



Asociación Iberoamericana para el Desarrollo y la Cooperación de la Artesanía

**Programa para el Desarrollo de Ventajas Competitivas
BID 1474/OC-DR
Fondo de Competitividad FONDEC**

**PROYECTO PARA EL DESARROLLO DE LA
COMPETITIVIDAD EN LA ARTESANIA DOMINICANA**

**Informe
Investigación de Mercado de la
Artesanía Dominicana**

Investigadora principal
Fátima Portorreal, MSc

Investigadores secundarios
Joel Arboleda, MSc
Jesus Díaz, MSc

**Septiembre, 2008
Santo Domingo, Republica Dominicana**

INDICE

INTRODUCCIÓN	3
METODOLOGÍA.....	4
CAPITULO I	6
CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LOS NEGOCIOS	6
CANTIDAD DE NEGOCIOS, UBICACIÓN ESPACIAL Y TAMAÑO.....	6
TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO.....	10
TIPOS DE NEGOCIOS.....	11
CAPITULO II	13
CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS	13
TIPOS DE PRODUCTOS Y MEZCLAS.....	13
PRODUCTOS MÁS VENDIDOS.....	15
PROCEDENCIA DE LOS PRODUCTOS.....	17
CAPÍTULO III	19
COSTOS Y FIJACIÓN DE PRECIOS	19
RELACIÓN VENTAS, PRECIOS Y PRESENCIA.....	22
CAPÍTULO IV	26
PATRONES DE COMPRA Y SUPLIDORES DE ARTESANÍA	26
PRINCIPALES SUPLIDORES.....	27
VISITA DE FERIAS.....	29
CAPÍTULO V	31
INGRESOS DE LOS NEGOCIOS Y PRINCIPALES PROBLEMAS DEL SECTOR	31
PRINCIPALES PROBLEMAS DEL SECTOR.....	32
CONCLUSIONES	33
RECOMENDACIONES	34
ANEXOS	35
ANEXO 1. INFORME DE TRABAJO DE CAMPO.....	35
ANEXO 2. LISTA DE NEGOCIOS ENTREVISTADOS.....	38
ANEXO 3. LISTA DE NEGOCIOS NO CENSADOS.....	55
ANEXO 4. CUESTIONARIO.....	59
ANEXO 5. EN FORMATO ELECTRÓNICO BASE DE DATOS DEL ESTUDIO.....	63
ANEXO 6. EN FORMATO ELECTRÓNICO LISTA AMPLIADA DE NEGOCIOS.....	63

Introducción

En un mercado globalizado la competitividad es un imperativo de las empresas y sectores que busquen desarrollarse, sin embargo la competitividad no se da en vacío, requiriendo de diversas condiciones, entre las que se cita un sólido conocimiento del mercado y sus características, tanto por parte de las empresas y firmas competidoras como de los hacedores de políticas públicas que fomentan y permiten ser más eficientes estas firmas.

En el caso del mercado de artesanías ha existido tradicionalmente en el país poca información disponible que permita planificar de manera eficaz, por tal motivo el Fondo de Competitividad (FONDEC) y la Asociación Iberoamericana para el Desarrollo y Cooperación de la Artesanía (AIDECA), solicitaron la realización de la Investigación de Mercado de Artesanía Dominicana en la Región Este del país, cuyos resultados son analizados en el presente documento.

El objetivo central del estudio es generar datos fidedignos, sobre el mercado de la artesanía que sirvan de base para el diseño estratégico de planificación para un mercado inteligente, con miras a un crecimiento económico a partir de una mayor competitividad.

Para el logro de este objetivo se desarrolló un censo de negocios de artesanías en la Zona Este del país, cubriendo toda el área costera desde Boca Chica hasta Bávaro – Macao, asimismo se empadronaron los negocios ubicados a lo interno de las ciudades principales de la zona.

El presente documento aborda en primer lugar la metodología seguida para el Estudio, pasando luego a la descripción y análisis de los resultados, para lo cual se abordan en primer lugar las características generales de los negocios, luego los tipos de productos que venden y preferencias de los mismos. En tercer lugar, nos referimos a los aspectos económicos, para concluir con aspectos relacionados a la compra y adquisición de productos por parte de los negocios.

Metodología.

Como queda indicado el estudio consistió en un censo de negocios en la zona Boca Chica – Bávaro – Macao. El empadronamiento se realizó mediante entrevistas cara a cara por encuestadores de experiencia, debidamente entrenados para este estudio en particular.

La zona fue subdividida en áreas más reducidas para fines de supervisión, esta subdivisión se realizó del siguiente modo:

Zona	Subzonas
Boca Chica – Juan Dolio	Boca Chica
	Guayacanes
	Juan Dolio
San Pedro – La Romana	San Pedro
	La Romana
	El Limón
	Bayahíbe
Higüey	Higüey
	Otra Banda
	Bávaro
	Punta Cana
	Macao

En total participaron unos 15 encuestadores organizados en 3 equipos con un supervisor de campo cada uno. Estos equipos fueron dotados

de un vehículo y un chofer para garantizar su movilidad en cada una de las subzonas.

En total se visitaron unos 461 negocios, de los cuales 397 (86%) fueron entrevistados, 9 (2%) rechazaron la entrevista y 55 (12%) se encontraban cerrados pese haber realizado al menos cuatro visitas. De las entrevistas válidas unas 9 (2%) fueron descartadas por información incompleta o inconsistente. En anexo se provee una lista de los negocios censados.

Para los fines del estudio se desarrolló un cuestionario en consonancia con los objetivos del estudio y las características de la población estudiada. El mismo fue probado en terreno y aprobado por representantes de AIDECA. El instrumento se incluye en anexo.

Una vez levantada la información se procedió a la revisión en gabinete de la totalidad de los cuestionarios así como a su codificación, la cual fue realizada por un equipo de 3 codificadoras con experiencia en este tipo de estudio. Los códigos fueron desarrollados por los investigadores previa revisión de los cuestionarios.

La digitación fue desarrollada en el programa Survey System 9.0, el cual es una herramienta sencilla pero que posee buenos controles de calidad de la captura. Con la finalidad de garantizar la calidad de la captura se digitó de manera doble el 30% de los cuestionarios, no encontrando problemas significativos. El análisis estadístico se realizó en el programa SPSS 13.0. Como parte de los productos se entrega anexo una base de datos en formato electrónico.

El análisis de los datos se ha realizado en nivel descriptivo mediante medias y porcentajes, no obstante se han realizado diversas pruebas de hipótesis para garantizar la significación estadística de las diferencias encontradas entre las diversas zonas en que se ha dividido el estudio.

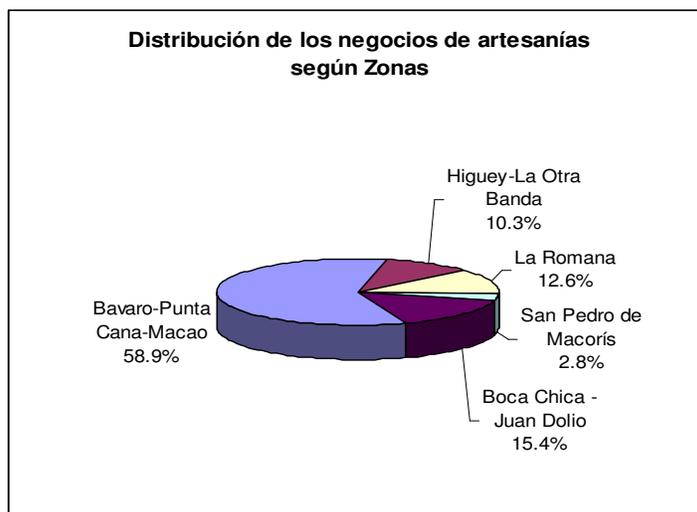
Capítulo I

Características generales de los negocios

En el presente capítulo se analizan las características de los negocios en términos de sus tipos, tamaños y ubicación, así como tiempo de operación.

Cantidad de negocios, ubicación espacial y tamaño

En total la zona posee unos 461 negocios de venta de artesanías a turistas, estos se encuentran ubicados mayormente en la zona de Bávaro – Punta Cana – Macao (57%), seguidos por Boca Chica – Juan Dolio, La Romana, Higuey – La Otra Banda.

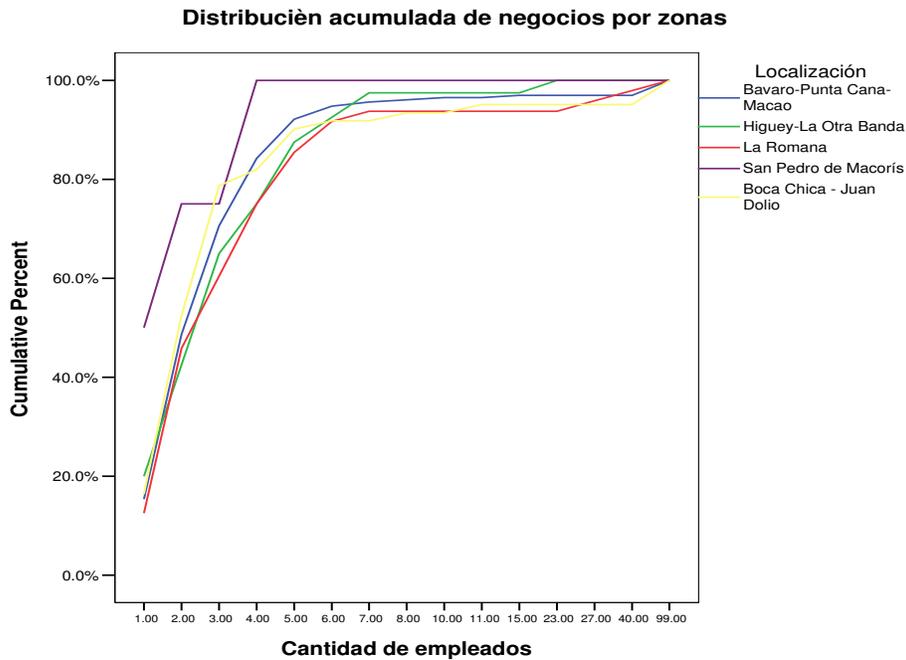


En términos provinciales La Altagracia concentra alrededor de 69% de los negocios, siendo así la principal zona de negocios de artesanía. En el caso de San Pedro sería necesario agregarle la zona de Juan Dolio que administrativamente le pertenece pero que por fines prácticos hemos agrupado junto a Boca Chica.

La mayor parte de los negocios de venta de artesanías clasifican como micro o pequeñas empresas, debido a que su cantidad de empleados no supera los 20 trabajadores. Cerca de la mitad de las firmas tiene 2 o menos empleados, mientras un quinto posee 3 y casi un tercio supera los 4 empleados.

		Localización					Total
		Bavaro-Punta Cana-Macao	Higüey-La Otra Banda	La Romana	San Pedro de Macorís	Boca Chica - Juan Dolio	Col %
		Col %	Col %	Col %	Col %	Col %	
Cantidad de empleados	<= 1.00	15.4%	20.0%	12.5%	50.0%	16.4%	16.7%
	2.00 - 2.00	33.3%	22.5%	33.3%	25.0%	36.1%	32.4%
	3.00 - 3.00	21.9%	22.5%	14.6%		26.2%	21.1%
	4.00+	29.4%	35.0%	39.6%	25.0%	21.3%	29.8%
Total		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

En la zona de Higüey y La Romana los negocios tienden a ser de mayor tamaño que en el resto, esto se pone de manifiesto al analizarlo en una distribución acumulada, obsérvese que las líneas correspondientes a estas dos zonas se ubican debajo, mientras las de San Pedro lo hacen arriba.



La mayor parte de los negocios (43%) se ubican en plazas, asimismo otra ubicación de importancia es la playa, seguida por la carretera. En la zona de Bávaro – Punta Cana – Macao la ubicación en plazas es considerablemente mayor, lo mismo que en San Pedro de Macorís, en cambio en la zona de Boca Chica – Juan Dolio predomina la ubicación en la carretera, mientras en La Romana la ubicación en la playa es mayor.

La mayor ubicación en la carretera en la zona de Boca Chica y Juan Dolio puede relacionarse al tipo de público y la naturaleza misma de estas zonas con relación a otras como Bávaro – Punta Cana – Macao, esto será profundizado más adelante.

Los negocios ubicados en mercados son escasos (5%) y su presencia se concentra en las zonas de Bávaro y La Romana.

		Localización					Total
		Bavaro-Punta-Cana-Macao	Higüey-La Otra Banda	La Romana	San Pedro de Macorís	Boca Chica - Juan Dolio	Col %
		Col %	Col %	Col %	Col %	Col %	
Lugar donde opera negocio	Hotel			10.4%	8.3%	9.8%	3.1%
	Plaza	56.1%	40.0%	18.8%	58.3%	13.1%	43.2%
	Supermercado	0.9%			8.3%	1.6%	1.0%
	Mercado	7.0%		8.3%			5.1%
	Playa	34.6%	17.5%	41.7%		4.9%	28.0%
	Taller		10.0%	2.1%		14.8%	3.6%
	Carretera	0.9%	32.5%	18.8%	25.0%	55.7%	15.7%
Total		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

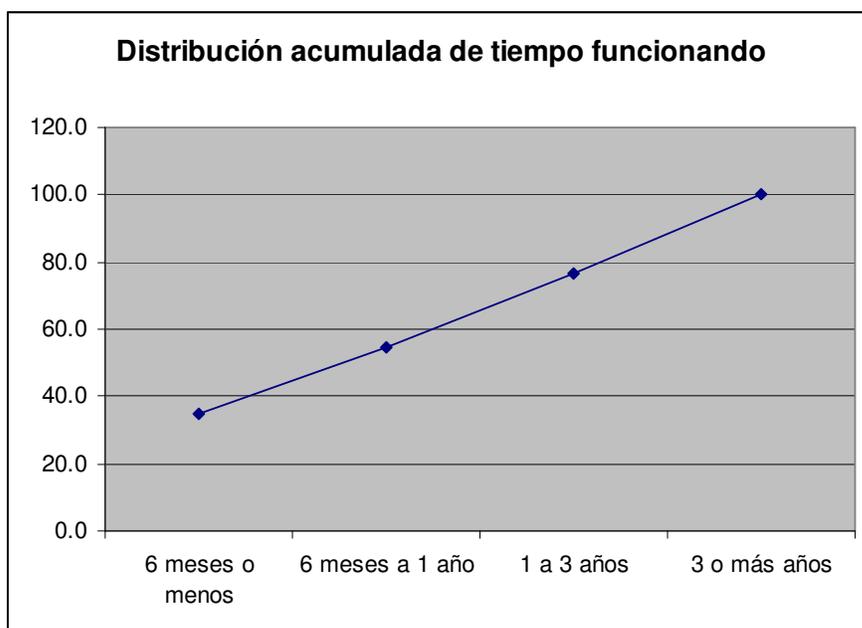
Los negocios de mayor tamaño presentan una incidencia ligeramente superior de ubicación en las playas, mientras los de sólo un empleado se encuentran marcadamente en plazas y carreteras. Los negocios de tamaño intermedio también tienden a ubicarse más en las plazas, pero su presencia en playas también es importante.

		Cantidad de empleados				Total
		<= 1.00	2.00 - 2.00	3.00 - 3.00	4.00+	Col %
		Col %	Col %	Col %	Col %	
Lugar donde opera negocio	Hotel	3.1%	2.4%	1.2%	5.2%	3.1%
	Plaza	56.9%	47.6%	39.0%	33.6%	43.2%
	Supermercado		1.6%		1.7%	1.0%
	Mercado	4.6%	4.8%	7.3%	5.2%	5.4%
	Playa	7.7%	27.0%	35.4%	35.3%	28.0%
	Taller	3.1%	2.4%	6.1%	3.4%	3.6%
	Carretera	24.6%	14.3%	11.0%	15.5%	15.7%

En general los negocios de venta de artesanías de la región han surgido en el mismo lugar que se encuentran (86%) y sólo poco más de uno de cada diez ha cambiado su locación. El cambio se ha dado principalmente desde las playas hacia plazas comerciales.

Tiempo de funcionamiento

La gran estabilidad de locación de los negocios puede relacionarse con su tiempo funcionando, debido a que más de la mitad de los negocios (54%) tiene seis meses o menos funcionando.



En el mismo sentido anterior, se observa que los negocios que poseen menos tiempo funcionando tienden a presentar mayor incidencia de no haber cambiado de locación, lo cual es razonable.

		p1. Tiempo operando				Total
		6 meses o menos	6 meses a 1 año	1 a 3 años	3 o más años	Col %
		Col %	Col %	Col %	Col %	
p2. Siempre ha estado en el mismo lugar	Si	87.5%	92.2%	83.5%	82.4%	86.4%
	No	9.6%	7.8%	14.1%	13.2%	11.1%
	No responde	2.9%		2.4%	4.4%	2.6%
Total		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Si se toma en cuenta el tamaño de los negocios y el fuerte peso relativo de los que se han instalado de manera reciente, cabría esperar que las tasas de mortalidad de estos negocios sean elevadas, o que los

mismos puedan funcionar por temporadas. En todo caso, esto es un punto que requiere ser profundizado mediante investigación de tipo longitudinal.

Por otra parte, San Pedro de Macorís registra los negocios con mayor antigüedad, mientras Boca Chica – Juan Dolio presenta una mayor incidencia de negocios muy recientes, en especial entre 6 meses y un año. De todas las zonas es Bávaro – Juan Dolio – Macao la que registra mayor porcentaje de negocios con menos de 6 meses de instalado.

		Localización					Total
		Bavaro-Punta Cana-Macao	Higüey-La Otra Banda	La Romana	San Pedro de Macorís	Boca Chica - Juan Dolio	
		Col %	Col %	Col %	Col %	Col %	Col %
p1. Tiempo operando	6 meses o menos	36.4%	35.0%	35.4%	16.7%	32.8%	35.0%
	6 meses a 1 año	20.2%	12.5%	14.6%	8.3%	29.5%	19.8%
	1 a 3 años	18.9%	27.5%	33.3%	8.3%	23.0%	21.9%
	3 o más años	24.6%	25.0%	16.7%	66.7%	14.8%	23.4%
Total		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Tipos de negocios

Algo más de la mitad de los negocios venta de artesanías estudiados, sólo venden artesanías, mientras poco más de un tercio combina las artesanías con otros productos, y apenas 12% son otros tipos de negocios como de venta de textiles, puros o talleres.

Los resultados muestran que la mezcla de productos es un posible determinante de mayor duración en el mercado, puesto que los

negocios que logran combinar las artesanías con otros productos también tienden a poseer más tiempo en el mercado, por lo que cabe suponer que la mezcla de productos es dada en parte por la experiencia.

		p1. Tiempo operando				Total
		6 meses o menos	6 meses a 1 año	1 a 3 años	3 o más años	Col %
		Col %	Col %	Col %	Col %	
Tipo de negocio	Exclusivo de artesanías	56.6%	49.4%	51.8%	45.1%	51.4%
	Artesanías y otros productos	30.9%	37.7%	37.6%	46.2%	37.3%
	Taller y tienda	7.4%	6.5%	1.2%	5.5%	5.4%
	Tienda de puros	2.2%	2.6%	3.5%	1.1%	2.3%
	Venta de Textiles			1.2%		0.3%
	Otras	2.2%	3.9%	4.7%	1.1%	2.8%
	No responde	0.7%			1.1%	0.5%
Total		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

		Tipo de negocio							Total
		Exclusivo de artesanías	Artesanías y otros productos	Taller y tienda	Tienda de puros	Venta de Textiles	Otras	No responde	Col %
		Col %	Col %	Col %	Col %	Col %	Col %	Col %	
p1. Tiempo operando	6 meses o menos	38.5%	29.0%	47.6%	33.3%		27.3%	50.0%	35.0%
	6 meses a 1 año	19.0%	20.0%	23.8%	22.2%		27.3%		19.8%
	1 a 3 años	22.0%	22.1%	4.8%	33.3%	100.0%	36.4%		21.9%
	3 o más años	20.5%	29.0%	23.8%	11.1%		9.1%	50.0%	23.4%
Total		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

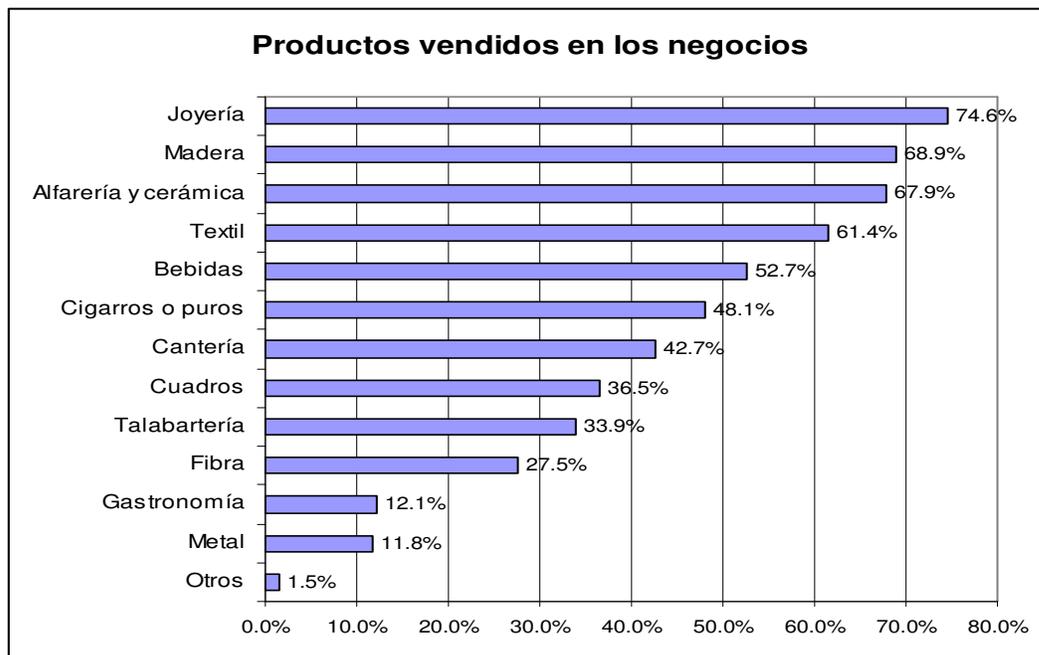
Capítulo II

Características de los productos

En el presente capítulo se analizan las características de los productos que venden los negocios de comercialización de artesanías a turistas, en especial se hace énfasis en los tipos de productos y su procedencia.

Tipos de productos y mezclas

En cuanto a los tipos de productos que venden los negocios de artesanías para turistas, se indagó en primer lugar sobre diversos productos que fueron listados. A este respecto el producto que más negocios venden es la joyería, la cual es distribuida por cerca de tres cuartos de los negocios. Las maderas, cerámicas, textiles y bebidas son vendidas por más de la mitad de los negocios, mientras los cigarros puros y la cantería lo son por más del 40%.



Entre las diversas localidades se observan algunas diferencias importantes, la zona de Bávaro – Punta Cana – Macao sigue una distribución similar a la del total, pero en la zona de Boca Chica – Juan Dolio las maderas poseen mayor presencia, mientras en Higuey este tipo de productos reduce su presencia.

		Localización					Total
		Bavaro-Punta Cana-Macao	Higuey-La Otra Banda	La Romana	San Pedro de Macorís	Boca Chica - Juan Dolio	Col %
		Col %	Col %	Col %	Col %	Col %	
Tipos de artesanías que vende	Joyería	80.7%	67.5%	85.4%	75.0%	47.5%	74.6%
	Madera	70.2%	42.5%	70.8%	100.0%	73.8%	68.9%
	Alfarería y cerámica	72.4%	65.0%	68.8%	100.0%	45.9%	67.9%
	Textil	70.6%	35.0%	62.5%	83.3%	39.3%	61.4%
	Bebidas	61.8%	27.5%	47.9%	91.7%	31.1%	52.7%
	Cigarros o puros	58.8%	30.0%	39.6%	83.3%	19.7%	48.1%
	Cantería	49.6%	32.5%	31.3%	50.0%	31.1%	42.7%
	Cuadros	30.7%	47.5%	60.4%	50.0%	29.5%	36.5%
	Talabartería	38.2%	20.0%	33.3%	33.3%	27.9%	33.9%
	Fibra	32.0%	15.0%	18.8%	41.7%	23.0%	27.5%
	Gastronomía	13.2%	5.0%	12.5%	58.3%	3.3%	12.1%
	Metal	11.4%	7.5%	18.8%	8.3%	11.5%	11.8%
	Otros	1.8%	5.0%				1.5%
	No responde	1.3%				1.6%	1.0%

El total no suma 100% debido a que cada informante podía dar varias respuestas

Con la finalidad de determinar los patrones de productos que venden los negocios se aplicó un análisis de componentes principales, este análisis permite agrupar las variables, en nuestro caso productos, en función de patrones similares. Debido a que la entrada de este tipo de análisis es una matriz de valores numéricos, procedimos a la transformaciones de las variables originales mediante escalamiento óptimo, procedimiento que transforma variables categóricas u ordinales en numéricas.

Los análisis aplicados permitieron establecer tres grupos de productos que se encuentran asociados entre ellos y mostraron que los textiles son un caso especial que no se asocia claramente con los demás productos.

Estos grupos de productos fueron los siguientes:

Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3
Talabartería	Cigarros	Cuadros
Cantería	Gastronomía	Otros
Alfarería	Bebidas	
Madera	Joyas	
Fibra		
Metal		

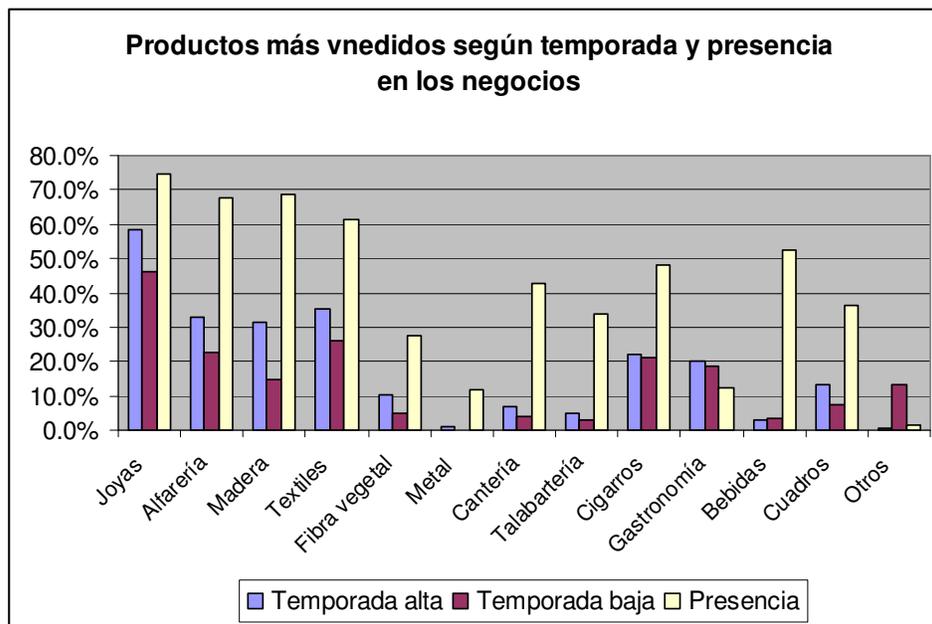
El análisis muestra que en general los negocios que venden productos de talabartería también lo hacen de cantería, alfarería, madera, fibra y metal. Luego el análisis puede ser comprendido en función de mezcla de productos.

Productos más vendidos

Se espera que los productos de mayor presencia en los negocios sean también los de mayor venta, sin embargo detrás de este supuesto subyace otro que implica un elevado conocimiento del mercado por parte del tendero, Por tal motivo, se preguntó a cada entrevistado acerca de los productos que más se venden en cada temporada.

Los resultados sobre este respecto muestran que las combinaciones de productos de los entrevistados son bastante inteligentes, pues combinan productos bajos en venta, como la Talabartería, con otros de elevadas ventas como la madera o la alfarería. En el caso de cigarrros, gastronomía y bebidas, la asociación parece más bien ser natural y no fruto de patrones de ventas.

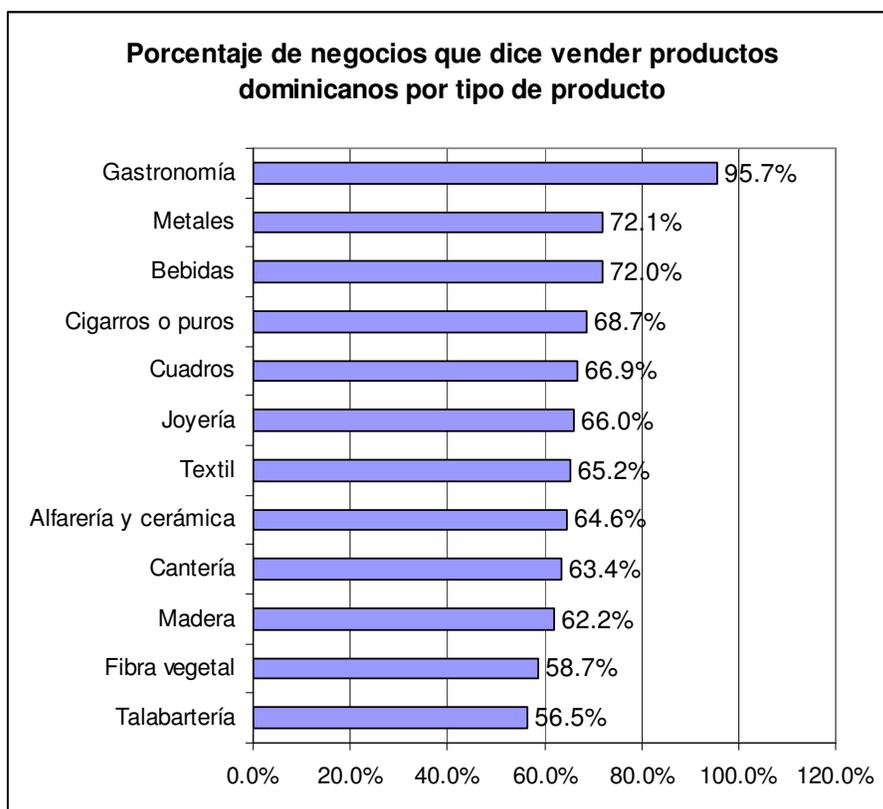
Estos resultados permiten pensar que los tenderos poseen un conocimiento considerable del mercado en que se desenvuelven.



Otro aspecto que resalta es que los productos mantienen los mismos patrones de venta tanto en temporada baja como alta, es decir, todos experimentan reducciones, pero en proporciones similares por lo cual el posicionamiento permanece similar.

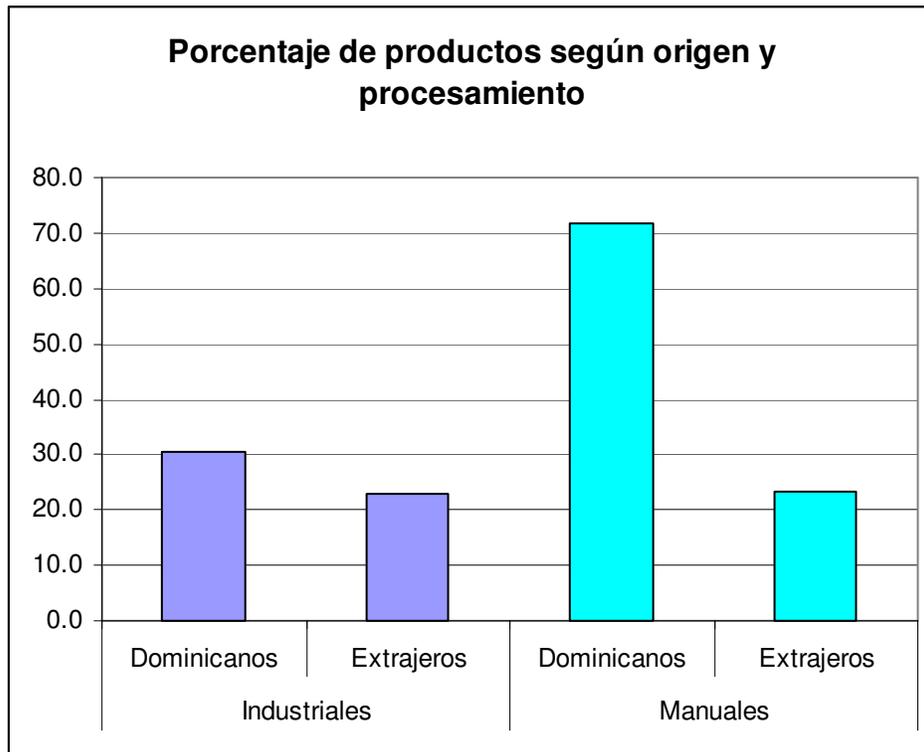
Procedencia de los productos

De acuerdo a lo reportado por los representantes de negocios de venta de artesanías, la mayor parte de las piezas y productos provienen de la República Dominicana. En el caso de la gastronomía la procedencia del país es casi total, seguido por los metales y las bebidas. En cambio, otros productos de talabartería o fibra proceden menos del país.



A modo de confirmación se preguntó a los entrevistados qué porcentaje de los productos vendidos en sus negocios provenían del país. Los resultados obtenidos apuntan en la misma dirección anterior, puesto que los promedios de productos dominicanos superan a los de productos reportados como extranjeros, siendo esto de mayor

consideración en los productos de procesamiento manual, lo que se corresponde con productos como la gastronomía, metales, bebidas y cigarros, que ocupan los mayores porcentajes de productos dominicanos.



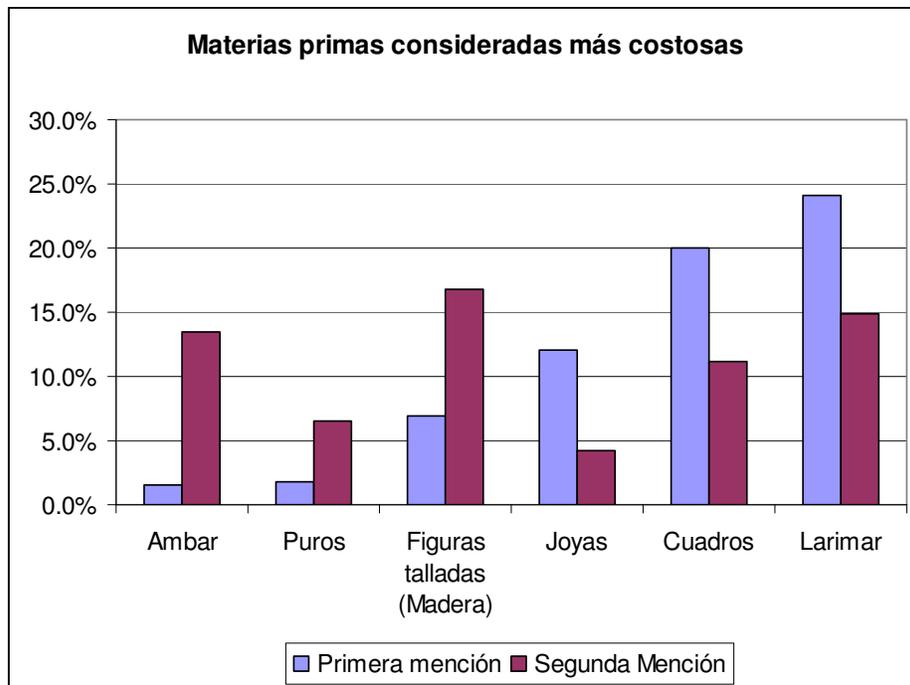
El análisis de esta composición desde el punto de vista de las ventas arroja resultados similares, lo cual indica que la mayor demanda se dirige a productos hechos por procesos manuales y de origen dominicano. Asimismo, 80% de los entrevistados indica que los productos de origen dominicano son más costosos que los extranjeros.

Capítulo III

Costos y fijación de precios

Un aspecto fundamental del estudio se refiere a los costos de los productos que venden los negocios que comercializan artesanías. En este sentido se preguntó a los entrevistados cuáles materias primas son más costosas. A este respecto, los datos muestran que el larimar y los cuadros o pinturas son considerados como más costosos, seguidos por las joyas.

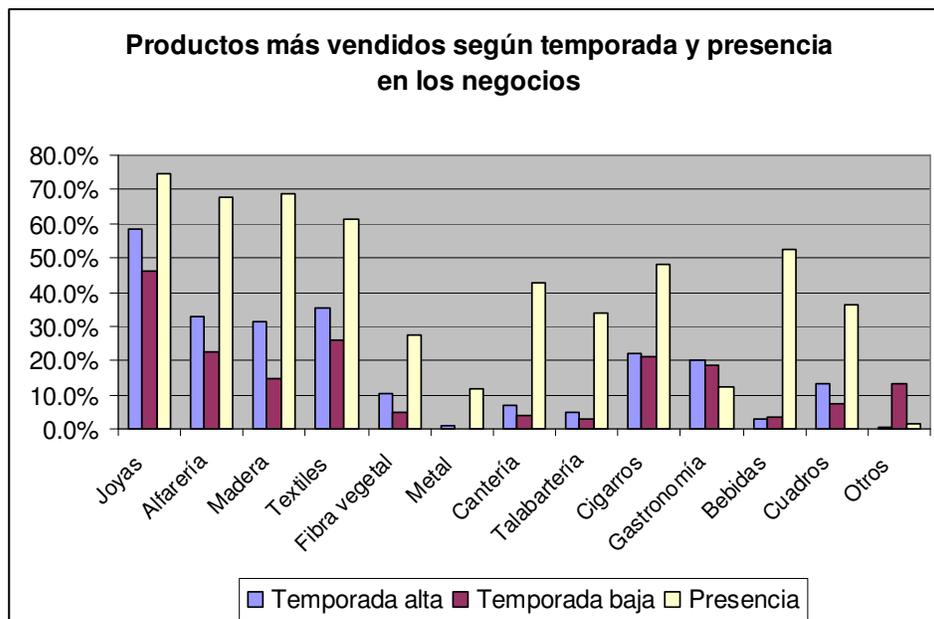
En una segunda mención cobra mayor importancia la madera tallada, sin embargo el larimar sigue siendo considerado como más costoso, aun en esta segunda mención.



Otras materias primas poco mencionadas pero que aparecen son los cigarros, las piedras volcánicas y la plata entre otros.

Como queda indicado más arriba, 80% de los entrevistados considera que los productos criollos son más costosos que los extranjeros, asimismo 87% dice entender que los productos manuales poseen mayor valor. Estas informaciones son consistente con la elevada presencia de productos señalados como dominicanos entre los productos manuales.

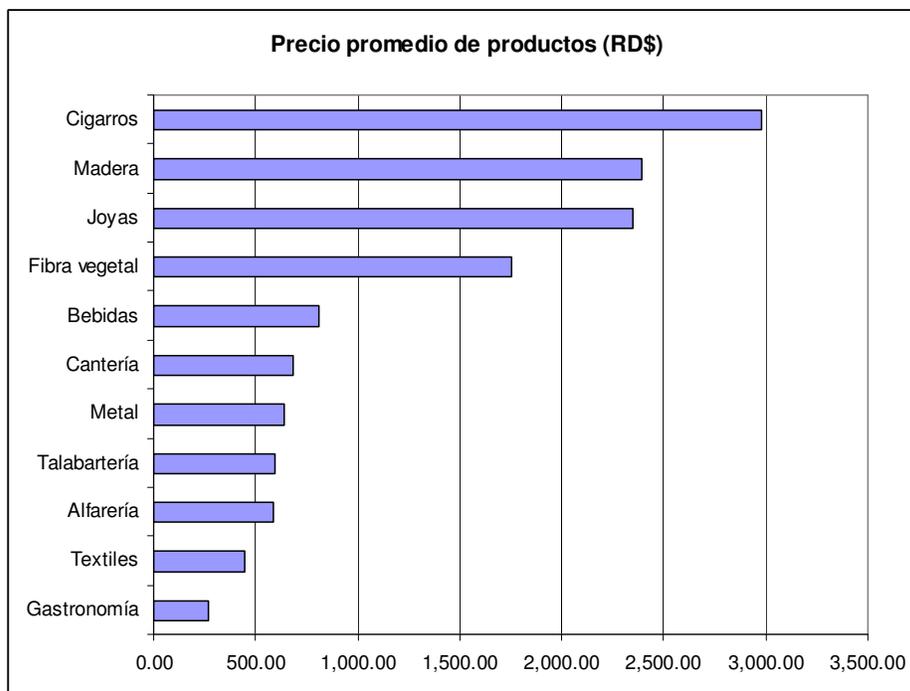
A fin de profundizar en los criterios utilizados en los negocios para fijar precios se preguntó a los entrevistados citar en orden de importancia los aspectos que toman en cuenta la fijar precios. El principal criterio de fijación de precios es la materia prima del producto, seguido por el costo pagado por el tendero. Es de esperar que este último esté en relación con la materia prima.



Aunque en la segunda mención siguen considerándose importantes la materia prima y el costo, el tamaño entra como un factor de decisión importante, que pasará a ser el más relevante en la tercera mención.

Precios de los productos

El estudio indagó acerca de los precios medios de los diversos productos vendidos en los negocios. Los cigarrillos aparecen como los productos de mayor precio al comprador, sin embargo es preciso recordar que alrededor de un 2% de las entrevistas corresponden a tiendas especializadas en puros, lo cual puede contribuir a elevar el promedio de este producto.



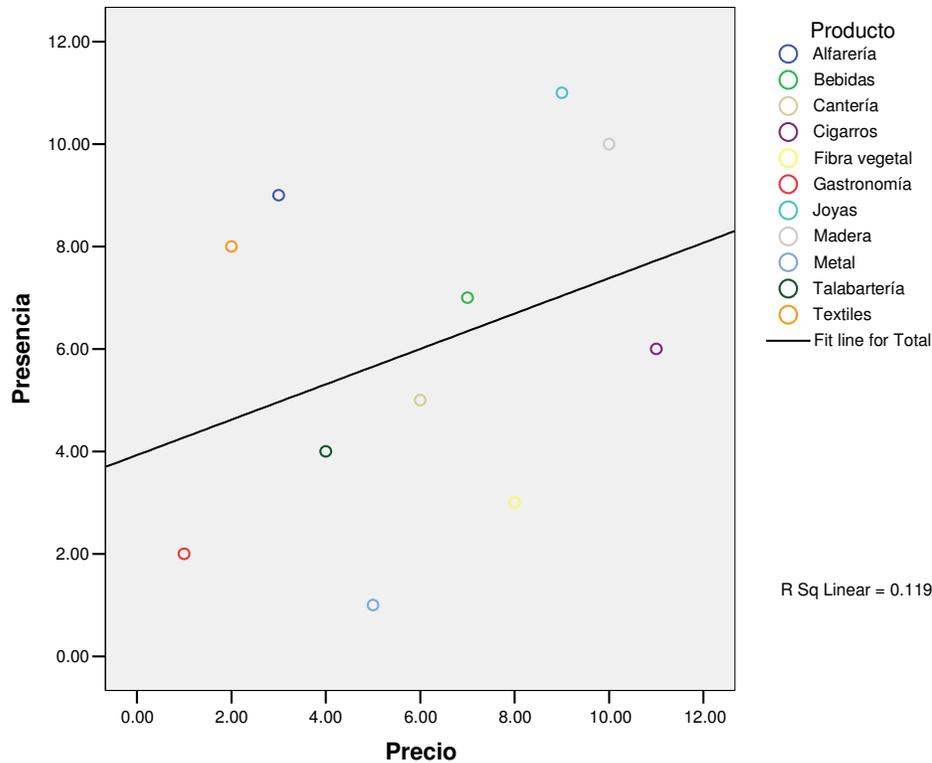
De los 4 productos más vendidos y de mayor presencia en los negocios, dos, la madera y las joyas poseen precios comparativamente elevados, mientras otros dos, las alfarerías y los textiles, poseen precios reducidos. Los precios medios muestran otra cara de la mezcla

de productos que hacen los tenderos, entre productos de precios elevados, medios y bajos.

Relación ventas, precios y presencia

Hasta ahora hemos presentado varios aspectos referentes a la presencia de los productos en los negocios, sus precios y las percepciones sobre las ventas de los mismos. Hemos destacado que estos aspectos ponen de manifiesto las formas en que los entrevistados mezclan los productos para lograr un equilibrio en sus ventas.

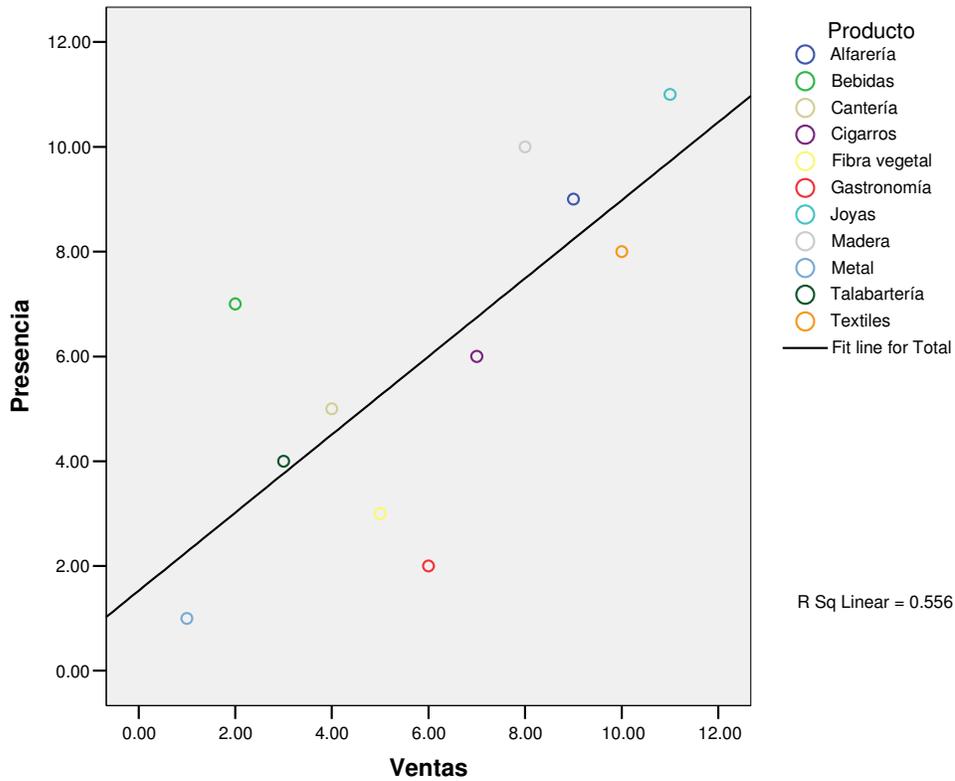
En la presente sección presentamos un análisis relacional de los tres aspectos anteriores, el cual muestra que efectivamente los mismos se encuentran asociados.



Al relacionar el precio con la presencia de los productos en los negocios, se observa que ambas características se encuentran asociadas positivamente, es decir, que los productos que más se encuentran en los negocios también son más costosos, no obstante esta relación es muy baja, puesto que el R^2 apenas es de 0.119. Luego la misma permite inferir cierta relación pero requiere de una mayor revisión.

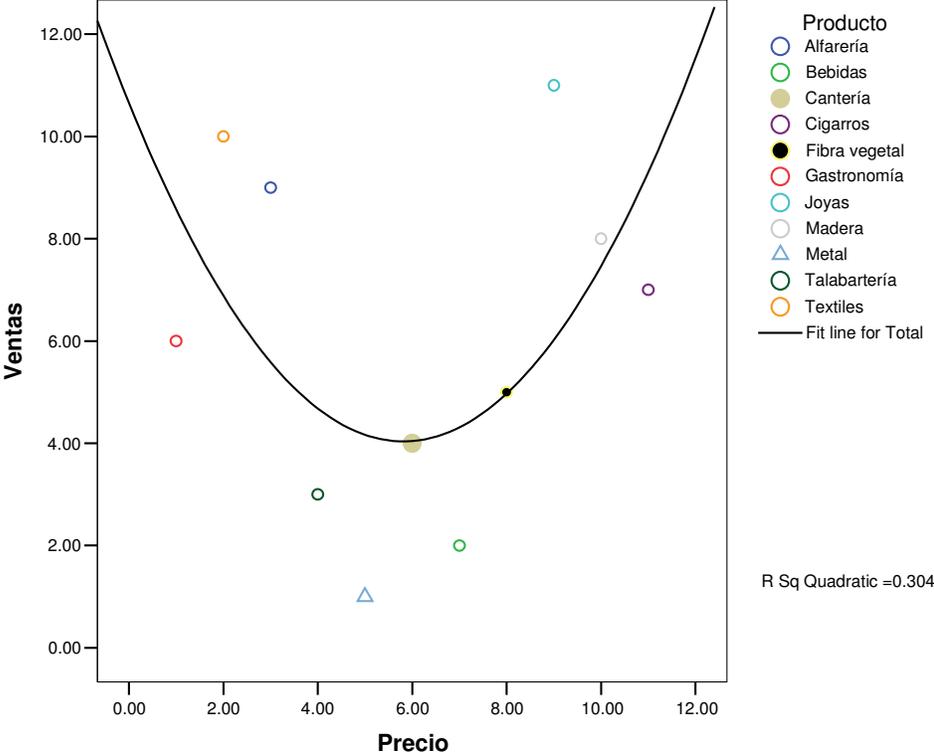
En cambio, la relación entre productos más vendidos y productos presentes en los negocios es elevada, es decir, los productos que son reportados como de mayor venta también son los que registran mayor presencia en los negocios. Esto confirma nuestra suposición de un conocimiento considerable del mercado por parte de los tenderos.

Relación entre lugar ocupado en presencia en negocios y lugar ocupado en ventas por cada producto



La relación entre precios y grado de ventas reportadas, muestra una relación cuadrática o en forma de u, lo que indica que aquellos productos con precios bajos o elevados gozan de mayores ventas, mientras los de precios medios son menos demandados.

Relación entre precios de productos y lugar ocupado en ventas



Capítulo IV

Patrones de compra y suplidores de artesanía

Como parte del estudio se indagó acerca de las prácticas de compra de los negocios, a este respecto se preguntó acerca de la persona que realiza sus compras y la relación con la empresa, sobre la temporalidad de las compras, artículos comprados y sobre los suplidores. Estos resultados se analizan en el presente capítulo.

En cuanto a la relación de la persona que compra con la empresa, en la mayoría de los casos (85%) es el dueño, mientras el administrador (7.5%) y encargado de compras (5%) registran una participación reducido. Este resultado es congruente con el tamaño de los negocios, puesto que como se ha mostrado la mayor parte de los negocios son microempresas de menos de 4 empleados.

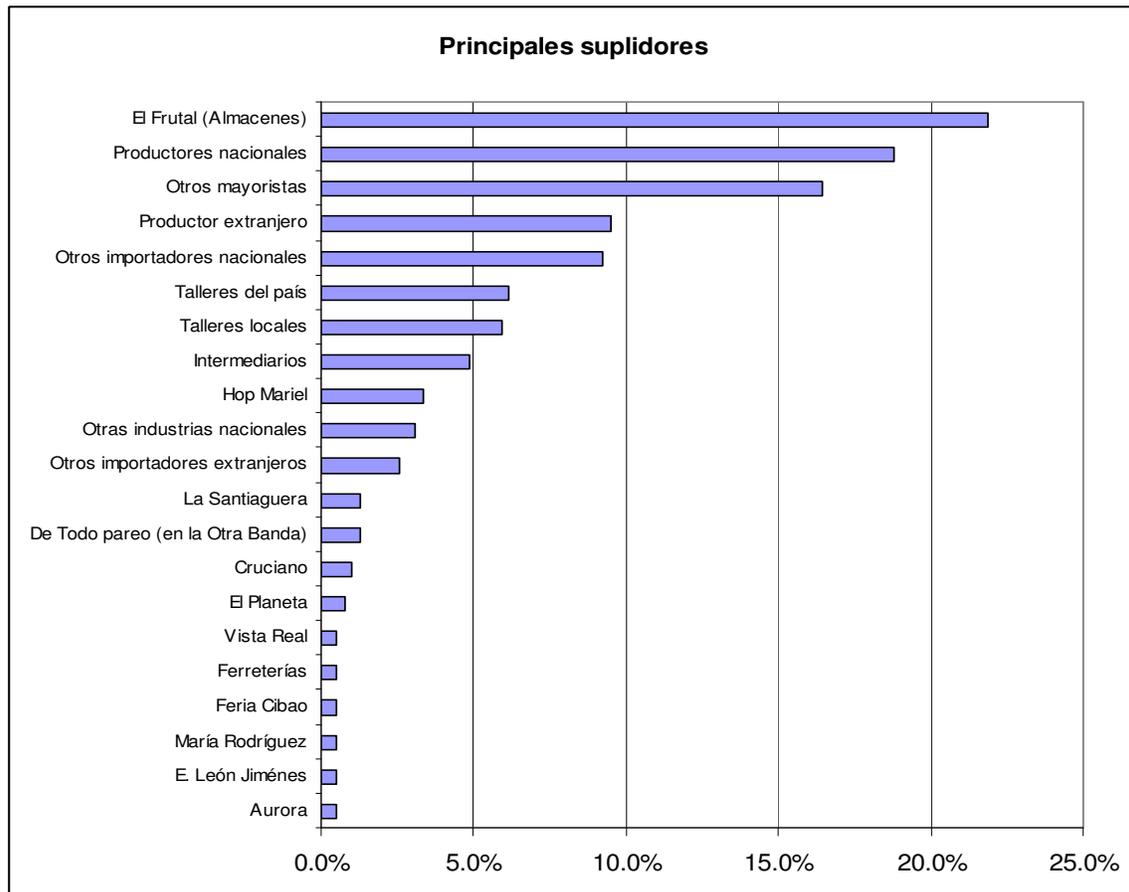
En referencia a los problemas que tienen con las compras, el 54% de los entrevistados indica que los precios son elevados y no hay facilidades de pago, mientras cerca de un cuarto (24.7%) de los entrevistados indica no tener problemas. Otra queja de los tenderos es que por lo general hay que buscar la mercancía (4.9%). Sin embargo, al ser cuestionados al respecto la mayor parte de los entrevistados (57.6%) dice recibir la mercancía en su negocio.

Acercas de las facilidades de crédito, 42% de los entrevistado indica que adquiere su mercancía plazos, mientras 5% lo hace a consignación y 38.3% al contado, cifra esta bastante elevada si se tiene en cuenta el tamaño de los negocios.

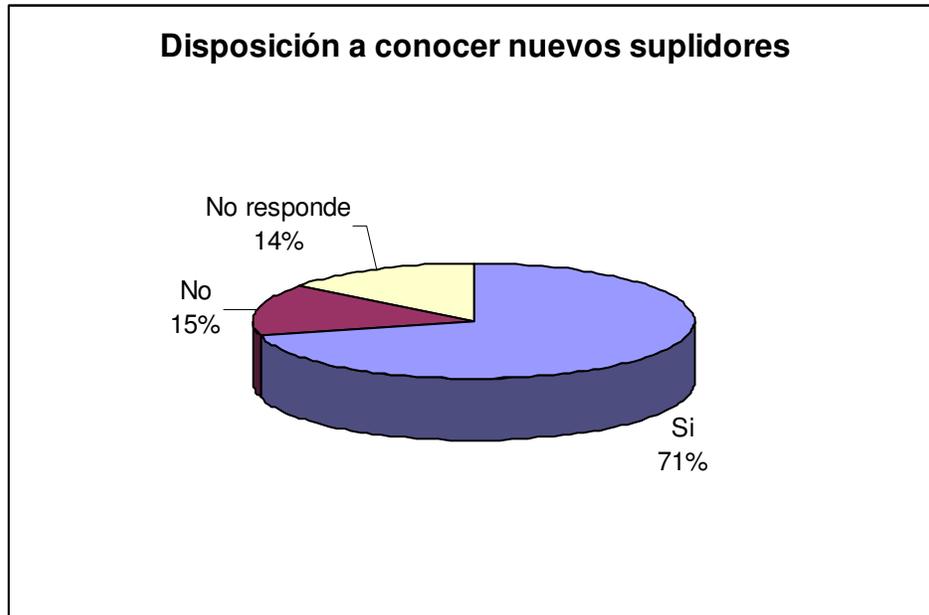
Por otra parte 94% de los entrevistados dice preferir los productos dominicanos. En cuanto a la frecuencia de compras, predominan las compras mensuales (40%) y por temporada (26%).

Principales suplidores

En materia de suplidores existe una fuerte dispersión del mercado, lo cual se debe tanto a lo extenso de la zona, como a la variedad de los productos y el tamaño de los negocios. El Frutal aparece como principal suplidor con una cuarta parte de los negocios que lo citan entre sus principales suplidores, le sigue Hop Mariel con menos de un 5%.

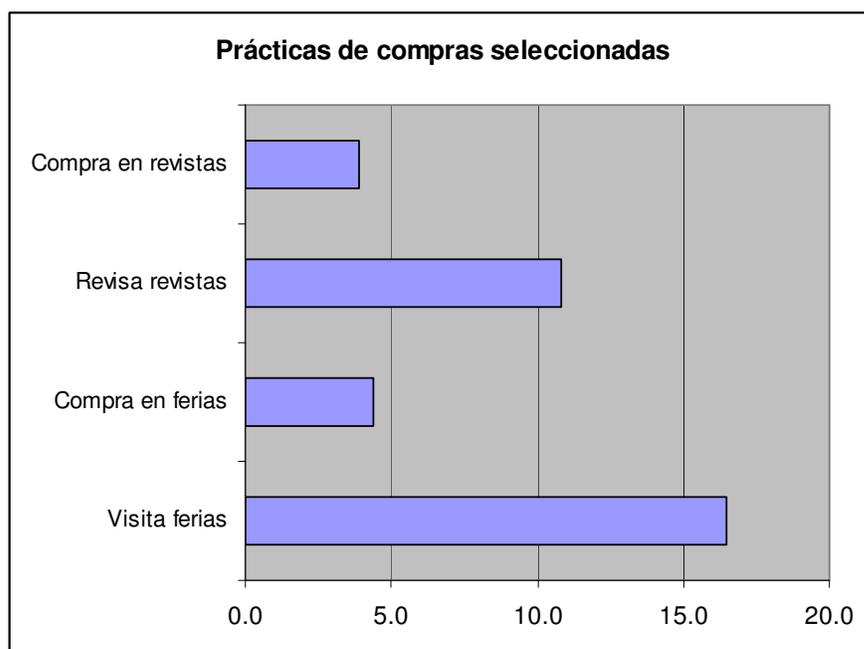


Otro aspecto que midió el estudio fue la disposición de los representantes de negocios a conocer nuevos suplidores, sobre lo cual 71% se mostró interesado.



Visita de ferias

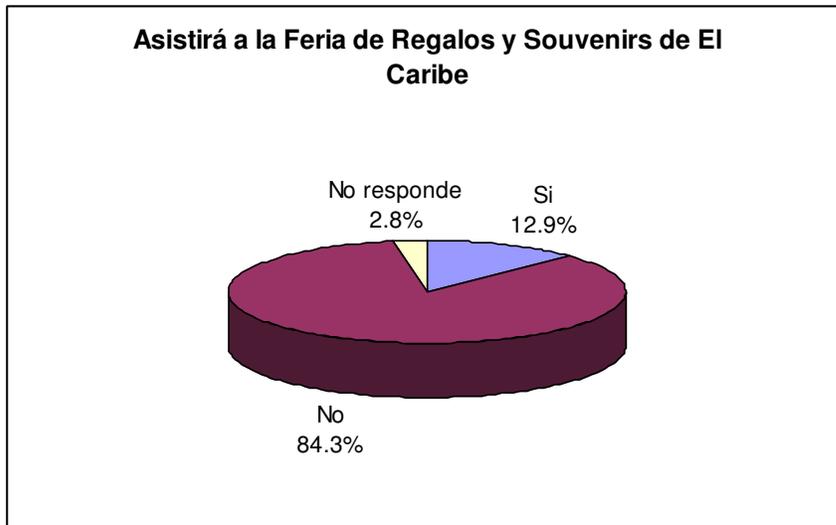
Se preguntó a los entrevistados si acostumbran visitar ferias artesanales y realizar compras en las mismas, así como acerca de la realización de compras por catálogo o revistas. Los resultados muestran que estas prácticas son reducidas entre los dueños de negocios, sólo un 16% suele visitar ferias y de estos apenas 4.4% compra en estas ferias, mientras solo 11% revisa catálogos o revistas y sólo 3.9% de estos realiza compras por esta vía.



Aproximadamente uno de cada seis entrevistados dice que participará en la feria de regalos y souvenirs de El Caribe este año, mientras el restante 84% dice que no lo hará. Entre quienes dicen que participarán el 74% indica que esto le permitirá conocer nuevos productos. Es importante destacar que la principal razón para no asistir, falta de circulante (24%), es indicada también como razón para

asistir por parte de 4%, es decir, este grupo entiende que la búsqueda de alternativas es viable para resolver las bajas ventas.

Otras razones indicadas para no asistir se refieren a la desinformación que es citada por uno de cada cinco entrevistados que dice no asistirá a la CGCS.



Acerca de la posibilidad de que la feria se realice en el país, se indagó la preferencia de lugares, 80% señaló Bávaro como su lugar de preferencia, mientras 17% indicó Sans Souci, y 3% no respondió.

Los resultados sobre participación en ferias y compras por catálogos ponen de manifiesto la reducida asociación de los vendedores nacionales con el mercado internacional.

Capítulo V

Ingresos de los negocios y principales problemas del sector

Con la finalidad de estimar los ingresos de los negocios se preguntó acerca de la asistencia de visitantes en temporada alta y baja, así como el gasto promedio por turista. Durante la temporada alta el promedio semanal es de alrededor de 258 turistas por semana, mientras en temporada baja esta cifra se reduce hasta 84 turistas semanales, siendo esta una fluctuación considerable.

Con estas cifras como base se estimó que los negocios estudiados generan unos 494 millones de pesos semanas durante la temporada alta, cifra que se reduce a 111 millones en temporada baja. En lugar de tomar la media hemos preferido utilizar la mediana como medida, puesto que esta se ve menos afectada por los valores extremos. La medida es el valor que divide los negocios en dos grupos equivalentes.

Este indicador muestra que los negocios artesanía venden alrededor de 402 mil pesos semanales en temporada alta, mientras sólo 25 mil en temporada baja.

		Ventas semanales en temporada alta			Ventas semanales en temporada baja		
		Col Sum %	Sum	Median	Col Sum %	Sum	Median
Localización	Bavaro-Punta Cana-Macao	65.7%	324,818,163.00	423,775.00	65.1%	72,819,309.00	26,800.00
	Higüey-La Otra Banda	6.8%	33,811,963.00	970,299.00	5.9%	6,623,130.00	41,252.50
	La Romana	18.8%	92,655,142.00	198,510.00	12.3%	13,734,839.00	18,200.00
	San Pedro de Macorís	0.1%	408,650.00	14,237.50	0.1%	60,319.00	2,525.00
	Boca Chica - Juan Dolio	8.6%	42,332,543.50	402,000.00	16.6%	18,574,152.00	25,125.00
Total		100.0%	494,026,461.50	402,000.00	100.0%	111,811,749.00	25,125.00

La mayor parte de los ingresos en ambas temporadas se concentran en la zona de Bávaro – Punta Cana – Macao, seguida por La Romana, Boca Chica – Juan Dolio, Higüey – La otra banda y finalmente San Pedro de Macorís.¹

Principales problemas del sector

Los principales problemas reportados son las dificultades en lograr acuerdos de precios (18.9%) y los turistas no están comprando (15%). A estos se unen problemas de relaciones con los guías y los hoteles que no dejan salir o no traen a los turistas a las zonas de venta. Para uno de cada 10 entrevistado la presencia de vendedores ambulantes se constituye en un problema para su negocio.

En términos de las obligaciones del Estado, las principales quejas giran en torno a las malas condiciones de las infraestructuras, en especial de las carreteras y los elevados impuestos al sector.

¹ En la lectura de estas cifras es preciso tener en cuenta la acostumbrada reticencia de representantes de negocios a informar sobre sus ingresos.

Conclusiones.

El estudio muestra que en la zona estudiada existen unos 461 negocios de venta de artesanías a turistas. En general, existe una fuerte mezcla de productos artesanales que parece ser el resultado de un gran conocimiento del mercado por parte de los tenderos.

En este sentido, el estudio muestra que en materia de cigarros, bebidas y gastronomía existe una asociación de tipo casi natural, mientras en la mezcla de los demás productos priman fuertemente aspectos de precio y nivel de ventas.

La preferencia por artesanías dominicanas es elevada, siendo este resultado consistente por diversas vías.

La mayor parte de los negocios son microempresas con menos de 4 empleados, además de ser de muy reciente formación, lo cual hace pensar que están expuestos a elevadas tasas de mortalidad. Esta preocupación es aun mayor si se tienen en cuenta las fuertes fluctuaciones del mercado que experimenta variaciones de importancia entre una y otra temporada, así como una estructura de comercialización en la que el crédito proviene fundamentalmente del suplidor mediante la venta a plazos.

El estudio muestra además la persistencia de bajos niveles de relación con el exterior, lo cual se refleja en un elevado desconocimiento de espacios de participación como la Feria de Regalos y Souvenirs de El Caribe, y en la no participación en otras actividades similares, así

como en la desconexión con posibles medios de difusión como revistas especializadas entre otros.

Recomendaciones

A la luz de los resultados se recomienda implementar un sistema de medición que permita comprender aspectos relacionados a la persistencia de los negocios en el tiempo.

Asimismo resulta pertinente la promoción de modelos organizativos entre los diversos negocios que permitan homogenizar precios y prácticas entre los diversos negocios, así como negociar grupalmente con guías, Tour operadores y hoteles.

El sector evidencia un elevado grado de desconexión con las actividades internacionales a las que pueden acceder, lo que hace pensar en la necesidad de desarrollar programas de difusión en este sentido.

Es necesario desarrollar modelos de crédito que aseguren al sector su permanencia. En este sentido, la organización juega un papel importante puesto que puede promover el desarrollo de programas de cooperativas y otras vías de crédito en mejores condiciones.

Dado el reducido tamaño de las firmas abordadas, parece pertinente la incorporación del sector a los proyectos de promoción como PROMIPYME, pero también de la difusión de prácticas administrativas y servicios acorde a esta realidad.

Anexos.

Anexo 1. Informe de trabajo de campo

Trabajo de campo

El levantamiento de los datos fue iniciado el diecinueve de septiembre del corriente mes, extendiéndose hasta el día veintidos. Se iniciaron en los negocios de artesanía de Bayahibe e Higuey, para ir trabajando en dirección oeste-este y terminar en Boca Chica, la zona más próxima a Santo Domingo. Se operó desde las áreas más pobladas hacia las menos pobladas.

La recolección de datos fue realizada por un equipo de quince encuestadores (ocho que fueron seleccionados y entrenados previamente como encuestadores exclusivos de todo el trabajo, y siete más que fueron contratados ante la emergencia de tiempo como única posibilidad de realizar dicho trabajo en el poco tiempo disponible). Se previó que trabajaran bajo la conducción de una supervisora, pero de acuerdo a las razones expuestas, fue preciso contratar dos supervisores adicionales, para encauzar el esfuerzo de tan importante cantidad de encuestadores.

Tanto encuestadores como supervisores laboraron a tiempo completo desde el inicio hasta el final de los trabajos y los supervisores practicaban revisión de los instrumentos en el terreno, de manera tal que pudiese ser corregido cualquier error antes de abandonar el escenario de trabajo.

Se concentró todo el equipo de encuestadores en las áreas de Higuey (Bávaro, Cotecito, La Otra Banda) y La Romana-Bayahibe, ya que por razones de tiempo no era posible el regreso reiterativo a los lugares visitados, por lo cual procedía el operativo de censar todos los negocios y durante el tiempo de permanencia

volver sobre los negocios cuyos representantes no habían sido localizados en una primera visita.

Para completar el levantamiento tanto en Higüey como en La Romana e iniciar los trabajos en San Pedro de Macorís y Boca Chica, se constituyeron tres equipos de encuestadores cada uno con un supervisor y se dividieron para operar en sitios diferentes de manera simultánea.

Esta labor de recolección iniciada el 19-09-2008 en el extremo Este (Higüey), culminó el 22-09-2008 en Boca Chica.

Entrenamiento de encuestadores y supervisores

Un total de ocho encuestadores fueron escogidos del grupo llamado a entrenamiento, con los cuales se sostuvieron al menos dos encuentros formales para fines de conocer en detalles el instrumento de recolección de datos elaborado a tal efecto. El primero de los encuentros fue celebrado en un aula de la Universidad Autónoma de Santo Domingo (UASD) y el segundo en la residencia de la Lic. Virginia Roca, donde el personal pudo conocer de manera práctica los diferentes tipos de artesanías.

En lo que respecta a los encuestadores y supervisores contratados al final, como forma de abordar el trabajo en el tiempo disponible, fueron entrenados in situ por la supervisora y se trataba de personas que viven del oficio y conocen especialmente la zona.

Instrumento de recolección de datos

Del instrumento de recolección de datos fueron elaboradas varias versiones, las que eran sometidas a discusión en el equipo de investigación, incorporándose las sugerencias y recomendaciones que de ahí salieran, sin ignorar las

aportaciones hechas por los encuestadores en aras de facilitar el mejor entendimiento de las preguntas.

El cuestionario consta de treinta y seis (36) preguntas numeradas, fundamentalmente cerradas, que persiguen la obtención de informaciones sobre las características y localización del negocio, el tipo y variedad de los productos que oferta, la procedencia y manufactura de los mismos; también sobre los precios y monedas con las que operan, sus principales clientes así como las nacionalidades respectivas de los mismos. Inquieren además acerca de los niveles de compra y venta de mercancías en los distintos períodos que tipifican la actividad: temporadas alta y baja.

El instrumento busca datos sobre los pagos impositivos y los principales problemas que aquejan el sector turístico, así como coleccionar su visión de cómo deben o podrían ser abordados los mismos.

Anexo 2. Lista de negocios entrevistados

Se incluye una lista ampliada en formato electrónico.

ID	NOMBRE	COMUNIDAD	DIRECCION	TELEFONO	E_MAIL
1	D'CADEAU	BAVARO	PLAZA PIRATA LAS CALETAS	809-722-2474	
2	MUSEO AMBAR Y LARIMAR	BAVARO	PLAZA PALMA REAL	809-5525710	
3	ROLEX DEVELER "S	BAVARO	PLAZA EL PIRATA	809-218-5954	
4	CARNEA FUR	BAVARO	PLAZA EL PIRATA	809-2615186	
5	OBIDEN	BAVARO	PLAZA EL PIRATA		
6	GIPH SHOP	BAVARO	LOS CORALES	829-6051421	
7	JACKELIN	BAVARO	COCONUT BINNO	829-968-7591	
8	BELLA LUNA	BAVARO	PLAZA COCONUT	829-330-9943	
9	ARTESANIA DOMINICANA	BAVARO	PLAZA COCONUT	829-366-7455	
10	TIENDA SANTILER	BAVARO	PLAZA COCONUT	829-884-3809	
11	PUNTA CANA SIGN HARSE	BAVARO	PLAZA BAVARO	809-5520679	CIGARHOUSE@HOTMAIL.COM
12	FRIEND GIFT SHOP	BAVARO	PLAZA BAVARO	829-469-2861	
13	O VINES STORE GIFT SHOP	BAVARO	PLAZA BAVARO	829-367-6772	
14	TROPICAL GIFT SHOP	BAVARO	PLAZA BAVARO	809-552-0934	
15	DOMINICANA GIFT SHOP	BAVARO	PLAZA VECARIANS	809-288-6260	
16	PACOCHIPI CHIPI	BAVARO	PLAZA VECARIANS	809-234-0156	
17	KELLY CASTILLO	BAVARO	PLAZA VECARIANS	829-375-8614	
18	S/N	BAVARO	PLAZA VECARIANS	829-977-3158	
19	FINCA BAVARO	BAVARO	FRENTE VILLA BAVARO	809-394-4747	
20	D' DOLFIN G,S	BAVARO	PLAZA VECARIANS	809-910-	

				6256	
21	D' JUNIOR G,S	BAVARO	PLAZA VECARIANS	829-333-6612	
22	ESPAÑA	BAVARO	PLAZA VECARIANS	809-910-5884	
23	DOS HERMANOS	BAVARO	PLAZA VECARIANS	829-721-3456	
24	LOS MELLIZOS MINI SHOP	BAVARO	PLAZA VECARIANS	809-9078901	
25	GIFH SHOP # 1,2	BAVARO	LA FINCA D BAVARO	809-972-8565	
26	GIFH MAIKOL	BAVARO	PLAZA VECARIANS	809-654-2369	
27	LA DIFERENCIA	BAVARO	LA FINCA D BAVARO	809-4573-3245	
28	D' MENFY	BAVARO	PLAZA VECARIANS	809-552-0530	
29	FREILY'S GIFH SHOP	BAVARO	LOS CORALES	829-340-1417	
30	PICHO MERENGUE	BAVARO	PLAZA PUNTA CANA	809-883-1315	
31	MAMAJUANA GALERIA	BAVARO	BAVARO	829-363-0990	PYVETO05@YAHOO.COM
32	GIFH SHOP NATASHA	BAVARO	PLAZA COCONUT	809-761-4452	
33	GIFH SHOP JAIME	BAVARO	PLAZA COCONUT	809-850-0192	
34	GIFH SHOP GERARD	BAVARO	PLAZA COCONUT	809-829-8627	
35	GIFH SHOP ASIA	BAVARO	MERCADITO COCONUT	809-875-8828	
36	TROPICAL GIFT SHOP	BAVARO	PLAZA SHOPING CENTER	809-552-1863	
37	AVIGIAN GIFT SHOP	BAVARO	PLAZA BAVARO	809-885-1254	
38	GIFT SHOP PROLEX	BAVARO	PLAZA EL PIRATA	829-2185954	
39	GIFH SHOP EL BARATILLO	BAVARO	PLAZA EL PIRATA	829-921-2623	
40	GIFT SHOP LA ESPAÑOLA	BAVARO	PLAZA EL PIRATA	829-890-7761	
41	MARAKA ARTS Y GRAFTS	BAVARO	PLAZA PALMA REAL	889-5528744	
42	CIG`S	BAVARO	PLAZA PALMA REAL	809-552-8754	CIG-S@HOTMAIL.COM

43	ALTA MAR	BAVARO	PLAZA PALMA REAL	809-552-8718	
44	D`CALIDAD CIGAR	BAVARO	PLAZA BAVARO	809-552-0757	
45	TROPICAL GIFT SHOP	BAVARO	PLAZA BAVARO	809-552-0934	
46	GIFT SHOP MARYMAR	BAVARO	PLAZA BAVARO	809-552-1443	
47	ARTESANIA BIBIJAGUA	BAVARO	PLAZA BAVARO LOCAL 5	809-552-0784	
48	GIFT EXPRESION	BAVARO	PLAZA PALMA REAL N° 17	809-552-8738	
49	UNIQUENE BAVARO	BAVARO	PLAZA REAL SHOPING NUM 13	809-552-8774	
50	LA HISPANIOLA	BAVARO	PLAZA COCONUTS	809-776-5311	
51	PLAZA COCONUTS NUM 1	BAVARO	PLAZA COCONUTS NUM 1		
52	D`JACQUELINE	BAVARO	PLAZA COCONUTS	829-968-7195	
53	PLAZA COCONUTS	BAVARO	EL CORTECITO PLAZA	809-675-5369	
54	GIFT SHOP FANI	BAVARO	PLAZA BAVARO N° 7	809-552-1454	
55	DI ANGEL	BAVARO	PLAZA BAVARO N° 42	809-750-8365	
56	D`ANGELLY	BAVARO	PLAZA BAVARO N° 82	²	
57	ARENA Y SOL Y CARIBEÑA	BAVARO	PLAZA BAVARO N° 40-41	809-552-6889	STEVENGARCIA7@HOTMAIL.COM
58	LEO GIFT SHOP	BAVARO	PLAZA PUNTA CANA BAVARO		
59	BIENNETTE GIFT SHOP	BAVARO	PLAZA PUNTA CANA N° 30	829-713-4526	DORMEVI77@YAHOO.COM
60	ENOC	BAVARO	PLAZA BAVARO	809-856-6046	
61	LOS 2 AMIGOS	BAVARO	PLAZA BAVARO N° 10	809-961-8640	
62	AMADINA	BAVARO	PLAZA BAVARO N° 35	809-552-1716	
63	MONIQUE GIFT SHOP	BAVARO	PLAZA PUNTA CANA	829-604-3065	
64	ONLY FLOR	BAVARO	PLAZA BAVARO	809-552-0627	
65	DOMINICANA GIFT SHOP	BAVARO	PLAZA BAVARO		
66	CORAL N° 2	BAVARO	PLAZA BAVARO	809-856-	

				6046	
67	EL BARATERIO	BAVARO	PLAZA BAVARO	809-856-8021	
68	YOSAIRA GIFT SHOP	BAVARO	PLAZA PUNTA CANA L-19	829-397-3212	
69	CARIBBEAN SOUVENIRS	BAVARO	PLAZA SHOPPING L- 107	809-552-1066	
70	GIFT SHOP CARACOL	BAVARO	PLAZA SHOPPING L- 134	809-991-7583	
71	GIFT SHOP DAR Y MAS	BAVARO	PLAZA SHOPPING L-132	809-552-1922	EVELINCAPRICO@.YAHOO.ES
72	GIFT SHOP ADONAI	BAVARO	PLAZA ARA LOCAL 6	829-969-8031	
73	CHEAPE CHEAPE TADAY	BAVARO	PLAZA ELPIRATA LOCAL 7	809-715-6685	
74	D'ARLEN GIFT SHOP	BAVARO	PLAZA EL PIRATA LOCAL 2	829-669-4235	
75	CENSO GIFT SHOP	BAVARO	PLAZA ELPIRATA LOCAL 6	829-450-3417	
76	LA MERCADONA DE LOS ESPAÑOL	BAVARO	PLAZA EL PIRATA LOCAL 8	829-921-1626	ALEX-SANCHEZ@HOTMAIL.COM
77	MARKET JOSHUA	BAVARO	PLAZA RINCON CRIOLLO	809-496-7224	
78	GIFT SHOP BARBA Y LA CHIQUITA	BAVARO	PLAZA PUNTA CANA L-15	829-298-9420	
79	JUAN REYES	BAVARO	BAVARO SHOPPING L- 115	829-858-5984	
80	LA ELEGENCIA GIFT SHOP	BAVARO	BAVARO SHOPPING L- 117	809-552-0955	
81	LA EXPERIENCIA DE LA ARTESANIA	BAVARO	PLAZA PUNTA BLANCA	809-253-6574	
82	GIFT SHOP N 21	BAVARO	PLAZA PUNTA BLANCA		
83	LA CARIBEÑA JOYERIA	BAVARO	LA PLAYA LOS GUINEOS	829-310-7593	
84	DETALLE GIFT SHOP	BAVARO	PLAZA PUNTA CANA L-26	809-229-1472	
85	MANY GIFT SHOP	BAVARO	PLAZA PUNTA CANA L- 20	809-266-2612	
86	LUHILCY GIFT SHOP	BAVARO	PLAZA PUNTA CANA L- 8A	809-715-4755	
87	D'NOSOTROS GIFT SHOP	BAVARO	PLAZA PUNTA CANA		
88	ALEGRIA GIFT SHOP	BAVARO	FRENTE A PLAZA BAVARO	809-802-9263	

89	SUPERMERCADO PLAZA BAVARO	BAVARO	PLAZA BAVARO	809-552-1904	
90	GIFT PACHUGA	BAVARO	PLAZA BIB-JAGUA	829-305-6119	
91	DAVID EL BARATERO	BAVARO	PLAZA BIB-JAGUA	829-986-8921	
92	D'TADE	BAVARO	PLAZA BIBI- JAGUA	809-917-3391	THEANGELDAVID-834@HOT.COM
93	LEPETIT PRIX	BAVARO	PLAZA BIBI- JAGUA	829-968-6287	
94	WENDY CEDEÑO	BAVARO	PLAZA BIBI- JAGUA	809-554-1889	
95	GIFT SHOP TATO Y FRANCISCO	BAVARO	PLAZA BIBI- JAGUA	809-857-5199	TU-ROMEO-640@HOMAIL.COMÇ
96	ACTORES Y CIGARROOS CHALY	BAVARO	PLAZA BIBI- JAGUA		
97	EVELYN Y JOSE 7, BARGAIN JOSEP	BAVARO	PLAZA BIBI- JAGUA	809-399-4322	
98	LOS MUCHACHOS 5	BAVARO	PLAZA BIBI- JAGUA	829-882-5273	
99	MAMBO 5	BAVARO	PLAZA BIBI- JAGUA 5		
100	ARIS G, SHOP 2	BAVARO	PLAZA BIBI-JAGUA BAVARO	829-903-4487	
101	PACNCHO VILLA	BAVARO	PLAZA BIBI-JAGUA 3	829-728-0104	
102	RAFAEL 4	BAVARO	PLAYA BIBI-JAGUA		
103	EL COCO	BAVARO	PLAYA BIBI-JAGUA	829-712-6333	
104	LUIS MIGUEL	BAVARO	PLAYA BIBI-JAGUA		
105	FRANKEE	BAVARO	PLAZA BIBI-JAGUA	829-204-8909	
106	ELIAS Y KELIN	BAVARO	PLAZA BIBIJAGUA		
107	GIFT SHOP ANA	BAVARO	PLAZA BIBJAGUA N° 08	809-973-0774	
108	CORTE INGLES	BAVARO	BIBIJAGUA LOCAL N° 1	829-212-3489	
109	SUPLY ARTE	BAVARO	BIBIJAGUA LOCAL N° 7	809-383-6204	
110	LIQUOR STORE MAMAJUANA	BAVARO	LOCAL 11, BIBIJAGUA	809-458-7664	
111	LA ROMANTICA	BAVARO	LOCAL 13, BIIBIJAGUA	809-551-1101	
112	GEORGE	BAVARO	PLAZA BIBIJAGUA LOCAL 8	809-546-9403	

113	GIFSHOP JOSELYN	BAVARO	PLAYA LOCAL 3, PLAZA BIBIJAGUA	809-399-8809	
114	ALDI MARTE	BAVARO	PLAYA , PLAZA BIBIJAGUA	809-338-3378	
115	GIFT SHOP ARTE TAINO	BAVARO	PLAYA LOCAL 4 PLAZA BIBIJAGUA	809-787-0826	
116	ORLANDO BARATENO 18	BAVARO	PLAZA BIBIJAGUA		
117	GIFT SHOP LUIS L4	BAVARO	PLAZA BIBIJAGUA	809-352-8917	
118	GIFT SHOP JOHN NAYNE L7	BAVARO	PLAZA BIBIJAGUA	809-676-8455	
119	BETHER THAN WALMART	MACAO	PUNTA BLANCA	809-834-2386	
120	CHOCOLATE	MACAO	PLAZA ARTESANAL	829-754-5365	
121	GIFT SHOP MATEA	MACAO	PUNTA BLANCA	809-551-0705	
122	S/N	MACAO	PLAZA PUNTA BLANCA	809-866-4490	
123	JOSE GIFT SHOP	MACAO	PLAZA PUNTA BLANCA	829-915-7411	
124	D'ANEY GIFT SHOP	MACAO	PLAZA PUNTA BLANCA		
125	GIFT SHOP LAPMEL	MACAO	PLAZA PUNTA BLANCA	829-832-9221	
126	LA CHINA GIFT SHOP	MACAO	PLAZA PUNTA BLANCA	829-232-5030	
127	WILLI GIFT SHOP	MACAO	PLAZA PUNTA BLANCA	829-882-9274	
128	PLAZA N° 6	MACAO	PLAZA PUNTA BLANCA	809-984-8838	
129	MIGUEL 52	MACAO	PLAZA PUNTA BLANCA	809-856-4026	
130	ELCARREFOUR N° 12	MACAO	PLAZA PUNTA BLANCA	829-410-2120	
131	PLAZA PUNTA BLANCA	MACAO	PLAZA PUNTA BLANCA	809-779-3429	
132	GIFT SHOP N° 49	MACAO	PLAZA PUNTA BLANCA 49	809-914-7241	
133	CHIPER AND CHIP	MACAO	PLAZA PUNTA BLANCA N°60	809-250-5944	
134	PLAZA PUNTA BLANCA	MACAO	PLAZA PUNTA BLANCA N°23	809-248-5969	
135	SAMI N° 20	MACAO	PLAZA PUNTA BLANCA	809-851-4293	

136	ANDREA Y JUNIOR	MACAO	PLAZA PUNTA BLANCA N°21	829-379-7265	
137	ARTESANIA BERENICE	MACAO	PLAZA PUNTA BLANCA	829-705-3095	
138	LOS MUHCACHOS	MACAO	PLAZA PUNTA BLANCA	809-846-7782	
139	ARDI GIFT SHOP NUM 39	MACAO	PLAZA PUNTA BLANCA	809-702-8004	
140	MERCADILLO DE LOS ESPANTES	MACAO	PLAZA PUNTA BLANCA		
141	LA INDIA Y EL BARRO	MACAO	PLAZA PUNTA BLANCA		
142	SUCURSAL DE MERCADONA NUM 58	MACAO	PLAZA PUNTA BLANCA	809-827-2080	
143	BIRGEN DE LA ALTAGRACIA NUM 60	MACAO	LA PLAZA PUNTA BLANCA	829-396-8368	
144	SOMAI	MACAO	PLAZA BAVARO NUM 39	809-552-1951	
145	LA SIN RIVAL	MACAO	PLAZA PUNTA CANA LOCAL 6	809-746-0632	
146	EL CORAL	MACAO	PLAZA BVARO LOCAL 13	809-552-0716	
147	MERENGUE	MACAO	PLAZA BAVARO LOCAL 36	829-601-7684	
148	ABÍ GIFT SHOP	MACAO	PUNTA BLANCA BAVARO L44	829-232-5030	
149	S/N	MACAO	ARENA GORDA BAVARO L45	829-610-0257	
150	S/N	MACAO	PLAZA PUNTA BLANCA L7	809-899-4876	
151	GIFT SHOP ADONAYA	MACAO	PLAZA PUNTA BLANCA L48		
152	S/N	MACAO	PUNTA BLANCA LOCAL 46	829-884-2189	
153	SINAI	MACAO	PLAZA BAVARO LOCAL 37	829-697-9390	
154	BI2JH2O	MACAO	PLAZA BAVARO LOCAL 47	809-552-0784	
155	JENNIFER GILT SHOP	MACAO	AV. ITALIA	809-552-1533	
156	ALEXA GIFT SHOP	MACAO	AV. ITALIA	809-552-1264	
158	FIESTA GIFT SHOP	MACAO	AV. ITALIA LOCAL 103	809-552-1086	
159	FIESTA GIFT SHOP	MACAO	AV. ITALIA LOCAL 118	829-606-8101	

160	SHOPPING ANTON	MACAO	AV. ITALIA LOCAL 101	809-816-9430	
161	AFRO-AMERICA	MACAO	AV. ITALIA PUERTA 130	829-878-2302	
162	CARIFBRAN POURNISS	MACAO	AV. ITALIA PUERTA 135	809-331-0153	
163	DON CERGIO CIGARS	MACAO	AV. ITALIA D'ARA PLAZA	829-728-5457	
164	S/N	MACAO	LA BARANCA NUM 55	809-510-8890	
165	S/N	MACAO	PLAZA PUNTA BLANCA	809-694-4703	
166	S/N	MACAO	PLAZA PUNTA BLANCA	809-918-0408	
167	GIFT SHOP ME BARGAIN NUM 26	MACAO	PLAZA PUNTA BLANCA		
168	ARTESANIA GIFT SHOP DISNAIRA	MACAO	PLAZA PUNTA BLANCA	809-399-7365	
169	DON PEDRO	GUINEO MADURO, BAVARO	PLAZA ARENA GORDA	809-878-0428	
170	GIFT SHOP PARADISE	GUINEO MADURO, BAVARO	LOS GUINEOS MADUROS	809-551-0647	
171	ELTON JHON	GUINEO MADURO, BAVARO	PLAYA EL GUINEO	809-551-1106	
172	GIFT SHOP PLAZA ESPAÑOL	GUINEO MADURO, BAVARO	PLAYA EL GUINEO		
173	GIFT SHOP MATIAS RODRIGUEZ	GUINEO MADURO, BAVARO	MERCADO ASOPEPA	809-608-9021	
174	GIFT SHOP TROPICAL	GUINEO MADURO, BAVARO	PLAZA PUNTA BLANCA	829-855-5597	
175	GIFT SHOPMANNY	GUINEO MADURO, BAVARO	PLAZA GUINEO MADURO	829-847-2840	
176	CARACOL	GUINEO MADURO, BAVARO	PLAYA ARENA GORDA	829-876-4487	
177	CARLOS GIFT SHOP	GUINEO MADURO, BAVARO	PLAZA GUINEO MADURO	809-841-4718	

178	LEONARDO DI CAPRIO	GUINEO MADURO, BAVARO	PLAZA GUINEO MADURO	809-743-4071	
179	CARMELO	GUINEO MADURO, BAVARO	PLAZA GUINEO MADURO	809-915-4233	
180	EL CORTE INGLES DOMINICANO	GUINEO MADURO, BAVARO	PLAZA GUINEO MADURO		
181	JOSE LUIS # 3	GUINEO MADURO, BAVARO	PLAZA GUINEO MADURO		
182	JONHUANE GIFT SHOP	GUINEO MADURO, BAVARO	PLAZA GUINEO MADURO		
183	GIFT SHOP RODRIGUEZ	GUINEO MADURO, BAVARO	PLAZA GUINEO MADURO	809-841-0139	
184	CARAMELO GIFT SHOP	GUINEO MADURO, BAVARO	PLAZA GUINEO MADURO	829-410-8729	
185	DON JUAN CIGAR`S SELECTION	GUINEO MADURO, BAVARO	PLAZA GUINEO MADURO	809-757-0475	
186	DON JUAN CIGAR`S	GUINEO MADURO, BAVARO	PLAYA GUINEO	809-399-5823	
187	PLAZA TAINA	GUINEO MADURO, BAVARO	PLAYA GUINEO	809-299-0078	
188	FRANKELYN GIFT SHOP	GUINEO MADURO, BAVARO	PLAYA GUINEO	809-801-5869	
189	MARCO POLO	GUINEO MADURO, BAVARO	PLAYA GUINEO	829-847-7337	
190	REGALITO ELMELAO	GUINEO MADURO, BAVARO	PLAYA GUINEO	809-899-1070	
191	S/N	GUINEO MADURO, BAVARO	PLAYA GUINEO		
192	S/N	GUINEO MADURO, BAVARO	PLAYA LOS GUINEO	829-731-5911	

193	ARDI MARKT	GUINEO MADURO, BAVARO	PLAYA ELGUINEO	809-330-0305	
194	LA ESPAÑOLA # 2	CORTECITO	PLAZA COCONUT	809-553-2435	
195	TITOGALERIA GIFT SHOP	CORTECITO	PLAZA EL CORTECITO	829-912-6096	
196	ANDRRES GIFT SHOP	CORTECITO	PLAZA EL CORTECITO	809-802-0193	
197	BRIANNI GIFT SHOP	CORTECITO	PLAZA EL CORTECITO	809-851-0921	
198	DONTE CRISTINA	CORTECITO	PLAZA EL CORTECITO		
199	BROD SIGAR	CORTECITO	PLAZA EL CORTECITO		
200	THE BROTHER SIGAR	CORTECITO	PLAZA EL CORTECITO	809-654-9039	
201	REP. GOMEZ	CORTECITO	PLAZA CANELA	809-552-1948	COLOMBIAMGOMEZ@LATINMAIL.COM
202	CARREFOUR GIFT SHOP	CORTECITO	PLAZA CORTECITO	809-699-8801	
203	MERCADONA DOMINICANA	CORTECITO	PLAYA EL CORTECITO	809-607-7743	
204	SUPER MARKET AMALIA	CORTECITO	EL CORTECITO BAVARO		
205	PLAZA ESPAÑA	CORTECITO	PLAYA EL CORTECITO	809-552-1336	
206	ELCORAL 1	CORTECITO	PLAYA EL CORTECITO	809-841-2920	
207	S/N	CORTECITO	PLAYA EL CORTECITO		
208	KING KONG GIFT SHOP	CORTECITO	PLAYA ELCORTECITO	829-858-2191	
209	D'DIL JOSE	CORTECITO	EL CORTECITO NUM 2	809-554-8306	
210	CARREFUL DOMINICANA	CORTECITO	PLAYA EL CORTECITO		
211	MARTIN SPORT CENTER	CORTECITO	PLAYA EL CORTECITO	809-552-1124	
212	GIFT SHOP D'JUANI	CORTECITO	PLAYA ELCORTECITO Nº 4	809-456-9919	
213	D'WILNELIO CIGAR	CORTECITO	AV.PRINCIPAL ELCORTECITO	809-912-7845	
214	DOÑA CRISTINA	CORTECITO	PLAYA ELCORTECITO Nº 5		
215	SANDOVAL	CORTECITO	EL CORTECITO LOCAL Nº 3	809-253-6995	
216	MONTO	CORTECITO	CORTECITO LOCAL Nº 1	809-552-1567	

217	MIRKA GIFT SHOP	CORTECITO	ELCORTECITO LOCAL N° 7	809-924-2245	
218	ADAM ARTESANIA	CORTECITO	EL CORTECITO LOCAL N° 4	809-712-3153	
219	D' FEDNER	CORTECITO	PLAZA CANELA LOCAL N° 2	829-644-3014	
220	D'JUANY GIFT SHOP	CORTECITO	EL CORTECITO LOCAL N° 2	809-552-1336	
221	PALM BEACH	CORTECITO	EL CORTECITO	809-714-1362	
222	ROYAL SHOP	CORTECITO	EL CORTECITO		
223	WILMAN GIFT SHOP	CORTECITO	EL CORTECITO	809-989-6598	
224	SANDOVAL FACIL	CORTECITO	EL CORTECITO	829-601-8070	
225	CORAL N° 4	CORTECITO	ELCORTECITO	809-552-1450	
226	GIFT SHOPARTEUNION	CORTECITO	EL CORTECITO	809-931-0178	
227	NEDALSA GIFT SHOP	CORTECITO	PLAZA CANELA N° 4	829-610-5129	
228	AURIVENIS HOUSE	CORTECITO	EL CORTECITO	809-890-1156	
229	ABEL Y JORDIN GIFT SHOP	CORTECITO	EL CORTERSITO	809-758-5099	
230	LA INDIA Y EL BARRO	CORTECITO	PLAZA EL CORTECITO	809-880-4494	CORTEINGLESDOMINICA@LATINMAIL.COM
231	COCO FELIZ	CORTECITO	PLAZA EL CORTECITO	809-873-6447	
232	DIVKEIDY GIFT SHOP	CORTECITO	EL CORTECITO LOCAL N° 2	809-224-2291	
233	VILLACOASO GIFT SHOP	CORTECITO	PLAZA DOMINGUITON° 2		
234	PLAZA CANELA	CORTECITO	PLAZA CANELA LOCAL 3	809-855-8980	JOHNYRASTA1979@HOTMAIL.COM
235	GIFT SHOP LA EXPERIENCIA	CORTECITO	PLAZA EL CORTECITO		
236	GIFT SHOP JAMES CHAMPION	CORTECITO	PLAZA EL CORTECITO	829-706-4480	
237	GFIT SHOP SUSANA	CORTECITO	PLAZA EL CORTECITO	809-357-1793	
238	JUANY N° 3	CORTECITO	PLAZA EL CORTECITO	809-552-1336	
239	EL LARIMAR	CORTECITO	PLAYA EL CORTECITO		

240	ALMACENES EL FRUTAL	OTRA BANDA	LA OTRA BANDA, HIGUEY	809-551-1331	
241	COMERCIAL H,G	OTRA BANDA	LA OTRA BANDA, HIGUEY	809-551-1021	
242	MARIA CASTILLO	OTRA BANDA	CARRETERA PUNTA CANA	809-551-0717	
243	VILLAVICENCIO IMPORT	OTRA BANDA	LA OTRA BANDA, HIGUEY	809-551-1269	
244	PLAZA HIGUEYANA	OTRA BANDA	LA OTRA BANDA, HIGUEY	809-551-0756	
245	TIENDA ARTESANAL	OTRA BANDA	LA OTRA BANDA, HIGUEY	829-282-3306	
246	LA CASA DEL TARRO	OTRA BANDA	LA OTRA BANDA, HIGUEY	829-818-4510	
247	SUPLID.DE CUADROS GONZALEZ	OTRA BANDA	LA OTRA BANDA, HIGUEY	809-551-1077	
248	SUPLIDORA DE GIFT SHOP	OTRA BANDA	CARRETERA MACAO	809-551-0983	
249	D`YOGUZUNA TALLER	OTRA BANDA	LA OTRA BANDA, HIGUEY	809-603-6158	
250	TIENDA ARTESANAL ANTHONY	OTRA BANDA	LA OTRA BANDA, HIGUEY	809-854-4204	
251	TABACALERA MELO	OTRA BANDA	LA OTRA BANDA, HIGUEY	809-710-4962	
252	TALLER D`ALFREDO	OTRA BANDA	LA OTRA BANDA, HIGUEY	829-858-3841	
253	GIFT SHOP LOS CANARIOS	HIGUEY	AV.LIBERTAD N° 106	809-554-6342	
254	JOSE MANUEL	HIGUEY	AV.LIBERTAD N° 112	809-554-4567	
255	ARTES UNION	HIGUEY	TEOFILO GUERRERO	809-462-5476	
256	TALLER DE ARTESANIA Y JOYERIA	HIGUEY	TEOFILO GUERRERO	809-440-0917	
257	D`MICHAEL GALERIA DE ARTE	HIGUEY	CLETO VILLAVICENCIO 30	829-930-8485	
257	D`MICHAEL GALERIA DE ARTE	HIGUEY	CLETO VILLAVICENCIO 30	829-930-8485	
258	LOS AMIGOS	HIGUEY	CLETO VILLAVICENCIO	809-257-9217	
259	SASHA GIFT SHOP	HIGUEY	JUAN DE ESQUIVEL N° 55	809-696-0515	
260	S/N	HIGUEY	ROMAN PUMAROL N° 43	829-610-7882	
261	S/N	HIGUEY	LAUREL N° S/N	829-916-	

				3963	
262	EL PALACIO DEL CUADRO	HIGUEY	AGUSTIN GUERRERO N°46	829-287-4985	
263	EL BARATERO	HIGUEY	AGUSTIN GUERRERO N°25	829-884-8506	
264	GIFT SHOP MELO	HIGUEY	ANTONIO VALDEZ N° 37	809-554-8898	
265	GIFT SHOP INDIO TAINO	BAYAHIBE	PLAYA BAYAHIBE	829-4241683	
266	LAGO SHOP CASA DEL MAR	BAYAHIBE	HOTEL SUNSCOPE	809-221-8880	
267	BASU ARTE	BAYAHIBE	LA PLAYA BAYAHIBE	809-660-7546	
268	RAYMOND GIFT SHOP	BAYAHIBE	LA PLAYA BAYAHIBE	809-914-1241	
269	LA JUNGLA CAFETERIA	BAYAHIBE	PLAZA LA PUNTA BAYAH	809-820-7043	LAJUNGLA@LIBERO.T
270	DENNISE 14 GIFT SHOP	BAYAHIBE	PLAYA BAYAHIBE	809-923-6208	
271	DARIANA GIFT SHOP	BAYAHIBE	PLAYA BAYAHIBE 23	829-808-6080	VENSEÑOR1771@YAHOO.F
272	GITLS, ADELIN 13	BAYAHIBE	PLAYA BAYAHIBE 13	829-826-1259	NAGELANTONIO@HOTMAIL.COM
273	GIFT SHOP HILDA N° 3	BAYAHIBE	LA PLAYA BAYAHIBE 3	809-450-3110	
274	D'INES SALON PELUQUERIA	BAYAHIBE	ELADIA N° 7 HIGUEY	809-931-4585	
275	ARTESANIA TROPICAL	BAYAHIBE	C/ELADIA N° 12 BAYAHIBE	809-801-2470	
276	GIFT SHOP BRUNO	BAYAHIBE	LA PLAYA N°4 DOMINICUS	829-721-5454	
277	GIFT SHOP JOVANNY	BAYAHIBE	LA PLAYA N°9 DOMINICUS		
278	GIFT SHOP RENE	BAYAHIBE	PLAYA PUBLICA BAYAH,	829-299-2589	
279	LA CASITA GIFT SHOP	BAYAHIBE	PLAYA PUBLICA BAYAH,	809-833-0100	
280	D'SILER GIFT SHOP	BAYAHIBE	AV. ELADIA N°4 DOMINICU	809-988-4671	
281	CASA MAMA-MIA GIFT SHOP	BAYAHIBE	C/ELADIA EDF 11	801-80152-45	
282	GIFT SHOP BAMBU	BAYAHIBE	C/ELADIA H.BAYAHIBE	829-601-6358	
283	AVAMAURY	BAYAHIBE	PLAZADOMINICUS	829-995-2055	

284	YOBERLI	BAYAHIBE	C/ELADIA N° 7 BAYAHIBE		
285	GIFT SHOP CRUZ HERNANDEZ	BAYAHIBE	PLAAYA PUBLICA BAYAH.	809-775-3097	
286	LA ENCANTADA	BAYAHIBE	PLAYA DOMINICUS	829-801-2681	
287	MERCADO ABAMAURY	BAYAHIBE	PLAYA DOMINICUS		
288	EL ISLA ESPAÑOLA	BAYAHIBE	DOMINICUS BAYAHIBE	809-780-8686	
289	JOMARY GIFT SHOP	BAYAHIBE	ELADIA RES, DEL RIO	829-3418791	JOHONOJEADA@HOTMAIL.COM
290	TIENDA Y CAFETERIA MARINA	BAYAHIBE	C/PRINCIPAL BAYAHIBE	809-883-0465	
291	CAFETERIA Y ARTE YULISSA	BAYAHIBE	C/LA BAHIA N° 84 BAYAH.	809-720-4365	CAFEJULISSA-8@HOTMAIL.COM
292	GIFT SHOP RAMON I	BAYAHIBE	C/PRINCIPAL BAYAHIBE	829-801-3862	
293	JUPMEL	BAYAHIBE	C/PEATONAL N° 7B	829-602-9132	BLACK30@HOTMAIL.COM
294	RINCON LATINO	BAYAHIBE	PLAZA CAYUCO	809-710-1013	
295	GIFT SHOP EL CARACOL	BAYAHIBE	C/PEATONAL N° 3	809-979-4728	
296	JUPMEL	BAYAHIBE	C/ELADIA	809-841-4180	
297	GIFT SHOP FRANCISCA	BAYAHIBE	PARQUEO DE BAYAHIBE	829-915-9124	
298	PLAZA ABAMAURY	BAYAHIBE	PLAYA DOMINICUS	809-969-9675	
299	SALON GIFT SHOP HISPANIOLA	BAYAHIBE	BAYAHIBE	829-885-1085	
300	PLAZA ABAMAURY	BAYAHIBE	DOMINICUS PALACE	829-340-5467	
301	GIFT SHOP CANDELARIO	BAYAHIBE	C/PEATONAL N° 15	829-898-4072	PAPIPAPI@HOTMAIL.COM
302	GIFT SHOP BACANY	BAYAHIBE	C/LABAHIA BAYAHIBE N°2	829-801-3859	CAPTAINCOOK@HOTMAIL.COM
303	PLAZA ABAMAURY	BAYAHIBE	LOS LAGOS DOMINICUS 1	809-878-9042	
304	PLAZA ABAMAURY	BAYAHIBE	PLAYA DOMINICUS 19,20	809-703-0653	
305	ENEISY Y EL BORI TIENDA	BAYAHIBE	PLAYA ASAVEBA BAYAH,	829-272-6931	
306	GIFT SHOP FRANK	BAYAHIBE	PLAYA BAYAHIBE	809-772-9253	

307	PRINQUILLA	BAYAHIBE	PARQUEO DE BAYAHIBE	829-262-7856	
308	GIFT SHOP DAMELA	BAYAHIBE	PARQUEO DE BAYAHIBE	809-214-8792	
309	GIFT SHOP AXEL	BAYAHIBE	MERCADO ASOVEBA	809-762-1139	
310	CARINA COLD	BAYAHIBE	BULEVAR DE LOS HOTELES	809-374-6332	
311	PARADA ALEGRE	BAYAHIBE	PLAYA BAYAHIBE	809-816-5785	
312	JUAN CARLOS	BAYAHIBE	C/PRINCIPAL BAYAHIBE	809-8014640	JEANBENGLO@YAHOO.ES
313	LAS PALMERAS	BAYAHIBE	C/CAYUCA LOCAL 4	809-974-8478	
314	VARIEDADES GIFT SHOP	LA ROMANA	PEDRO A HUBES ESQ ALT NUM 54	809-556-2785	
315	COLUNBUS PLAZA	LA ROMANA	AV. CAMAÑO DEÑO	809-813-1500	
316	CARIBEAN GIFT SHOP	LA ROMANA	LA ROMANA C. LA LATAGRACIA NUM 24	809-813-5256	
317	TONI ALFARRERIA	LA ROMANA	AV LIBERTAD NUM 2	809-840-1203	
319	GINA BAMBU	LA ROMANA	CARR. LA ROMANA SAN PEDRO KM 4 1/2	809-550-8322	
320	PAPO ARTESANIA	JUAN DOLIO	CALLE PRINCIPAL NUM 149		
321	NATHALI	JUAN DOLIO	PLAZA CHOCOLATE	829-526-2514	
322	SUTELIN TALANGERA	JUAN DOLIO	CALLE BULEVAR HOTEL TALANQUERA	809-526-1056	
323	BABANA GIFT SHOP	JUAN DOLIO	CALLE BULEVAR HOTEL VILLA DEL MAR	809-526-2077	
324	GIFT SHOP SENOVIA	JUAN DOLIO	C/ PRINCIPAL VILLAS DE JUAN DOLIO		
325	GIFT SHOP MARTE	JUAN DOLIO	C/ PRINCIPAL VILLAS DE JUAN DOLIO	809-882-4138	
326	ESTRELLA DEL MAR	JUAN DOLIO	C/ BULEVAR, PLAYA LA LUNA LOCAL 1	809-526-1337	
327	GIFT SHOP MAR	JUAN DOLIO	C/ BULEVAR PLAZA LA SUCA	809-705-1626	
328	GIFT SHOP EL PLAYERO	JUAN DOLIO	CALLE BULEVAR NUM 11 PLAZA LA LLAVE	809-526-1631	
329	ENMANUELLE GIFT SHOP	JUAN DOLIO	CALLE BULEVAR PLAZA LA LUNA LOCAL 2	809-526-3821	
330	EL REGATDETO GIFT SHOP	JUAN DOLIO	CALLE BULEVAR PLAZA LA LUNA LOCAL 8	809-444-8181	

331	GIFT SHOP NAITO	JUAN DOLIO	CALLE PRINCIPAL JUAN DOLIO NUM 12	809-526-2026	
332	ARTESANIA MANUEL	JUAN DOLIO	ANT LAS AMERCAN KM 44	829-801-6260	
333	TALLER BILAN	BOCA CHICA	LOS BANCOS DE ARENA NUM 43	829-668-3687	
334	EL TAINO	BOCA CHICA	LO BANCOS DE ARENA KM 44 NUM 45	829-858-0984	
335	LA VILLA	BOCA CHICA	CARETERA BOCACHICA KM 44	809-431-1044	
336	CENTRO ARTESANAL RAMIREZ	BOCA CHICA	CARETERA BOCACHICA KM 44	809-867-5193	
337	ARTESANIA YULEISA	BOCA CHICA	AUTOVIA DEL ESTE NUM 44 KM 41	809-773-9307	
338	HORACIO ANTONIO	BOCA CHICA	EN LA AUTOVIA DEL ESTE CERCA DEL PARADOR 5 ESTRALAS	809-904-5578	
339	ARTESANIA RODRIGUEZ	BOCA CHICA	AUTOVIA DEL ESTE DETRÁS DE LA IGLECIA LA PROFECIA	809-608-2862	
340	DIOMEDES ALMONTE	BOCA CHICA	AUTOVIA DEL ESTE CERCA DEL PARADOS LAS 5 ESTRELLAS	829-329-4713	
341	CENTRO ARTESANAL CARLOS CASTRO	BOCA CHICA	AUTOVIA DEL ESTE NUM 44	809-249-7093	
342	REINALDO RAMOS	BOCA CHICA	AUTOVIA DEL ESTE LA MALENA CERCA DEL PARADOR 5 ESTRELLAS	829-817-1041	
343	NELSON FLORES	BOCA CHICA	AUTOVIA DEL ESTE DETRÁS DE LA GALLERA	829-456-2263	
344	ARTESANIA DE BALEN	BOCA CHICA	LOS BANCOS DE ARENA KM 44 NUM 6 EN LA CURVA	809-815-2199	
345	CARA ESTILOS GIFT SHOP	BOCA CHICA	HOTEL HAMACA ZONA DE LA PLAYA	809-523-6766	
346	MINI MARKET YAMMILES	BOCA CHICA	C/ 20 DE DIES NUM 15	809-523-9323	
347	GIFT SHOP SHEMA ISRAEL	BOCA CHICA	C/ PEDRO MELTA	829-808-4601	
348	FLORENTINA AMBAR, LARIMAR ARTESANIA	BOCA CHICA	C/ DUARTE NUM 34 PLAZA PARAIZO	809-523-9935	
349	GIFT SHOP EMPRESA EXTERNA	BOCA CHICA	HOTEL HAMACA	809-834-1868	
350	GIFT SHOP CARLOS PRIMERO	BOCA CHICA	C/ DUARTE NUM 24 PLAZA BOCA CHICA	829-808-0541	
351	MORLA GRIFT	BOCA CHICA	C/ DUARTE NUM 8 PLAZA TURISTICA BSCA	809-523-5028	
352	HERMANAS SILBANA	BOCA CHICA	C/ DUARTE NUM 34 PLAZA PARAIZO	809-523-9525	
353	GIFT SHOP LOS FRAN	BOCA CHICA	C/ DUARTE NUM 30 PLAZA PARAIZO		

354	GIFT SHOP LA SERIDAD	BOCA CHICA	C/ DUARTE NUM 38	809-523-5675	
355	GIFT SHOP DOMINGO DIAZ	BOCA CHICA	HOTEL HAMACA	809-523-9093	
356	JOYERIA HARY 6-G	BOCA CHICA	HOTEL HAMACA		
357	HAMALA GIFT SHOP	BOCA CHICA	HOTEL HAMACA	809-523-4557	
358	GIFT SHOP DE ABAD	BOCA CHICA	DUARTE ESQUINA VENABLES	829-640-6699	
359	CHALI	BOCA CHICA	DUARTE NUM 25	809-708-1839	
360	S/N	BOCA CHICA	DUARTE NUM 57		
361	S/N	BOCA CHICA	DUARTE NUM 61	809-451-3361	
362	GRSA SELECTO. FABRICA DE TABACO	BOCA CHICA	DUARTE NUM 21	809-523-6599	
363	S/N	BOCA CHICA	JUAN BAUTISTA VICINI	809-401-1721	
364	S/N	BOCA CHICA	JUAN BAUTISTA VICINI NUM 15		
365	MIJIO DE LA ROSA	BOCA CHICA	DUARTE NUM 43	809-364-7022	
366	D'WILSON GALERI SHOP	BOCA CHICA	CARACOL NUM 122		
367	S/N	BOCA CHICA	CARACOL ESPECIALIDAD DE COMIDA	829-808-1921	
368	EN LA CALLE DUARTE	BOCA CHICA	DUARTE AL LADO DE CASOTA DEL TAXI	829-787-2942	
369	PAPELERIA JAVIER	BOCA CHICA	CARACOL NUM 35	809-523-4622	
370	DON GALERY	BOCA CHICA	HOTEL MILON	829-427-1604	
378	D'TODO UN CHIN	BOCA CHICA	C/ CARACOL NUM 35	809-523-9212	
379	JR SURIENER	BOCA CHICA	CALLE DURTE NUM 36	809-523-4333	
380	LA PERLA GIFTT SHOP	BOCA CHICA	DUARTE NUM 21	809-523-0174	
381	S/N	BOCA CHICA	DUARTE	809-891-2670	
382	DILENYS GIFT SHOP	BOCA CHICA	DURTE NUM 27	809-523-6134	
383	YANELY GIFT SHOP	BOCA CHICA	DURTE NUM 29	809-523-4602	
384	YANDRI GIFT SHOP	BOCA CHICA	DURTE NUM 41	809-523-6475	

385	S/N	BOCA CHICA	C/ PEDRO NELLA MIRANDO A LA PLAYA EN LA CALLE		
386	S/N	BOCA CHICA	C/ DUARTE NUM 26		
387	S/N	BOCA CHICA	C/ 20 DE DICIEMBRE		

Anexo 3. Lista de negocios no censados

LISTA DE NEGOCIOS TURÍSTICOS QUE VENDEN ARTESANÍA Y NO FUERON CENSADOS PORQUE:

- 1) HABÍAN CERRADO AL MOMENTO DE LA VISITA
- 2) ESTÁN YA FUERA DE OPERACIONES
- 3) SE NEGARON A DAR LA ENTREVISTA
- 4) EL DUEÑO NO ESTABA
- 5) EL PERSONAL PRESENTE NO ESTABA AUTORIZADO A CONCEDER LA ENTREVISTA
- 6) POR SER NUEVO EN EL TRABAJO EL SERVIDOR PRESENTE Y EN CONSECUENCIA NO MANEJABA LOS DATOS REQUERIDOS
- 7) O EN RAZÓN DE QUE SENCILLAMENTE NO QUERÍAN DAR INFORMACIÓN

Lugar: La Romana—Bayahibe

- 1) Kiosco D´Romi #12
- 2) Kiosco D´Chiqui #13
- 3) Kiosco D´Brenda #15

- 4) Kiosco D'Antony #16
- 5) Kiosco D'Luchy #6
- 6) Kiosco D'Henry #14
- 7) Gift Shop Colombiana #7
- 8) Gift Shop Maribel #4
- 9) Gift Shop El Limón (cerrado en julio)
- 10) Gift Shop Los Muchachos (casa en La Romana)
- 11) Gift Shop La Tambora
- 12) Image Inn, Av. Fuller #189, Bayahibe Dominicus, a 100 metros de Dominicus Palace. Tel. 809-627-4308. E-mail: nadinedennisse@yahoo.com
- 13) Hotel Viva Dominicus

Boca Chica

- 1) Fábrica de cigarros Gran Selecto, Duarte #21 (no quiso dar la entrevista)
- 2) Fábrica de cigarros La Habana

Bávaro

- 1) Milagros gift shop, local #30, Plaza Artesanal, Punta Blanca, Playa Guineo Maduro
- 2) Gift shop-galería Divina y José, local #34, Punta Blanca, Playa Guineo Maduro
- 3) Gift shop Plaza La Bandera, Playa Guineo Maduro
- 4) Wao gift shop, Plaza Bávaro

- 5) Los Guineo, Santana
- 6) Los Guineos, Ramón
- 7) Los Guineos, Diomedes
- 8) Los Guineos, Elvis
- 9) Área de Claupa, El Macao, Playa Punta Blanca
- 10) Área de Claupa, El Macao, Playa Punta Blanca, locales números: 1, 2, 12, 30, 36, 37 y 43.
- 11) Bávaro shopping, gift shop Más y Más, local #110
- 12) Merengue gift shop y Joyería (recién abierta y no quiso dar información)
- 13) Bávaro shopping, Taíno gift shop, local #114, (el dueño no estaba)
- 14) Los Cocodrilos gift shop, Plaza Punta Cana (el dueño no estaba)
- 15) Ayuda para el Desarrollo y Comercializadora de Artesanía, Plaza El Pirata, Hotel El Edén, Bávaro. Tel. 809-757-8351
- 16) La Sirena #3 (el encargado no quiso dar la entrevista)
- 17) Plaza Macao, local #54, (empleada nueva y no tiene conocimiento)
- 18) D'Mercedes gift shop, local #29, (el dueño no estaba)
- 19) John Wayne, local #5, Los Guineos (cerrado)
- 20) Gift shop El Baratero
- 21) Gift shop Maric, local #23, Macao (el dueño no estaba y la persona que atendía no quiso dar la información porque no estaba autorizada)
- 22) Gift shop Eslanda, local #11, (no estaba el dueño)
- 23) Gift shop La Baratera, local #4
- 24) Gift shop El Guayacán C

- 25) Gift shop Génesis, local #17 C
- 26) Gift shop La Elegancia
- 27) Gift shop La Mamajuana
- 28) Gift shop (no se observa registro de nombre, la tienda es nueva, solo tiene cinco días funcionando y el dueño no estaba)

Nota: En Los Guineos Maduros, Macao, hay diecisiete (17) locales donde venden obras de arte (pintura) y que no fueron censados porque estaban cerrando al momento de ser abordados para la entrevista.

Higüey-La Otra Banda

- 1) Gift Shop Awilda Rosario
- 2) Arte Taíno, Playa Los Guineos, Mercado de La Otra Banda, al lado del naguero.

El Cortecito

- 1) D´Tonino gift shop (cerrado)
- 2) Gift Shop del Hotel Carabela (de ahí sacaron a Miledys, la supervisora, con la seguridad)
- 3) Gift shop La Mariposa (cerrado)
- 4) El Cortecito Inn (cerrado)

Anexo 4. Cuestionario

Estudio de Artesanías en la Región Este

Estamos realizando un estudio sobre la situación en que se encuentran los negocios de productos artesanales en la región Este de la República Dominicana. El Estudio busca conocer la situación actual de venta de artesanía en la Región. Con este motivo desearía que me respondiera una entrevista de unos 20 minutos..

DATOS DE CONTROL DE LA ENTREVISTA

Entrevistado: _____

Relación con el negocio: 1. Dueño 2. Administrador
3. Vendedor 4. Otro (ESPECIFIQUE) _____

DATOS GENERALES DEL NEGOCIO O VENDEDOR

Nombre del negocio: _____

Tipo de negocio: 1. Exclusivo de artesanía 2. Artesanía y otros productos
3. Taller y tienda 4. Otro (ESPECIFIQUE) _____

Estatus del espacio:

1. Espacio independiente 2. Compartido con otros negocios
3. Taller y venta integrados 4. En la casa 5. Alquilado 6. Propio

Localización del negocio:

Zona: 1. Bávaro – Punta Cana – Macao 2. Higüey 3. La Romana 4. SPM
5. Juan Dolio 6. Boca Chica 7. Otro

Lugar donde opera el negocio:

1. Hotel 2. Plaza 3. Súper mercado
4. Mercado 5. Playa**** 6. Taller
7. Farmacia 8. Carretera 9. Vendedor ambulante***
10. Otros (SEÑALE) _____

1. Cuántos años tiene operando el negocio: _____

2. Siempre ha estado en este mismo lugar:

1. Sí (A PREGUNTA NO. 4) 2. No

3. En que otro lugar funcionaba: _____

4. Cuántas personas trabajan actualmente en este negocio: _____

5. Qué tipo de artesanía vende usted aquí:

5b. Cuál es la procedencia de esos productos:

Tipos de artesanías	P5 compra	P5b Procedencia			
		Del país	De región	Otra región	Otro país (espc)
Joyería (ámbar, larimar, plata) / Bisutería: collares, aretes y cinturones en piedras y materiales diversos	1	1	2	3	
Alfarería y cerámica (muñecas sin rostros, potisas de barro, tarros, objetos de arte taíno)	2	1	2	3	
Madera (talla de madera)	3	1	2	3	
Textil (moda, bordados, macramé, tapices, camisetas)	4	1	2	3	
Fibra vegetal, cuerno y hueso (cestería en fibra, objetos en cuerno o hueso)	5	1	2	3	
Metal (repujado, herrería...)	6	1	2	3	
Cantería (piedras, mármol, piedra tallada)	7	1	2	3	
Talabartería (piel, cuero)	8	1	2	3	
Cigarros o puros (tabaco)	9	1	2	3	

Gastronomía (dulces y otros)	10	1	2	3	
Bebidas (guaba Berry, mamajuana y otras)	11	1	2	3	

6. Qué porcentaje aproximado de los productos que se venden aquí usted diría que poseen procesamiento:

1. Industrial dominicano _____
2. Industrial extranjero _____
3. Manual dominicano _____
4. Manual extranjero _____

7. Al momento de usted colocar los precios puede decirme en orden de importancia cuáles son los dos aspectos que usted toma más en cuenta:

Aspectos	Primero	Segundo	Tercero
Materia prima del producto	1	1	1
Tamaño del producto	2	2	2
Procedencia (extranjera o criolla)	3	3	3
Producción manual o industrial	4	4	4
Según demanda	5	5	5
Según temporada	6	6	6
Otros Especifique			

8. Cuáles son las materias primas más costosas:

1. _____
2. _____

9. Cuál es el tamaño más costoso: _____

10. Cuál de estos productos es más costoso según su procedencia:

1. Extranjero
2. Criollo

11. Cuál de estos productos es más costoso según proceso productivo:

1. Industrial
2. Manual

12. En qué moneda se venden los productos:

1. Dólares
2. Pesos
3. Euros
4. Mixta
5. Otras (ESPECIFIQUE)

13. Cuál es el precio promedio de los siguientes tipos de productos:

Tipos de artesanías	P13 Precio (indique moneda)	
	Valor	1. RD\$ 2. US\$ 3. Euro
Joyería (ámbar, larimar, plata) / Bisutería: collares, aretes y cinturones en piedras y materiales diversos		
Alfarería y cerámica (muñecas sin rostros, potisas de barro, tarros, objetos de arte taino)		
Madera (talla de madera)		
Textil (moda, bordados, macramé, tapices, camisetas)		
Fibra vegetal, cuerno y hueso (cestería en fibra, objetos en cuerno o hueso)		
Metal (repujado, herrería...)		
Cantería (piedras, mármol, piedra tallada)		
Talabartería (piel, cuero)		

Cigarros o puros (tabaco)		
Gastronomía (dulces y otros)		
Bebidas (guaba Berry, mamajuana y otras)		

14. Cuáles son sus principales clientes, los que les compran con más frecuencia o compran mayor cantidad:

1. Otras tiendas 2. Vendedores ambulantes 3. Turistas alemanes 4. Turistas puertorriqueños
 4. Turistas americanos 5. Turistas de otras nacionalidades 6. Visitantes Nacionales
 7. Dominicanos locales

15. Cuáles son las artesanías que más compran:

Tipos de artesanías	P5 compra				
	Norteamericanos	Europeos	Dominicanos	De cruceros	Otros
Joyería (ámbar, larimar, plata) / Bisutería: collares, aretes y cinturones en piedras y materiales diversos	1	1	1	1	1
Alfarería y cerámica (muñecas sin rostros, potisas de barro, tarros, objetos de arte taino)	2	2	2	2	2
Madera (talla de madera)	3	3	3	3	3
Textil (moda, bordados, macramé, tapices, camisetas)	4	4	4	4	4
Fibra vegetal, cuerno y hueso (cestería en fibra, objetos en cuerno o hueso)	5	5	5	5	5
Metal (repujado, herrería...)	6	6	6	6	6
Cantería (piedras, mármol, piedra tallada)	7	7	7	7	7
Talabartería (piel, cuero)	8	8	8	8	8
Cigarros o puros (tabaco)	9	9	9	9	9
Gastronomía (dulces y otros)	10	10	10	10	10
Bebidas (guaba Berry, mamajuana y otras)	11	11	11	11	11

16. Quiénes le suplen a ustedes: (ACEPTE VARIAS RESPUESTAS)

1. Importadores extranjeros desde (PAÍS) _____
 2. Importadores del país
 3. Talleres locales
 4. Talleres del país
 5. Mayoristas del país
 6. Industria nacional
 7. Otro (ESPECIFIQUE) _____

17. Sus proveedores:

1. Les traen los productos 2. Ustedes los retiran 3. Otro (ESPECIFIQUE) _____

18. Sus compras de abastecimiento son:

1. De contado 2. Consignación 3. A plazos 4. Otro (ESPECIFIQUE) _____

19. Sus ventas son principalmente

1. Cash 2. Débito 3. Crédito 4. Cheque

20. En promedio cuántos turistas le visitan semanalmente? Cuál diría que es en promedio el gasto de cada turista?:

Temporada	P20 Turistas que le visitan	P2OB Gasto promedio por turista (indique moneda)	
			1. RD\$ 2. US\$ 3. Euro
Temporada alta			

Temporada baja			
----------------	--	--	--

21. Cuáles son los productos más vendidos por temporada: (ACEPTE VARIAS RESPUESTAS)

Productos	Temporada alta	Temporada baja
Joyería (ámbar, larimar, plata) / Bisutería: collares, aretes y cinturones en piedras y materiales diversos	1	1
Alfarería y cerámica (muñecas sin rostros, potisas de barro, tarros, objetos de arte taino)	2	2
Madera (talla de madera)	3	3
Textil (moda, bordados, macramé, tapices, camisetas)	4	4
Fibra vegetal, cuerno y hueso (cestería en fibra, objetos en cuerno o hueso)***	5	5
Metal (repujado, herrería...)	6	6
Cantería (piedras, mármol, piedra tallada)	7	7
Talabartería (piel, cuero)	8	8
Cigarros o puros (tabaco)		
Gastronomía (dulces y otros)		
Bebidas (guaba Berry, mamajuana y otras)	9	9

22. Cuáles diría usted que son, en orden de importancia, los tres principales problemas de los comerciantes de artesanía del Este en la actualidad:

1. _____
2. _____
3. _____

23. Qué entiende usted que debe hacerse para enfrentar esos problemas: _____

24. Aproximadamente qué porcentaje de sus ventas corresponden a productos importados, industriales y manuales, el año pasado:

Productos		Porcentaje
Importados	Industriales	
	Manuales	
Criollos	Industriales	
	Manuales	

25. De los siguientes impuestos puede decirme cuáles le son aplicados a los diversos tipos de artesanías que vende este negocio

Impuestos	Nacionales	Extranjeras	A todas	A ninguna
ITBIS	1	2	3	4
Sobre la renta	1	2	3	4

26. Ahora deseo conversar con usted acerca de la forma en que realiza sus compras de mercancías. En primer lugar, puede decirme si en esta empresa, la persona que realiza las compras es:

1. El dueño
2. El administrador
3. Un encargado de compras (empleado)
4. Otros

27. En general cuál usted diría que es el principal problema que enfrenta este negocio con relación a la adquisición de mercancías:

1. La mercancía no aparece
2. El costo es muy elevado
3. No hay facilidades de pago

4. No hay facilidades de crédito
 5. Hay que buscarla
 6. Otras (especifique)_____

28. Con qué frecuencia suelen realizar compras en este establecimiento:
 1. Semanal 2. Quincenal 3. Mensual 3. Por temporadas 4. Otras(espec)
 29. Qué productos no pueden encontrar en el mercado dominicano que les gustaría vender? _____

30. En general, de qué país usted prefiere los productos que vende: 1. China 2. Haití 3. Dominicana
 4. Panamá 5. Otros (especifique)_____

31. Estaría usted en disposición de conocer nuevos suplidores? 1. Sí 2. NO

32. Puede decirme cuáles de las siguientes actividades usted suele realizar:? Realiza compras por estas vías?

Actividades	P32a. Realiza		P32b Compra en ellas	
	Sí	No	Sí	No
Visita ferias artesanales de tipo comercial	1	2	1	2
Revisa catálogos y revistas	1	2	1	2

33. Este año se realizará la Feria del Regalo y Souvenirs del Caribe (Caribbean Gifts and Crafts Show 2008) (CGCS 2008) en Barbados, piensa usted asistir?

1. Sí 2. No

34. Por qué? _____

35. Si esta feria (la CGCS) se realizará en la República Dominicana, usted preferiría que fuera en Santo Domingo (Sans Souci) o en Bávaro?

1. Santo Domingo 2. Bávaro

36. Para finalizar, puede decirme qué usted considera debería hacer el gobierno dominicano para favorecer el sector de ventas de productos artesanales a turistas? _____

DIRECCION (CALLE, NO. SECTOR) _____

Cómo podemos comunicarnos con este negocio:

TEL _____ E-MAIL _____

Anexo 5. En formato electrónico base de datos del estudio

ANEXO 6. En formato electrónico lista ampliada de negocios