

ENTREVISTA

“INFOTEP no diseña su oferta formativa de espaldas a las empresas:

la construye a partir de lo que la
industria necesita”

MAIRA MORLA PINEDA

DIRECTORA GENERAL DEL INFOTEP

**DE TALLERES A PROVEEDORES
ESTRATÉGICOS**

Ing. Andrés Arias

**MEDIDAS FISCALES PARA
FORTALECER A LAS MIPYMES**

Lic. Fernando Pinales





Asociación Nacional de Industrias Metalmecánicas y Metalúrgicas

STAFF

Directora Ejecutiva

Mayelin Martínez

Ventas de publicidad

809-686-0078

809-425-5303

Diagramación e impresión

Neon Personalizados

809-401-7598

829-362-7371

Auditoría y diseño

Domarkt

809-201-2029

@domarkt · www.domarkt.net

COMITÉ EJECUTIVO

PRESIDENTE

Arismendy Tejada

TESORERO

Lic. Trinidad Coronado

SECRETARIA DE EDUCACIÓN

Ing. Freddy Díaz

SECRETARIO DE ORGANIZACIÓN

Ing. Marcelino Rincón

PRIMER VOCAL

Ing. Francisco M. Minaya

TERCER VOCAL

Sr. Silverio Reyes

COMITÉ DE DISCIPLINA II

Ing. Franklin Tavárez

VICEPRESIDENTE

Sr. Otto Flores

SECRETARIO DE ACTA

Lic. Ana Mercedes Espinal

RELACIONES INTERNACIONALES

Ing. Jeyson Mieses

RELACIONES PÚBLICAS

Ing. Venerado Pérez

SEGUNDO VOCAL

Ing. Andrés Arias

COMITÉ DE DISCIPLINA I

Ing. José M. Cabrera

Edición 9 • 2026

Santo Domingo, República Dominicana



DIAGRAMACIÓN E IMPRESIÓN

Neon Personalizados

Ideas gráficas & personalizadas

809-401-7598

829-362-7371



AUDITORÍA Y DISEÑO

Domarkt

Dominican Marketing Solutions

809-201-2029

@domarkt · domarkt.net

CONTENIDO

04**PALABRAS DEL PRESIDENTE**

Ing. Arismendy Tejada Estrella

07**DE SU PRIMER ESCRITORIO EN INFOTEP A LA DIRECCIÓN GENERAL**

Entrevista · Maira Morla Pineda

10**MR&T RECIBE LA CERTIFICACIÓN ISO 9001:2015**

Calidad y excelencia

13**POLIETILENO DE ALTA DENSIDAD, SANALITE Y UHMW**

Materiales

15**EL TALENTO DETRÁS DEL ACERO**

La acción de INFOTEP por la industria metalmecánica

17**MANTENIMIENTO PREVENTIVO**

Ing. Jorge Mitsicosta

18**MEDIDAS ECONÓMICAS Y FISCALES PARA FORTALECER A LAS MIPYMES**

Lic. Fernando Pinales

24**DE TALLERES A PROVEEDORES ESTRATÉGICOS**

Ing. Andrés Arias

26**EL ACERO INOXIDABLE EN 2026**

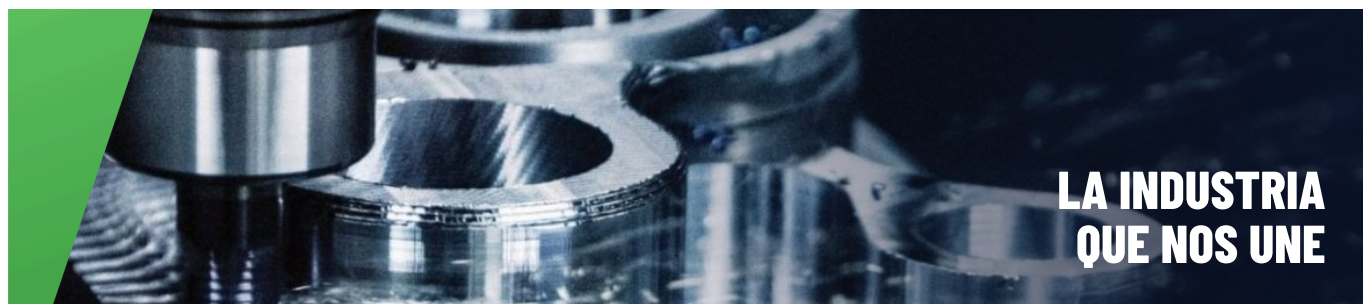
Ing. Venerado Pérez

27**SAN AMIGO ASONAMECA**

Un encuentro que fortalece la familia metalmecánica

29**¿POR QUÉ ASOCIARSE A ASONAMECA?**

Beneficios para las empresas del sector



EDITORIAL

PALABRAS DEL PRESIDENTE

**ING. ARISMENDY TEJADA ESTRELLA**

Presidente de ASONAMECA

“La transformación digital, la automatización de procesos, la inteligencia artificial y la eficiencia energética son tendencias en la industria metalmecánica”

La industria metalmecánica atraviesa uno de los momentos más interesantes de su historia. La transformación digital, la automatización de procesos, la inteligencia artificial y la eficiencia energética ya no son tendencias del futuro: son herramientas que están redefiniendo la manera en que las empresas producen, compiten y generan valor. Diversos estudios muestran que el desafío para nuestro sector ya no es únicamente incorporar tecnología, sino desarrollar el talento humano capaz de aprovecharla y convertirla en una ventaja competitiva.

En la República Dominicana, esta realidad representa una gran oportunidad. Nuestro sector metalmecánico ha demostrado, una y otra vez, su capacidad para adaptarse a las necesidades del mercado, participando en proyectos de infraestructura, manufactura, energía y construcción que impulsan el desarrollo nacional.

Desde ASONAMECA continuamos comprometidos con el fortalecimiento de esta industria, promoviendo espacios de capacitación, intercambio de conocimientos y colaboración entre empresas, instituciones académicas y organismos públicos.

Creemos que el crecimiento del sector dependerá de nuestra capacidad para innovar, formar talento técnico y adoptar tecnologías que incrementen la productividad y la competitividad de nuestras empresas.

También reconocemos que el éxito de la transformación industrial no depende únicamente de la tecnología. Requiere liderazgo, visión estratégica y, sobre todo, una comunidad empresarial dispuesta a compartir experiencias y construir soluciones de manera conjunta.

Nuestra asociación seguirá trabajando para representar los intereses del sector, fomentar la excelencia técnica y contribuir al desarrollo sostenible de la industria metalmecánica dominicana. Cada uno de nuestros asociados forma parte de ese propósito y es protagonista del crecimiento que queremos impulsar.

Agradezco a todos los miembros de ASONAMECA por su confianza y participación. Estoy convencido de que, trabajando unidos, seguiremos fortaleciendo una industria cada vez más moderna, resiliente y preparada para los desafíos del futuro.



INDUSTRIACORE

Somos una industria con más de 40 años fabricando los Radiadores PREMIUM y desde 1998 fabricando los Serpentes PREMIUM.

En la fabricación de radiadores, contamos con un horno electrónico para la soldadura de las aletas de disipación de cobre con los tubos, así garantizando máxima transferencia de calor.

Contamos con la tecnología para fabricar serpentines en tubería de 3/8", 1/2" y 5/8" para todo tipo de aplicaciones como aires acondicionados, refrigeración, vapor, etc.

En los últimos años, hemos hecho importantes inversiones en maquinarias para modernizar nuestra fábrica y ofrecerle a la industria local un producto de calidad internacional.



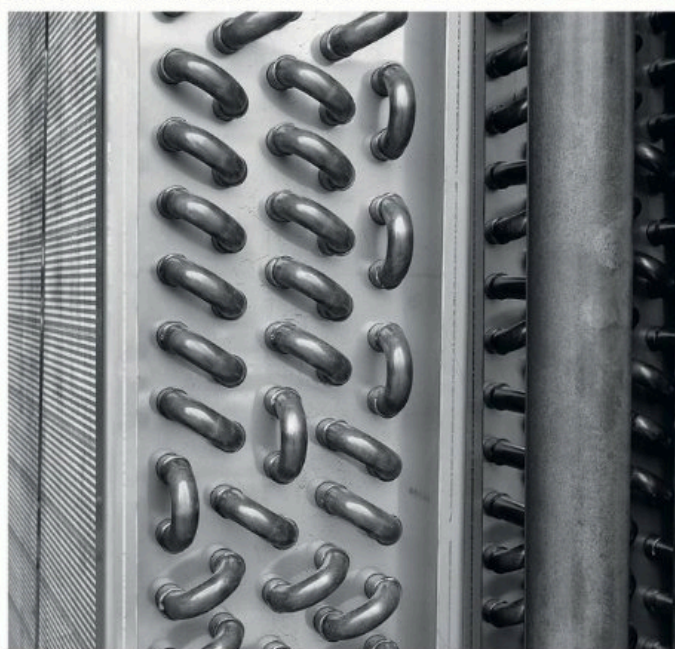
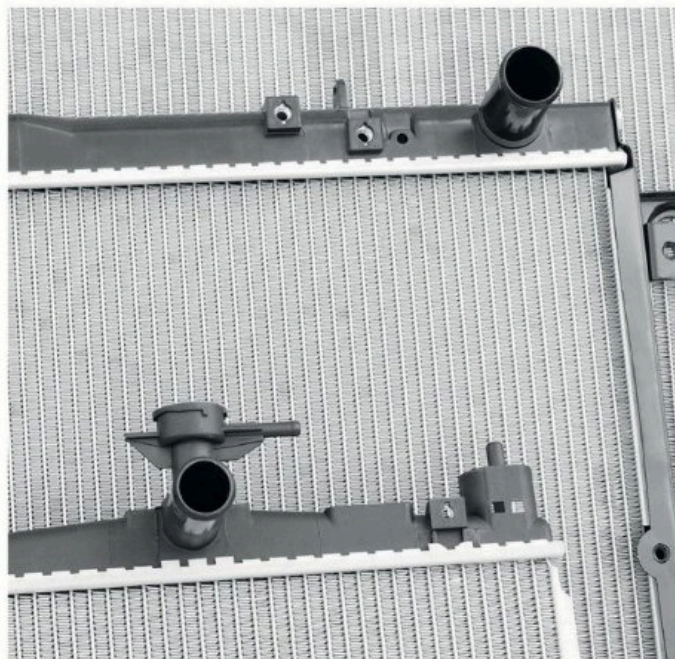
En Industria Core nuestros procedimientos de producción tienen que ser precisos y de calidad, así como el compromiso con el cliente".

Rafael Taveras, Presidente

info@core.com.do | industriacore.com

809 683 2777

***Av Ortega y Gasset 16, Santo Domingo,
República Dominicana***



SOMOS MÁS QUE UNA COOPERATIVA



Cooperativa Empresarial, Inc.
"Tu Futuro Seguro"

**Una entidad socio-económico
al servicio de nuestra gente.**

Estamos presentes en los momentos
que importan, brindándote soluciones
para crecer, avanzar y hacer realidad
tus proyectos.



RESPONSABILIDAD SOCIAL QUE DEJA HUELLA

Creemos que el desarrollo económico comienza con
el conocimiento, por eso promovemos iniciativas que
generan oportunidades y contribuyen al bienestar de
las personas y sus necesidades.

-  Educación y capacitación
-  Apoyo a la niñez y la juventud
-  Desarrollo comunitario
-  Salud y bienestar
-  Medio ambiente
-  Solidaridad y apoyo social

PRODUCTOS Y SERVICIOS PENSADOS PARA TI

- **Ahorros:** programado, infantil, cosecha de oro y SAN.
- **Créditos:** personales, de consumo, vivienda, nómina educación, comerciales y para desarrollo industrial.
- **Inversiones:** opciones seguras y competitivas.
- **Servicios:** seguros y más.
- **Asesoría y acompañamiento:** te orientamos para tomar mejores decisiones.
- **Plan amparo familiar:** protección para cubrir gastos funerarios de socios y familiares directos.



¡Haz uso de tu cooperativa!
Contáctanos para más información



ENTREVISTA

DE SU PRIMER ESCRITORIO EN INFOTEP A LA DIRECCIÓN GENERAL

MAIRA MORLA PINEDA



En 1987 ingresó a INFOTEP como secretaria de la Oficina Regional Sur. Casi cuatro décadas después, asumió la Dirección General de la institución, culminando una trayectoria construida sobre el mérito, la preparación y la vocación de servicio.

Cuando Maira Morla Pineda abre la puerta de su despacho en la Dirección General del Instituto Nacional de Formación Técnico Profesional (INFOTEP), no entra solo la funcionaria que ocupa la más alta posición ejecutiva de la institución. Entra una mujer que conoce esa casa desde sus inicios. Antes de dirigirla, la vivió.

Su historia comenzó en mayo de 1987, cuando ingresó como secretaria de la Oficina Regional Sur. Lo que nadie imaginaba entonces era que aquella joven, nacida en Villa Altagracia, recorrería una a una las etapas de una carrera que, casi cuatro décadas después, la llevaría a ocupar la Dirección General de la institución a la que ha dedicado la mayor parte de su vida. Su trayectoria constituye uno de los ejemplos más claros de crecimiento basado en el mérito dentro de la administración pública dominicana, y demuestra que el liderazgo muchas veces comienza en los espacios donde se aprende a escuchar, a servir y a comprender una organización desde sus tareas más esenciales.

Donde se forjan los valores

Mucho antes de convertirse en una de las principales figuras de la formación técnico profesional del país,

Morla Pineda era una niña de Villa Altagracia fascinada por sus maestros. "Siempre admiré a mis maestros y comprendí muy temprano que la educación era el camino para crecer", expresó.

Ese espíritu de superación la llevó a obtener la licenciatura en Contabilidad, especializarse en Administración de la Educación Técnica y de la Formación Profesional, y cursar maestrías en Educación y en Alta Gerencia.

Acumula más de cuatro décadas vinculada al sector educativo, de las cuales cerca de treinta y nueve años han transcurrido de manera ininterrumpida en INFOTEP.

La primera oportunidad

Desde su posición inicial en la Oficina Regional Sur, comprendió que detrás de cada proceso administrativo había personas que buscaban transformar su futuro mediante la formación técnico profesional. "Nunca dejé de prepararme", ha dicho al recordar aquellos primeros años. Su dedicación la llevó a ascender a analista administrativa y luego a asistente administrativa.

Crecer junto a la institución

Su ascenso fue sostenido: en 2001 fue designada directora de la Regional Sur; en 2005 asumió la dirección de la hoy Regional Metropolitana; en 2013, la Dirección de Apoyo a la Competitividad, desde donde impulsó una mayor articulación entre INFOTEP y el sector empresarial. Fue designada subdirectora general en 2014 y, en 2026, directora general de la institución.

Una visión que dejó huellas

Más allá de los cargos, impulsó proyectos que fortalecieron la capacidad técnica y la proyección internacional de INFOTEP: la modernización de talleres con apoyo de la República de China (Taiwán), programas de intercambio con Suecia e iniciativas en energías renovables, además de alianzas con el sector productivo.

La cultura de la calidad

Bajo su liderazgo, INFOTEP obtuvo las certificaciones internacionales ISO 9001:2000 e ISO 9001:2008. "Las instituciones deben mejorar todos los días", sostiene. Quienes han trabajado junto a ella destacan su disciplina, capacidad de organización y cercanía con los equipos.

El verdadero significado de dirigir

Al preguntársele por los momentos más importantes de su carrera, no habla de cargos ni de reconocimientos: "Prefiero recordar a un joven o una joven que pudo ingresar a una capacitación gracias a una oportunidad y que años después regresó para agradecerme", comenta. Para ella, esa experiencia resume la misión de INFOTEP: transformar vidas a través de la formación técnico profesional.

El liderazgo que nace de la experiencia

"Conocer la institución desde diferentes responsabilidades me ha enseñado que todas las funciones son importantes y que las mejores decisiones se toman escuchando a la gente", afirma al explicar su estilo de dirección.

Una historia que inspira

Desde aquel primer escritorio ocupado en 1987 hasta la Dirección General asumida en 2026, la trayectoria de Maira Morla Pineda refleja una carrera construida sobre el mérito, la preparación permanente y la vocación de servicio.



"La formación técnico profesional cambia la vida de las personas y las comunidades de manera positiva, y dedicar mi vida a esa misión ha sido el mayor privilegio de mi carrera."



1987

Ingres a INFOTEP como secretaria de la Regional Sur

2026

Asume la Dirección General de la institución



EL DIÁMETRO ADECUADO PARA CADA APLICACIÓN

BARRAS LISAS



3/8"

**REJAS,
ESTRIBOS**

1/2"

**HERRERÍA
EN SENTIDO
GENERAL**

5/8"

**TORNILLERÍA,
ESTRUCTURAS
METÁLICAS**

3/4"

**FABRICACIONES
DE TORNILLOS,
ESPARRAGOS**

1"

**HORMIGÓN
ARMADO,
BASTONES,
RIELES**



metaldom



metaldom.sa



metaldom.com

CERTIFICACIÓN

MR&T RECIBE LA CERTIFICACIÓN ISO 9001:2015

Marco, Rack y Tramería reafirma su compromiso con la calidad y la excelencia



“Recibir la certificación ISO 9001:2015 es un hito trascendental para MR&T”

Sr. Patricio Valoy, fundador y presidente de MR&T

En un acto celebrado en sus instalaciones, Marco, Rack y Tramería (MR&T) recibió de AENOR Dominicana el prestigioso Certificado del Sistema de Gestión de la Calidad ISO 9001:2015, que valida internacionalmente su compromiso con la excelencia, la eficiencia y la mejora continua.

La certificación fue otorgada luego de un riguroso proceso de evaluación y auditoría que confirmó que el Sistema de Gestión de MR&T cumple con los estándares establecidos por AENOR a través de su sede en la República Dominicana.

El alcance de la certificación abarca las actividades de diseño, fabricación, instalación y comercialización de productos de almacenaje metálico, garantizando la consistencia, confiabilidad y calidad en cada etapa del servicio ofrecido a los clientes.

Durante la ceremonia, el Sr. Patricio Valoy, fundador y presidente de MR&T, expresó: "Recibir la certificación ISO 9001:2015 es un hito trascendental para MR&T. Este logro es fruto del esfuerzo, la disciplina y el compromiso de todo nuestro equipo, que ha trabajado arduamente para optimizar los procesos y alcanzar los más altos estándares de calidad. Agradecemos la guía de nuestros asesores de SGC – Quantum TC Consulting. Esta certificación reafirma nuestro compromiso con la satisfacción de nuestros clientes y nos impulsa a seguir mejorando cada día".

Por su parte, el Sr. Ariel Espejo, director de AENOR Dominicana, destacó: "Felicitamos a Marco, Rack y Tramería (MR&T) por superar exitosamente la auditoría y por su compromiso con la calidad. Este reconocimiento les permitirá fortalecer la confianza de sus clientes y consolidar su posición en el mercado, demostrando su capacidad para ofrecer productos y servicios de alta calidad de manera consistente".

La obtención del certificado ISO 9001:2015 representa un paso firme hacia la consolidación de MR&T como una empresa dominicana de referencia en el diseño y fabricación de soluciones de almacenaje industrial, reafirmando su apuesta por la innovación, la mejora continua y la satisfacción total de sus clientes.

Sobre MR&T

Marco Rack & Tramería S.A (MR&T) con más de 20 años de experiencia en el área de metalmecánica, inicia sus primeras actividades en Santo Domingo en el año 2004, siendo la empresa dominicana pionera en la fabricación de una amplia gama de soluciones para almacenamiento, que va desde Estanterías Ligeras o Racks desmontables hasta complejas estructuras para satisfacer las necesidades de almacenaje y optimización de espacios más exigentes del mercado actual.

Manteniendo siempre una evolución constante en el diseño tecnológico del producto, prioriza la satisfacción de los clientes, basándose en sus valores de calidad, servicio y garantía de plena satisfacción. El compromiso de MR&T es dotar a la industria de recursos que contribuyan a rentabilizar su gestión, racionalizando los flujos logísticos y convirtiendo los sistemas de almacenamiento en centros de beneficio, con el propósito de ampliar la presencia a nivel nacional e internacional. MR&T es filial de la compañía Manufactura Eléctrica y Técnica SA (MEYTECSA).

Sobre AENOR

AENOR es una entidad global que ofrece servicios de evaluación de la conformidad (certificación, inspección y ensayos), formación e información. Cuenta con un sólido expertise en áreas como la Gestión de la Calidad, la Inteligencia Artificial, la Ciberseguridad y aquellos vinculados a los criterios ESG, como pueden ser el Compliance penal, el buen gobierno corporativo, la igualdad, la gestión ambiental o la construcción sostenible.



PUBLICIDAD



Ferretería Jose S. Minaya, S.R.L.

POTENCIA CONFIANZA Y SEGURIDAD

PARA CADA PROYECTO





EQUIPOS DE SOLDAR
Electrodo, TIG, MIG, GMAW, Gauchado y Alambre Tubular.



EQUIPOS DE PROTECCIÓN
EPP de Lincoln Electric.



ACCESORIOS Y CONSUMIBLES
Calidad que garantiza resultados profesionales.



SERVICIO Y REPUESTOS
Respaldo que mantiene tu equipo siempre listo.



**DISTRIBUIDORES AUTORIZADOS
EN REPÚBLICA DOMINICANA**

16 AÑOS EN LA INDUSTRIA



C/ Americo Lugo 231,
Distrito Nacional



@ferreteriaiminaya

SOLDANDO JUNTOS, CREANDO PARA SIEMPRE.

Estructuras metálicas que forjan futuro

Cada proyecto es una oportunidad para construir sueños a distintas escalas y hacerlos realidad con acero y pasión

Nave de Patio y Taller del
Monorriel de Santiago

📍 @aceroestrella

Santiago

📞 809.796.1326

Santo Domingo

📞 809.796.5412

ACERO
ESTRELLA

MATERIALES

POLIETILENO DE ALTA DENSIDAD, SANALITE Y UHMW

En la industria, seleccionar correctamente un material puede marcar la diferencia entre una pieza durable, eficiente y segura, o una solución que falle antes de tiempo. Dentro de los plásticos de ingeniería más utilizados en procesos industriales, metalmecánicos, alimentarios y de manufactura se encuentran el Polietileno de Alta Densidad —HDPE—, el Sanalite y el UHMW.

Aunque a simple vista pueden parecer materiales similares, cada uno tiene características particulares que lo hacen más adecuado para ciertos usos. Conocer sus diferencias permite elegir mejor, reducir costos de mantenimiento, evitar paradas de producción y mejorar el desempeño de equipos y piezas.

Polietileno de Alta Densidad —HDPE—

El Polietileno de Alta Densidad, conocido como HDPE, es un material versátil, resistente y de buen desempeño general. Se caracteriza por su bajo peso, buena resistencia al impacto, baja absorción de humedad y excelente comportamiento frente a muchos agentes químicos.

Es una opción muy utilizada en la industria por su facilidad de corte, mecanizado y adaptación a diferentes formatos. Puede emplearse en piezas industriales, bases, separadores, guías, recubrimientos, tanques, superficies de trabajo, componentes para equipos y aplicaciones donde se requiere un material resistente, liviano y confiable.

El HDPE es ideal cuando se busca una solución práctica para usos industriales generales, sin llegar necesariamente a las exigencias extremas de fricción o desgaste que requieren otros materiales de mayor desempeño.

Sanalite

El Sanalite es un material especialmente recomendado para aplicaciones donde la higiene, la limpieza y la seguridad son prioridad. Es ampliamente utilizado en industrias de alimentos, bebidas, farmacéutica, procesamiento de carnes, panaderías, cocinas industriales, laboratorios y áreas donde se requiere una superficie sanitaria, resistente y fácil de limpiar.

Una de sus principales ventajas es que ofrece una superficie adecuada para trabajos donde se busca reducir contamina-

ción, facilitar el mantenimiento y mantener condiciones higiénicas en los procesos. Por eso se utiliza comúnmente en tablas de corte industriales, mesas de trabajo, superficies de preparación, piezas para equipos de procesamiento y componentes relacionados con la manipulación de alimentos.

El Sanalite combina buena resistencia al impacto, baja absorción de humedad y facilidad de limpieza. Además, puede cortarse y trabajarse según las medidas o necesidades del cliente. Cuando la prioridad es la higiene, la seguridad y el uso en ambientes sanitarios o alimentarios, el Sanalite suele ser una excelente alternativa.

UHMW

El UHMW, o Polietileno de Ultra Alto Peso Molecular, es un plástico de ingeniería de alto rendimiento. Está diseñado para aplicaciones donde se requiere alta resistencia al desgaste, bajo coeficiente de fricción, excelente resistencia al impacto y buen comportamiento en condiciones de trabajo exigentes.

Es muy utilizado en la industria metalmecánica, alimentaria, embotelladora, farmacéutica, minera, de empaque, transporte, logística y manufactura. Su uso es común en piezas sometidas a movimiento constante, contacto con superficies metálicas, fricción continua o desgaste severo.

El UHMW ayuda a reducir el ruido, disminuir el desgaste de otros componentes, mejorar el deslizamiento y prolongar la vida útil de equipos y piezas. En muchas aplicaciones puede sustituir componentes metálicos, aportando menor peso, menor fricción y mayor resistencia a la abrasión.

Cuando la aplicación exige alta resistencia mecánica, fricción constante o exposición a desgaste, el UHMW suele ser la opción más adecuada.

En Plásticos Comerciales tenemos disponibles HDPE, Sanalite y UHMW, además de otros plásticos de ingeniería para soluciones industriales, comerciales y de manufactura. Nuestro equipo asesora al cliente para seleccionar y usar correctamente cada material, ayudando a mejorar el rendimiento, reducir costos y evitar fallas por una mala elección.

SOLUCIONES EN PLÁSTICOS DE INGENIERÍA

NYLON • TEFLÓN • ACETAL • POLIETILENO • POLIPROPILENO
Y MÁS



CALIDAD CERTIFICADA

Materiales de alta
calidad con fichas
técnicas y certificados
bajo estándares
internacionales.



GARANTÍA Y RESPALDO

Productos garantizados
con el respaldo de
proveedores líderes
y atención técnica
especializada.



EXISTENCIAS DISPONIBLES

Amplio inventario
para entrega
inmediata en nuestras
sucursales.

LA MEJOR SELECCIÓN DE PLÁSTICOS DE INGENIERÍA
¡LA TENEMOS EN PLÁSTICOS COMERCIALES!

APLICACIONES:

Industria alimentaria, farmacéutica, textil,
automotriz, química, metalmecánica, eléctrica,
minera y muchas más.



VISÍTANOS

- Ave. 27 de Febrero #499,
El Millón, Santo Domingo
- Rafael Vidal #18,
El Embrujo I, Santiago



CONTÁCTANOS

809-531-8989



WHATSAPP

809-531-8989

SÍGUENOS



www.plasticoscomerciales.com



grupodermlungd.com

grupodermlun@hotmail.com

809.561.1011 @grupodermlun

**GRUPO
DERMLUNG D, SRL.**

FORMACIÓN TÉCNICA

EL TALENTO DETRÁS DEL ACERO

La acción de INFOTEP por la industria metalmecánica dominicana

El desarrollo de la industria nacional requiere mucho más que inversión en equipos y tecnología. Requiere personas capaces de operar, mantener, innovar y aprovechar esas herramientas de manera eficiente. Al frente de esa convicción está Maira Morla Pineda, directora general del Instituto Nacional de Formación Técnico Profesional (INFOTEP) desde 2026 y conoce el valor de la formación técnica no solo por los datos que hoy administra, sino porque construyó su propia carrera sobre ese mismo principio.

INFOTEP diseña su oferta formativa de espaldas a las empresas: la construye a partir de lo que la industria necesita. Un ejemplo de esto es la relación que mantiene la institución con la Asociación Nacional de Industrias Metal mecánicas y Metalúrgicas (ASONAMECA).

Esto ha permitido una formación pertinente que da respuesta a la demanda de talento humano en las áreas que requiere este importante sector.

Otra evidencia es la alianza con el Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes (MICM) para coordinar programas de formación técnico profesional enfocados en el sector industrial, MIPYMES y zonas francas. A través de esta, desde hace cuatro años, 3,444 personas han recibido capacitación en metalmecánica y metalurgia.

"Conocer la institución desde diferentes responsabilidades me ha enseñado que las mejores decisiones se toman escuchando a la gente, en los diferentes sectores, porque cuando la gente avanza, la República Dominicana crece", explica Morla Pineda al describir su estilo de dirección, una filosofía que, en el caso de la oferta metalmecánica, se traduce en una retroalimentación permanente con gremios y empresas del sector.

Los números detrás del compromiso

Entre 2020 y junio de 2026, INFOTEP formó a 25,864 participantes en el subsector metalmecánico a nivel nacional, de los cuales 20,916 se graduaron. La Dirección Regional Cibao Norte concentra la mayor demanda, con 10,305 participantes, seguida de cerca por la Regional Metropolitana, con 10,082; ambas explican juntas más de tres cuartas partes de la formación metalmecánica del país en el período. Las acciones formativas más solicitadas reflejan el corazón técnico del sector: Básico de Mecánica Industrial (4,199 participantes), Torno (3,159), Fresadora y Rectificadora (2,271), Mantenimiento Básico Industrial (2,006) y Servicios de Soldadura (1,816) encabezan la lista.

Sobre esa base, la oferta vigente de INFOTEP incluye actualmente las carreras técnicas en Soldadura y Fabricación Metalmecánica y en Construcciones Metálicas, impartidas a través de las Direcciones Regionales y Centros Tecnológicos, con formación en interpretación de planos y croquis, manejo de equipos de soldadura, dibujo técnico y normas de seguridad e higiene industrial. Metalmecánica continúa entre las carreras más demandadas en el área, junto a Mecánica Industrial, Mecánica Automotriz y Electricidad.

25,864

participantes formados en el subsector metalmecánico, 2020 – junio 2026

20,916

egresados en el mismo período



La trayectoria detrás de la estrategia

Esa manera de entender la formación técnica, apegada a las necesidades reales de quien la recibe, tiene raíces personales. Morla Pineda ingresó a INFOTEP en mayo de 1987 como secretaria de la Oficina Regional Sur y, casi cuatro décadas después, asumió la Dirección General de la institución.

Entre uno y otro momento hay una carrera construida escalón por escalón: analista administrativa, asistente administrativa, directora de la Regional Sur en 2001, directora de la hoy Regional Metropolitana en 2005, y desde 2013 al frente de la Dirección de Apoyo a la Competitividad, el área desde la que impulsó una mayor articulación entre INFOTEP y el sector empresarial. Fue subdirectora general desde 2014 antes de llegar a la Dirección General en 2026. "Nunca dejé de prepararme", dice sobre esos primeros años en la Regional Sur, cuando comprendió que detrás de cada trámite administrativo había una persona buscando cambiar su futuro a través de la formación técnica.

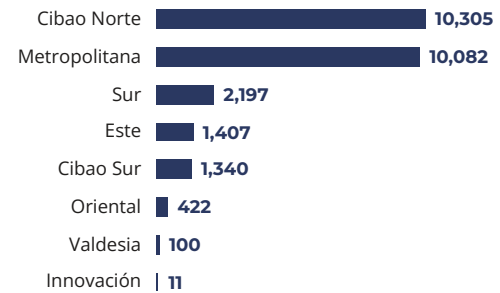
Bajo su gestión, INFOTEP obtuvo las certificaciones internacionales ISO 9001:2000 e ISO 9001:2008, un estándar de mejora continua que resume sin rodeos: "Las instituciones deben mejorar todos los días". Es la misma exigencia que hoy busca proyectarse sobre los talleres de soldadura y mecánica industrial que forman a los técnicos del sector metalmeccánico.

Una apuesta por el talento, no solo por la maquinaria

Para Morla Pineda, ese trabajo no se mide en certificaciones ni en cifras, sino en trayectorias individuales. "Prefiero recordar a un joven o una joven que pudo ingresar a una capacitación gracias a una oportunidad y que años después regresó para agradecerme", cuenta cuando se le pregunta por los momentos más importantes de su carrera.

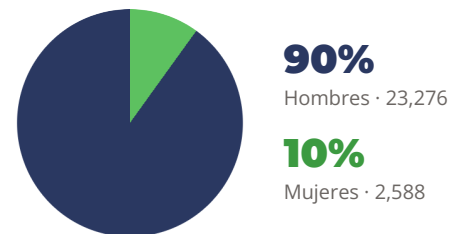
Esa mirada orienta también la visión de futuro que la institución quiere consolidar junto al sector metalmeccánico: una industria nacional que compita no solo con mejores máquinas, sino con técnicos mejor preparados, con competencias que se actualizan al ritmo de la propia industria.

PARTICIPANTES POR REGIONAL



2020 - junio 2026 · Fuente: INFOTEP

PARTICIPANTES POR SEXO



Total: 25,864 participantes · 2020 - junio 2026



Maira Morla Pineda, directora general del INFOTEP.

“La formación técnico profesional cambia la vida de las personas y las comunidades de manera positiva, y dedicar mi vida a esa misión ha sido el mayor privilegio de mi carrera”, resume.

MANTENIMIENTO

MANTENIMIENTO PREVENTIVO

Proteger la maquinaria es proteger la producción

Jorge Mitsicosta

Ingeniero industrial

CEO, Maquivisa Technology, S.R.L.

En la industria metalmecánica, equipos como cortadoras láser y plasma, prensas plegadoras, cizallas, máquinas de roll forming, sistemas de soldadura y compresores son fundamentales para la continuidad de la producción. Cuando uno de ellos se detiene inesperadamente, también pueden verse afectados los plazos de entrega, los costos y la relación con los clientes.

A pesar de ello, muchas empresas esperan a que ocurra una falla para intervenir. El mantenimiento correctivo puede parecer menos costoso, pero una avería inesperada puede ocasionar producción detenida, personal inactivo, desperdicio de materiales, retrasos, horas extras e importación urgente de repuestos. En muchos casos, estas pérdidas superan ampliamente el costo de haber realizado una revisión programada.

El mantenimiento preventivo permite actuar antes de que aparezcan los problemas. Incluye inspecciones, limpieza, lubricación, ajustes, calibraciones y sustitución planificada de componentes sujetos a desgaste. También contempla la revisión de filtros, ventiladores, conexiones eléctricas, sensores, sistemas hidráulicos, neumáticos y de refrigeración, así como de guías, rodamientos y dispositivos de seguridad.

En una cortadora láser, por ejemplo, una lente contaminada, un filtro obstruido o un sistema de refrigeración deficiente puede provocar daños costosos. En una prensa plegadora, una lubricación inadecuada, una falla hidráulica o una desalineación puede afectar la precisión y reducir la vida útil del equipo.

También es recomendable identificar los repuestos críticos y llevar un historial de inspecciones, alarmas, reparaciones y componentes sustituidos. Estos registros ayudan a reconocer fallas repetitivas y planificar las próximas intervenciones.

La frecuencia del mantenimiento debe adaptarse a las horas de operación, los turnos de trabajo y las condiciones ambientales. Factores como el polvo metálico, el humo, la humedad, las altas temperaturas, las variaciones de voltaje y la calidad del aire comprimido aceleran el deterioro de los componentes.

El operador también cumple una función esencial, ya que suele ser el primero en detectar ruidos, vibraciones, fugas, aumentos de temperatura, pérdida de precisión o alarmas recurrentes. Capacitarlo para realizar inspecciones básicas y reportar cualquier irregularidad permite intervenir oportunamente, siempre con el respaldo de personal técnico calificado.

El mantenimiento preventivo no elimina completamente las averías, pero reduce su frecuencia, prolonga la vida útil de la maquinaria y permite programar las intervenciones con menor impacto sobre la producción. Más que un gasto, representa una inversión en continuidad operativa, productividad y competitividad.

PUBLICIDAD



KYJ INDUSTRIAL

INGENIERÍA • PRECISIÓN • DURABILIDAD

SOLUCIONES QUE CONSTRUYEN FUTURO.

INGENIERÍA EN METAL CON PRECISIÓN, COMPROMISO Y CALIDAD.

KYJ Industrial SRL es una empresa dominicana enfocada en ofrecer soluciones metalmecánicas de calidad, adaptadas a las necesidades específicas de cada cliente. Su experiencia integra tecnología, conocimiento técnico y atención al detalle para desarrollar piezas y estructuras resistentes, precisas y funcionales.

Con capacidad para trabajar proyectos industriales, comerciales y personalizados, KYJ Industrial convierte cada requerimiento en una solución eficiente y duradera. Su compromiso con la innovación, la excelencia y el cumplimiento la posiciona como un aliado confiable para los sectores de construcción, manufactura e industria.

SERVICIOS

- Servicio en corte láser, plasma y CNC
- Corte y plegado en máquina cizalla
- Roscado, fresadora, torno, corte de barras y confección de pernos de anclaje y tillas
- Soldadura y armadura de piezas
- Perforación en máquina punzonadora
- Bombeo y rebordeado de tapas
- Corte de vigas y perfiles
- Rolado de tolas y confección de cilindros

PRODUCTOS DESTACADOS



SOBRE NOSOTROS

CONTACTOS

(849) 815-5729
(809) 564-0302
Servicio@kyjindustrial.com
kyjindustrialr1

DIRECCIÓN

Ciudad Agraria, Calle 5ta #3, Prolongación
27 de febrero, Santo Domingo.



ANÁLISIS

MEDIDAS ECONÓMICAS Y FISCALES PARA FORTALECER A LAS MIPYMES

Oportunidades y desafíos para el sector metalmecánico

POR: LIC. FERNANDO PINALES



El sector metalmecánico constituye una pieza fundamental del aparato productivo dominicano. Aunque muchas de sus empresas operan bajo la clasificación de micro, pequeñas y medianas empresas, su actividad tiene un impacto que trasciende su tamaño: generan empleos formales, fabrican bienes y piezas indispensables para otras industrias, participan en cadenas de suministro, ofrecen servicios de mantenimiento y reparación y contribuyen al desarrollo de la manufactura nacional.

En este contexto, las recientes medidas económicas y fiscales adoptadas en República Dominicana abren una nueva etapa para las MIPYMES. La *Ley 30-26 sobre Medidas Pro-Crecimiento Económico, Simplificación Fiscal y Mitigación de la Crisis Internacional* incorpora disposiciones que pueden representar oportunidades importantes para las empresas, pero cuyo aprovechamiento dependerá de que sean acompañadas por políticas específicas para los sectores productivos.

Un nuevo escenario fiscal para las MIPYMES

Uno de los aspectos más relevantes de la Ley 30-26 es la orientación hacia una mayor simplificación del

sistema tributario. La propia Dirección General de Impuestos Internos (DGII) ha señalado la necesidad de avanzar hacia procesos más sencillos y servicios cada vez más digitalizados, con una administración tributaria que no se limite a recaudar, sino que también facilite el desarrollo productivo.

Para las MIPYMES metalmecánicas, esta transformación puede tener un efecto significativo. Muchas empresas enfrentan estructuras administrativas reducidas, por lo que cada procedimiento tributario, costo de cumplimiento o retraso representa recursos que podrían destinarse a comprar maquinaria, contratar personal, capacitar trabajadores o ampliar la producción.

La Ley 30-26 contempla, además, medidas que pueden aliviar la presión sobre el flujo de caja empresarial. Entre ellas se encuentran la reducción de los recargos por mora al 3 %, con un límite respecto de la obligación tributaria principal, así como facilidades relacionadas con acuerdos de pago y descuentos por pronto pago. La DGII también estableció un calendario para la implementación de estas medidas.

Esto resulta particularmente importante para las empresas metalmecánicas, cuyo ciclo financiero suele estar condicionado por la compra anticipada de materias primas, equipos, herramientas y otros insumos, mientras el cobro de sus ventas puede producirse semanas o meses después.

Los anticipos: una oportunidad de gran impacto

Uno de los cambios que merece especial atención es el tratamiento de los anticipos del Impuesto Sobre la Renta.

De acuerdo con el calendario de implementación de la Ley 30-26 publicado por la DGII, a partir del ejercicio fiscal 2027 las pequeñas empresas tendrán un esquema de tres cuotas de anticipos, mientras que las microempresas estarán exentas del pago de anticipos. La aplicación dependerá de la clasificación correspondiente y de las disposiciones reglamentarias.

Para el sector metalmecánico, esta medida puede representar una diferencia sustancial. Una empresa puede presentar ventas importantes y, al mismo tiempo, tener un margen reducido debido al costo del acero, aluminio, cobre, combustibles, energía eléctrica, transporte, mantenimiento de equipos y mano de obra especializada. Por esa razón, *ventas no necesariamente significan liquidez disponible*.

Reducir la presión de los anticipos puede permitir que una empresa utilice una mayor proporción de sus recursos para mantener inventarios, adquirir equipos, modernizar sus procesos y cumplir oportunamente con sus compromisos laborales y financieros.

Depreciación acelerada e inversión productiva

Otro elemento de especial interés para la industria metalmecánica es la posibilidad de establecer un régimen de depreciación acelerada para determinados bienes, conforme al desarrollo normativo previsto por la Ley 30-26. Este aspecto tiene un enorme potencial para sectores que requieren inversiones constantes en activos productivos. Una empresa metalmecánica competitiva necesita invertir en tornos, fresadoras, equipos

CNC, soldadoras, dobladoras, cortadoras, equipos de medición, sistemas de diseño y otras tecnologías.

La depreciación acelerada puede mejorar el tratamiento fiscal de esas inversiones y favorecer la renovación tecnológica. Sin embargo, para que tenga un verdadero impacto en las micro y pequeñas empresas, debe estar acompañada de acceso al financiamiento, tasas competitivas y mecanismos que permitan que empresas con menor capacidad financiera también puedan modernizarse.

El gran desafío: acceso al financiamiento

Las medidas fiscales, por sí solas, no serán suficientes. Uno de los principales obstáculos que enfrenta el sector metalmecánico es el acceso a financiamiento adecuado. La adquisición de maquinaria industrial requiere inversiones superiores a las que muchas micro y pequeñas empresas pueden realizar con recursos propios.

Por ello, se necesita una política de financiamiento productivo que contemple períodos de gracia, plazos adecuados al ciclo de recuperación de la inversión, tasas competitivas y mecanismos de garantía que reduzcan las exigencias que actualmente dificultan el acceso al crédito.

El financiamiento debe dejar de verse únicamente como una herramienta para cubrir necesidades de corto plazo. Para la industria, el crédito debe convertirse en un instrumento para *invertir, producir, innovar y crecer*.

Materias primas y competitividad

El sector metalmecánico depende considerablemente de insumos como acero, aluminio, cobre, componentes eléctricos, herramientas y otros materiales que pueden estar sujetos a variaciones de precios internacionales, costos logísticos e impuestos asociados a su importación.

Cualquier política de fortalecimiento de las MIPYMES debe analizar la estructura de costos de estos sectores. No se trata simplemente de reducir impuestos, sino de crear condiciones que permitan que las empresas dominicanas produzcan a precios competitivos frente a bienes importados.

Compras públicas: una oportunidad que debe aprovecharse

Las MIPYMES metalmecánicas también tienen una importante oportunidad en el mercado de las compras públicas. El Estado demanda puertas, estructuras metálicas, mobiliario, piezas, instalaciones, mantenimiento, equipos y una amplia variedad de productos y servicios que pueden ser suministrados por empresas nacionales.

Sin embargo, para que esta oportunidad se convierta realmente en crecimiento empresarial, es necesario que los procesos de contratación pública permitan una participación efectiva de las MIPYMES: dividir adecuadamente las contrataciones, establecer condiciones proporcionales al tamaño de las empresas, agilizar los pagos y facilitar el acceso a información y capacitación sobre los procesos de compras públicas.

Formalización versus capacidad de cumplimiento

La formalización debe continuar siendo un objetivo nacional, pero debe estar acompañada de condiciones que hagan sostenible el cumplimiento. Una microempresa que se formaliza y posteriormente enfrenta una estructura de costos administrativos, laborales, tributarios y regulatorios que supera su capacidad económica puede terminar retrocediendo hacia la informalidad.

Por eso, las políticas públicas deben procurar que formalizarse sea una ventaja competitiva y no simplemente una obligación. La existencia de mecanismos como el Régimen Simplificado de Tributación constituye una herramienta importante dentro de ese objetivo. La DGII mantiene actualizado el RST y sus modalidades para facilitar el cumplimiento de los contribuyentes que reúnen las condiciones establecidas.

Más productividad, menos cargas innecesarias

El verdadero desafío consiste en pasar de una política centrada exclusivamente en el cumplimiento a una política que también promueva la productividad. Una empresa metalmecánica necesita dedicar sus recursos a producir, innovar, capacitar trabajadores y conquistar mercados. Cada hora que el empresario dedica a trámites innecesarios, cada costo administrativo excesivo y cada proceso burocrático que no agrega valor reduce su capacidad de competir.

La modernización tributaria y la digitalización anunciadas por la DGII pueden contribuir significativamente a este objetivo si logran reducir tiempos, simplificar declaraciones, facilitar pagos y disminuir la cantidad de gestiones presenciales.

UNA AGENDA DE POLÍTICA PÚBLICA PARA EL SECTOR METALMECÁNICO

Desde la perspectiva de las MIPYMES, las medidas económicas y fiscales deben formar parte de una agenda más amplia que incluya:

- 1 Simplificación tributaria real, especialmente para micro y pequeñas empresas.
- 2 Reducción de la presión sobre el flujo de caja, mediante un tratamiento adecuado de los anticipos.
- 3 Incentivos a la inversión productiva y tecnológica, incluyendo mecanismos de depreciación acelerada.
- 4 Financiamiento especializado para adquisición de maquinaria y equipos.
- 5 Facilidades para la importación de materias primas y bienes de capital destinados a la producción.
- 6 Mayor participación de las MIPYMES en las compras públicas.
- 7 Programas de capacitación técnica y gerencial.
- 8 Formación de trabajadores en tecnologías industriales modernas.
- 9 Promoción de la innovación y digitalización de las empresas.
- 10 Políticas que favorezcan la sustitución competitiva de importaciones mediante producción nacional.

El reto de convertir las medidas en crecimiento

El sector metalmecánico dominicano tiene una oportunidad importante en el actual proceso de transformación económica. La ubicación estratégica del país, el crecimiento de la manufactura, las oportunidades de integración a cadenas de suministro y la expansión de sectores industriales pueden generar una demanda creciente de proveedores nacionales. Sin embargo, esa oportunidad solamente podrá aprovecharse si las MIPYMES cuentan con las condiciones necesarias para invertir y competir.

La discusión, por tanto, no debe limitarse a cuánto paga una empresa en impuestos. Debe plantearse una pregunta mucho más amplia: *¿qué condiciones necesita una MIPYME para producir más, contratar más trabajadores, invertir más y competir mejor?*

La respuesta pasa por un sistema fiscal más sencillo, un financiamiento más accesible, incentivos a la inversión, menores costos de producción, capacitación y una política industrial que reconozca el papel estratégico de las MIPYMES.

En definitiva, fortalecer a las MIPYMES metalmecánicas no significa únicamente ayudar a pequeñas empresas. Significa fortalecer la capacidad industrial de la República Dominicana, aumentar el contenido nacional de nuestra economía y construir una estructura productiva con mayor capacidad para responder a las oportunidades del mercado nacional, regional e internacional.



Lic. Fernando Pinales

Análisis económico y fiscal para el sector metalmecánico

Fortalecer a las MIPYMES metalmecánicas es fortalecer la capacidad industrial de la República Dominicana.

PUBLICIDAD





SOLUCIONES Y SERVICIOS EN: ACERO INOXIDABLE, ALUMINIO, VIDRIO, ESTRUCTURAS METÁLICAS Y MANTENIMIENTO

SOMOS FABRICANTES DE EQUIPOS PARA:
Laboratorios, clínicas, hospitales, hoteles, restaurantes, escuelas y la industria en general

Tales Como:

- MESAS
- FREGADEROS
- REPISAS
- CARROS TRANSPORTADORES
- TRAMERÍA
- CAMPANAS
- DUCTOS (INSTALACIONES)
- PLATAFORMAS
- TANQUES
- RAMAR DE TUBERÍAS SANITARIAS

AREAS DE CONSTRUCCION:

- BARANDAS
- PASAMANOS
- PUERTAS
- MARCOS
- ESCALERAS METÁLICAS
- JAMBAS PARA ASCENSORES
- REVESTIMIENTOS DE COLUMNAS
- PERBOLADO
- TAPAS DE CISTERNAS
- TAPA PARA REGISTRO DE ALTO TRANSITO
- VIDRIOS TEMPLADO Y LAMINADO
- PUERTAS FLOTANTES

- MUROS DE CORTINA EN VIDRIO
- ALUMINIOS
- OTROS...

TEL: 809-620-0201 • CEL: 829-970-0304 | C/ HIGUAY Y ARANCATE #34, NAVE 1, SAN MIGUEL, MANOGUAYARO, STO. DOM. DOSTE | EMAIL: INMEIND@GMAIL.COM / INMEIND@HOTMAIL.COM



AMERIMPORT

MANGUERAS • LUBRICANTES •
FLEXIBLES INOXIDABLES

¿QUÉ OFRECEMOS?

- MANGUERAS
- LUBRICANTES
- REPARACIONES
HIDRAULICAS
- FLEXIBLES
INOXIDABLES

CONTÁCTENOS

☎ 809-542-5707

☎ 809-539-7370



AMERIMPORT

MANGUERAS • LUBRICANTES •
FLEXIBLES INOXIDABLES

SERVICIOS DE INGENIERÍA INDUSTRIAL



**CONVEYORS
Y MÁQUINAS
DE EMPAQUES**



**AUTOMATIZACIÓN
INDUSTRIAL**



**COLECTORES
DE POLVO**



**CORTE
LÁSER CNC**



**ESTRUCTURAS
METÁLICAS**



**MECANIZADO
EN GENERAL**



**SOLDADURA
DE TODO TIPO**



**SUMINISTRO
Y FABRICACIÓN DE
EQUIPOS Y PIEZAS
INDUSTRIALES**



809-476-7325



VENTAS@AYCDOMINICANA.COM



C/ JUAN JOSÉ DUARTE #73, ENSANCHE LA FE,
SANTO DOMINGO, REPÚBLICA DOMINICANA.



SERIEDAD, PRECISIÓN Y GARANTÍA



Taller Industrial ANTONIO

Especialistas en: Maquinas industriales, equipos de la industria minera, de agregados, transporte y de la construcción.

Desarme y mantenimiento de equipos • Compresores/Reductores/Bombas • Puntas de eje • Prensa hidráulica
Tornos y Fresadoras • Rectificación plana y cilíndrica • Soldadura eléctrica, autógena y de Argón • CO₂



(809) 528-5920 / (809) 528-1104



Tallerindustrial_antonio@hotmail.com



C/Juan Pablo Duarte #59, Madre Vieja Sur, San Cristóbal

OPINIÓN · ING. ANDRÉS ARIAS

DE TALLERES A PROVEEDORES ESTRATÉGICOS

Cómo las Mipymes metalmecánicas pueden crecer atendiendo a la industria, las zonas francas y el Estado.



Andrés Arias

Ingeniero industrial

CEO, Diseño, Fabricación y Servicios Arias, S.R.L.

El taller que conoce el problema

En la metalmecánica dominicana conocemos bien una escena: una máquina se detiene, se rompe una pieza y el cliente llama al taller. Hay que medir, buscar material, fabricar, ajustar y entregar. Muchas empresas del sector han crecido así, resolviendo problemas reales y urgentes.

Ese conocimiento tiene mucho valor. El problema aparece cuando la empresa quiere dar el siguiente paso: trabajar de forma estable para una industria, una zona franca o una institución pública.

Ahí ya no basta con hacer una pieza que funcione. El cliente quiere que la pieza salga bien, que se pueda repetir, que llegue a tiempo y que el proveedor pueda responder cuando vuelva a necesitarla.

El salto no es dejar de ser taller. Es convertir la experiencia del taller en capacidad de proveedor industrial.

¿Qué significa ser proveedor?

Un proveedor industrial no es simplemente quien vende una pieza. Es una empresa que entiende lo que necesita el cliente y puede responder con calidad, precio y tiempo de entrega.

Por ejemplo, una fábrica puede necesitar un eje, un engranaje, un soporte, un molde, un troquel, un dispositivo para sujetar una pieza o un repuesto que ya no se consigue. Una Mipyme metalmecánica puede fabricar esa solución.

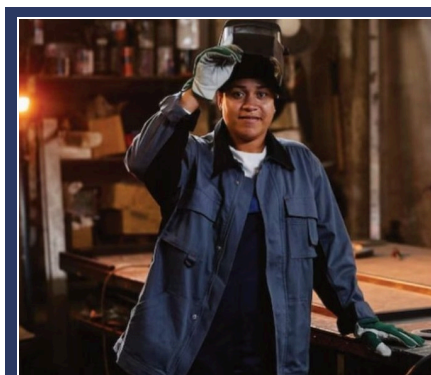
Pero para quedarse con el cliente tiene que demostrar que puede hacerlo otra vez y volver a hacerlo bien.

Tres mercados donde hay oportunidades

El primer mercado es la industria nacional. Alimentos, bebidas, plásticos, agroindustria, construcción, energía, minería, farmacéutica y otras empresas necesitan mantenimiento, repuestos, piezas especiales y trabajos de fabricación.

El segundo son las zonas francas. En enero-marzo de 2026 sus exportaciones llegaron a US\$2,085.1 millones, 4.3 % más que en el mismo período de 2025. En enero-abril llegaron a US\$2,803.3 millones. Ese crecimiento significa más actividad industrial y, potencialmente, más necesidades de proveedores.

El tercer mercado es el Estado. La nueva Ley 47-25 de Contrataciones Públicas elevó del 20 % al 30 % la reserva del presupuesto de compras para MIPYMES y MIPYMES lideradas por mujeres. Esto abre espacio, aunque con reglas y requisitos que las empresas deben aprender a cumplir.



TALLER

OFICIO Y PRECISIÓN

Lo que debemos cambiar

Si queremos venderle a una industria grande, debemos empezar a trabajar con algunos hábitos que muchas veces dejamos para después: llevar registros, controlar las medidas, cuidar los instrumentos, entregar a tiempo, conocer el costo real de la pieza y guardar información del trabajo realizado.

No significa llenar el taller de papeles. Significa tener lo necesario para que el cliente pueda confiar en nosotros. También necesitamos pasar de cotizar solamente por horas-máquina a calcular el trabajo completo: material, herramientas, programación, preparación, mecanizado, acabado, inspección, desperdicio y entrega.

La máquina ayuda, pero el hombre decide

Una CNC moderna es una gran herramienta, pero por sí sola no convierte a una empresa en proveedor. Hace falta quien sepa interpretar un plano, programar, medir, elegir herramientas, controlar el proceso y resolver problemas. Por eso la formación técnica es tan importante como la compra de equipos. CNC, CAD/CAM, metrología, tolerancias geométricas, soldadura, mantenimiento y control de calidad son conocimientos que deben entrar cada vez más en las MiPymes del sector.

Una oportunidad para las asociaciones del sector

ASONAMECA y otras organizaciones empresariales pueden ayudar a que las MiPymes se conozcan entre sí y conozcan mejor lo que necesita la industria.

Sería útil contar con un mapa de capacidades: quién tiene torno CNC, quién tiene fresadora, quién hace moldes, quién trabaja EDM, quién tiene equipos de medición, quién puede soldar determinado material y quién puede fabricar con cierta precisión.

Cuando una empresa no pueda hacer todo un trabajo, otras MiPymes podrían completar la cadena. Una corta, otra mecaniza, otra trata térmicamente y otra mide. Así, varias empresas pequeñas pueden ofrecer juntas una capacidad que una sola no tendría.

Pero eso amerita mucha sinceridad y poner todas las cartas sobre la mesa en lo que se refiere a costos y precios al negociar. No se trata de convertirse en intermediario y usar al colega o empresa MiPyme como suplidor barato, va mucho más allá, debe ser una relación ganar-ganar, sin ventajas.

La meta: ser proveedor aprobado

El verdadero cambio llega cuando dejamos de recibir pedidos aislados y pasamos a ser proveedores habituales. Un proveedor aprobado puede planificar, invertir en máquinas, capacitar gente y crecer con el cliente.

República Dominicana está aumentando su actividad industrial y sus exportaciones de zonas francas. El reto es que una parte mayor de esa actividad encuentre proveedores dominicanos capaces de responder.

Para el metalmecánico dominicano, la oportunidad está ahí: no solamente reparar lo que se rompe, sino fabricar lo que la industria necesita.

Del pedido ocasional al proveedor de confianza: ese es el cambio que puede hacer crecer a la metalmecánica dominicana.

MIPYME METALMECÁNICA

INDUSTRIA NACIONAL

ZONAS FRANCAS

ESTADO

Piezas · Repuestos · Moldes · Fixtures · Mantenimiento · Soluciones



EL ACERO INOXIDABLE EN 2026

Innovación, diseño y sostenibilidad para un futuro que perdura



Venerado Pérez

Ingeniero industrial
CEO, Incometal

El acero inoxidable está viviendo una nueva etapa muy lejos de ser considerado únicamente un material funcional para cocinas, industrias o estructuras, hoy se posiciona como protagonista en la arquitectura y la industria moderna.

Las tendencias actuales muestran una transformación precisa: materiales más duraderos, sostenibles y visualmente atractivos, donde en ese escenario el acero inoxidable reúne características necesarias para responder las nuevas necesidades de empresas, arquitectos y diseñadores.

La sostenibilidad como tendencia

Ya no es simplemente un valor agregado: se ha convertido en un factor importante en el reclutamiento de materiales.

El acero inoxidable destaca dentro de esta tendencia por su larga vida útil, resistencia a la corrosión y capacidad de reutilización y reciclaje. De acuerdo con datos de World Stainless Association, es un material 100% reciclable y puede incorporarse al ciclo productivo.

Arquitectura y diseño

Una de las tendencias más interesantes de la actualidad es la evolución estética del acero inoxidable. Hoy encontramos este material en fachadas, revestimientos, barandillas, escaleras, mobiliario urbano, ascensores, interiores comerciales y residenciales. La variedad de acabados permite que el acero inoxidable deje de tener una única apariencia industrial y se adapte a estilos minimalistas, contemporáneos, elegantes e incluso más artísticos.

La capacidad de transformar una necesidad en una solución funcional representa hoy uno de los mayores valores dentro del sector. Desde la conceptualización hasta la fabricación final, cada detalle puede influir en la eficiencia, seguridad y productividad de una operación.

Para la industria esta visión forma parte de su esencia. Como fabricante de equipos industriales en acero inoxidable, la empresa entiende que cada proyecto comienza con una idea y que el verdadero desafío consiste en convertirla en una solución sólida, funcional y duradera.

Joyería y diseño

La funcionalidad continúa siendo esencial en los equipos industriales, pero el diseño ha adquirido una importancia cada vez mayor abarcando el uso de joyería de gama media-alta.

- **Gama media y lujo:** las grandes marcas adoptaron el acero inoxidable como material principal, superando la antigua forma de material barato.
- **Joyas personalizadas:** el grabado láser y la impresión 3D permiten crear piezas únicas y accesibles adaptadas a la identidad de cada persona.
- **Acabados dorados:** destacan los accesorios dorados con diseños inspirados en elementos de la naturaleza para un estilo elegante y relajado.

Esta tendencia demuestra que eficiencia y estética ya no son conceptos separados.

Tecnología y fabricación inteligente

La transformación digital también está llegando con fuerza a la industria del acero inoxidable.

La automatización, el control de calidad basado en sensores, la inteligencia artificial, el mantenimiento predictivo y los procesos de fabricación más precisos están ayudando a mejorar la eficiencia y la consistencia de los productos. Paralelamente, tecnologías como el corte láser, la soldadura automatizada y la fabricación de componentes personalizados están ampliando las posibilidades de diseño y producción.

La industria moderna exige rapidez, pero también precisión. Exige producción, pero sin sacrificar calidad. Por ello, el futuro de la fabricación se encuentra en la combinación entre tecnología y experiencia: herramientas más avanzadas acompañadas del conocimiento necesario para comprender cómo debe funcionar cada proyecto.

Construyendo el futuro desde una idea

El acero inoxidable continúa evolucionando junto con las necesidades de la industria.

La personalización, la sostenibilidad, la eficiencia, el diseño y la innovación están definiendo una nueva etapa para los fabricantes de equipos industriales. El futuro pertenece a las empresas capaces de comprender los desafíos de cada sector y convertirlos en soluciones reales. Cada proyecto representa una oportunidad para crear.

Una necesidad puede convertirse en un diseño. Un diseño puede transformarse en una estructura. Y una idea, cuando se combina con experiencia, precisión y compromiso, puede convertirse en una solución que perdure.

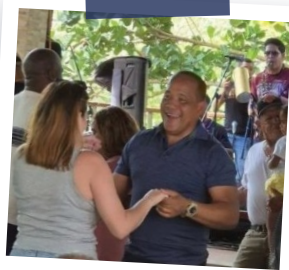
VIDA ASOCIATIVA

SAN AMIGO ASONAMECA: UN ENCUENTRO QUE FORTALECE LA FAMILIA METALMECÁNICA

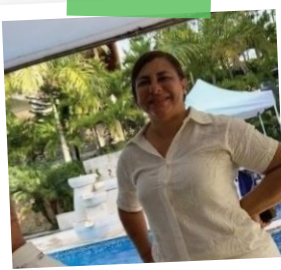
SAN
AMIGO
2026



LA TERTULIA



¡A BAILAR!



SONRISAS



BUENA COMPAÑÍA

En ASONAMECA entendemos que una asociación no se construye únicamente a través de reuniones, proyectos y objetivos empresariales. También se fortalece cuando sus miembros tienen la oportunidad de compartir, conocerse mejor y crear vínculos que trasciendan el ámbito laboral.

Con ese espíritu nace y se mantiene el San Amigo ASONAMECA, una iniciativa que convierte el compañerismo, la convivencia y la amistad en protagonistas de un encuentro especial entre quienes forman parte de nuestra asociación.

El día a día empresarial suele estar marcado por responsabilidades, reuniones, proyectos y desafíos. Por eso, crear espacios para compartir de manera diferente adquiere un valor especial. Durante el San Amigo, las conversaciones cambian de escenario. Surgen sonrisas, anécdotas, bromas y momentos que permiten descubrir la persona que existe detrás de cada empresario, profesional, colaborador o miembro de la asociación.

Es precisamente ahí donde se fortalece el sentido de familia.

ASONAMECA reúne a personas con diferentes experiencias, conocimientos y trayectorias, pero unidas por intereses comunes y por el deseo de contribuir al crecimiento de la industria. La convivencia permite que esas diferencias se conviertan en una fortaleza y que los vínculos profesionales se transformen también en relaciones de confianza y amistad.

Una tradición que debemos conservar. En ASONAMECA debemos continuar promoviendo actividades que permitan fortalecer la convivencia entre nuestros miembros. El trabajo institucional es fundamental, pero también lo es crear momentos para celebrar, conversar, compartir y disfrutar juntos.

El San Amigo ASONAMECA es, en esencia, una celebración de nuestros vínculos. Porque detrás de cada empresa hay personas. Detrás de cada proyecto hay historias. Y detrás de ASONAMECA existe una familia que, año tras año, sigue construyendo relaciones basadas en el respeto, la solidaridad y el compañerismo.



¡CAPICÚA!

San Amigo ASONAMECA: una tradición que nos acerca, una convivencia que nos une y una amistad que fortalece nuestra familia.

MOBINOX

MOBILIARIO EN ACERO INOXIDABLE Y HIERRO NEGRO

Fabricante para:

- INDUSTRIAS
- RESTAURANTES
- HOTELES
- DECORACIONES

Contacto

📍 Av. Refinería #7, Bajos de Haina, San Cristóbal,
República Dominicana.

✉ nmobinox@gmail.com / amobinox@gmail.com

☎ (809) 957 2333

🌐 WWW.mobinox.com.do

MOBINOX

MEMBRESÍA

¿POR QUÉ ASOCIARSE A ASONAMECA?

- 01 Compartir experiencias y buenas prácticas con las principales empresas del sector.
- 02 Acceder a información sobre oportunidades de negocios en distintos mercados.
- 03 Participar en delegaciones comerciales a distintos países para abrir o ampliar mercados.
- 04 Facilitar y mediar frente a la Cooperativa Empresarial y la banca formal para la obtención de préstamos.
- 05 Ser presentados en diferentes ferias internacionales del sector.
- 06 Recibir visitas de potenciales clientes extranjeros.
- 07 Aumentar la presencia del sector y de empresas asociadas en el mundo.
- 08 Figurar en medios de comunicación y campañas publicitarias de difusión nacional.
- 09 Participar en diferentes proyectos económicos del país.
- 10 Recibir información periódica sobre la marcha y evolución del sector.
- 11 Tener acceso a estudios de mercado sobre diferentes países y sectores clientes.
- 12 Obtener asesoramiento sobre operaciones comerciales, problemas fiscales, etc.
- 13 Participar en una asociación que defiende los intereses generales de las empresas del sector, así como de este frente a otros.
- 14 Acceder a formación específica en temas de industrialización.
- 15 Gestionar el conocimiento de los compromisos fiscales de las empresas frente a instituciones gubernamentales (DGII, DGA, Promipyme, MICM).
- 16 Ser parte de una organización activa, defensora de los intereses del sector y ampliamente reconocida a nivel nacional e internacional.

Únase a la asociación que representa a la industria metalmecánica dominicana

Contacto: 809-686-0078 · 809-425-5303 · asonameca.com

Redes: IG, TikTok y LinkedIn @asonamecard · Facebook @asonamecainc

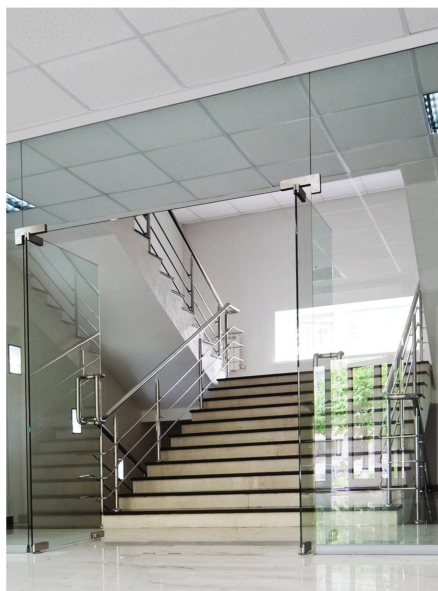


MECHNOVA

Puerta Automática



Puerta Flotante



Puerta de Cierre Magnético



Producto Nuevo:



MECHNOVA es nuestra nueva línea de herrajes diseñada para ofrecer soluciones confiables, duraderas y con acabados de alta calidad para instalaciones. Cada producto combina ingeniería, resistencia y diseño para satisfacer las exigencias de proyectos residenciales, comerciales e institucionales.

JARABA

JARABA es un distribuidor destacado del mercado de acero inoxidable República Dominicana, distribuyendo materiales planos, largos y tubería ornamental e industrial, fittings, barandillas, vidrios, accesorios para vidrio, aluminio y otras aleaciones especiales de metal. Cuenta con un inventario de más de 5,000 artículos distintos para poder atender las más complejas necesidades de sus clientes.

Nuestra línea de herrajes MechNova:

- Sistema de puerta automática corrediza de 2 hojas
- Herrajes para puertas de vidrio
- Cierres de piso
- Conectores para vidrio
- Cerraduras para puertas flotantes
- Inserto
- Cierres Magnéticos



VENTAS@JARABA.COM.DO | 809-565-8449 | WWW.JARABA.COM.DO





REVISTA DE ASONAMECA · EDICIÓN 9 · 2026

Asociación Nacional de Industrias Metalmecánicas y Metalúrgicas

CONTACTO

809-686-0078
809-425-5303
asonameca.com

DIRECCIÓN E EJECUTIVA

Mayelin Martínez
Directora Ejecutiva

DIAGRAMACIÓN E IMPRESIÓN

Neon Personalizados
809-401-7598
829-362-7371

AUDITORÍA Y DISEÑO

Domarkt
809-201-2029
@domarkt · domarkt.net

SÍGUENOS EN REDES



LINKEDIN
asonamecard



FACEBOOK
asonamecainc



INSTAGRAM
asonamecard



TIKTOK
asonamecard



SANTO DOMINGO · REPÚBLICA DOMINICANA

DALE VUELTA



Pillow Top
Postopédico
DE *La REINA*

EL VERDADERO PILLOW TOP

Síguenos en:  

Tel: 809-565-3201 /  829-520 0456
ventas@lareina.do