, adaptable a viviendas, hoteles, plazas comerciales y desarrollos inmobiliarios.
- Funcionamiento silencioso y de bajo consumo eléctrico.
- Fabricación en polipropileno de alta resistencia, con larga vida útil.
- Cámara de sedimentación incorporada para separación de lodos.
- Diseño que cumple con normativas ambientales locales e internacionales.
- Capacidad de producir hasta 85 % de agua clara y sin olor, lista para reuso no potable.

Entre los beneficios propios que brindan estas plantas residuales están:

- Eficiencia superior en el tratamiento de aguas residuales, aun con cargas variables.
- Instalación rápida en comparación con plantas tradicionales de concreto.
- Mantenimiento simplificado, con menor generación de lodos.



- Reducción significativa de olores y problemas sanitarios.
- Ahorro a largo plazo en operación y mantenimiento.
- Contribuye a la sostenibilidad al permitir la reutilización del agua tratada.
- Ideal para proyectos donde el espacio es limitado.



Impacto en el mercado

Las plantas Aquatec han tenido una excelente aceptación en el mercado dominicano, especialmente en sectores como turismo, residenciales privados, complejos comerciales y desarrollos en crecimiento que buscan cumplir estándares ambientales modernos.

Su efecto positivo se refleja en:

- Mejora significativa en la calidad de tratamiento en proyectos previamente afectados por fallas en sistemas tradicionales.

- Reducción de costos operativos para los usuarios finales.
- Mayor eficiencia en desarrollos turísticos, donde la sostenibilidad es un factor clave.
- Aumento progresivo de solicitudes y nuevos proyectos interesados en modernizar sus sistemas de tratamiento.
- La retroalimentación de los clientes ha sido altamente positiva por la eficiencia del sistema, su durabilidad y la facilidad de operación.

El concepto de estas plantas residuales nace en el momento en que María Virginia Verenzuela, CEO de Valgima, llega a la República Dominicana e identifica



una oportunidad importante para aportar al medio ambiente, en especial en lo relacionado con el tratamiento de aguas residuales.

“En muchas zonas del país, las aguas residuales se manejan mediante sistemas filtrantes tradicionales que permiten que las venas de agua limpia y residual se mezclen en el subsuelo, generando riesgos de contaminación. Con nuestras plantas de tratamiento Aquatec buscamos precisamente evitar ese impacto: asegurar que el agua que se reintegra al terreno esté adecuadamente tratada, sin carga contaminante, y que además pueda ser

reutilizada para limpieza, riego o usos secundarios, promoviendo ahorro y sostenibilidad”, sostiene Verenzuela.

Formar Valgima fue un proceso de dedicación y compromiso, con una visión ambiental enfocada en ofrecer soluciones modernas, seguras y ecológicas para el manejo responsable del agua.

María Virginia Verenzuela

Venezolana de nacimiento, es licenciada en Administración de Empresas, con más de 20 años de experiencia en el desarrollo y gestión de negocios en mercados de Suramérica y Norteamérica. Su visión estratégica y su compromiso con la sostenibilidad la han llevado a enfocar su trayectoria en soluciones ecológicas innovadoras, impulsando proyectos que promueven el manejo responsable del agua y la preservación ambiental.



SOMOS LA ENERGÍA QUE IMPULSA TUS PROYECTOS



ALQUILER Y VENTA DE
PLANTAS ELÉCTRICAS
DE 9 A 2000 KW ⚡



PLANTAS ELÉCTRICAS



BANCOS DE CARGA



ELEVADOR DE OBRA



TANQUES DE COMBUSTIBLE



TELEHANDLERS



PLATAFORMAS



TRANSFORMADORES



MANLIFT



TORRES DE ILUMINACIÓN



WWW.EQUIS.COM.DO



EQUISRD



AV. PEDRO HENRÍQUEZ UREÑA #145 STO DGO, R.D.
AUT. DUARTE, KM 5 1/2, SANTIAGO, R.D.



809-472-2211



EQUIS®



KOHLER

LIUGONG

EQUIS POWER

TRIME

ZOOMLION

**MEJOR OFERTA
ESPECIAL DE
FERIA PARA
VISITANTES**

5TA. CATEGORÍA



GANADOR

JUSCONSTRUCTION



Jusconstrucción tiene más de dos décadas en el mercado de la inmobiliaria, ofreciendo a las personas la oportunidad de adquirir un inmueble que cumpla con las más altas exigencias de comodidad, elegancia y buen costo.

La Expo FERIA Inmobiliaria Construmedia 2025 ha sido un éxito para Jusconstrucción, una empresa líder en el sector inmobiliario de la República Dominicana.

Con una oferta especial diseñada para atraer a los compradores más exigentes, la empresa ha logrado captar la atención de numerosos interesados en adquirir un inmueble en una de las zonas más exclusivas de la ciudad.

La oferta especial de Jusconstrucción fue de un 5 % de descuento en la compra de un inmueble en el proyecto, más una línea blanca incluida. Esta oferta exclusiva fue válida solo para compras realizadas durante la feria, lo que generó un gran interés entre los asistentes.

Impacto de la oferta en los resultados

Aunque no se firmaron acuerdos ni se realizaron





separaciones, la oferta de Jusconstruction atrajo entre cinco y 10 interesados en conocer el proyecto. Según el gerente general de la empresa, Haminton Luna, la oferta fue un éxito en términos de generar interés y atraer a potenciales compradores.

"Queríamos crear un atractivo que nos diferenciara de la competencia y atrajera a los compradores más exigentes. Nuestro equipo de seis personas, incluyendo a mi esposa Brinny Rodríguez, gerente de compras, trabajamos juntos para crear esta oferta. Estoy orgulloso de decir que nuestro esfuerzo valió la pena, ya que logramos captar la atención de una gran cantidad de los asistentes", explica Haminton Luna.

Equipo detrás de la oferta

La oferta especial de Jusconstruction fue ideada y ejecutada por un equipo de seis personas, incluyendo:

- Haminton Luna, gerente general.
- Brinny Rodríguez, gerente de compras.

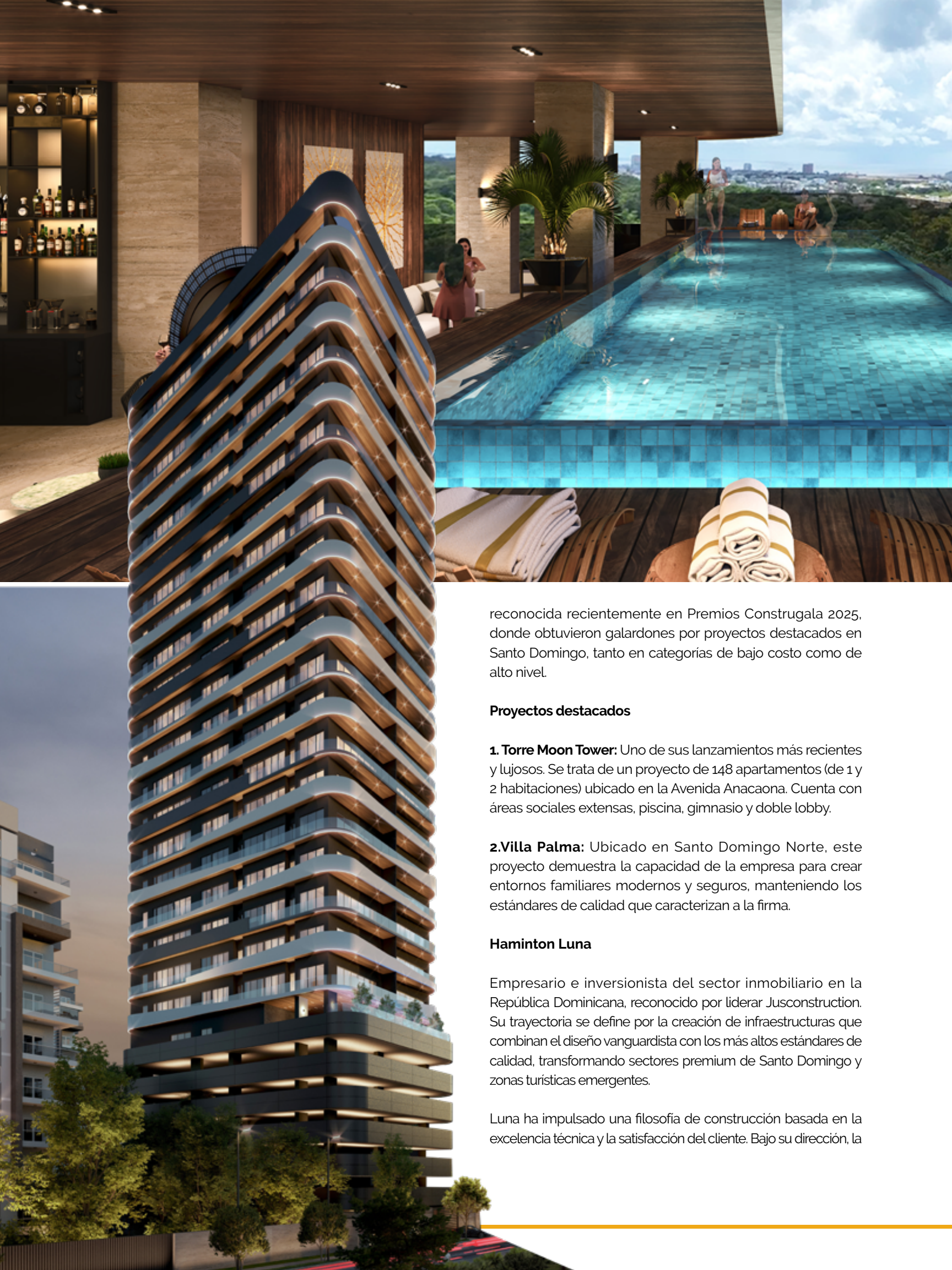
-Cuatro colaboradores adicionales que se encargaron de presentar la oferta durante la feria.

Jusconstruction

Con más de 20 años de experiencia en el mercado, orientada al desarrollo, construcción, promoción y ventas de proyectos residenciales y torres de apartamentos, ha logrado un privilegiado sitio en el mercado inmobiliario, a través de la satisfacción de sus adquirentes.

A través de los años, Jusconstruction ha demostrado que su verdadera fortaleza reside en el acompañamiento al cliente y el uso de métodos modernos de construcción. Ya sea a través de grandes desarrollos en la ciudad o su participación estratégica en ferias inmobiliarias, la empresa reafirma su compromiso de ofrecer información honesta y resultados que superan las expectativas, construyendo no solo edificios, sino relaciones basadas en la confianza absoluta.

Luna ha sabido conducir a Jusconstruction hacia la innovación constante, logrando que la empresa sea



reconocida recientemente en Premios Construgala 2025, donde obtuvieron galardones por proyectos destacados en Santo Domingo, tanto en categorías de bajo costo como de alto nivel.

Proyectos destacados

1. Torre Moon Tower: Uno de sus lanzamientos más recientes y lujosos. Se trata de un proyecto de 148 apartamentos (de 1 y 2 habitaciones) ubicado en la Avenida Anacaona. Cuenta con áreas sociales extensas, piscina, gimnasio y doble lobby.

2. Villa Palma: Ubicado en Santo Domingo Norte, este proyecto demuestra la capacidad de la empresa para crear entornos familiares modernos y seguros, manteniendo los estándares de calidad que caracterizan a la firma.

Haminton Luna

Empresario e inversionista del sector inmobiliario en la República Dominicana, reconocido por liderar Jusconstruction. Su trayectoria se define por la creación de infraestructuras que combinan el diseño vanguardista con los más altos estándares de calidad, transformando sectores premium de Santo Domingo y zonas turísticas emergentes.

Luna ha impulsado una filosofía de construcción basada en la excelencia técnica y la satisfacción del cliente. Bajo su dirección, la



empresa ha pasado de ejecutar proyectos residenciales de escala media a desarrollar torres de lujo que redefinen el skyline urbano. Se ha distinguido por integrar acabados de primera (como roble, granito natural y porcelanato importado) con sistemas de seguridad avanzados y domótica.

En sus presentaciones públicas, como el lanzamiento de la Torre Moon Tower, ha enfatizado que sus proyectos son diseñados pensando en el "más alto nivel de calidad" para el disfrute y confort de sus adquirentes.

La marca Hariannet se ha convertido en un sello de garantía y sofisticación dentro del portafolio de Haminton Luna. Estos proyectos destacan por su ubicación estratégica y arquitectura moderna.

Luna se caracteriza por un enfoque de equipo y gratitud, reconociendo constantemente la labor de sus ingenieros y personal de oficina como la base del éxito de cada obra. Su visión no solo se limita a construir edificios, sino a crear comunidades sostenibles que aporten valorización al entorno urbano dominicano.



NOMINADO

INMOBILIARIA TIERRA ABUNDANTE



Opera desde 2018, es especializada en venta, alquiler, asesoría y desarrollo de proyectos. Se caracterizan por un enfoque transparente, trato cercano y acompañamiento constante al cliente. Se rigen por valores de transparencia, honestidad, responsabilidad y trato humano. Creen en acompañar al cliente desde la primera consulta hasta la entrega, cuidando siempre la claridad y la confianza.

Las ferias inmobiliarias se han consolidado como el escenario por excelencia donde el sueño de la vivienda propia y la inversión inteligente convergen. La gran ventaja competitiva de estos encuentros radica en la concentración del acceso a precios preferenciales. En un mismo recinto, el visitante no solo encuentra una oferta diversificada, sino que accede a condiciones exclusivas: desde bonos de descuento directo sobre el precio de cierre, hasta planes de pago personalizados y tasas de financiamiento preferenciales gestionadas por la banca participante.

En Expo FERIA Inmobiliaria Construmedia 2025, no fue la excepción, pues los visitantes pudieron ver, escuchar, leer ofertas de servicios y productos acorde a los intereses que estos deseaban.

Por tal razón es que se premia la categoría de Mejor Oferta Especial de Feria, como un incentivo para reconocer el esfuerzo y el trabajo realizado por las marcas participantes. Gracias a su excelente propuesta, Inmobiliaria Tierra Abundante se alzó con la primera nominación de esta categoría, con un 28 % de descuento por metro cuadrado,





resultado de 36 a 20 dólares por metro, en terrenos a partir de 2,000 metros cuadrados.

"La oferta principal fue el precio especial de US\$26 por metro en Las Palmas by Cielo Alto que tiene un precio regular de US\$46", explica Yury Nahomy Castillo asistente administrativa en Inmobiliaria Tierra Abundante. Para Altos de Punta Cana, la reserva era de US\$500.

El público recibía un descuento de 20 dólares por metro, con la facilidad de separar con US\$1,000, un plan de pago del 20 % en un año y el 80 % contra entrega. Además, se ofrecían financiamiento con la empresa o a través de entidades bancarias.

Gracias al concepto ecológico del proyecto presentado y el precio nunca visto, el impacto fue inmediato ante cada asistente. "La promoción principal era US\$26 el metro, y estuvo reforzada con contenido visual y difusión digital", detalló Castillo.

Inmobiliaria Tierra Abundante opera desde 2018, es especializada en venta, alquiler, asesoría y desarrollo de proyectos. Se caracterizan por un enfoque transparente, trato cercano y acompañamiento constante al cliente. Se rigen por valores de transparencia, honestidad, responsabilidad y trato humano. Creen en acompañar al cliente desde la primera consulta hasta la entrega, cuidando siempre la claridad y la confianza.

El caso de Tierra Abundante como nominados en esta categoría ejemplifica los pilares que definen una oferta inmobiliaria de alto impacto en el marco de la feria:

- **Reducción real de costos:** Descuentos significativos que transforman el perfil financiero del proyecto para el cliente final.
- **Barreras de entrada mínimas:** Montos de reserva simbólicos que permiten al visitante tomar una decisión de inversión inmediata y segura.



• **Proyectos de valor:** No se trata solo de precio, sino de aplicar estas ventajas a ubicaciones estratégicas y desarrollos con alto potencial de plusvalía.

El éxito de una oferta no solo reside en el porcentaje de descuento, sino en la solidez de la institución que la respalda. Inmobiliaria Tierra Abundante se ha posicionado en el mercado dominicano como una firma que entiende las necesidades del inversionista contemporáneo: aquel que busca seguridad jurídica, ubicaciones con alta proyección de plusvalía y, sobre todo, una puerta de entrada financieramente inteligente.



Detrás de estas cifras hay un equipo humano comprometido con la transparencia y el servicio. Según explica Yuri Nahomy Castillo, la meta de Tierra Abundante en esta edición de Construmedia fue clara: "Brindar oportunidades reales que permitan a las personas capitalizar su futuro a través de la tierra, ofreciendo precios que marcan un antes y un después en la feria".

Yuri Nahomy Castillo

Es una Asistente administrativa de Inmobiliaria Tierra Abundante, asesora de ventas del proyecto Las Palmas by Cielo Alto, encargada de apoyo en marketing, gestión administrativa y atención al cliente. Su labor combina gestión administrativa, atención al cliente y seguimiento comercial, destacándose por su organización, comunicación clara y enfoque en ofrecer una experiencia confiable y transparente a los clientes.

Esta filosofía de "abundancia" —haciendo honor a su nombre— es lo que les ha valido no solo la nominación, sino la confianza de decenas de nuevos propietarios que hoy ven en sus terrenos el inicio de un patrimonio sólido.





NOMINADO

CAPUZ DESARROLLOS INMOBILIARIOS



CAPUZ Desarrollos Inmobiliarios, Es una empresa del sector inmobiliario que presta servicios de construcción, gestión e inversión inmobiliaria en Punta Cana, República Dominicana enfocados principalmente en viviendas con precios accesibles y buenas ubicaciones.

Durante los días de la Expo FERIA Inmobiliaria Construmedia 2025, CAPUZ Desarrollos Inmobiliarios presentó las diferentes ofertas que tenían para los visitantes, siendo estas tan atractivas que lograron una nominación en la categoría Mejor oferta especial de feria para visitantes.

Los proyectos fueron presentados en el evento. Su stand logró captar la atención de los visitantes gracias al carisma de los colaboradores, así como por las diferentes promociones realizadas a través de las redes.

Una vez las personas llegaban al recinto ferial, inmediatamente un personal de CAPUZ se le acercaba para explicarles las ofertas preparadas para Expo FERIA Inmobiliaria Construmedia 2025. Las propuestas fueron las siguientes:

- **Blue Marlin Los Corales**

Al realizar la compra de uno de estos apartamentos, listos para entrega inmediata, el adquiriente recibía un 20% de descuento y tenía la opción de adquirir su unidad Amueblada por USD\$ 10,600 adicionales.





- **Blue Marlin Luxury Town Houses**

Oferta #1: Al realizar la reserva con el 10 % de inicial recibía un 10 % de descuento.

Oferta #2: Al reservar con USD\$2,000 obtenía un 5 % de descuento.

- **Blue Marlin Boulevard**

Oferta #1: Al realizar la reserva con el 10 % de inicial recibía un 8 % de descuento.

Oferta #2: Al reservar con USD\$2,000 y completar el inicial en 15 días obtenía un 5 % de descuento más la opción de adquirir su unidad Amueblada por USD\$ 10,600 adicionales. Todas las ofertas incluían la línea blanca.

Una de las comodidades que daban a los interesados en adquirir alguna unidad de uno de los proyectos, era que tenían opciones de pago que se ajustaban a su facilidad, estos podían hacer sus pagos en efectivo, transferencias o mediante un enlace de pago.

Gracias a esto, así como a las atenciones de los colaboradores, la retroalimentación con el público presente fue muy positiva.





Brief de la empresa

Es una empresa del sector inmobiliario que presta servicios de construcción, gestión e inversión inmobiliaria en Punta Cana, República Dominicana enfocados principalmente en viviendas con precios accesibles y buenas ubicaciones.

En CAPUZ Desarrollos Inmobiliarios, están comprometidos con la satisfacción del cliente ofreciendo siempre viviendas con materiales de la máxima calidad y acabados únicos con terminaciones de lujo y una ubicación privilegiada. "Somos un equipo de profesionales altamente cualificados, enfocados en brindar la mejor experiencia posible a nuestros clientes" explica Samuel Ramos.

Su misión como empresa inmobiliaria es construir obras y viviendas de excelencia, basados en la calidad y servicio responsable hacia los clientes.

Cada día trabajan para lograr ser su visión de ser una constructora e inmobiliaria líder en el mercado, que entrega el mejor servicio e innovación en todos sus proyectos.





Sus valores están orientados hacia el respeto por la comunidad y el medio ambiente, innovación y excelencia.

Características de sus proyectos:

Giro principal: desarrollo, construcción, gestión e inversión inmobiliaria.

Mercado foco: Punto Cana, República Dominicana

Propuesta de valor: Ofrecer viviendas con precios accesibles y ubicaciones estratégicas con un alto potencial de rentabilidad para inversores, aprovechando el auge turístico de la zona.

Público objetivo: Inversores nacionales e internacionales que buscan propiedades para renta vacacional (Airbnb, corto plazo) o vivienda de alta calidad en el Caribe.

Perfil profesional

Samuel Ramos

Profesional proactivo y orientado a resultados, con más de tres años de experiencia comprobada en la gestión de equipos comerciales y la dirección estratégica de ventas.





SOLUCIONES INTEGRALES DE INFRAESTRUCTURA VIAL

 (809) 566-5237 / 809-853-7254
 [constructoraaguileraquezada](https://www.instagram.com/constructoraaguileraquezada)
 constructoraaguileraquezada@gmail.com



**MEJOR
SERVICIO
AL CLIENTE**

6TA. CATEGORÍA



GANADOR

CTC LOGISTICS GROUP



CTC Logistics Group es una empresa de logística integral con presencia en República Dominicana y Panamá, especializada en transporte internacional, courier, almacenaje, distribución y soluciones personalizadas para distintos sectores productivos.

Con una propuesta innovadora, dinámica y diferente, CTC Logistics Group resultó ganador en la categoría Mejor Servicio al Cliente, en la décimo tercera edición de la Expo FERIA Inmobiliaria Construmedia 2025, celebrada en el Hotel Dominican Fiesta.

Servir con honestidad, cercanía y coherencia es la

base de la filosofía de la empresa CTC Logistics y su Courier Arribex. Durante la Expo FERIA Inmobiliaria Construmedia 2025, los asistentes, al visitar el stand de la empresa fueron testigos de los principios como transparencia real, tecnología útil, experiencia humana y detalles que definen el trabajo del equipo de CTC Logistics Group.





Los visitantes recibieron artículos promocionales de alta calidad, participaron en sorteos con la ruleta de Arribex, además conversaron con el equipo de la empresa, quienes aclararon sus dudas.

CTC Logistics Group no solo es una empresa con vasta experiencia en logística, transporte internacional, almacenaje y distribución, sino que transforma todo este proceso en una experiencia cercana, colocando al cliente en el centro, con la certeza de que la logística es una industria de relaciones humanas, confianza y compromiso a largo plazo, más que de procesos y tecnologías.

"No creemos en posturas ni en personajes corporativos. Creemos en mostrarnos tal como somos, en escuchar activamente, en cumplir lo que prometemos y en construir relaciones que duren más allá de una transacción puntual", afirmó el señor Rubén Castillo, CEO de CTC Logistics Group.

La calidad del servicio es lo que caracteriza y

diferencia a CTC Logistics Group. Quienes visitaron el stand de la empresa en Construmedia 2025 fueron recibidos con una conversación genuina sin el típico discurso comercial, lo que generaba cercanía con el equipo.

En un ambiente de celebración, confianza y apertura, las personas podían preguntar, opinar y conectar. Además, la empresa presentó herramientas reales, como su cotizador web, el cual permitió a los visitantes ver tarifas de forma inmediata, sin necesidad de correos ni esperas, brindando una experiencia distinta en el sector logístico.

Metodología

La preparación previa a la expo feria garantizó el éxito en la presentación de los servicios de la empresa. En reuniones de alineación comercial se definieron los objetivos, la actitud con la cual se debía presentar el equipo, así como el tipo de experiencia que querían



dejar en las personas que acudieran al stand. En esta ocasión, la empresa implementó un registro digital, donde cada persona recibía un mensaje prácticamente inmediato tras interactuar con el equipo.

Esta preparación permitió que el día del evento, cada miembro del equipo tuviese claro su rol y pudiera adaptarse a cada conversación con flexibilidad, garantizando una dinámica fluida, colaborativa y muy enfocada en la experiencia del visitante y no en cumplir con un guion rígido.

Las estrategias de servicio al cliente implementadas por la empresa durante la feria responden al accionar diario del equipo. "La feria es simplemente una oportunidad para que el público vea quiénes somos sin filtros, sin formalidades innecesarias y sin posturas corporativas", apuntó el señor Rubén Castillo, quien asegura que las actividades de networking deben ser más humanas.

"Siempre he dicho que muchas actividades de networking locales pueden sentirse frías. En experiencias internacionales he visto algo distinto: más humanidad, más cercanía. Creemos que es momento de traer eso a nuestra vida profesional local".

En lo que se refiere a ser ganadores nuevamente del premio "Mejor Servicio al Cliente", Castillo aseguró que es una consecuencia de ser coherentes, cuidar los detalles y creer que la logística también puede sentirse humana.

Rubén Castillo,

Empresario, CEO de CTC Logistics Group, creador de múltiples empresas logísticas en el Caribe (CTC Logistics, Gotrans, Servinasa, Arribex, LivoTrading, Unika, entre otras).

Comenzó su carrera en el sector logístico en el año 2003, trabajando como mensajero en Schenker España, una empresa multinacional de transporte y logística. Desde el primer día vio la oportunidad de aprender y crecer. Lo entrenaron para hacer multitareas, lo que le permitió conocer a fondo cada rincón de la operación.

"Mi trabajo me llevaba diariamente a los puertos de Río Haina y Caucedo, así como al Aeropuerto Internacional de Las Américas, donde debía presentar manifiestos de aduanas, recoger y entregar documentación de embarques, y realizar todo tipo de gestiones para garantizar que las operaciones fluyeran sin interrupciones", resalta.

También hacía labores administrativas y diligencias para los clientes, como recoger cheques o entregar documentos importantes. Sin horario fijo: su jornada terminaba cuando sus jefes -que literalmente vivían en la oficina- se iban a dormir.

"Todos los días llegaba al trabajo en motocicleta, con la determinación de aprender algo nuevo".

"En los Juegos Panamericanos del 2003, la empresa participó activamente en la coordinación logística del evento, y yo tuve la responsabilidad de coordinar entregas y recogidas de equipos en las distintas sedes deportivas." Esa experiencia le enseñó la importancia del trabajo en equipo, la precisión y la velocidad en el servicio.



Tuvo la fortuna de contar con un mentor excepcional, Juan Montilla, un argentino que no solo lo entrenó profesionalmente, "sino que también se convirtió en un guía en mi desarrollo personal. Bajo su liderazgo aprendí los fundamentos de la logística moderna y la disciplina del trabajo bien hecho", puntualiza.

En el 2015, cuando Juan se retiró a su país, le vendió la empresa, confiando en que Rubén sabría continuar su legado. A partir de ese momento comenzó su verdadera expansión profesional. Esa empresa se convirtió en la base que lo proyectó internacionalmente, llevándolo a viajar a más de 20 países, crear conexiones globales y desarrollar lo que hoy es su visión: construir un ecosistema logístico internacional al servicio del comercio exterior.



NOMINADO

UNIREFRI



UNIREFRI es una empresa líder en soluciones de climatización y electrodomésticos en la República Dominicana, con un enfoque orientado a la eficiencia, accesibilidad y satisfacción del cliente.

El servicio al cliente es el mejor puente empresa – cliente, cliente – empresa. Y durante la Expo FERIA Inmobiliaria Construmedia 2025, UNIREFRI usó esta herramienta a su favor.

Basados en un acompañamiento personalizado, cada visitante recibió asesoría directa según sus necesidades reales de climatización y electrodomésticos.

Previo al evento, cada uno de los colaboradores que participarían fueron orientados sobre la meta que perseguía y cuál sería la metodología de trabajo para lograr cada una.

Su principal objetivo era garantizar una experiencia memorable para cliente, enfocado en tres pilares:

1. Atención personalizada y humanizada.
2. Información clara y confiable sobre aires acondicionados y electrodomésticos.
3. Conversión de visitantes a clientes satisfechos, manteniendo un servicio ético, transparente y cercano.

“UNIREFRI se enfocó en lograr que cada persona que entrara a nuestro stand se sintiera atendida, orientada y valorada”, resaltan sus directivos.





Su objetivo fue alcanzado, ya que lograron posicionarse con una nominación como "Mejor servicio al cliente", destacando por:

- Respuestas rápidas y personalizadas a cada consulta.
 - Demostraciones en vivo del funcionamiento y beneficios de sus equipos.
 - Ofertas de financiamiento en alianza con el banco Scotiabank
 - Seguimiento post-visita para garantizar una experiencia completa más allá del stand
- "Además, el equipo de marketing incentivó continuamente la participación del público mediante publicaciones, reels, sorteos y múltiples activaciones digitales, lo que aumentó la afluencia y el interés en nuestro stand", sostienen sus directivos.

Para lograr un servicio eficiente y ordenado se valieron no solo del factor humanos, sino también de recursos como:

- Computadoras y dispositivos móviles para cotizaciones instantáneas.



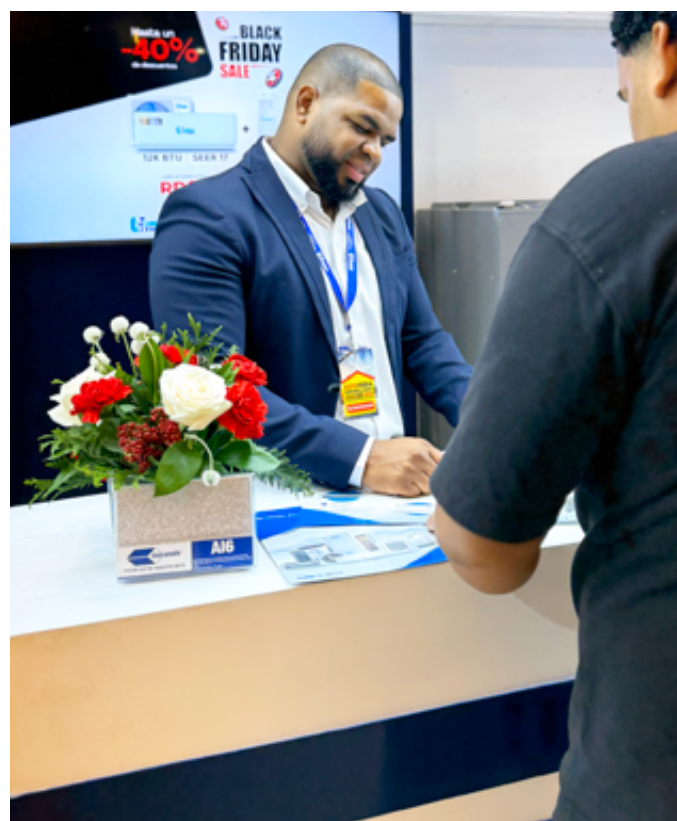


- Descuentos en los servicios
- Gestión de leads para registrar clientes de manera organizada y darles seguimiento.
- Terminales de pago y validación bancaria para garantizar agilidad y seguridad en procesos de compra.

Estas herramientas permitieron un flujo de atención rápido, clara y profesional dentro del ambiente de feria. Gracias a estas acciones del equipo de trabajo combinadas con el uso de recursos efectivos, la respuesta de los visitantes fue altamente positiva y activa, se pudo observar:

- Alto flujo constante de clientes interesados.
- Gran receptividad a las demostraciones y explicaciones técnicas.
- Notable aumento en solicitudes de cotizaciones e informaciones.
- Interacción continua con el equipo de UNIREFRI, destacando la excelente percepción del público hacia la marca.

"El nivel de participación superó nuestras expectativas y confirmó que nuestra estrategia de servicio fue acertada", indican.



Perfil de la empresa y filosofía del servicio al cliente.

UNIREFRI es una empresa líder en soluciones de climatización y electrodomésticos en la República Dominicana, con un enfoque orientado a la eficiencia, accesibilidad y satisfacción del cliente.

Su filosofía se fundamenta en:

- Servicio con excelencia, basado en respeto, escucha activa y asesoría profesional.
- Innovación constante, ofreciendo productos confiables y tecnología moderna.
- Compromiso postventa, garantizando acompañamiento desde la compra hasta la instalación y el mantenimiento.
- Transparencia en cada proceso, asegurando al cliente un servicio honesto y de calidad.

"En UNIREFRI creemos que el buen servicio no es un departamento, sino una cultura que caracteriza a todo nuestro equipo", puntualizan.





NOMINADO

INMOBILIARIA TIERRA ABUNDANTE



Opera desde 2018, es especializada en venta, alquiler, asesoría y desarrollo de proyectos. Se caracterizan por un enfoque transparente, trato cercano y acompañamiento constante al cliente. Se rigen por valores de transparencia, honestidad, responsabilidad y trato humano. Creemos en acompañar al cliente desde la primera consulta hasta la entrega, cuidando siempre la claridad y la confianza.

Una de las razones de ser de la Expo FERIA Inmobiliaria Construmedia 2025, es poner al cliente en contacto directo con las marcas, productos y servicios que estos necesitan al momento de embarcarse en el mundo de las construcciones.

Es por esta razón que una de las categorías premiadas es Mejor Servicio al Cliente, donde se resalta la labor

realizada por el equipo de trabajo de cada empresa y la interacción que hubo con los asistentes.

En la segunda nominación quedó Inmobiliaria Tierra Abundante, quienes ofrecieron una atención altamente personalizada desde el primer contacto. Su enfoque no solo destacó por la escucha activa, sino también por proporcionar información clara y práctica que permitió





a los visitantes entender cada paso del proceso de adquisición de inmuebles con confianza y propiedad. Este nivel de acompañamiento es especialmente valioso en un mercado inmobiliario dominicano donde muchos clientes buscan asesoría experta para tomar decisiones acertadas en inversión y vivienda.

Este enfoque permitió que los visitantes se sintieran acompañados y seguros durante todo el proceso de consulta, eliminando la percepción de presión comercial y reforzando la confianza en la marca. La cercanía en el trato y la claridad en la información fueron factores determinantes para generar conversaciones de valor y relaciones más allá del evento.

Entre las herramientas utilizadas por los colaboradores de Inmobiliaria Tierra Abundante estuvieron los recursos audiovisuales, que fueron los grandes protagonistas. Televisión con planos y renders, videos con imágenes informativas, códigos QR para acceso inmediato a



brochures digitales, formularios digitales, brochures impresos y material visual actualizado formaron parte de una estrategia pensada para acercar al público a cada proyecto. Este uso inteligente de tecnología en el stand permitió que la experiencia fuera interactiva, educativa y moderna.

Este uso estratégico de la tecnología no solo agilizó la atención, sino que también enriqueció la experiencia del usuario, haciendo el proceso más dinámico, interactivo y alineado con las nuevas tendencias de comercialización inmobiliaria.

Cada facilitador fue entrenado para tener una actitud cercana, facilitando la confianza inmediata entre ellos y los clientes. El equipo enfatizó una comunicación amable y profesional, enfocada en resolver dudas, comparar opciones y guiar con transparencia — un valor esencial en el dinámico sector inmobiliario dominicano, donde las consultas sobre títulos, ubicación y proyecciones de inversión son constantes—.

“Brindar una experiencia segura, transparente y cómoda, asegurando que cada visitante entendiera beneficios, procesos y oportunidades sin presión ni confusión, fue nuestro objetivo”, indica Yuri Nahomy Castillo, asistente administrativa de Inmobiliaria Tierra Abundante.

Gracias a esta estrategia y el buen trato de todo el equipo de trabajo, la respuesta de parte de los clientes fue positiva, pues el stand se mantuvo con un alto flujo de personas, interés continuo, muchas preguntas, solicitudes de información y buen engagement en general.

Se puede decir que cumplieron su meta: brindar una experiencia segura, transparente y cómoda, asegurando que cada visitante viviera una experiencia única al visitar su stand.

Inmobiliaria Tierra Abundante, que opera desde 2018, se ha consolidado como una firma especializada en la venta, alquiler, asesoría y desarrollo de proyectos

inmobiliarios en la República Dominicana, con presencia destacada en Santo Domingo y canales digitales abiertos para atención constante. Su filosofía se basa en un enfoque transparente, trato cercano y acompañamiento constante al cliente, guiándolo desde la primera consulta hasta la entrega final de la propiedad con claridad y confianza. Creen en acompañar al cliente desde la primera consulta hasta la entrega, cuidando siempre la claridad y la confianza.

La empresa se rige por valores de transparencia, honestidad, responsabilidad y trato humano, pilares que se reflejan tanto en su comunicación externa como en la forma en que gestionan cada caso. Esta orientación al cliente no solo fortalece la reputación de la compañía, sino que también contribuye a elevar los estándares de servicio en el sector.

Yuri Nahomy Castillo. Es asistente administrativa de Inmobiliaria Tierra Abundante, asesora de ventas del proyecto Las Palmas by Cielo Alto, y encargada de apoyo en marketing, gestión administrativa y atención al cliente. Su labor combina gestión administrativa, atención al cliente y seguimiento comercial, destacándose por su organización, comunicación clara y enfoque en ofrecer una experiencia confiable y transparente que fomente relaciones duraderas con los clientes.





EUCLID CHEMICAL

VULKEM 45 SSL

Resistencia excepcional
al desgaste

Producto premium
Certificación LEED

Soporta la ruptura en
áreas de alto tráfico

www.euclidchemical.com



Conoce más de nuestros productos

• DYMONIC 100 • VULKEM 116 LV • BACKER ROD • SUPERSTOP STD • EUCLID 700 • SPEED PLUG •
• DURAL 452 MV • NS GROUT • VERSASPEED 100 • EVERCLEAR • VANDEX SUPER •

Información y Venta:

Marlyn López
809-607-4813
marlynlopez@euclidchemical.com

Alexander Stark
809-820-5607
astark@euclidchemical.com



EUCLID CHEMICAL

**CHARLAS
EXPUESTAS
DURANTE
LA FERIA**

WENDY MARTÍ
ABOGADOS



WENDY

MARTÍ

ABOGADOS



WENDY

MARTÍ

ABOGADOS



WENDY

MARTÍ

ABOGADOS



WENDY

MARTÍ

TRUCCIO



MIENT



CHARLA 1

CONDOMINIOS TURISTICOS

FORMACIÓN, PERMISOLOGÍA Y GESTIÓN HOTELERA



SPEAKER:
Wendy Marte
CEO: Wendy Marte

OFRECIDA POR:
W Legal Consulting
Grupo Grimmert

LUGAR:
Salón Churchill
Hotel Dominican Fiesta

Durante la Expo FERIA Inmobiliaria Construmedia 2025, fueron presentadas varias charlas, estando la primera vinculada a uno de los sectores que más empuje a recibido durante estos últimos años de Gobierno y uno de los que más aporta al PIB nacional, hablamos del turismo.

La exposición estuvo a cargo del grupo legal "W Legal Consulting Grupo Grimmert", quienes mediante un panel explicaron las claves para maximizar la rentabilidad de los condominios turísticos.

El objetivo principal que perseguía la intervención del grupo era explicar el marco legal, técnico y operativo de los condominios turísticos en la República Dominicana, abordando su correcta estructuración, los procesos de permisología y su gestión bajo el modelo hotelero, con el propósito de maximizar la rentabilidad del proyecto de forma sostenible. Asimismo, se expusieron los beneficios e incentivos otorgados por la Ley 158-01 de Fomento al Desarrollo Turístico (CONFOTUR).

Los panelistas iniciaron explicando al público qué es un proyecto turístico y qué es un condominio, para a partir de estas interrogantes ampliar el tema de gestión y marco legal.

¿Qué es un proyecto turístico?

Es un conjunto de facilidades y obras destinadas a la captación de turistas o visitantes para estimular el desarrollo del lugar o región en donde se encuentra ubicado, el cual deberá responder a las necesidades existentes o creadas relativas a la pernoctación, recreación, bienestar, descanso, o los negocios, conforme a las políticas y estrategias establecidas por el Estado.

¿Qué es un condominio?

Es el régimen jurídico establecido por la Ley No. 5038 de fecha 21 de junio de 1958, mediante el cual un inmueble se divide en unidades susceptibles de aprovechamiento independiente, pertenecientes a distintos propietarios, quienes, además de





su derecho exclusivo sobre dichas unidades, comparten la copropiedad y uso de las áreas y servicios comunes del conjunto, conforme a las disposiciones del Reglamento de Condominio y la normativa vigente.

A continuación, describieron las características propias de ambos términos de manera que las personas pudieran identificar cada uno de forma particular.

Características de un proyecto turístico

- Localización privilegiada.
- Actividades vinculadas al sector turístico: playa, montaña, atractivos.
- Viable económicamente.
- Niveles de competitividad internacional.
- En consonancia con políticas del Estado.
- Dirigido al mercado nacional e internacional.
- Diversidad de oferta turística y actividades complementarias.
- Contribuye con el entorno urbano o natural.
- Infraestructura e instalaciones adecuadas.
- Conforme a normas vigentes.

Características particulares de un condominio turístico

Para que un condómino pueda ser considerado un proyecto turístico deberá estar dotado con servicios turísticos mínimos, tales como:

- Restaurante
- Bar.
- Lobby.
- Recepción.

- Lavandería.
- Conserjería.
- Al menos un 40 % de sus unidades deben formar parte un de renta hotelero.

Marco legal de los condominios

Los condominios turísticos pueden aplicar a los beneficios de la Ley 158-01 sobre fomento a la inversión turística y sus modificaciones.

Entre los requerimientos básicos que trabaja Confotur para condominios turísticos están:

- Vocación turística.
- Contrato de operación hotelera.
- Servicios mínimos turísticos.
- Presentación de listado de ventas para probar la vinculación turística.
- Autorizaciones previas.
- Autorizaciones indispensables.
- Autorización o permiso del Ministerio de Medio Ambiente/ Viceministerio de Gestión Ambiental y Oficinas Regionales.
- No objeción a uso de suelo del MITUR /Dirección de Planificación y Proyectos (DPP).
- No objeción del ayuntamiento Municipal / Oficina de Planeamiento urbano.
- Licencia de construcción del Ministerio de la Vivienda, Hábitat y Edificaciones (MIVHED).

Beneficios de la Ley de Confotur

- Impuestos de importación (Aranceles) (17 %).
- ITBIS de importación (18 %).
- ITBIS en compras locales (18 %).
- Impuestos sobre transferencia inmobiliaria (3 %)

- Impuesto sobre inscripción de hipotecas (2 %).
- Impuestos propiedad inmobiliaria (IPI).
- Impuestos sobre activos (1 %).
- Impuestos sobre la renta (27 %).
- Impuesto sobre Constitución (1 %).
- Crédito fiscal sobre inversiones en proyectos clasificados (20 % x 5 años).
- Impuesto a las retenciones sobre financiamientos locales e internacionales (2 %).
- Impuesto sobre aumento de capital (1 %).

Claves para eficientizar los incentivos fiscales

- Procurar que todos los documentos del proyecto o de la inversión sean coherentes al proyecto aprobado y a la obra, es decir sean iguales en especial en lo referente: 1- al objeto de la sociedad; 2- al monto de Inversión; 3- a la descripción del proyecto; 4- a los permisos y autorizaciones gubernamentales, etc.
- Hacer una proyección económica realista de la inversión del proyecto. Es decir, que el análisis de factibilidad del proyecto sea consistente con la realidad.
- Velar por el cuidado ambiental y el cumplimiento de las previsiones ambientales.
- Mantener la sociedad desarrolladora al día en el cumplimiento de las obligaciones tributarias.
- Vigilar que su proveedor de materiales se mantenga también al día en sus obligaciones fiscales.
- Llevar un registro organizado de las compras en el proceso de construcción.
- Procurar el cierre del proceso de compras, obteniendo la

certificación de no deuda de la DGA, esto implica cancelar los pagarés.

- Notificar el inicio y la terminación de las obras, y la puesta en marcha del proyecto al CONFOTUR.
- Tener en cuenta los plazos de los incentivos.

Entre los temas presentados por los panelistas estuvieron:

- Normativa vigente sobre condominios (Ley de Condominios).
- Elementos que requiere un condominio para convertirlo de residencial en un producto hotelero.

¿Qué debe incluir la reglamentación?

- Permisología para el Condo-Hotel: tramitación ante el MIVHED.

¿Cuáles son las necesidades y retos más relevantes al momento de la operación de un condominio hotelero o condominio turístico?

- Futuro de la regulación del condominio en cuanto a la operación de sistemas de renta bajo modelo hotelero: regulación de las plataformas digitales. Las conclusiones expuestas, que son aquellas que debe ejecutar quien desee ser un desarrollador para elaborar normativa de condominios turísticos, fueron las siguientes:
- Conocer el tipo de proyecto que desea desarrollar y tipo de operación hotelera a implementar.
- Identificar los espacios físicos requeridos por el operador hotelero para llevar a cabo el modelo de operación hotelera.
- Identificar áreas comunes vs. Áreas de uso privado destinados a operación hotelera, para luego determinar los cargos que serán aplicados al condominio.
- Preparar el reglamento de convivencia con los elementos requeridos, para minimizar los riesgos en la operación y el éxito del negocio.
- Identificar las obligaciones y derechos del consorcio de propietarios vs las del operador hotelero.

El desarrollador debe ser transparente al comercializar el producto. Establecer las limitaciones al derecho de propiedad bajo condominio hotelero, usualmente adquirido para fines de inversión.

Se debe abogar por una regulación de condominios más actualizada. Lo suficientemente flexible que permita estructurar diversos tipos de operación de condominios y manejo de rentas a corto y largo plazo; y ágil, que permita toma de decisiones al operador sin intervención de los propietarios, siempre que sus derechos estén protegidos.





Wendy Marte

Abogada con más de 25 años de experiencia, especializada en Derecho Inmobiliario, Corporativo y Administrativo. Experta en estructuración legal de proyectos inmobiliarios y turísticos, gestión de permisos, licencias y concesiones, así como en la aplicación de leyes de incentivos fiscales como Confotur, Cine y Zonas Francas. Ha liderado la coordinación legal de megaproyectos y complejas transacciones inmobiliarias a nivel local e internacional.

Vivian Reyes

Arquitecta con más de 20 años de trayectoria en el sector construcción. Cofundadora de URBE Construcciones, empresa con más de 181,000 m² desarrollados. Ha ocupado roles clave en ACOPROVI y fue Viceministra de Normas, Reglamentos y Tramitaciones del MIVHED hasta abril de 2025. Actualmente impulsa la innovación y sostenibilidad desde el sector privado.



Digno Sánchez

Agrimensor y tasador inmobiliario con más de 25 años de experiencia. Gestor de Proyectos Catastrales en la UTECT desde 2015, con más de 300,000 resultados bajo su responsabilidad. Pionero en el uso de drones para imágenes ortorrectificadas aplicadas a la agrimensura y asesor catastral de importantes proyectos inmobiliarios y hoteleros.



Imar Álvarez

Profesional de la hotelería con más de 32 años de experiencia en la gestión y apertura de operaciones hoteleras en República Dominicana y el extranjero. Ha ocupado posiciones gerenciales en cadenas como Allegro Resorts y Karisma Hotels & Resorts. Actualmente es presidente de One Prestige Management Group y Director de Desarrollo de Negocios de Sports Illustrated Resorts.



Alexandra Sánchez

Abogada Magna Cum Laude, con Maestría en Derecho Comparado por Tulane University. Socia de la firma Sturla Sánchez, con amplia experiencia en derecho corporativo, fusiones y adquisiciones, estructuración de proyectos inmobiliarios y leyes de incentivos fiscales. Ha liderado equipos legales en grandes desarrollos turísticos y participado en proyectos emblemáticos del país.





Agradecemos a nuestros patrocinadores
por confiar y apoyar la realización de
Expoferia Inmobiliaria Construmedia 2025.

¡Juntos aportamos al crecimiento del
sector construcción e inmobiliario del país!



FISURAS

- **Qu**
- **Aber** **etas que apar**
morte **estruct**

01

IENT

morte

érmica

estruct



CHARLA 2

PATOLOGÍAS Y SOLUCIONES CONSTRUCTIVAS

FALLAS FRECUENTES Y ESTRATEGIAS PARA SU PREVENCIÓN

**SPEAKER:**

Diego Toro, CEO Dellarocca
Restauri Panamá SA

OFRECIDA POR:

Dellarocca Restauri
Panamá SA

LUGAR:

Salón Churchill
Hotel Dominican Fiesta

Además de ofrecer a los asistentes diversas ofertas del sector construcción e inmobiliario durante el programa de la Expo Feria Inmobiliaria Construmedia se presentan charlas que ayudan al crecimiento sobre ciertas áreas del sector. Este año una de las charlas estuvo a cargo de Dellarocca Restauri Panamá donde se proyectó un análisis sobre las principales fallas que ocurren en las construcciones, así como diferentes estrategias para solucionar estos problemas.

Dellarocca Restauri Panamá SA es una empresa líder en soluciones constructivas. Con más de 10 años de experiencia han logrado llevar soluciones previas a la construcción en áreas como el diseño y la fabricación de edificaciones. Además, ofrecen asesoría de

productos que ayudan a optimizar los resultados a grandes edificaciones en América y el Caribe.

El propósito principal de la charla era concientizar por medio de un análisis técnico a través de la experiencia de aquellas fallas frecuentes que suelen haber en todo tipo de construcción y a su vez proponer estrategias para su correcta prevención, corrección y mantenimiento; partiendo de las buenas prácticas y de los productos idóneos para cada patología, teniendo como objetivo brindar una comprensión clara, técnica y aplicada de las patologías más comunes en edificaciones, sus causas y las soluciones constructivas más eficaces para garantizar durabilidad, seguridad y buen desempeño de la obra.



Al iniciar la exposición, el CEO, el arquitecto Diego Toro, lanzó la pregunta ¿Por qué aparecen las patologías?, dando con esto apertura a su ponencia.

Toda patología es un síntoma. Entender la causa real permite aplicar la solución correcta. De las que aparecen en las construcciones están:

1. Errores en ejecución.
2. Materiales inadecuados o mal aplicados.
3. Falta de compatibilidad entre sistemas.
4. Deficiencias en diseño o especificaciones técnicas.
5. Condiciones ambientales agresivas.
6. Errores en ejecución. En la sección de patologías los presentes pudieron identificar qué y cuáles son.

- Fisuras
- Desprendimiento
- Humedad
- Rigidez en morteros

Patología 1: Fisuras

Una fisura no es un problema estético: es el inicio de un daño mayor. Estas son aberturas o grietas que aparecen en recubrimientos, morteros o elementos estructurales. Sus causas principales suelen ser:

- Retracción de morteros mal proporcionados.
- Dilataciones térmicas no controladas.
- Movimiento estructural.
- Asentamientos diferenciales.
- Mala adherencia entre capas.

Los riesgos de que ocurra una fisura en las estructuras son: Infiltración de agua, pérdida de capacidad mecánica, desprendimientos futuros y puentes de humedad.

Soluciones para fisuras

Al momento de exponer cada patología también se presentaban las soluciones de estas.

En el caso de las fisuras, estas son:

- Buenas prácticas técnicas.
 - Evaluar si es fisura activa o pasiva.
 - Utilizar puentes de adherencia adecuados para garantizar compatibilidad entre sustratos.
 - Aplicar selladores elásticos con alta capacidad de movimiento.
 - Reforzar con mallas donde la fisura sea recurrente.
-
- Un sellador elástico o un puente de adherencia acrílica como los que existen en el mercado permite absorber movimientos y restablecer la compatibilidad entre capas.

- Entre las soluciones presentadas destacaron productos como DR850 Sellador de Grietas e Impermeabilizante, de alta elasticidad y adherencia, y DR855 Joint Flex, diseñado para el sellado de juntas de gran dimensión en diversos sustratos.



DR855 JOINT FLEX



• **Patología 2: Desprendimientos**

- Es una pérdida de adherencia del recubrimiento respecto al sustrato. El 80 % de los desprendimientos provienen de una incompatibilidad entre el sustrato y el recubrimiento.

Las causas frecuentes son:

- Falta de puente de adherencia.
- Superficie sucia, pulida o contaminada.
- Morteros rígidos sobre sustratos flexibles.
- Aplicación incorrecta del espesor.
- Alta humedad interna.
- Los riesgos:
- Caída de material.
- Avance rápido del deterioro.
- Exposición del soporte a agentes agresivos.

Soluciones para este tipo de patología:

- Los puentes de adherencia de base acrílica disponibles en el mercado generan cohesión entre el soporte y la nueva capa, evitando fallas de anclaje.
- Buenas prácticas técnicas
- Uso de puentes de adherencia según soporte y recubrimiento.
- Aplicación de morteros de reparación con la correcta granulometría.
- Limpieza profunda del sustrato.
- Evaluación de absorción y porosidad.

En este contexto se presentaron productos como DR350 Puente de Adherencia, DR520 Mortero para Acabado Grueso y Fino y DR450 Pasta Exterior, orientados a garantizar cohesión, anclaje y acabados uniformes.

Patología 3: Humedad

Los tipos de humedad pueden ser: por filtración, capilaridad, condensación y fallas en impermeabilización. Las causas principales son:

- Ausencia de barreras impermeables.
- Microfisuras no tratadas.
- Deficiencia en desagües o pendientes.
- Porosidad elevada en materiales.

Los riesgos son:

- Moho y hongos.
- Deterioro acelerado.
- Daños a instalaciones internas.
- Problemas de salud.

Soluciones para la humedad:

- Buenas prácticas técnicas
- Sellado de fisuras antes de impermeabilizar.
- Aplicación de impermeabilizantes elásticos con alta elongación.
- Tratamiento de puntos críticos: encuentros, coronas, bases, uniones.
- Corrección de pendientes y canalización adecuada.

Los impermeabilizantes acrílicos y cementicios del mercado permiten crear una barrera continua que evita filtraciones.

Entre los productos expuestos se destacaron DR850 Sellador de Grietas e Impermeabilizante, DR650 Fijador, Primer y Sellador Acrílico, DR-ITAFIX90 Malla de Vidrio, DP130 Pintura Exterior y DP150 Antihongo, los cuales permiten crear sistemas continuos y durables de protección frente a la humedad.

Patología 4: Rigidez en morteros

La rigidez en morteros es la pérdida de flexibilidad que provoca grietas, fallas de unión y poca resistencia a movimientos.

Las causas frecuentes de este problema son:

Dosificaciones incorrectas.
Falta de aditivos flexibilizantes.
Aplicación sobre sustratos con alto movimiento.
Espesores fuera de especificación.

Riesgos:

- Fisuras prematuras.
- Baja adherencia.
- Fallas en revestimientos posteriores.

Soluciones para morteros rígidos

- Incorporar resinas o aditivos flexibles.

- Controlar relación agua-cemento.
- Usar puentes de adherencia para asegurar compatibilidad.
- Aplicar morteros modificados cuando el soporte lo requiera.
- Incremento de la adherencia al sustrato.
- Aplicar una capa de puente de adherencia antes del mortero para evitar desprendimientos y rigidez por falta de anclaje.
- Humedecer el sustrato previamente para uniformizar la absorción.
- Evitar espesores excesivos en una sola aplicación.
- Respetar espesores recomendados según tipo de mortero (revoque, pañete, nivelación, reparación)

Entre los productos presentados figuran **DR720 Aditivo Adhesivo**, **DR770 Aditivo Polimérico**, **DR455 Pasta Antifisura Mineral Fibrada**, así como **DR450 Pasta Exterior** y **DR450 Pasta Interior**, orientados a mejorar la flexibilidad, adherencia y desempeño de los morteros.

Asimismo, se abordaron otras patologías frecuentes como eflorescencias, carbonatación, corrosión de refuerzos y proliferación de microorganismos, resaltando que la correcta selección de productos, la compatibilidad de sistemas y las buenas prácticas de ejecución son determinantes para evitar fallas recurrentes.

Luego de presentar tan importante tema, Toro enlistó las conclusiones principales que cada asistente no debería olvidar:

- La mayoría de las patologías se originan por errores evitables.
- Comprender la causa raíz es la clave para dar soluciones reales.
- El correcto uso de materiales compatibles mejora la vida útil de la edificación.
- La prevención y el mantenimiento son más económicos que la reparación.
- La calidad constructiva no depende solo del material, sino de la técnica.
- Como mensaje final puntualizó al público que: construir bien no es más costoso; es más inteligente.





Diego Toro

CEO Arquitecto, co-fundador 2011 de Dellarocca Restauri Panamá SA

Diego Toro, arquitecto Colombo- Italiano egresado de la Universidad de San Buenaventura Cali-Colombia y con un máster Dirección y gestión de proyectos Patología de la construcción Restauración en UPC Barcelona.

Posee amplia experiencia en diseño, ejecución y construcción de proyectos de vivienda, colegios, cuarteles de policía, estaciones de bomberos, galeras industriales, restauración de iglesias, entre otros. A lo largo de 31 años ha estudiado y analizado diversas patologías dando soluciones efectivas a para las construcciones.

Ha trabajado en el diseño, fabricación y asesoría de productos de construcción para optimizar los resultados a grandes constructores y promotores a lo largo de toda América y el Caribe.

CO-FUNDADOR 2011 de DELLAROCKA RESTAURI PANAMÁ SA, empresa líder en soluciones constructivas CEO que posee dos premios internacionales de Calidad: World Quality Commitment, París 2017 y Inspirational Company, The Bizz Hybrid Awards, Dubai 2024.



corpinsa

ALQUILER Y VENTA DE:

- Sistema de soportería de losas
- Andamios de fachadas
- Sistemas de encofrados
- Telehandlers
- Elevadores de construcción
- Torres grúas

 **+1 (809) 533-3300**

 **ventas.rd@corpinsa.com**

 **corpinsa**  **www.corpinsa.com**



**ANÚNCIATE
CON NOSOTROS**

**PARA PAUTAS
COMUNICARSE
A LOS NÚMEROS:
(809)-531-1101 Ext. 246**

**O ESCRÍBANOS A
INFO@CONSTRUMEDIA.COM.DO**

DRY BLOCK WATERPROOFING

UNA NUEVA GENERACIÓN DE IMPERMEABILIZANTES



CARGA AÉREA Y PAQUETERÍA



Un operador logístico con
**características especiales para clientes
especiales.**

Con el manejo de cargas aéreas y
paquetes pequeños, hoy nuestros
clientes importadores y exportadores
cuentan con nosotros, porque tenemos
**servicios de logística integrada
desde un punto A a un punto B.**

Nuestras soluciones abarcan
B2B y B2C.

Movemos **cargas aéreas desde cualquier
continente en menos de
72 horas.**

WE DO IT BETTER

Más Información: ☎ 849-352 7022 | 1-809-535-6694 | Email: sales4@ctcdo.com

• Gustavo Mejía Ricart No. 94, Ensanche Piantini, Santo Domingo, República Dominicana

• Santiago • Punta Cana • Panamá • Estados Unidos

www.ctcdo.com | Instagram: [ctclog](#)