



Decanato de Ciencias Económicas y Empresariales
Escuela de Mercadotecnia

“Estrategia de Negociación en el Comercio Bilateral entre
República Dominicana y República Popular de China.”

Sustentantes

Franklin D. Sánchez Lantigua	2010-0300
Zolisbet Cuevas Félix	2010-1984
Laura Patricia José Beltré	2010-2440

Asesora Titular

Licda. Acelis Ángeles

Monografía para Optar por el Título de
Licenciado en Negocios Internacionales.

Distrito Nacional, República Dominicana
Abril 2015

**“Estrategia de Negociación en el Comercio
Bilateral entre República Dominicana
y República Popular de China.”**

INDICE

AGRADECIMIENTOS	I
DEDICATORIA.....	X
RESUMEN EJECUTIVO.....	xiv
INTRODUCCIÓN	xv

CAPITULO I.COMERCIO INTERNACIONAL

1.1 Economía de República Dominicana.....	2
1.1.1 Principales sectores productivos	4
1.1.2 Comercio Exterior.....	8
1.1.3 Política exterior	11
1.1.4 Canales de comercialización.....	17
1.1.5 Cultura de Negocios de República Dominicana	18
1.2 Economía de la República Popular de China	19
1.2.1 Principales sectores productivos	23
1.2.3 Comercio Exterior.....	24
1.2.4 Política comercial	26
1.2.5 Canales de comercialización.....	29
1.2.6 Cultura de Negocios de China	29

CAPITULO II.RELACION BILATERAL ENTRE REPÚBLICA DOMINICANA - REPÚBLICA POPULAR CHINA

2.1 Intercambio comercial República Dominicana-China.....	33
2.1.1 Balanza Comercial.....	33
2.2 Exportaciones de República Dominicana hacia China.....	35
2.3 Importaciones de República Dominicana procedentes de China.....	38
2.4 Ventajas y desventajas de la relación comercial entre Rep. Dom., y China.....	42

CAPITULO III. PROCESOS LOGISTICOS DE INTERCAMBIO COMERCIAL

3.1 Procedimientos	51
3.1.1 Exportaciones	51
3.1.2 Importaciones	53
3.2 Requerimientos y documentación.....	57

3.2.1 Exportaciones a China	57
3.2.2 Importaciones desde China	61
3.3 Leyes y Regulaciones.....	63
3.3.1 Exportaciones	63
3.3.2 Importaciones	64
CAPITULO IV. ESTRATEGIA DE LA NEGOCIACIÓN EN EL COMERCIO BILATERAL ENTRE REPÚBLICA DOMINICANA Y REPÚBLICA POPULAR DE CHINA	
4.1 Estrategia de negociación.....	73
4.2 Etapas de la negociación de un TLC.....	75
4.3 Interés de República Dominicana de obtener un TLC con China.....	76
4.4 Puntos a negociar en un posible TLC con China	77
4.5 Análisis y resultados del impacto de un posible TLC con China	83
4.5.1 Productos que R.D puede exportar y que son importados por China.	86
4.5.2 Competitividad de los productos dominicano hacia china con el nivel de transporte.	91
4.5.3 Sectores potenciales de República Dominicana para inversión China	93
4.6 Integración económica.....	95
4.6.1 Integración económica de China con América latina y el mundo.....	96
4.6.2 ¿Por qué a China le interesaría un TLC con un mercado pequeño como el dominicano?.....	98
4.6.3 Asimetrías entre República Dominicana y China.....	98
4.7 Desafíos y oportunidades de un TLC entre República Dominicana y China.....	101
CONCLUSIÓN	xiv
RECOMENDACIÓN	xvii
FUENTES DE DOCUMENTACIÓN	xix
ANEXOS	xxiii

INDICE DE TABLAS

No.1: PIB de la República Dominicana 2006-2013	2
No.2: Indicadores económicos de la República Dominicana 2013.....	4
No.3: Crecimiento de las actividades económicas 2013-2014	7
No.4: Indicadores del comercio exterior de República Dominicana 2009-2013	10
No.5: PIB de la República Popular de China- 2006- 2013	20
No.6: Indicadores económicos de la República Popular de China 2013....	22
No.7: Indicadores del comercio exterior de la República Popular de China 2009-2013	25
No.8: Balanza Comercial República Dominicana- República Popular de China 2008- 2013	34
No.9: Productos exportados de República Dominicana hacia China 2013.....	36
No.10: Exportaciones de República Dominicana hacia China 2008-2013	37
No.11: Productos Importados por República Dominicana procedentes de China	39
No.12: Importaciones de República Dominicana procedentes de China 2008-2013	41
No.13: Principales productos de exportados e importados de China	83
No.14: Principales productos de exportados e importados de Rep. Dom.	84
No.15: Principales proveedores de las importaciones	85
No.16: Productos por grupos.....	86

INDICE DE GRAFICOS

No.1: PIB de la República Dominicana 2006-2013	3
No.2: Crecimiento de las actividades económicas 2013-2014.....	7
No.3: PIB de la República Popular de China- 2006- 2013	21
No.4: Balanza Comercial República Dominicana- República Popular de China 2008- 2013.....	35
No.5: Exportaciones de República Dominicana hacia China	38
No.6: Importaciones de República Dominicana procedentes de China 2008-2013	41

AGRADECIMIENTOS

AGRADECIMIENTOS

Le agradezco a **Dios** por cada una de las bendiciones que ha derramado sobre mí, gracias Dios mío porque nunca te alejaste de mí, fuiste mi roca y llenaste de fortaleza mi corazón en los momentos difíciles.

A mi Madre Maribel Félix, el ser más maravilloso de todo el mundo, Gracias por tus cuidados, tu infinito amor y la comprensión sin condiciones ni medida que siempre me has brindado, por regalarme tus palabras llenas de ternura y nobleza en los momentos que te he necesitado. Gracias madre por ser la compañera, que me ha escuchado, me ha aconsejado y me ha guiado para que hoy sea quien soy.

A mi Padre Albert Hondares, al concluir esta etapa de mi vida no encuentro palabras que agradezcan todos los esfuerzos y sacrificios que realizaste para que pudiera cumplir este gran logro. Gracias Papi por ser ejemplo de superación y perseverancia, por tu comprensión, confianza y porque sin tu apoyo, este triunfo no sería posible.

Gracias también a mis amigos, **Lauren Porro, Karla Cruz, Manuel Busby y Laura José**, que me apoyaron y me permitieron entrar en su vida durante estos cuatro años de convivir dentro y fuera del salón de clase. Gracias por estar en los momentos más difíciles de este proceso y por siempre estar presentes.

Zolisbet Cuevas Félix

AGRADECIMIENTOS

A Dios sobre todas las cosas, porque solo Él conoce los anhelos de mi corazón. No hay palabras para expresar mi amor y mi adoración por ti.

A mis padres César y Jacqueline, por su amor incondicional. Gracias por ser mi guía y mi fortaleza, por los sacrificios y paciencia que han traído como resultado que hoy pueda ser una profesional. Ustedes son mi inspiración por ustedes soy quien soy y nada de esto hubiese sido posible sin su apoyo.

A mis hermanos César y Lisa, por ser parte importante de mi vida, por protegerme y preocuparse por mí pero sobre todo por ser mis hermanos.

A Omar Peña, gracias por ser mi amigo y compañero inseparable, fuente de calma y consejo en todo momento. Quiero expresarte toda mi gratitud por animarme a seguir adelante y culminar esta etapa de mi vida.

A mis hermanas de carrera: Zolisbet Cuevas por su gran esfuerzo, dedicación, tolerancia y apoyo para poder concluir este fin común y cerrar una gran etapa de nuestras vidas. **A Lissa Rivera**, por ser una gran amiga y estar siempre disponible para ayudarme y apoyarme en todo momento.

Finalmente a mi asesor **Acelis Ángeles**, por su orientación, dedicación, paciencia y motivación. Gracias infinitas por guiarme durante este proceso y hacer que la realización de este proyecto sea posible.

Laura Patricia José Beltré

DEDICATORIA

DEDICATORIA

A Dios:

Por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos.

A mis Padres Maribel Feliz y Albert Hondares:

Con todo mi cariño este trabajo de grado se los dedico a ustedes, *porque son el pilar fundamental en todo lo que soy, en toda mi educación, tanto académica, como de la vida, por su incondicional apoyo perfectamente mantenido a través del tiempo, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor incondicional.*

Todo este trabajo ha sido posible gracias a ustedes mis queridos padres. Los Amo.

Zolisbet Cuevas Feliz

DEDICATORIA

A mi padre, César A. José Mercedes.

A mi madre, Nidia J. Beltré.

A mis hermanos, César y Lisa.

Con mucho amor y cariño les dedico todo mi esfuerzo se merecen esto y mucho más. Gracias por confiar en mí y siempre alentarme a seguir adelante.

Los amo.

Laura Patricia José Beltré

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de monográfico a mi familia Mi padre Franklin E. Sánchez, Carmen, mis hermanas Anny y Mariel quienes fueron un gran apoyo emocional durante el tiempo en que realizaba mi trabajo de investigación.

A mis maestros quienes nunca desistieron al enseñarme, aun sin importar que muchas veces no ponía atención en clase, a ellos que continuaron depositando su esperanza en mí.

A los sinodales quienes estudiaron mi trabajo de monográfico y la aprobaron.

A todos los que me apoyaron para escribir y concluir este trabajo de monográfico.

Para ellos es esta dedicatoria, pues es a ellos a quienes se las debo por su apoyo incondicional.

Franklin D. Sánchez Lantigua

RESUMEN EJECUTIVO

En dos décadas de reformas orientadas al mercado, China ha sido una de las economías de más rápido crecimiento por ingresos per cápita en el mundo desde 1978. Algunos países, principalmente los de América Latina se han beneficiado gracias a la gran demanda china de recursos naturales y materias primas, también a su saciedad por incrementar lazos que sean funcionales a sus necesidades de desarrollo interno (alimentos, energía, cobre, commodities en general).

Debido a esta situación el objetivo principal de este trabajo es realizar una estrategia de negociación que permita incrementar de manera favorable el comercio entre la República Dominicana y China, para esto se decidió utilizar como estrategia un posible acuerdo comercial. Para llegar a este punto, se ha partido del estudio de los indicadores económicos, comportamientos y vinculación existente entre ambas naciones.

En la actualidad República Dominicana busca fortalecer su relación comercial con China, para mejorar las inversiones en materia de manufactura, agroindustria y de servicios, lo que permitiría disminuir el déficit en el intercambio comercial entre los dos países. República Dominicana podría aprovechar la elevada demanda de China de alimentos, metales y minerales para beneficiarse de esos productos como oferta exportable, mejorado en forma sustancial sus términos de intercambio y estimulado el crecimiento.

INTRODUCCIÓN

El comercio internacional consiste en el intercambio de bienes y servicios entre los distintos países. Este intercambio entre unos países y otros, se desarrolla por medio de las importaciones, exportaciones e inversiones. El comercio internacional también envuelve conexiones entre suministros y mercados, que incluyen ventas y transporte, que se llevan a cabo entre dos o más países.

La República Popular China y la República Dominicana son países que tienen una visión a largo plazo apoyada en el multilateralismo y la asociación estratégica basada en relaciones bilaterales francas y constructivas. La relación entre estos dos países data desde 1940 cuando se firma un Tratado de Amistad intervenido por República Dominicana y la entonces República de China, a partir de entonces tras un periodo de ralentización causado por fenómenos diplomáticos es hasta 1993 cuando se retoman la relación dominico-china a través del comercio de bienes y servicios.

El alto crecimiento económico de China ha impulsado un aumento notable de su demanda de materias primas y energía, aumentando las exportaciones y mejorando la relación de intercambio con países como Argentina y Brasil. China ha expandido de forma paralela su volumen de inversión extranjera y busca nuevos aliados en América Latina.

A raíz de lo mencionado anteriormente y considerando, la inexistencia de un acuerdo comercial y/o prácticas estratégicas establecidas que afiancen dicho intercambio y fomenten un ambiente más propicio de cooperación, hemos propuesto un posible tratado de libre comercio como estrategia de negociación para mejorar el comercio entre ambas naciones.

Los países no son autosuficientes y necesitan importar lo que le hace falta y exportar aquellos bienes o servicios en lo que son competitivos. Aun estas sean las naciones más ricas, necesitan recursos de los cuales carecen y por medio de las negociaciones y acuerdos mundiales para facilitar los recursos que no poseen suplen necesidades y carencias en otras zonas.

A lo largo del tiempo, el comercio transfronterizo ha sido uno de los principales objetos de estudio para economistas de alto nivel, debido a que gracias a este tipo de intercambio comercial han sido desarrolladas nuevas teorías de modelos económicos así como nuevas tendencias políticas, nuevos métodos de negociación, nuevos indicadores económicos respecto al posicionamiento mundial e incluso cambios en los patrones culturales.

El ingreso de China a la OMC supone la gran apertura del mayor mercado mundial y de la economía más dinámica del planeta. Durante esta década las ventajas para China y para el resto del mundo de la adhesión del gigante asiático al organismo multilateral del comercio han sido muy importantes. China ha realizado numerosos cambios en su legislación comercial para adaptarse a

las normas de la Organización. Diversos sectores económicos y algunas industrias se han abierto gradualmente a la inversión extranjera.

China favorece la inversión extranjera y está obligada, con arreglo a las normas de la OMC, a continuar abriendo sus industrias a los inversores extranjeros.

En términos del PIB medido a precios corrientes la economía China se convirtió en el 2010 en la segunda del mundo, después de los Estados Unidos y logro superar a Japón, Alemania, el Reino Unido y Francia. Por tal razón, al considerar que esta nación ha presentado un crecimiento acelerado y que se perfila como la próxima potencia mundial para el 2016, se puede afirmar que China se consolidara en los próximos como un mercado de gran potencial comercial para los países latinoamericanos.

La problemática es que R.D., forme parte de esa corriente del comercio que necesita China y aproveche esto para suplirle necesidades de bienes o servicios que posee Rep. Dom. Ante esto se formularon las siguientes preguntas: ¿Cuáles son las ventajas y desventajas del comercio bilateral entre República Dominicana y China?, ¿Cuáles han sido los beneficios socioeconómicos de las relaciones comerciales entre República Dominicana y la República Popular de China?, ¿Cuáles son las barreras comerciales que inciden en el intercambio comercial entre la República Dominicana y la República Popular China?, ¿Cuáles son los principales productos de exportación desde República Dominicana hacia la República Popular China?, ¿Cuáles son los productos que

la República Dominicana importa desde República Popular de China?, ¿Cuáles los obstáculos que enfrentan las relaciones comerciales entre República Dominicana y China?

Los vínculos comerciales y de inversión con China han aumentado pero esto no significa que exista una mejora de la calidad de la inserción comercial en la economía global. La relación comercial entre la República Dominicana y China ofrece tanto oportunidades como desafíos.

En este sentido, la justificación de este trabajo se centra en dar a conocer las oportunidades y desafíos que ofrece la relación comercial que existe entre la República Popular China y República Dominicana en términos de países, sectores y productos. De igual forma, la presente investigación genera beneficios expresados en el conocimiento de la economía tanto de la Rep. Dom., como de la Rep. Popular de China, su comercio internacional y el grado de apertura de estas.

Esta investigación tendrá como objetivo general: Elaborar una estrategia de negociación en el comercio bilateral entre República Dominicana y la República Popular de China.

Este será alcanzado con los siguientes objetivos específicos: Identificar las ventajas y desventajas del comercio bilateral entre República Dominicana y China, Señalar los beneficios socioeconómicos de las relaciones comerciales

entre República Dominicana y la República Popular de China, Indicar las barreras comerciales que inciden en el intercambio comercial entre la República Dominicana y la República Popular China, Mencionar los principales productos de exportación desde República Dominicana hacia la República Popular China, Identificar los obstáculos que enfrentan las relaciones comerciales entre República Dominicana y China.

La investigación está estructurada en tres capítulos: el primero describe la situación económica actual de la República Dominicana y China; el segundo abarca la relación comercial bilateral que existe entre los dos países; el tercero, muestra los procesos logísticos de intercambio comercial; y finalmente en el cuarto capítulo se desarrollara una estrategia de negociación para el comercio bilateral entre los países.

CAPITULO I.

COMERCIO INTERNACIONAL



CAPITULO I. COMERCIO INTERNACIONAL

Para el desarrollo de este trabajo necesitamos conocer las dimensiones de la economía Dominicana y la de China, la importancia del buen desempeño de las relaciones internacionales en el desarrollo, económico, comercial, cultural a nivel mundial es primordial hoy día para el logro del desarrollo integral de las naciones.

1.1 Economía de República Dominicana

En los últimos veinte años la República Dominicana (RD) ha sido una de las economías de más alto crecimiento en Latinoamérica, con un crecimiento promedio del PIB en torno al 5.5 por ciento entre 1991 y 2013.

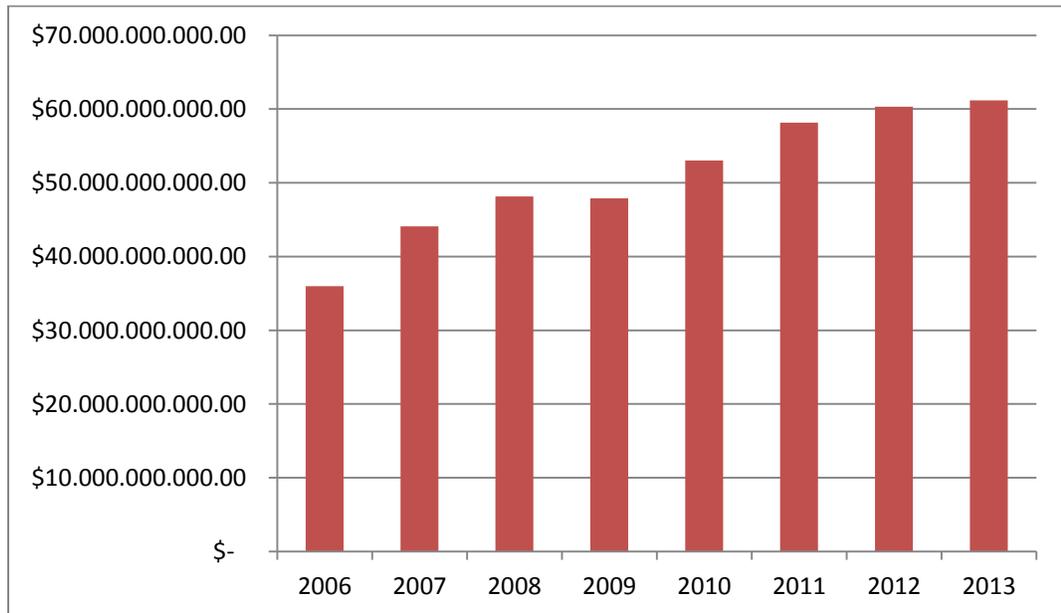
A continuación se muestra una tabla con el crecimiento del PIB durante los últimos 6 años.

Tabla No. 1
PIB de la República Dominicana- 2006- 2013

PIB/Años	US\$
2006	35,965,041,793.4
2007	44,078,280,922.1
2008	48,143,840,499.9
2009	47,889,008,135.3
2010	53,042,943,731.1
2011	58,145,330,250.4
2012	60,331,668,442.7
2013	61,163,676,804.5

Fuente: Banco Mundial. Elaborado por: Autores

Gráfico No. 1
PIB de la República Dominicana- 2006- 2013



Fuente: Banco Mundial. Elaborado por: Autores

Según el informe elaborado por la CEPAL (2013) la economía de la República Dominicana creció un 3,9% en 2012, frente a un 4,5% en 2011. La baja del crecimiento fue consecuencia de la disminución de la demanda externa y el resurgimiento de la incertidumbre, tanto en los mercados internacionales como en la economía nacional del país.

De acuerdo con los indicadores del Doing Business 2014 del Grupo del Banco Mundial, la República Dominicana se situó en el puesto 117 de 189 países en cuanto al ambiente de negocios, perdiendo cinco puestos en comparación con 2013. Algunos de los retos que enfrenta el país, y cuyo

mejoramiento es prioritario para el Gobierno, son el acceso y la fiabilidad del suministro eléctrico, la facilidad para abrir un negocio y para declarar insolvencia, el registro de propiedad y el acceso a permisos de construcción.

Tabla No. 2
Indicadores económicos de la República Dominicana- Año 2013

Producto Interno Bruto	USD \$61,16 mil millones (2013)
Tasa de crecimiento real del PIB	4.6% (2013)
Composición del PIB por sector	Agricultura: 6% Industria: 29.1% Servicios: 64.9%
Moneda	Peso Dominicano
Tipo de cambio	1.00 USD = 43.90
Inflación	4.8% (2013)
Tasa de desempleo	15%
Deuda pública	34% del Producto Interno Bruto
Principales socios comerciales (Exportaciones)	Estados Unidos, Haití, China
Principales socios comerciales (Importaciones)	Estados Unidos, Venezuela, China, México, Colombia

Fuente: Banco Mundial Elaborado por: Autores

1.1.1 Principales sectores productivos

La economía de la República Dominicana está dividida en tres sectores: Servicios, Industrias y Agropecuaria. La República Dominicana es un país en desarrollo de ingreso medio, dependiendo, principalmente, de la agricultura, comercio, servicios y, especialmente, turismo. Aunque el sector

servicios ha sobrepasado a la agricultura como el principal proveedor de empleos (debido, sobre todo, al auge y crecimiento del turismo y las Zonas Francas), la agricultura todavía se mantiene como el sector más importante en términos de consumo doméstico y está en segundo lugar (detrás de la minería) en términos de exportación.

El país es un reclamo turístico por excelencia y cuenta con una infraestructura hotelera de más de 65.000 habitaciones. En 2014 según cifras del Banco Central, visitaron la isla 5, 648,743 turistas vía aérea y alrededor de 435,494 vía marítima, lo que supuso unos ingresos fiscales de 6, 811, 470,205 millones de pesos. En cuanto a la procedencia de los turistas, encabeza la lista Estados Unidos con 3, 589,643 visitantes seguido de Canadá, Francia, España, Inglaterra y Alemania.

El sector industrial dominicano es uno de los sectores más importantes y más dinámicos del Caribe. La importancia del sector manufacturero también se nota en la creación de riqueza. Según un informe del Banco Central (2014) la manufactura local mostro un crecimiento acumulado de 5.8%. Dicho comportamiento responde al desempeño mostrado por todas las actividades que lo componen: Industrias de Alimentos (6.7%), Elaboración de Bebidas y Productos de Tabaco (0.5%), Fabricación de Productos de la Refinación de Petróleo y Químicos (3.9%) y Otras Manufacturas (5.0%).

Dentro del sector agropecuario dominicano, la producción agrícola es de las más significativas y de mayor importancia en la economía nacional. La caña de azúcar, el tabaco, el café, el arroz, el maíz, y el cacao, son los productos agrícolas de mayor producción en el país.

La República Dominicana es un país con gran potencial agrícola, y fue dotado por la naturaleza con suelos de gran fertilidad, este país de la región del Caribe posee tierras aptas para cultivos en los diferentes renglones o productos. Estos atributos colocan la agricultura dominicana en condiciones de producir bienes agropecuarios de diferentes tipos en las distintas regiones del país.

Al analizar el crecimiento acumulado para todo el año 2013 y 2014 de las diferentes actividades económicas se puede apreciar que casi todas exhibieron tasas de variación positivas:

Tabla No. 3

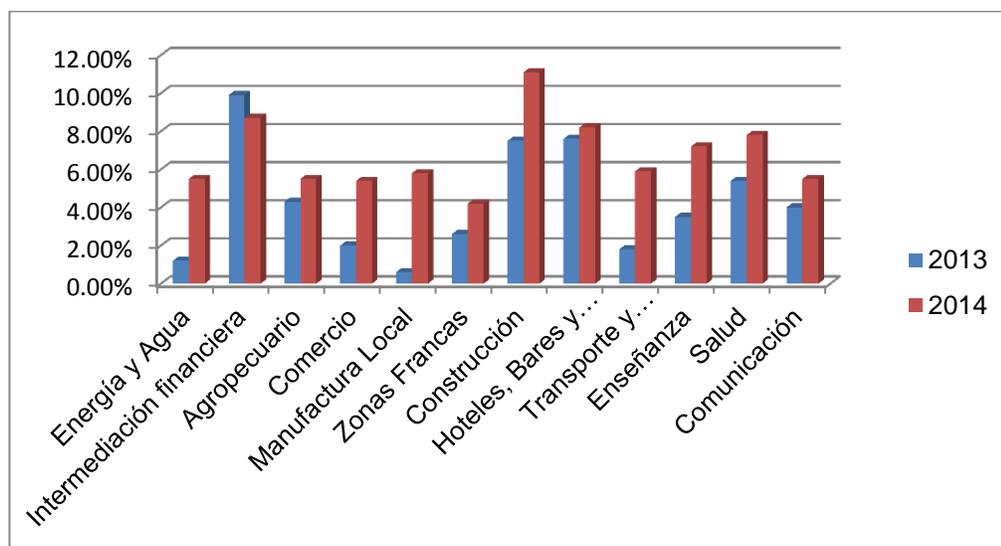
Crecimiento de las actividades económicas 2013-2014

Actividades	2013	2014
Energía y Agua	1.2%	5.5%
Intermediación financiera	9.9%	8.7%
Agropecuario	4.3%	5.5%
Comercio	2.0%	5.4%
Minería	157.7%	24.0%
Manufactura Local	0.6%	5.8%
Zonas Francas	2.6%	4.2%
Construcción	7.5%	11.1%
Hoteles, Bares y Restaurantes	7.6%	8.2%
Transporte y Almacenamiento	1.8%	5.9%
Enseñanza	3.5%	7.2%
Salud	5.4%	7.8%
Comunicación	4.0%	5.5%

Fuente: Informe de Economía Mundial, Elaborado por: Autores

Gráfico No. 2

Crecimiento de las actividades económicas 2013-2014



Fuente: Informe de Economía Mundial, Elaborado por: Autores

En el año 2013 estos fueron los valores presentados por el Banco Central según los diferentes sectores: Agropecuario (4.3%); Manufactura Local (0.6%); Manufactura Zonas Francas (2.6%); Construcción (7.5%); Energía y Agua (1.2%); Hoteles, Bares y Restaurantes (7.6%); Transporte y Almacenamiento (1.8%); Comunicaciones (4.0%); Intermediación Financiera (9.9%); Alquiler de Viviendas (3.1%); Administración Pública (2.0%); Enseñanza (3.5%); Salud (5.4%), y Otras Actividades de Servicios (4.2%), siendo el Comercio el único sector que cerró el año con una caída acumulada de 2.0 por ciento. (Informe económico , 2013)

Según el informe de la economía dominicana (2014) del Banco Central, se puede apreciar que en el periodo Enero–Septiembre, todas las actividades económicas exhiben tasas de variación positivas, destacándose Agropecuaria (5.5%), Manufactura Local (5.8%), Construcción (11.1%), Energía y Agua (5.5%), Comercio (5.4%), Hoteles, Bares y Restaurantes (8.2%), Transporte y Almacenamiento (5.9%), Comunicaciones (5.5%), Servicios Financieros (8.7%), Enseñanza (7.2%) y Salud (7.8%), las cuales tienen una participación dentro del PIB de un 70%, aproximadamente.

1.1.2 Comercio Exterior

La República Dominicana se encuentra sumergida por un proceso de apertura de mercados, esto se ve reflejado en las disminuciones graduales de aranceles y demás facilidades convenidas en acuerdos de comercio, así como por la

promulgación y puesta en ejecución de leyes que incentivan el comercio y la inversión. (PAGAN, 2013)

Los pilares de esta transformación han sido dos reformas arancelarias que liberalizaron sustancialmente las importaciones de bienes, una legislación que otorga incentivos fiscales a las zonas francas de exportación, una ley de inversión extranjera que ofrece trato nacional a los inversionistas extranjeros y varias reformas fiscales que han hecho mucho más transparente el sistema tributario, además de leyes y reglamentos específicos que liberalizaron e hicieron más transparente el comercio exterior. Paralelamente, la República Dominicana ha ido desarrollando una activa agenda de negociaciones comerciales multilaterales y regionales, la cual se ha traducido en compromisos generales y específicos de liberalización comercial.

A partir de la incorporación de la República Dominicana a la Organización mundial del comercio en el año 1995, el país se ha incursionado en un proceso de liberalización comercial, que se evidencia por medio de las múltiples negociaciones y acuerdos comerciales que reducen el esquema arancelario de los productos exportados por el país, entre los que se destacan, el acuerdo de Libre comercio República Dominicana con la comunidad del Caribe (CARICOM), Acuerdo de libre comercio con Centroamérica y los Estados Unidos de América (DR-CAFTA), Acuerdo de asociación económica entre el CARIFORO y la Unión

Europea (AAE- EPA) y por último el Acuerdo de alcance parcial entre Panamá y República Dominicana.

Tabla No. 4
Indicadores de Comercio Exterior R.D., 2009-2013

Indicadores de comercio exterior	2009	2010	2011	2012	2013
Importación de bienes (millones de USD)	12,469	15,489	17,436	17,758	16,500
Exportación de bienes (millones de USD)	5,542	6,754	8,612	9,079	9,630
Importación de servicios (millones de USD)	1,733	2,054	2,099	2,149	2,138
Exportación de servicios (millones de USD)	4,864	5,053	5,313	5,639	5,918

Fuente: WTO - World Trade Organization; World Bank, Elaborado por: Autores

En términos generales, los factores que incidieron favorablemente en los indicadores del sector externo en el 2013 fueron, la caída de 16.7% del déficit en la balanza comercial de bienes, resultado del aumento de la exportaciones totales en 6.4% y una caída de las importaciones en 4.9% al comparar con el año 2012.

1.1.3 Política exterior

En la actualidad la República Dominicana puede considerarse una economía abierta, con relaciones diplomáticas y comerciales con una significativa cantidad de países en todo el mundo y con importantes acuerdos comerciales en vigencia, tanto a nivel multilateral como regional y bilateral.

Acuerdos de Libre Comercio firmados por la Rep. Dom.

- Acuerdo de Libre Comercio entre República Dominicana y la Comunidad del Caribe (ALC RD - CARICOM).
- Acuerdo de Libre Comercio entre República Dominicana y Centroamérica (ALC RD - Centroamérica).
- Acuerdo de Alcance Parcial entre la República Dominicana y Panamá (AAP RD - Panamá).
- Acuerdo de Libre Comercio entre los Estados Unidos, Centroamérica y la República Dominicana (DR-CAFTA).
- Acuerdo de Asociación Económica entre los países de la Unión Europea y los países del CARIFORO (AAE)

Después del Examen de Política Comercial en el 2002, la República Dominicana experimentó una de las mayores recesiones económicas y financieras de su historia, resultado de la quiebra de tres bancos debido a fraudes y préstamos excesivos a relacionados, así como del manejo inadecuado de las finanzas públicas. Dicha crisis derivó en altos niveles de inflación, una severa

depreciación del tipo de cambio, fuga de capitales, la duplicación en sólo un año de la deuda del sector público, y una contracción en su crecimiento económico.

La política comercial de la República Dominicana busca incitar la eficiencia y la competitividad de la economía dominicana, así como disminuir la protección y cualquier otra tendencia contraria a las exportaciones en la estructura arancelaria e impulsar el desarrollo y cooperación económica regional o entre naciones.

Según el portal de la Organización Mundial de comercio (OMC), luego del examen de sus políticas comerciales, realizado en 2002, la República Dominicana ha proseguido la liberalización de su régimen de comercio, y su participación en la economía mundial ha seguido siendo intensa. Sin perjuicio de dar prioridad al programa de comercio multilateral, la República Dominicana ha tratado de reforzar su integración en la economía mundial mediante la concertación de acuerdos preferenciales, según un informe de la Secretaría de la OMC sobre las políticas y las prácticas comerciales de la República Dominicana.

En el último examen de política Comercial de República Dominicana publicado en el 2008 por la OMC, se subrayan asimismo las disparidades existentes en el marco de incentivos, que sigue favoreciendo a unos grupos en detrimento de otros y da lugar a la ineficiencia de algunos sectores, como el de la electricidad. El informe también apunta que se podría hacer frente mejor a esta situación

mediante la adopción de nuevas medidas para fomentar la competencia en el mercado interno y la racionalización de los incentivos fiscales con el fin de mejorar la eficiencia económica y fortalecer la situación fiscal para contribuir a suavizar los ciclos económicos.

Como parte de las políticas comerciales está la estrategia de penetración a nivel internacional, la cual se centra en las diversas negociaciones de nuevos acuerdos comerciales bilaterales y de nivel regional por parte de la República Dominicana. De tal modo, la nación ha suscrito múltiples acuerdos de promoción, protección a las inversiones, así como de tributación e intercambio de información fiscal. (CEI-RD, 2008)

Con el objetivo de brindar una protección jurídica a la inversión extranjera y a la vez alentar los flujos de IED, la República Dominicana ha suscrito acuerdos de promoción y protección recíprocas a las IED con varios de sus socios económicos, la mayoría estos acuerdos entraron en vigor durante el periodo bajo examen. En el 2008, siendo la fecha de la política comercial actual, la nación dominicana mantenía acuerdos vigentes con Corea del Sur, Chile, Argentina, Ecuador, España, Finlandia, Francia, Italia, Marruecos, los Países Bajos, Panamá, Suiza y el Taipéi Chino. Asimismo, estaba negociando acuerdos con otros 16 países, para seguir fortaleciendo las relaciones.

En el marco del comercio internacional, el país continúa con la política de apertura al comercio mediante la reducción unilateral de sus aranceles; mayor unificación a nivel multilateral a través de la participación en la Ronda Doha de convenios comerciales.

Según el informe de las políticas comerciales dominicanas, la República ha mantenido su firme responsabilidad con el sistema multilateral, debido a que este constituye el soporte o plataforma de la política comercial dominicana y el fundamento de sus relaciones con sus socios comerciales.

Asimismo, continúa corroborando al proceso de negociaciones que se realiza a través de la Ronda del Desarrollo de Doha, por comprender que sus resultados aportan a la reducción de barreras comerciales, sobre todo las que limitan el acercamiento a los nuevos mercados.

La política comercial de la República Dominicana se encuentra en un proceso continuo de liberalización y apertura económica. Permitiendo de este modo que los acuerdos multilaterales, regionales y bilaterales de la República Dominicana fomenten el aumento de las exportaciones del país a otros mercados y viceversa. El resultado de esto ha sido reducir los costos de los insumos para la producción destinada al mercado local y las exportaciones y ha aumentado la variedad, calidad y el acceso a mejores precios para los consumidores nacionales.

Barreras Arancelarias

Los derechos de aduana aplicados a las importaciones de mercancías se denominan aranceles. Los aranceles a la vez proporcionan a las mercancías producidas en el país una ventaja en materia de precios con respecto a las mercancías semejantes importadas, y crea fuentes de ingresos para los gobiernos. (OMC, Organización Mundial del comercio. , 2013)

En virtud de la Ley No. 146-00 (2000) sobre Reforma Arancelaria de la República Dominicana, la estructura comercial consta de 5 tasas arancelarias 0%, 3%, 8%, 14%, 20%. Estas tasas se aplican sobre un universo de 6,695 subpartidas arancelarias del llamado Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. Las importaciones dominicanas son gravadas por el arancel “ad valorem”. El arancel ad valorem se aplica tomando como base el valor CIF (Costo, Seguro y Flete) del producto, tal y como esta manifestado los documentos y formularios requeridos por Aduana.

En el artículo 342 de la Ley No. 557-05 (2005) sobre reforma tributaria, se cita que quedan gravados con tasa cero los bienes que se exporten. Algunos de los bienes exentos son: Pescados frescos, refrigerados, leche en polvo, mantequilla, miel natural, tomates, lechugas, zanahorias, cacao en grano, entre otros.

República Dominicana tiene derecho a aplicar contingentes arancelarios en virtud de los compromisos sobre las oportunidades de acceso mínimo que figuran en el Acuerdo sobre Agricultura de la OMC. Los contingentes

arancelarios existen para productos como el arroz, azúcar, carne de pollo, habichuelas, ajo, leche en polvo. Dentro de la cuota, los aranceles que se gravan oscilan entre 20% y 25% mientras que los fueros de cuotas se encuentran entre los 40% y 117%.

Existen una serie de productos que se encuentran aplicados bajo NMF consolidados a nivel de los códigos normalizados del SA (Sistema armonizado) para todos aquellos países miembros de la OMC.

El arancel dominicano está compuesto por un total de 6,831 líneas arancelarias, de las cuales 900 líneas arancelarias están en libre comercio, con tasa NMF 0. El resto de las líneas arancelarias están divididas en: con tasa NMF de un 3% un total de 2, 784 líneas; con tasa NMF de un 8% 773 líneas; con tasa NMF de un 14% 458 líneas; con tasa NMF de un 20% 1,863 líneas; con tasa NMF de 25% un total de 22 líneas y con tasa NMF de un 40% 31 líneas arancelarias. (Comerciales, 2009)

Reglas de origen

Las reglas de origen son disposiciones que establecen en qué casos las mercaderías cumplen con la correspondiente “transformación sustancial”, es decir con determinados criterios y condiciones en su producción que les dan el carácter de “mercadería originaria” de un país, denominado “país de origen”. (ALADI, 1999)

Según la OMC, las normas de origen son los criterios necesarios para determinar la procedencia nacional de un bien o servicio, o mejor dicho, un producto. Su importancia se explica porque los derechos y las restricciones aplicados a la importación pueden variar según el origen de los productos importados.

Tanto en la República Dominicana como en los demás países miembros de la OMC, las normas de origen se utilizan para aplicar medidas e instrumentos de políticas comerciales, para determinar si se dispensará a los productos importados el trato de la nación más favorecida (NMF) o un trato preferencial, también para los efectos de la elaboración de estadísticas sobre el comercio; al momento de aplicar las prescripciones en materia de etiquetado y marcado, y por último, en la contratación pública.

1.1.4 Canales de comercialización

En el comercio internacional los puertos marítimos y los aéreos actúan como canales de distribución o comercialización, es por esto que el transporte marítimo es de gran importancia, ya que las características de los puertos y su conexión con la infraestructura que tienen los países para la distribución de estas cargas ayudan en el desarrollo comercial.

El país cuenta asimismo con varios puertos importantes, entre los que se destaca el Puerto de Haina, situado al oeste de la ciudad de Santo Domingo, el

cual es uno de los más modernos del Caribe. (Ministerio de Estado de Turismo de la República Dominicana, 2003).

Transporte Marítimo

En cuanto a la infraestructura existente, la República Dominicana cuenta con ocho puertos principales ubicados en: Santo Domingo, Barahona, Haina, Las Calderas, Boca Chica, Caucedo, San Pedro de Macorís y Puerto Plata y otros 17 puertos menores. Además en el país operan varias líneas marítimas reconocidas que atienden el tráfico con el extranjero.

Transporte Aéreo

La República Dominicana cuenta con 8 aeropuertos internacionales distribuidos a lo largo del territorio y a corta distancia de los principales centros de producción, siendo los principales el Aeropuerto Internacional de Las Américas, en Santo Domingo, el Aeropuerto Internacional del Cibao, en Santiago y el Aeropuerto Gregorio Luperón en Puerto Plata.

1.1.5 Cultura de Negocios de República Dominicana

Para lograr los objetivos de una negociación es importante conocer la cultura de negocios de un país. Según la Guía para exportar a República Dominicana (2006) los siguientes aspectos culturales se deben considerar a la hora de establecer negociaciones:

- Un abogado local es importante para establecer negocios en República Dominicana
- Los almuerzos de negocios son comunes y los desayunos de negocios se están volviendo cada vez más frecuentes.
- Se requiere hacer citas con anticipación, pero la puntualidad no es muy estricta.
- Muchos dominicanos hablan inglés, pero la comunicación en español es preferible.
- Se acostumbra el intercambio de tarjetas de presentación.
- Los hombres y las mujeres acostumbran a usar trajes y vestidos conservadores para las reuniones y eventos de negocios.
- Es importante leer con anterioridad sobre la historia y la cultura de la República Dominicana.
- Raza, religión política y situación económica son temas que se deben evitar.
- Es importante cultivar las relaciones personales, pues de la calidad de estas relaciones dependerán de las decisiones comerciales
- Los almuerzos de negocios son comunes, pero estos solo servirán para mantener buenas relaciones sociales.

1.2 Economía de la República Popular de China

Según datos del portal Santander Trade (2014) China es la segunda potencia económica mundial, el primer exportador mundial y posee las reservas de cambio más altas en el mundo. La recesión mundial de 2009 ha interrumpido el

ritmo de crecimiento constante que había emprendido China, y se han manifestado los límites de un crecimiento enfocado esencialmente en las exportaciones. Como consecuencia de la desaceleración económica mundial y la baja de los intercambios, el crecimiento chino se desaceleró hasta 7,6% en 2013, su nivel más bajo desde los años 1990.

A continuación se muestra una tabla con el crecimiento del PIB durante los últimos 6 años.

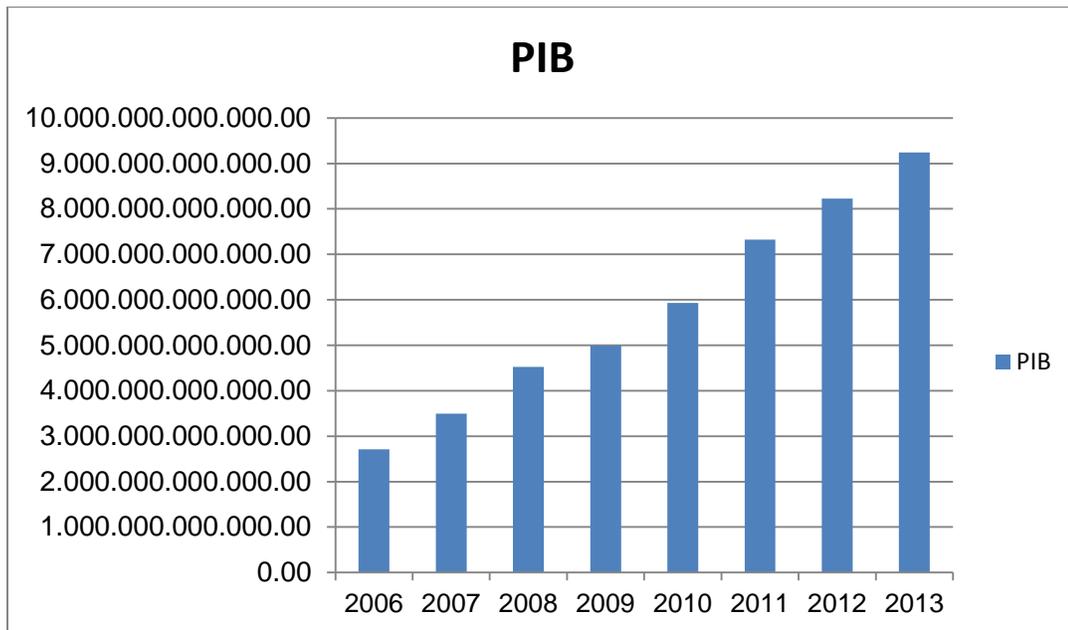
Tabla No. 5
PIB de la República Popular de China- 2006- 2013

Años	US\$
2006	2,712,950,885,444.1
2007	3,494,055,942,162.3
2008	4,521,827,271,025.6
2009	4,990,233,518,751.7
2010	5,930,502,270,313.0
2011	7,321,891,954,608.1
2012	8,229,490,030,100.0
2013	9,240,270,452,047.0

Fuente: Banco Mundial. Elaborado por: Autores

Gráfico No. 3

PIB de la República Popular de China- 2006- 2013



En 2013, el enfriamiento del crecimiento incito al gobierno Chino a relajar su política económica. Para relanzar la economía, el gobierno acordó exoneraciones de impuestos para las empresas pequeñas y ha invertido en infraestructuras. La llegada del nuevo equipo al poder ha hecho nacer esperanzas de cambio, pero este ha enviado señales contradictorias al mercado en cuanto a su deseo de liberalizar y desregular la economía. En octubre de 2013, una nueva zona de libre comercio fue creada al este de Shanghái, donde se autoriza las actividades de las empresas extranjeras, aunque con ciertas restricciones. Se suprimió la regulación del crédito, pero las tasas de interés siguen siendo fijadas por el Estado.

Todavía existen grandes diferencias entre los niveles de vida de la ciudad y el campo, entre las zonas urbanas de las costas de China y el interior y el oeste del país, así como entre las clases medias urbanas y los olvidados por el crecimiento. Estas desigualdades preocupan cada vez a las autoridades chinas y a los inversores. Si bien la pobreza ha disminuido considerablemente en China, sigue afectando a casi el 10% de la población (esto es, más de 120 millones de personas), que vive con menos de 1 dólar al día.

Tabla No. 6
Indicadores económicos de la República Popular de China- Año 2013

Producto Interno Bruto	USD \$9,240,270.5 millones (2013)
Tasa de crecimiento real del PIB	7.7% (2013)
Composición del PIB por sector	Agricultura: 9.2% Industria: 45.3% Servicios: 45.5%
Moneda	Renminbi (Rmb)
Tipo de cambio	1 CNY = 0.1597 USD, 1 USD = 6.2613 CNY
Inflación	2.6% (2013)
Tasa de desempleo	4.0%
Deuda pública	20.0% del Producto Interno Bruto
Principales socios comerciales (Exportaciones)	Hong Kong, Estados Unidos, Japón, Corea del Sur, Alemania
Principales socios comerciales (Importaciones)	Japón, Corea del Sur, Taiwán, Estados Unidos, Alemania

Fuente: Banco Mundial; Elaborado por: Autores

1.2.1 Principales sectores productivos

La economía de China, muy diversificada, está dominada por los sectores manufacturero y agrícola.

La agricultura emplea a más del 40% de la población activa y aporta alrededor del 10% del PIB, aunque solo el 15% del territorio chino (es decir, 1,2 millones de km²) es cultivable. China es el país más poblado del mundo y uno de los mayores productores y consumidores de productos agrícolas. El país ocupa el primer lugar en la producción mundial de cereales, arroz, algodón, patatas, té, etc.

En cuanto a ganadería, China domina la producción ovina, porcina y de especies marinas. Una serie de planes tienen por objetivo transformar la agricultura, modernizándola, diversificándola y volviéndola más productiva.

El sector de la minería desempeña un papel importante en la economía china, ya que el país cuenta con un subsuelo rico en recursos energéticos. China tiene grandes reservas de carbón (la primera fuente de energía del país), que representa dos tercios del consumo total de energía primaria. El país es líder mundial en la producción de ciertos minerales (estaño, hierro, oro, fosfatos, zinc y titanio) y tiene importantes reservas de petróleo y gas. Es el quinto productor de petróleo del mundo, con 3,8 millones de barriles.

Los sectores de la industria manufacturera y la construcción aportan casi la mitad del PIB de China. China se ha convertido en uno de los destinos favoritos

para el traslado de unidades manufactureras mundiales a causa del bajo coste de la mano de obra, a pesar de que el precio de esta mano de obra está aumentando. La emergencia económica ha coincidido principalmente con el desarrollo de un sector manufacturero competitivo y orientado a la exportación. Más de la mitad de las exportaciones chinas son realizadas por empresas con capital extranjero.

Su participación en el valor agregado sectorial varía según el sector: desde más del 60% para la electrónica hasta menos del 20% para la mayoría de los bienes intermedios. El sector estatal todavía contribuye aproximadamente con el 40% del PIB.

El sector servicios se ha quedado atrás, obstruido por los monopolios públicos y las regulaciones restrictivas. La cuota del sector terciario en el PIB se eleva a más de 40% del PIB y emplea un tercio de la población activa.

1.2.3 Comercio Exterior

El comercio representa casi la mitad del PIB de China. Después de registrar un superávit comercial récord en los últimos años, China se convirtió en el mayor exportador del mundo y ocupa el segundo puesto en la clasificación de importadores. China registraba un excedente comercial creciente hasta la llegada de la desaceleración provocada por la crisis financiera mundial. En marzo de 2010 se registró un importante déficit motivado por el importante aumento de las importaciones, impulsadas por la fuerte demanda interna, y la

lentitud en la recuperación de las exportaciones provocada por el contexto internacional.

Fue solo un fenómeno temporal, el saldo volvió a ser positivo al mes siguiente. Después de haberse reducido en 2011, como consecuencia de la crisis de la zona euro, el excedente comercial repuntó en 2012, debido a la desaceleración del crecimiento de las importaciones causada por la morosidad del mercado inmobiliario. En 2013, el excedente comercial chino se elevó a cerca de 260 mil millones de USD, con un alza de 12,8% con respecto a 2012. (Ozalla, 2014)

Tabla No. 7
Indicadores de Comercio Exterior China, 2009-2013

Indicadores de comercio exterior	2009	2010	2011	2012	2013
Importación de bienes (millones de USD)	1.005.920	1.396.247	1.743.484	1.818.405	1.950.383
Exportación de bienes (millones de USD)	1.201.610	1.577.754	1.898.381	2.048.710	2.209.626
Importación de servicios (millones de USD)	158.107	192.174	237.003	280.164	329.124
Exportación de servicios (millones de USD)	128.599	161.21	175.67	190.44	207.018
Importación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	4,9	20,4	12,0	8,2	10,8
Exportación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	-10,2	27,7	10,3	7,0	8,7
Importación de bienes y servicios (en % del PIB)	22,3	25,6	26,1	24,5	23,8
Exportación de bienes y servicios (en % del PIB)	26,7	29,4	28,5	27,3	26,4
Balanza comercial (millones de USD)	235.179	245.539	236.05	297.746	351.766
Comercio exterior (en % del PIB)	49,0	55,0	54,6	51,8	50,3

Fuente: WTO - World Trade Organization; World Bank. Elaborado por:
Autores

Los principales socios comerciales de China son los países del sudeste asiático, Estados Unidos y la Unión Europea.

1.2.4 Política comercial

China es desde 2001 miembro de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y en 2016 consolidará su estatuto de economía de mercado. En el Fondo Monetario Internacional (FMI) figura, junto con EE.UU., Alemania y Japón, como uno de los países con mayor peso, es decir, cuota de participación en la institución. Es también miembro del G-7 y del G-20 y de los dos principales foros económicos multilaterales. De hecho ha presentado su candidatura para celebrar en el año 2015 la próxima Cumbre del G-20 en su territorio; es miembro originario y gran impulsor del grupo de los BRICS (nuevas economías emergentes), así como de organizaciones de carácter regional orientadas al diálogo en el ámbito de la seguridad y de la cooperación política, como es el Organismo de Cooperación de Shanghái (SCO) y la Conferencia Asiática para la Creación de Instrumentos de Confianza (CICA). (Ficha país China, 2014)

La política comercial se refiere a las medidas que aplican los gobiernos para regular los flujos comerciales con el resto del mundo y determina el grado de contacto de productores y consumidores nacionales con los precios mundiales. De acuerdo con un informe del perfil comercial de China elaborado por el CEI-RD estas son las medidas adoptadas por China para regular los flujos internacionales de mercancías:

Acuerdos comerciales:

China pertenece al Foro de Cooperación Económica de la Región Asia-Pacífico (APEC), al Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC) y es miembro de la OMC.

Barreras arancelarias y no arancelarias:

A la entrada de productos Aranceles de acuerdo con los compromisos adquiridos con su entrada a la Organización Mundial del Comercio los aranceles de importación de 5,332 posiciones arancelarias dentro de un total de 7,316 ítems serán reducidos gradualmente. El promedio de arancel aplicado para bienes industriales es de un 11,6 % y para productos agrícolas es de un 15,6 % (datos del año 2002).

Otros impuestos:

Hay tres grandes tipos de recaudo de impuestos en productos y servicios: El VAT que se aplica sobre bienes y servicios para procesamiento, mantenimiento y ensamble; El impuesto al consumo que se aplica a algunos productos de consumo y el impuesto de negocios que se aplica al suministro de servicios, transferencia de activos intangibles y ventas del Estado. De acuerdo a la última información disponible, el impuesto de valor agregado (VAT) es del 17 %, pero existen también tarifas más bajas del 13 %; El impuesto al consumo se calcula de acuerdo al volumen o cantidad de la mercancía o por medio de una tasa fija del precio de venta, para el impuesto de negocios se aplica el 3 % para

transporte, comunicaciones, cultura y deportes y el 5 % para finanzas, seguros, transferencias de bienes tangibles e intangibles. Además de esto, para entretenimiento, el impuesto puede estar entre 5% y 20%.

Regulaciones y Normas - Sistema de Licencias de Importación:

Las operaciones de comercio exterior únicamente pueden ser realizadas por empresas chinas y mixtas o empresas dentro de las Zonas Económicas Especiales (ZEE). Para realizar este tipo de operación existe un sistema de licencias. Todas las empresas necesitan una licencia general para dirigir sus operaciones comerciales. Bienes restringidos Esta categoría de productos requieren una licencia de importación emitida y autorizada por el Ministerio de Comercio Exterior y de Cooperación Económica. Entre los productos se encuentran algunos granos, lana, azúcar, algodón, tabaco, lavadoras, caucho natural y relojes.

Cuotas de Importación:

China gradualmente ha estado eliminando las cuotas de importación y continúa en este proceso después de su acceso a la OMC. Entre los productos para los que se exigen cuotas de importación se encuentran los productos de aceites refinados, azúcar, máquinas electrónicas, productos electrónicos, entre otros. Marcado y etiquetado Todos los productos vendidos en China deben estar marcados en lenguaje chino con su información relevante.

1.2.5 Canales de comercialización

Transporte Marítimo

China cuenta con una amplia infraestructura portuaria, con un número superior a 350 puertos. Entre los principales puertos en China se encuentra el puerto de Shanghái es uno de los puertos de comercio exterior más importantes del mundo. El puerto de Dalian, Tianjin (norte), Guangzhou es el puerto más grande del sur de la República Popular China, Ningbo (centro).

Transporte aéreo

Los principales aeropuertos son: Guangzhou Beijing, Shanghái, Hong Kong, Chengdu, Shenzhen y Xiamen. La movilización de carga de exportación a China, se efectúa a través de conexiones en Europa y Estados Unidos.

1.2.6 Cultura de Negocios de China

Para negociar en China, es importante conocer algunos aspectos culturales que servirán de base para realizar cualquier negociación. (Rada, 2008)

Es por esto que para hacer negocios en China es fundamental mostrar reconocimiento por sus valores y tradiciones, es la llave que abre la puerta. Por tanto, si queremos que los negocios en China salgan bien, será imprescindible conocer las bases culturales y sociales sobre las que se van a desarrollar las negociaciones con los interlocutores chinos. (Moreda, 2009)

Por otro lado, Graham y Lam (2003) subrayan que existen cuatro cuestiones culturales que influyen en el estilo de negociación chino, por lo que al comprenderlas, uno puede aumentar sus posibilidades de desarrollar relaciones comerciales prósperas y rentables:

- Agrarismo. Y es que dos terceras partes de los chinos viven en zonas rurales. Esta cultura agraria hace hincapié en la cooperación, la colectividad frente el individualismo, la armonía y la obediencia dentro de la jerarquía familiar.
- Moralidad. Transmitida a través de las enseñanzas de Confucio. La adherencia a las relaciones jerárquicas produce la armonía social. El taoísmo, buscando el camino entre las fuerzas del yin y del yang promueve el compromiso en los negocios y permite a las dos partes mantener posiciones válidas. Los mejores compromisos resultan del tira y afloja del regateo.
- Un lenguaje pictográfico Las palabras chinas son dibujos más que una secuencia de letras. El pensamiento chino tiene más hacia un pensamiento holístico de información y da protagonismo a la foto global, más que a los detalles.
- Desconfianza de los extranjeros. Milenios de luchas externas e internas han provocado una desconfianza hacia los extraños y el cinismo de las leyes.

Protocolos

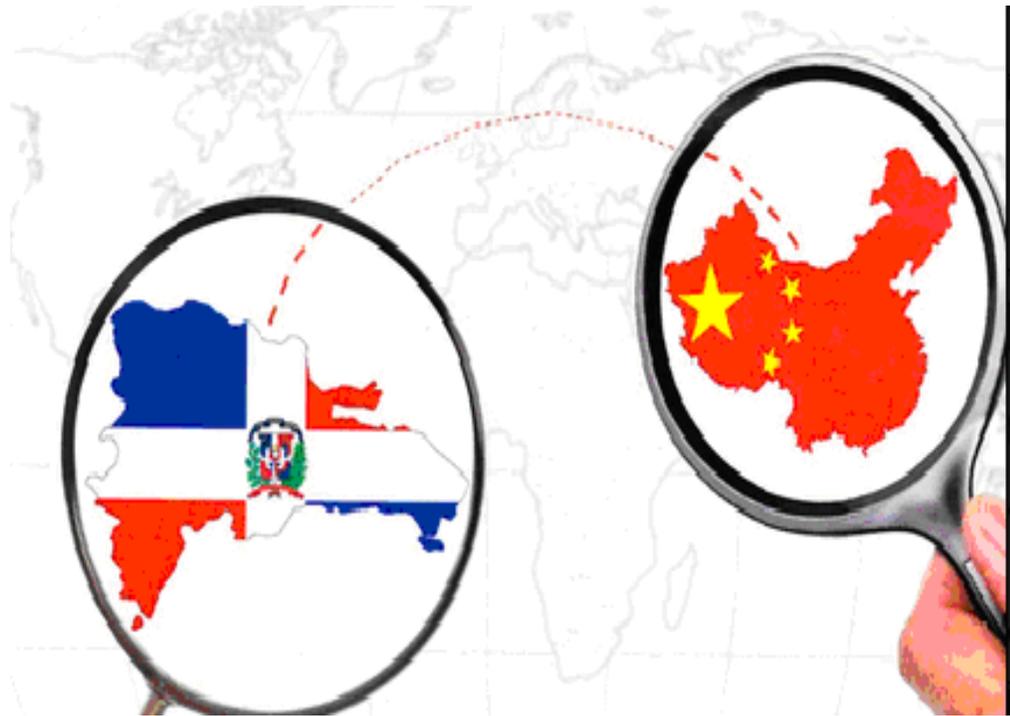
Para García (2005) la ética de los chinos no está basada en principios universales de bueno o malo, ni en verdades absolutas o principios inmutables, sino en las circunstancias del momento. Es decir, que el modificar las reglas y el comportamiento en medio de una negociación o durante un negocio no se entiende como falta de ética, sino como sentido común.

En China, las reuniones de trabajo suelen mantenerse en salas de juntas dentro de las empresas. La disposición de los asistentes es importante, por lo que el extranjero debe esperar a que se le indique dónde ha de sentarse para no romper el protocolo. La puntualidad se considera una gran virtud, de manera que resulta muy recomendable llegar a las reuniones unos minutos antes de la hora fijada.

Normalmente habrá alguien esperando en la puerta de entrada del organismo o empresa que se vaya a visitar, con el fin de acompañarle a la sala de reuniones. Los chinos dan por supuesto que el primero que entra en la sala de reuniones es el jefe de la delegación.

El protocolo de entrada, por tanto, no se basa en el sexo de los integrantes de la delegación, sino en la posición jerárquica de la persona. Mucha de la hospitalidad que dan a los huéspedes extranjeros está motivada por el sentido de «cara», para no parecer demasiado pobres y dar una impresión positiva no sólo de su empresa y de ellos mismos sino también de China.

CAPITULO II.
RELACION BILATERAL ENTRE
REPÚBLICA DOMINICANA - REPÚBLICA POPULAR CHINA



2.1 Intercambio comercial República Dominicana-China

Según un informe del Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD, Perfil comercial: Republica Popular China, 2007) el intercambio total entre República Dominicana y China, en el período 2008-2010 fue de US\$2,517.77 millones, de este total US\$373.46 millones corresponde a exportaciones con 15%, en tanto que US\$2,154.31 corresponden a importaciones con una representación del 75% del total intercambiado entre ambas naciones, en dicho período.

Para el año 2008 las exportaciones dominicanas hacia China fueron de US\$146.29 millones, en tanto que, para el 2009 fueron de US\$98.1 millones, para el año 2010 las exportaciones pasaron a un total de US\$129.07 millones aumentando así en un 31.6% en comparación con el año anterior.

2.1.1 Balanza Comercial

"Dentro del grupo total de países del área fuera de tratados con quienes República Dominicana mantiene un intercambio comercial, China Ocupa el primer lugar" (DICOEX, 2012), después de Estados Unidos y Haití, China es el tercer destino de las exportaciones de la República Dominicana, estas tienen una participación de 5,2% del total de las exportaciones y Dentro del bloque Asiático representan el 37.8% con un valor de US\$ 355,8 millones en el 2012. Entre los principales productos que se exportan hacia la República Popular de

China destacan, los desperdicios y desechos de cobre, desperdicios y desechos de hierro y estaño, aluminio, desechos y desperdicios, entre otros.

Sin embargo la República Dominicana es un gran importador de productos Chinos, con una balanza comercial totalmente desnivelada a favor de china, ya que desde el año 2008 al 2013, se ha reflejado un constante saldo negativo para la República Dominicana, alcanzando este la suma de US\$ -1,818,846 millones en el 2013.

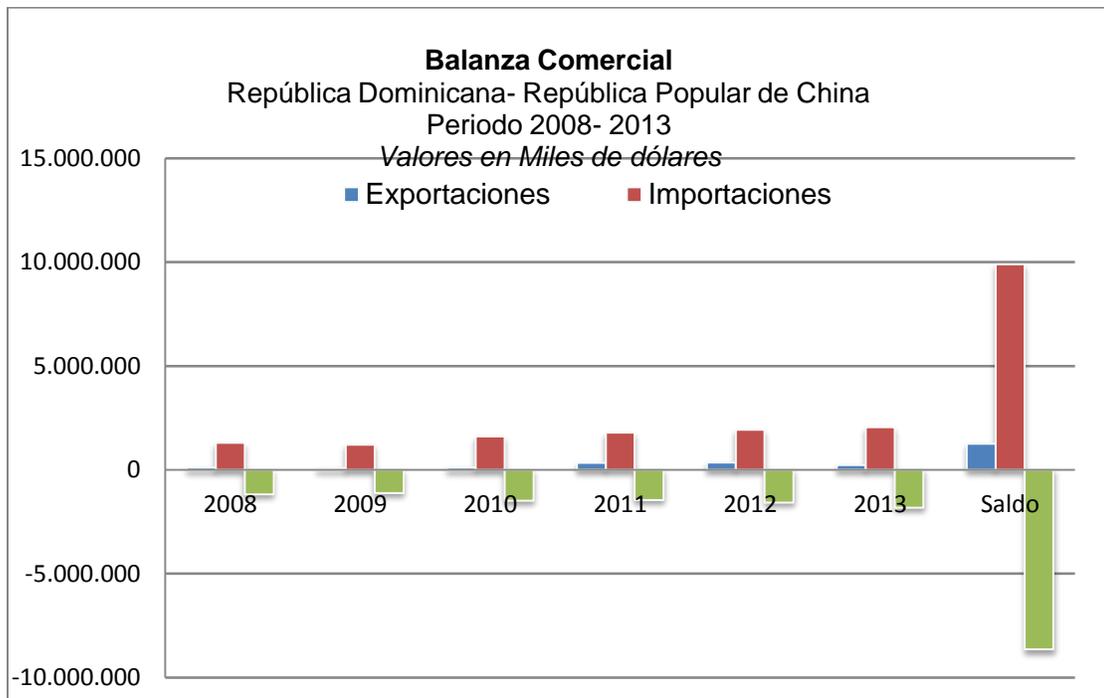
Tabla No. 8
Balanza Comercial

República Dominicana- República Popular de China
Periodo 2008- 2013
Valores en Miles de dólares

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo comercial
2008	116,714	1,298,901	-1,182,187
2009	92,974	1,216,928	-1,123,954
2010	126,660	1,615,673	-1,489,013
2011	330,299	1,787,174	-1,456,875
2012	355,807	1,928,310	-1,572,503
2013	231,688	2,050,534	-1,818,846
Saldo	1,254,142	9,897,520	-8,643,378

Fuente: Trademap, Elaborado por: Autores

Gráfico No. 4



Fuente: Trademap, Elaborado por: Autores

Durante el periodo analizado 2008 - 2013 la balanza comercial muestra un saldo de US\$-8,643,378 a favor de la República Popular de China, resultado de la gran cantidad de productos que se importan desde el país asiático, las cuales han venido creciendo de manera constante, pasando de ser US\$ 1,928,310 millones a 2,050,534 en el 2013.

2.2 Exportaciones de República Dominicana hacia China

De acuerdo a la base de datos TradeMap los principales productos exportados por República Dominicana hacia China son los siguientes:

Tabla No. 9
 Periodo 2013
Valores en Miles de dólares FOB

Descripción del producto	Valor en 2013
Todos los productos	231,688
Minerales, escorias y cenizas	77,924
Fundición, hierro y acero	67,452
Cobre y manufacturas de cobre	40,342
Instrumentos, aparatos de óptica, fotografía	17,299
Aluminio y manufacturas de aluminio	8,211
Pasta de madera o de otras materias fibrosas	6,136
Materias plásticas y manufacturas de estas materias	4,155
Máquinas, aparatos y material eléctrico	2,516
Pieles (excepto la peletería) y cueros	2,262
Calzado, polainas, botines y artículos análogos y sus partes	1,026
Productos farmacéuticos	764

Fuente: Trademap, Elaborado por: Autores

Del anterior cuadro se puede observar que el principal producto que exportó la República Dominicana hacia el país asiático fueron los minerales, escorias y cenizas, con un total exportado de US\$ 77,924 millones de dólares. Seguido de la Fundición de hierro y acero con un valor en el 2013 de US\$ 67,452 millones. Desde el 2013 también están siendo exportados otros productos que no se habían exportado en años anteriores, entre los que se destacan el Cobre y manufacturas que empezaron a exportarse en el 2002.

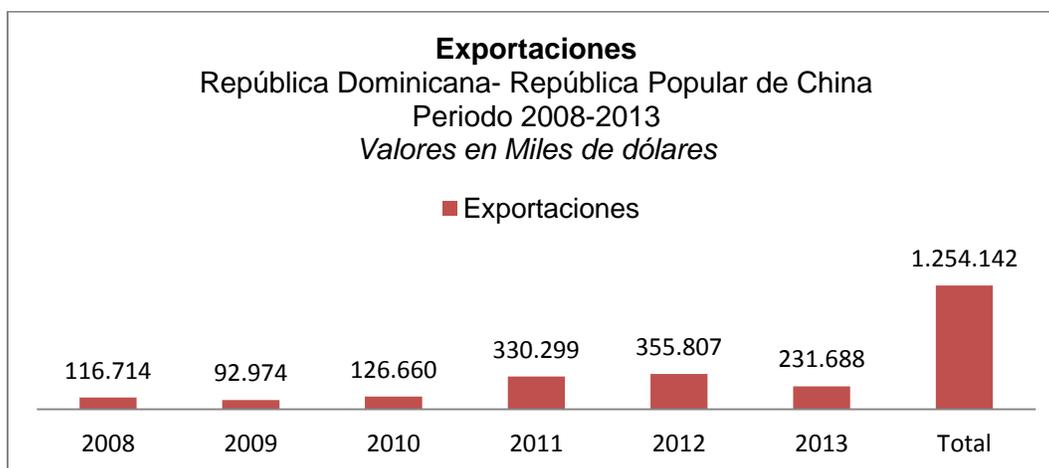
Cabe resaltar que la mayoría de productos exportados desde el país hacia la República Popular de China, son productos que cuentan con un nivel nulo de valor agregado. A continuación se presentan las Exportaciones en el periodo 2008-2013 de la República Dominicana hacia La República Popular China.

Tabla No. 10
Exportaciones
República Dominicana- República Popular de China
Periodo 2008-2013
Valores en Miles de dólares

Año	Exportaciones
2008	116,714
2009	92,974
2010	126,660
2011	330,299
2012	355,807
2013	231,688
Total	1,254,142

Fuente: Trademap, Elaborado por: Autores

Gráfico No. 5



Fuente: Trademap, Elaborado por: Autores

Las exportaciones de la República Dominicana han presentado una variación a través de los últimos 6 años de un 18%, estas se vieron afectadas por el inicio de la crisis financiera que afecto el mundo en el 2009 pasando de US\$ 116,71 millones a \$92,974 millones de dólares en el 2009, posteriormente para el 2010 estas se recuperaron y continuaron con un ritmo de crecimiento pasando en el 2010 de US\$ 126,660 millones a US\$ 355,807 millones en el 2012 siendo este año el más representativo del periodo estudiado y para el 2013 volvió a decaer a un US\$231,688 millones.

2.3 Importaciones de República Dominicana procedentes de China

De acuerdo a la base de datos TradeMap Por otra parte, los productos importados por República Dominicana desde China son: Máquinas, aparatos y materiales eléctricos, artefactos mecánicos, calzado, vehículos, prendas y complementos de vestir, muebles, entre otros. De acuerdo a la base de datos

TradeMap los principales productos exportados por República Dominicana hacia China son los siguientes:

Tabla No. 11
 Periodo 2013
Valores en Miles de dólares FOB

Descripción del producto	Valor en 2013
Todos los productos	2,050,534
Máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes; aparatos de grabación	471,783
Máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos.	293,210
Calzado, polainas, botines y artículos análogos	108,875
Vehículos automóviles, tractores	108,154
Materias plásticas y manufacturas	97,324
Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	76,524
Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	65,735
Muebles; mobiliario médico quirúrgico; artículos de cama y similares	60,197
Fundición, hierro y acero	57,832
Caucho y manufacturas de caucho	48,339
Prendas y complementos de vestir, de punto	46,349
Instrumentos, aparatos de óptica, fotografía, cinematografía	39,524
Aluminio y manufacturas de aluminio	33,388
Productos cerámicos	33,027
Algodón	30,799

Fuente: Trademap, Elaborado por: Autores

Según los datos indagados en el año 2013, las importaciones de Máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes; aparatos de grabación fueron las más importantes puesto que registraron un total de US\$ 471,783. La partida arancelaria 8471 correspondiente a máquinas para procesamiento de datos, es el segundo producto más importado desde la República Popular de China hacia el país estas han presentado un crecimiento a través de los últimos años, pasando de US\$ 179,112 millones en el 2008 a US\$ 293,210 millones en el 2013.

El calzado con suela de Caucho, plástico o cuero es el tercer producto en orden de importancia según la cantidad importada desde China al país, estos habían presentado un comportamiento de crecimiento positivo desde el año 2008 hasta el 2012, sin embargo para el 2013 la cantidad importada de este producto disminuyó, registrando un total de US\$ 108,875 millones de dólares, para ese mismo año.

Otros de los productos que se destacan en las importaciones desde el país Asiático son los Neumáticos, Vehículos automóviles, tractores, demás vehículos terrestres, materias plásticas, muebles y prendas de vestir.

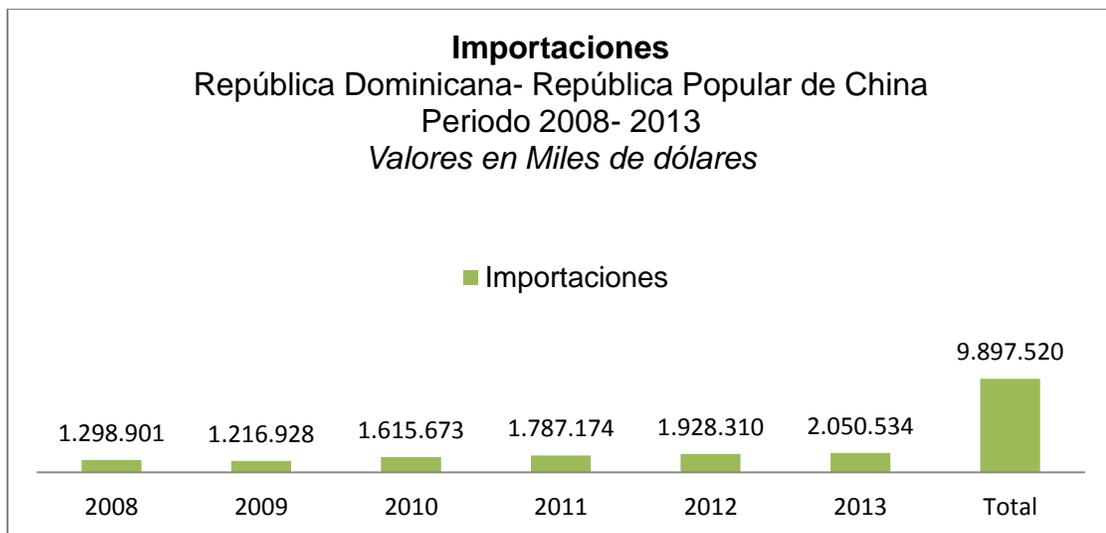
Las importaciones de la República Dominicana desde China se presentan a continuación en el siguiente cuadro:

Tabla No. 12
Importaciones
República Dominicana- República Popular de China
Periodo 2008- 2013
Valores en Miles de dólares

Año	Importaciones
2008	1,298,901
2009	1,216,928
2010	1,615,673
2011	1,787,174
2012	1,928,310
2013	2,050,534
Total	9,897,520

Fuente: Trademap, Elaborado por: Autores

Gráfico No. 6



Fuente: Trademap, Elaborado por: Autores

Las importaciones de la República Dominicana han presentado un crecimiento a través de los últimos 6 años de un 20%, En el 2008 estas se registraron en \$1,298,901 millones de dólares, posteriormente para el año 2009 se presentó un mínimo descenso en los productos importados registrando un total de US\$ 1,216,928, sin embargo en los años siguientes se reanudó el crecimiento de las importaciones llegando a alcanzar en el 2013 la suma de US\$ 2,050,534 siendo este año el más representativo con una tasa de crecimiento de 6%.

2.4 Ventajas y desventajas de la relación comercial entre Rep. Dom., y China

Ventajas:

Dado al gran crecimiento que la economía China ha presentado en la última década, los beneficios de fortalecer la Relación comercial con el país asiático son múltiples, estos van desde el aprovechamiento de este vínculo para generar actividades de cooperación económica en distintos ámbitos, como la ciencia, tecnología, educación y cultura, hasta el desarrollo de proyectos de inversión en la República Dominicana.

Según el informe "China y América Latina y el Caribe hacia una relación económica..." emitido por la CEPAL, China se ha convertido durante la última década en un socio clave para América Latina y el Caribe debido a que el comercio entre el país asiático y la región se ha multiplicado por 22 de 2000 a

2013, sin embargo existe una importante asimetría entre los flujos de comercio con esta nación. Por lo que una consolidación de esta relación permitiría a la región disminuir esa gran brecha comercial existente.

Tal situación conllevará a que los países de América Latina y el Caribe encaminen todos sus esfuerzos en profundizar las relaciones de comercio y cooperación bilateral, ejemplo de esto son los acuerdos de libre comercio que ha pactado China con 3 países latinoamericanos, como Chile, Costa Rica y Perú.

Es grande la ventaja que en este campo le llevan a los países suramericanos como Chile y Perú, a la República Dominicana, sin embargo a pesar de que las relaciones con China no se rijan bajo un marco diplomático, no significa que el comercio entre ambas naciones sea nulo, por el contrario China se sitúa en la actualidad como el segundo destino de las exportaciones de la República Dominicana, no obstante existen una gran cantidad de oportunidades que están siendo desaprovechadas y que según, Kai Shoenhals, presidente de la Asociación Dominicana de Exportadores (ADOEXPO) "al estrecharse las relaciones diplomáticas con China se facilitarían mucho más el intercambio comercial y se eliminarían inconvenientes que se presentan hoy en día."

Existen ventajas que son evidentes ante el constante crecimiento de la economía China, ya que el país se ve obligado a demandar más y esta demanda se diversifica tanto en bienes como en servicios, por lo que genera sustancioso beneficio a la República Dominicana.

Según el ministro dominicano de Economía, planificación y desarrollo, Juan Temístocles Montás, " ha llegado el momento de promover una alianza estratégica entre la República Dominicana y China que nos permita diversificar el comercio y abrir un nuevo horizonte para la inversión china en nuestro país." Según Montás, la República Dominicana y China tienen un inmenso potencial para la cooperación en los siguientes sectores: textil, exportación de frutas y productos orgánicos, exploración y explotación petrolera, energía, fabricación de medicamentos y producción de componentes eléctricos. (Terra, 2013)

Por lo tanto la Relación entre la República Dominicana y China permitirá ampliar el mercado para las exportaciones de productos que presentan una gran demanda en el país asiático como lo son, el cacao, el banano, el azúcar de caña entre otros productos pertenecientes al sector agrícola, en los que la República Dominicana es un gran productor, además no solo de los bienes agrícolas si no de los productos no tradicionales de exportación como los equipos y aparatos médicos, los productos farmacéuticos y demás artículos que en la actualidad requiere China debido a su rápido crecimiento y a su gran población.

Cabe destacar que a medida que China ha ido aumentando su capacidad económica y su participación en la economía mundial, ha ido expandiendo sus proyectos de inversión extranjera, las inversiones chinas de los últimos años en América Latina y el Caribe (ALC) han sido notorias. América Latina y el Caribe

llegaron a ser en 2011 el segundo destino de las inversiones chinas en el exterior.

Según estadísticas de la CEPAL, China fue el tercer país con mayor aporte de inversión directa en América Latina, invirtiendo aproximadamente el 9% de todo el capital extranjero que la región atrajo. De tal manera que una de las ventajas del fortalecimiento de las relaciones entre la República Dominicana y China sería el gran flujo de Inversión Extranjera Directa provenientes del país asiático.

Además siendo la República Popular de China la segunda potencia científica mundial, y un gran productor de manufacturas de alta tecnología, el mercado dominicano tendría la oportunidad de acceder más fácil y a un precio más competitivo a tecnología de punta, lo que representaría una gran oportunidad para la República Dominicana de lograr una actualización de las maquinarias y equipos utilizados para la elaboración de productos con un mayor valor agregado y una mejor calidad lo cual generaría grandes beneficios para la producción nacional.

Cabe destacar que según artículo del periódico Hoy titulado "Alzas de costos en China atraen nuevas inversiones en las zonas francas de RD", la directora del Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación, resaltó que el alza de los costos en China ha significado una ventaja para el país, y que así lo han planteado importantes revistas especializadas, las cuales clasifican a República

Dominicana entre los nueve mejores países emergentes para recuperar y atraer nuevas inversiones en el sector de zona franca. (Jiménez, 2013)

Cabe destacar que según la Representante de Desarrollo Comercial de la República Dominicana en la República de China Continental, Rosa Ng, la relación entre ambos países está avanzando, en la actualidad existe más confianza, y mucho más intercambio que en años anteriores, y asegura que de hecho ya existen empresas dominicanas que hacen negocios con china que están beneficiándose, menciona los casos de las empresas Termo envases y de Acero estrella.

Desventajas:

Según el informe de la CEPAL, China y América Latina y el Caribe, relación económica comercial " la naturaleza de las corrientes comerciales entre la región y China es casi exclusivamente interindustrial, vale decir, China vende bienes manufacturados a América Latina y el Caribe y la región le vende al país principalmente materias primas.

Ello dificulta que exista una mayor densidad del comercio, deja menos espacio para inversiones conjuntas y limita una inserción más eficaz de los países de la región en las cadenas productivas de Asia. Por tal razón al estrecharse lazos comerciales con China, la República Dominicana debe crear estrategias para avanzar en la diversificación de la oferta exportable hacia dicho país, y generar

las condiciones para ofrecer productos que equilibren la brecha comercial existente.

De República Dominicana llegar a un acuerdo comercial con la República Popular de China, la nación dominicana debe asegurar su patrimonio teniendo una rigurosa precaución porque China tiene un potencial exportador muy alto de productos a muy bajo precio que podrían desplazar industrias pequeñas y medianas.

La comercialización de productos chinos en nuestro país pone en riesgo la supervivencia de las empresas dominicanas debido a los precios bajos de venta de las mercancías elaboradas en territorio chino como consecuencia de la mano de obra barata, pues la competencia de este país asiático se da en las producciones con máquinas que producen a menor costo prendas textiles y ciertos elementos tecnológicos.

Según un artículo publicado por el periódico el Nacional, "la masiva importación de productos chinos para decoración, cocinas y baños, está llevando a la quiebra a los productores locales, ya que el Gobierno de su país incentiva la industria de exportación" este resultado es una combinación de factores, entre los que el subsidio y las subvenciones del Estado constituyen factores fundamental en la determinación del precio de exportación de sus productos, incidiendo negativamente en el equilibrio de las industrias y en la estabilidad de

la producción, fenómenos que presentan secuelas directa en el desempleo creciente y en el incremento de la pobreza general.

De acuerdo con la Organización Mundial de Comercio, en la segunda mitad de 2005 China ha sido el país que más quejas por prácticas dumping ha recibido. China es vista como una amenaza por otras naciones en desarrollo debido a que importantes industrias locales deben enfrentar competencia directa con empresas chinas.

Por otro lado, una de las desventajas con la economía china es la distancia geográfica existente entre ambas naciones que sin duda marcan una gran diferencia y se transforman en un alto inconveniente al momento de entablar acuerdos comerciales para el transporte de productos por el costo que representarían estos en la entrega del producto final que vinculado al tiempo de entrega finalizarían en un mayor precio del producto y se iría muchas veces en contra del Justo a Tiempo del Comercio Exterior al momento de la Logística Internacional.

Según el informe de la CEPAL, ¿Ángel o Demonio? Los efectos del comercio Chino en los países “Muchos investigadores que estudian la dinámica de la economía de la nación china, toman a este factor como un impedimento total para realizar cualquier transacción comercial que sumados al pago de aranceles, al pago del transporte y a la falta de infraestructura física adecuada para recibir

barcos de mayor calado en algunas naciones de América Latina se convertirían en un problema de alto nivel” para incrementar el intercambio comercial.

Son múltiples las desventajas existentes de la relación comercial entre la República Dominicana y China, sin embargo teniendo en cuenta que este último es un país con un gran ritmo de crecimiento en los últimos años, la República Dominicana debe ser consciente de la necesidad de establecer relaciones bilaterales con el país asiático debe crear estrategias para aprovechar las oportunidades existentes y saber actuar ante las diferentes amenazas y riesgos que puedan presentarse.

CAPITULO III.

PROCESOS LOGISTICOS DE INTERCAMBIO COMERCIAL



3.1 Procedimientos

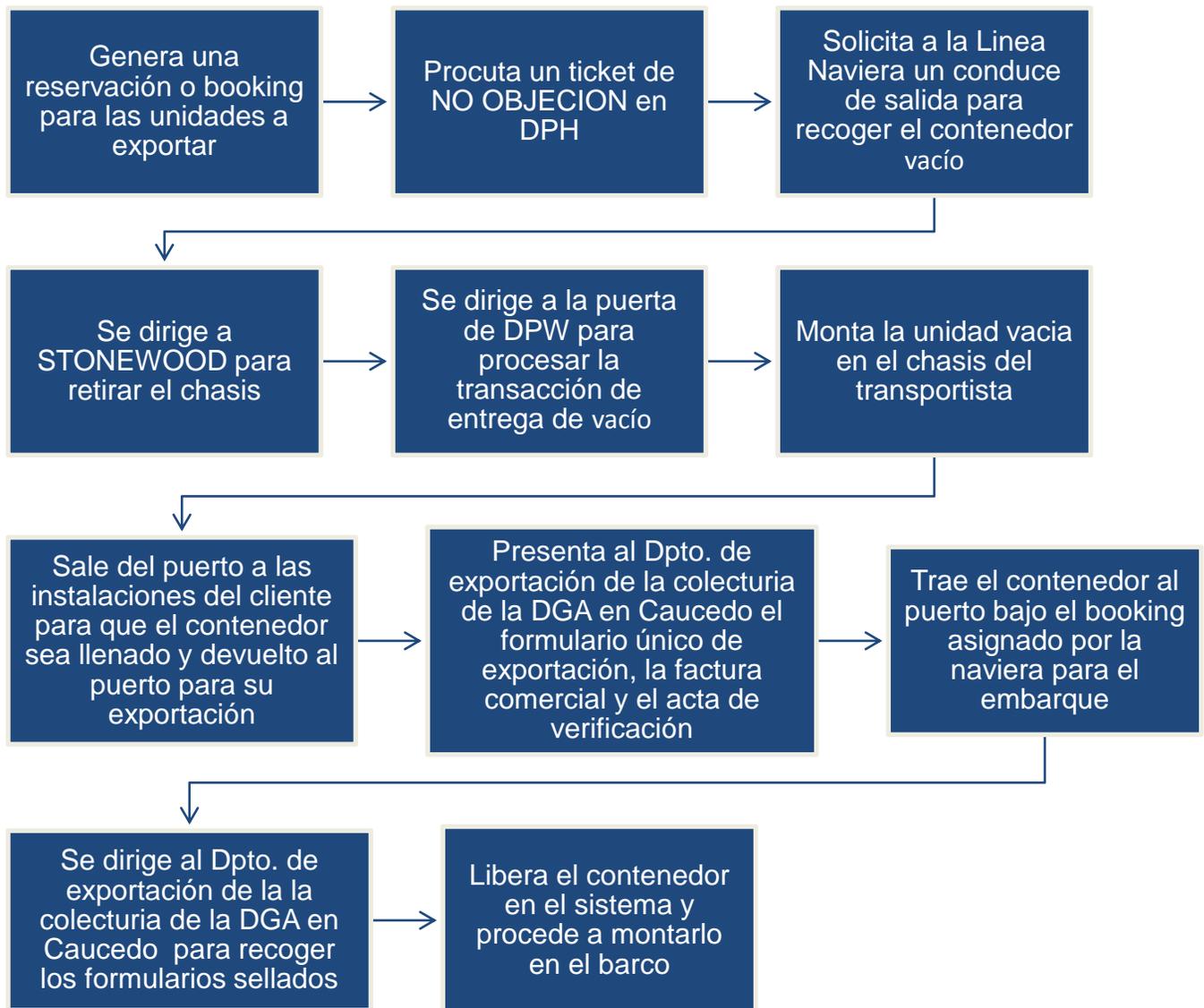
3.1.1 Exportaciones

La exportación es el medio más común del que se sirven las compañías para iniciar sus actividades internacionales. Es decir que las empresas que se introducen a la exportación lo hacen sobre todo para incrementar sus ingresos de ventas, para conseguir economías de escala en la producción y para que pueda diversificar sus sedes de ventas. (John D. Daniels, 2010)

Antes de entrar al mercado Chino se debe considerar que este es un mercado con una población de 1,357 miles de millones de habitantes en el año 2013, y es considerado actualmente como el país más poblado del mundo, que demanda cada vez más, debido al rápido y constante crecimiento del país en los últimos años, por tal razón el exportador debe contar con una oferta suficiente para satisfacer la demanda de exportación. No se puede comenzar a abastecer un mercado como el chino, sin antes haber calculado los volúmenes que se pueden exportar y cuándo se podrían surtir.

A continuación se presenta un diagrama que detalla el procedimiento logístico de exportación en la República Dominicana según el puerto DP World Caicedo, el cual identifica las actividades y responsabilidades de cada participante en el proceso de exportación. Los participantes dentro del procedimiento de exportación el DP World Caicedo identifican al cliente (Exportador), la línea naviera, La Dirección General de Aduanas (DGA), DP World Caicedo y

finalmente la empresa transportista. Según el puerto DP World Caucedo el procedimiento de exportación es posible realizarlo en once pasos que inician desde que la línea naviera genera una reservación o booking para exportar la mercancía, Hasta que se libera el contenedor en el sistema y se procede a montarlo en el barco.



3.1.2 Importaciones

Las importaciones de servicios comprenden todos los servicios prestados por no residentes a residentes. En las cuentas nacionales las compras directas de los residentes fuera del territorio económico de un país se registran como importación de servicios, por lo tanto todos los gastos de los turistas en el

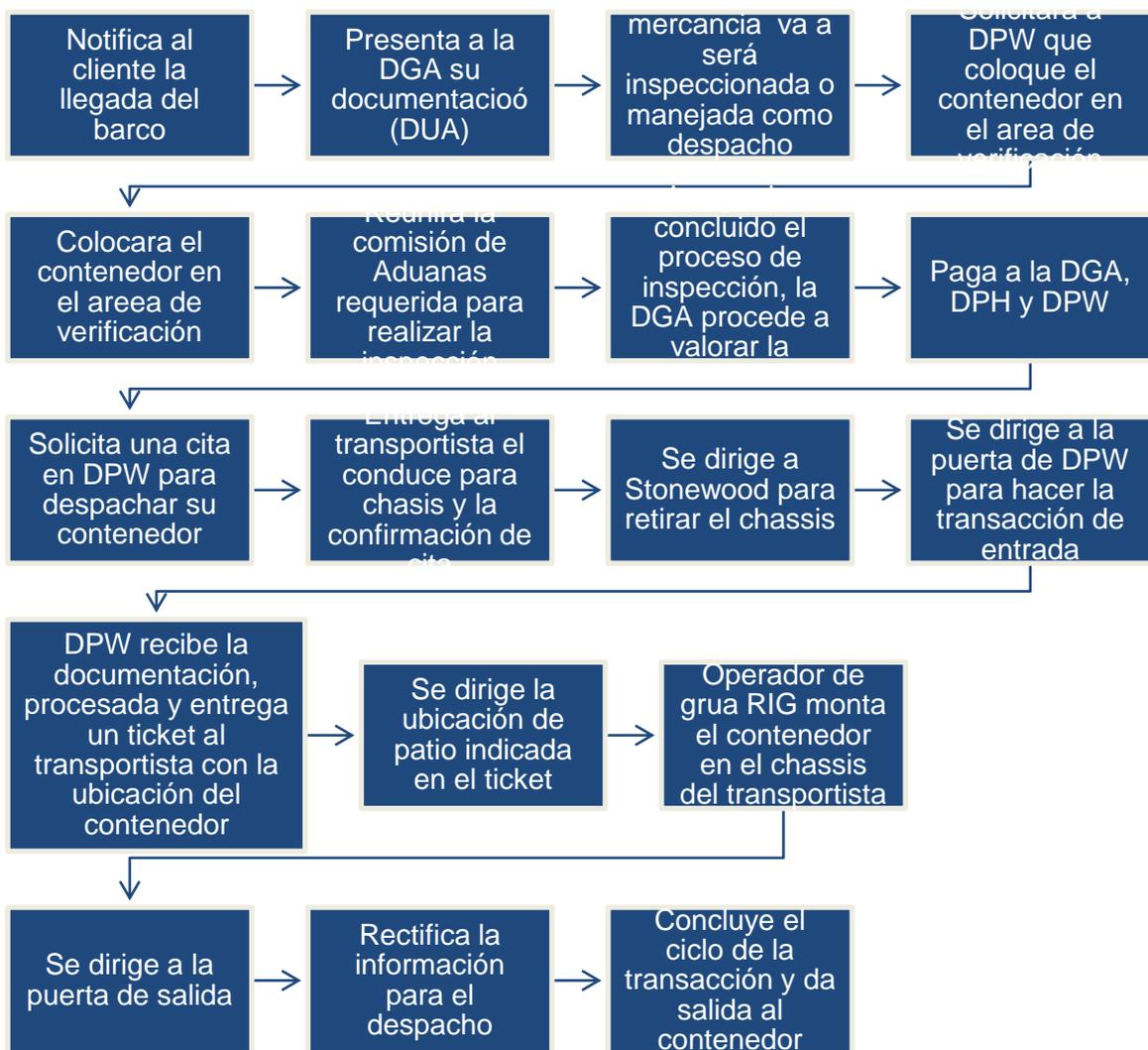
territorio económico de otro país se consideran como parte de las importaciones de servicios. También los flujos internacionales de servicios ilegales deben ser incluidos. (EFXTO, 2013).

Para asegurar que el proceso de importación desde China hacia la República Dominicana sea exitoso e involucre el mínimo riesgo posible se hace necesario realizar una serie de pasos previos: vació

- Realizar una búsqueda de proveedores para encontrar fabricantes chinos.
- Auditar a la empresa o fábrica importadora. No es necesario realizar un viaje hasta China, ya que existen empresas encargadas de esta actividad.
- Proceder a la negociación de precios, seguros, forma de pago y embarque, de la mercancía que se enviará a la República Dominicana.

En general, una vez la mercancía llegue al puerto de destino, el proceso de importación consiste en la presentación de los documentos respectivos ante la aduana de la República Dominicana. En este sentido, la Dirección General de Aduanas (DGA) es la entidad encargada de facilitar y controlar el comercio internacional en el país.

A continuación se presenta un diagrama que detalla el proceso logístico de importación en la República Dominicana según la terminal marítima DP World Caucedo.



Según el puerto Dubái Port World Caucedo, quienes intervienen en el proceso de importación en la República Dominicana son, el cliente (Importador), la línea Naviera, La Dirección General de Aduanas, el DP World Caucedo, y la empresa Transportista.

El proceso de importación según el Puerto de Caucedo se puede realizar en 19 pasos, iniciando con la notificación de la llegada del barco de parte de la línea

naviera al cliente, luego de esto el cliente está encargado de presentar a la Dirección General de Aduanas la declaración única Aduanera (DUA), la cual identifica si la mercancía importada va ser inspeccionada o manejada como despacho expreso. En caso de que vaya a ser inspeccionada la DGA le solicitará a DP World Caucedo que coloque el contenedor en el área de verificación en donde una comisión integrada por representantes de la DGA, DNCD, J2, DPW, y en caso de ser requerido inspectores de sanidad animal y vegetal, inspeccionaran la mercancía importada.

Luego de concluido el proceso de inspección la Dirección General de Aduanas, procede a valorar la mercancía y notifica al cliente el monto de impuestos a pagar, una vez el importador ha realizado el pago a la DGA, solicita a la línea naviera un conduce para la entrega del chasis y el contenedor.

El importador procede a solicitar una cita en el Dubái Port World Caucedo para el despacho del contenedor, confirmándole inmediatamente al transportista la cita y la entrega del chasis.

Una vez que el importador ha realizado los pasos anteriormente mencionados, la empresa transportista procede a realizar una serie de actividades necesarias para que el DPW de salida al contenedor y concluya así el ciclo del proceso de importación.

3.2 Requerimientos y documentación

3.2.1 Exportaciones a China

Los productos que el exportador desee exportar deben llevar consigo los siguientes documentos:

- Factura Comercial.
- DUA (Declaración Única Aduanera).
- Conocimiento de Embarque o Guía Aérea.
- Certificado de Origen.
- Certificados de No Objeción de Instituciones Públicas (permisos y autorizaciones de exportación para productos específicos)
- Certificado Fitosanitario o Zoosanitario

En el caso de los productos de origen animal, el exportador debe presentar un certificado zoosanitario emitido por la Oficina de Sanidad Animal de la Secretaría de Estado de Agricultura. Este se emite, luego de verificar físicamente el producto a exportar. En el caso de productos de origen vegetal, el exportador debe presentar un certificado fitosanitario, siguiendo el procedimiento mencionado anteriormente. (CEI-RD)

Según el portal de Aduana de Chile (2007) una vez la mercancía arribe al mercado chino, dentro de los trámites requeridos para el ingreso del producto a dicho mercado, se encuentran los siguientes:

Trámites aduaneros de importación:

-Declaración de la Empresa: Las empresas con negocios de importación/exportación deben declarar las mercancías de importación/exportación a la Aduana, a través de EDI o la plataforma E-port de China, mediante un formulario de declaración electrónica que debe ser llenado por la misma empresa o por los agentes autorizados para tramitar dicha declaración.

-Revisión de la Aduana: Cuando los datos electrónicos son recibidos por la Aduana, primero los revisará el sistema computacional. Si se encuentran lo suficientemente completos, de conformidad con los estándares para el llenado de los formularios de declaración, dichos datos serán enviados al Centro de Revisión de Declaraciones para un chequeo manual. De lo contrario, serán devueltos al declarante para una re-declaración.

A fin de verificar la precisión y autenticidad de la declaración, el manual de revisión está enfocado a la clasificación, el precio, origen, naturaleza comercial, condiciones de control de importación/exportación, así como en el cálculo de los derechos e impuestos. Si cualquier dato en la declaración no está en conformidad con las exigencias aduaneras, la Aduana le pedirá al declarante que vuelva a hacer la declaración o que entregue un informe suplementario.

-Presentación de documentos en la oficina de operaciones aduaneras en terreno: Luego de pasar por la revisión manual, el declarante recibirá una notificación electrónica de la Aduana. Luego, deberá dirigirse a la oficina de operaciones aduaneras en terreno y presentar personalmente un formulario impreso de la declaración para que sea examinado, además de las licencias de importación/exportación, y otra documentación requerida antes de cancelar los derechos, los impuestos recaudados por Aduanas y otros pagos a través de los bancos o vía Internet.

Si la Aduana tiene el propósito de examinar las mercancías, el declarante debe mover y desempacar las mercancías según lo requerido por la Aduana. Luego de la revisión, se requieren las firmas en ambos lados para el registro de revisión o examen. De ser necesario, la Aduana puede examinar las mercancías sin notificar al declarante.

-Desaduanamiento de las mercancías: Las mercancías de importación/exportación serán desaduanadas contra endoso de la Aduana, cuando el consignatario haya pagado los derechos o impuestos, o entregado una garantía.

Tiempo promedio para el despacho de las mercancías de importación:

En la actualidad, la Aduana China está en condiciones de garantizar el despacho y Desaduanamiento de la mayor parte de las mercancías de

importación/exportación dentro de un día de trabajo. Sin embargo, distintas mercancías deben cumplir con diferentes exigencias de control y análisis al pasar por Aduanas.

Además de la Aduana, otras agencias portuarias, tales como las agencias de análisis de calidad y cuarentena, las agencias de supervisión de puerto y los bancos, también participan de los procedimientos de despacho. Así, el tiempo de despacho para las mercancías importadas es variable, y, en esta etapa, no existe un tiempo de despacho promedio unificado y preciso para la tramitación de la importación de mercancías.

Tramitación electrónica del despacho:

Actualmente, las mercancías que pueden ser desaduanadas 100% en forma electrónica por la Aduana China son principalmente aquellas que no están relacionadas con las licencias o derechos de importación/exportación.

El procedimiento de despacho electrónico es casi lo mismo que el procedimiento general de importación, excepto por la revisión de los documentos y la recaudación de derechos e impuestos en la oficina de operaciones aduaneras en terreno.

Los derechos por las mercancías gravables también pueden ser cancelados en línea. Como el ambiente de control y aplicación de la ley ha mejorado y también lo ha hecho el trabajo en sistemas de redes para las licencias de

importación/exportación, la completa realización de la declaración electrónica se convertirá en una meta para la Aduana China mediante una mayor intensificación de la reforma sobre los procedimientos de despacho y, al mismo tiempo, en objetivo de la segunda fase de la estrategia de desarrollo para la construcción de un régimen de aduana moderna.

Documentos exigidos:

Conocimientos de embarque / guías aéreas, facturas, listas de packing, contratos. (Para distintas mercancías, se exigen documentos tales como el Libro de Registro para Materiales Suplementarios, Libro de Registro para Procesamiento Comercial, Documento de Despacho para Mercancías Importadas, Permiso de Importación Automático para Productos Mecánicos y Electrónicos.)

3.2.2 Importaciones desde China

Todos los embarques a la República de Dominicana, sin importar el modo del Transporte, deben estar cubiertos por una serie de documentación adelantados por el exportador para optimizar el proceso de intercambio comercial.

Documentos de importación

- Todas las importaciones necesitan estar acompañadas de una factura consular que apruebe la transacción, la cual puede ser obtenida en los consulados de la República Dominicana en el extranjero. Generalmente

considerada por los exportadores hacia la República Dominicana como un obstáculo innecesario al comercio, desde hace un tiempo se debate la posibilidad de eliminarla y sustituirla por un sello de valor fijo.

- Todos los embarques a la República de Dominicana (a pesar del modo del transporte) deben estar cubiertos por un conjunto extra de documentos, adelantados por el exportador, para facilitar el manejo del cambio de divisa necesaria del Banco Central. El banco no puede otorgar el cambio sin estos documentos agregados:
- Tres copias del conocimiento de embarque no negociable estampada a bordo;
- Tres copias de las facturas comerciales;
- Una copia del certificado del seguro, en caso de ser requerido.

Restricciones y Licencias de Importación

La importación de algunos productos está regulada mediante permisos de importación con el fin de proteger la seguridad pública, el medio ambiente, la flora, la fauna y la salud pública. Los productos sujetos a permisos de importación son:

- Sustancias para la protección de las plantas y productos veterinarios
- Bulbos, semillas, frutos, especias, abonos y plaguicidas, productos cárnicos, pescado y crustáceos, animales vivos, productos y subproductos de origen animal.

- Armas y municiones
- Ganado y carne fresca
- Semillas
- Importación de equipos de telecomunicaciones
- Gases y sustancias que agotan la capa de ozono.
- Ciertos medicamentos de uso humano y animal y productos químicos.

En el caso de los productos y subproductos de origen vegetal y animal los permisos o "autorizaciones" de importación son expedidos por la Secretaría de Estado de Agricultura y deben de estar acompañados de una "guía de no objeción" fitosanitaria o Zoosanitaria, según sea el caso

Dentro de los documentos especiales está el Certificado Sanitario en el que expresa que el embarque es libre de enfermedades y de infecciones, es requerido para frutas, verduras y las plantas secas y frescas, y para el ganado. El permiso de la no- objeción certifica que un producto es conveniente para el consumo humano.

3.3 Leyes y Regulaciones

3.3.1 Exportaciones

En República Dominicana, no existe una ley regulatoria oficial que controle los procesos de exportación. No obstante, dentro del marco regulatorio podemos encontrar leyes como la 84-99 sobre reactivación y fomento de las

exportaciones, cuyo objetivo principal es el de eliminar el sesgo anti-exportador en el marco del proceso gradual de apertura y reinserción de la economía en los mercados internacionales, que se origina principalmente por el pago de impuestos aduaneros sobre la mercancía para exportación.

Esta ley lleva consigo lo relacionado al reintegro de los derechos y gravámenes aduaneros, compensación simplificada de gravámenes aduaneros, régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo y disposiciones generales. También está la conocida Ley Orgánica de la Dirección General de Aduanas, la cual abarca el control aduanero en la recepción de mercancías que entran al país.

Por otro lado, está la ley No. 392-07 sobre competitividad e innovación industrial, establece en su artículo no. 18 que “ Esta es un instrumento que promueve la inversión extranjera, propiciando la facilitación comercial, aplicable para los procedimientos de importación y exportación de las empresas calificadas”. También está la ley 8-90 de fomento a las Zonas Francas de Exportación, esta ley fomenta el establecimiento de nuevas zonas francas y el crecimiento de las ya existentes, regulando su funcionamiento y desarrollo.

3.3.2 Importaciones

La República Dominicana luego de encontrarse inmersa en un proceso de apertura global e integración económica, la República Dominicana hace

modificaciones de su marco regulatorio de comercio exterior y mediante la ley 173-07 para atribuir eficiencia recaudatoria a sus procesos. Dicha ley contempla la derogación de tributos por desuso o cambios en la actividad social o económica del país, modificación de los procedimientos de algunas leyes generales y especiales, sobre documentos y la unificación de impuestos para transferencias y operaciones escogidas, y de la percepción simplificada de tributos.

También según las normas administrativas del comercio exterior de (Montalvo, 2007) la ley No.146 de fecha 27 diciembre 2000 introdujo una serie de tasas aduanales que establecen un impuesto de 0.3%, 8%, 14% y 20%. Los impuestos se calculan y se perciben en pesos dominicanos. Además de los impuestos aduanales, el importador debe pagar:

- a) El impuesto selectivo al consumo.
- b) Los impuestos sobre bienes industrializados y de servicios (ITBIS).

En algunos casos es necesaria una licencia de importación, como por ejemplo para los productos químicos y farmacéuticos. Todas las importaciones deben ser acompañadas de una factura consular.

Para el caso de la República Popular China, las principales leyes referentes al comercio internacional son la Ley de Comercio Exterior, la Ley de Aduanas, y el Reglamento sobre aranceles de importación y exportación, que contiene las listas arancelarias, así como las leyes y reglamentos relativos a las normas, las

medidas sanitarias y fitosanitarias, las medidas antidumping, compensatorias y de salvaguardia, y los derechos de propiedad intelectual.

En el período objeto de examen se adoptaron o modificaron diversas leyes y reglamentos relacionados con el comercio, entre los que figuran los siguientes:

- Las Disposiciones sobre la divulgación de la información gubernamental (1º de mayo de 2008), en las que se establecen las prescripciones en materia de divulgación de los organismos públicos;
- La Ley del impuesto sobre la renta de las sociedades (1º de enero de 2008), que unificó los tipos del impuesto sobre la renta para todas las empresas (nacionales o con inversión extranjera);
- El Reglamento provisional relativo al impuesto sobre el valor añadido (modificado) (1º de enero de 2009), que transformó el IVA de un impuesto basado en la producción a un impuesto basado en el consumo;
- La Ley Antimonopolio (1º de agosto de 2008), primera ley de gran alcance de China en materia de competencia;
- La Ley de Patentes (1º de octubre de 2009), que, entre otras cosas, aumentó las sanciones contra las infracciones;
- El Reglamento administrativo sobre la inversión extranjera en empresas de telecomunicaciones (modificado) (10 de septiembre de 2008), que

redujo el requisito de capital social mínimo para los proveedores de servicios de telecomunicaciones básicas con inversión extranjera;

- El Reglamento sobre la administración y supervisión de las sociedades de valores (1º de junio de 2008), que fortaleció la supervisión de las sociedades de valores y la protección de los derechos de los consumidores.

Otras leyes, reglamentos y normas principales relacionados con el comercio (y sus modificaciones) que han entrado en vigor desde 2008 incluyen:

- El Reglamento de aplicación de la Ley del impuesto sobre la renta de las sociedades (1º de enero de 2008);
- El Reglamento sobre la eliminación de los riesgos en las sociedades de valores (23 de abril de 2008);
- El Reglamento administrativo sobre la contratación de proyectos de ingeniería extranjeros (1º de septiembre de 2008);
- Las Disposiciones sobre los umbrales para la notificación previa de concentración de empresas (3 de agosto de 2008);
- Las Medidas para el examen y la autorización de la entrada y salida y la investigación y utilización conjuntas con entidades extranjeras de

recursos genéticos del ganado y las aves de corral (1º de octubre de 2008);

- El Reglamento sobre el control de cambios (modificado) (5 de agosto de 2008);
- El Reglamento provisional relativo al impuesto sobre las actividades comerciales (modificado) (1º de enero de 2009);
- El Reglamento provisional relativo al impuesto sobre el consumo (modificado) (1º de enero de 2009).

Aranceles de Aduana

Según la información suministrada por China Briefing (2013) los aranceles de aduana son los derechos de importación y exportación, con un total de 8.238 artículos gravables, de acuerdo al Plan de Aplicación de Arancel de Aduanas 2013 de China ("Plan de Tarifa 2013"). Los aranceles de aduana se calculan ya sea sobre una base ad valorem o en base a la cantidad.

- ***Aranceles de Importación***

Los aranceles de aduana sobre las mercancías de importación consisten en:

- Tasa arancelaria de la nación más favorecida (NMF);
- Tipo de arancel convencional;
- Tasas especiales de aranceles preferenciales;

- Las tasas generales de arancel;
- Tasas de actividad del contingente arancelario (CA), y
- Las tasas de servicio temporal

Tipo de arancel NMF

Los tipos NMF son las tarifas de importación más comúnmente adoptadas. Son bastante más bajas que las tasas generales que se aplican a las naciones no-NMF. Se aplican a los siguientes productos:

- Los bienes importados a China desde los países miembros de la WTO;
- Las mercancías originarias de países o territorios que hayan celebrado acuerdos comerciales bilaterales que contienen disposiciones sobre el trato NMF con China, y
- Productos que se originaron en China.

Tipo de arancel Convencional

Las tasas convencionales se aplican a las mercancías importadas que se originan en países o territorios que han entrado en acuerdos comerciales regionales que contienen disposiciones preferenciales sobre los tipos de derecho con China. Bajo el “Plan de Tarifa 2013”:

- 1.875 productos importados originarios de Corea del Sur, India, Sri Lanka, Bangladesh y Laos adoptarán los tipos convencionales del Acuerdo Comercial.

- Ciertos productos de los miembros de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), Chile, Pakistán, Nueva Zelanda, Singapur, Perú y Costa Rica están sujetas a derechos convencionales en virtud de los tratados de libre comercio pertinentes.

Tasas especiales de aranceles Preferenciales

Las tasas especiales de aranceles Preferenciales se aplican a las mercancías importadas de países o territorios con los acuerdos comerciales que contienen disposiciones especiales de aranceles preferenciales con China. Por lo general son más bajos que los tipos NMF y los tipos convencionales.

- Bajo el Plan de Tarifa 2013, las tasas especiales de aranceles preferenciales se aplican a las mercancías originarias de 40 países menos desarrollados, según la clasificación de las Naciones Unidas. Estos países son Etiopía, Ruanda y Afganistán.

Tasas Generales

Las tasas generales se aplican a los productos importados procedentes de países o territorios que no están cubiertos por los acuerdos o tratados, o de lugares desconocidos de origen.

CAPITULO IV.

ESTRATEGIA DE LA NEGOCIACIÓN EN EL COMERCIO BILATERAL ENTRE REPÚBLICA DOMINICANA Y REPÚBLICA POPULAR DE CHINA



4.1 Estrategia de negociación

Una estrategia de la negociación define la manera en que cada parte trata de conducir la misma con el fin de alcanzar sus objetivos. Dicho en otras palabras, el procedimiento para conseguir un objetivo o resolver un conflicto es una explicación válida para entender lo que es una estrategia y la dinámica de la negociación.

Existe una correlación y vinculación entre estrategias, tácticas y técnicas, pero hay también una diferencia. Mientras que las estrategias se refieren al gran plan de la negociación en función de los objetivos, las tácticas corresponden a las maniobras destinadas a crear determinadas situaciones o climas y las técnicas representan las maneras en que los negociadores actuaran para alcanzar tales objetivos.

La estrategia responde a la pregunta << que haces>>; las tácticas a la cuestión <<con que instrumento>> o <<con que medio>> para propiciar una pequeña situación dentro de toda la estrategia, y las técnicas a la interrogante << cómo lo haces>> a partir del objeto de la negociación. (Ríos, 2005)

Los Tratados de Libre Comercio forman parte de una estrategia comercial de largo plazo que busca consolidar mercados para los productos Dominicanos con el fin de desarrollar una oferta exportable competitiva, que a su vez genere más y mejores empleos. Los países que más han logrado desarrollarse en los últimos años son aquellos que se han incorporado exitosamente al comercio

internacional, ampliando de esta manera el tamaño del mercado para sus empresas. La necesidad de promover la integración comercial como mecanismo de ampliación de mercados es bastante clara en el caso de República Dominicana, cuyos mercados locales, por su reducido tamaño, ofrecen escasas oportunidades de negocios y, por tanto, de creación de empleos.

En los últimos 30 años, China ha tomado importantes decisiones en diversos niveles, que la han llevado a ser una economía en expansión:

- Diseño de políticas de largo plazo
- Políticas descentralizadoras
- Dinámica inversión
- Reducción de aranceles
- Inversión en infraestructura
- Investigación y desarrollo de tecnología
- Mejoramiento de mano de obra
- Desarrollo de polos y zonas económicas especiales

Por lo tanto, República Dominicana debe ver a China como un socio estratégico y no considerarlo directamente como un competidor, sino como una oportunidad. El mercado Chino está en constante expansión y la República Dominicana puede beneficiarse de la gran cantidad de nichos de mercados que ese país ofrece.

4.2 Etapas de la negociación de un TLC

Las negociaciones por lo general tienen tres fases: La pre negociación, conceptualización y el detalle del acuerdo. A continuación se exponen las etapas de secuencia cuando se negocia un TLC¹:

- 1) Interés de los Gobiernos y acercamientos informales.
- 2) Evaluación de la conveniencia del TLC, consulta con diferentes sectores sociales (canales de consulta permanente con gremios, sociedad civil).
- 3) Rondas de negociación y establecimiento del “Marco general de la negociación”, documento que contiene las condiciones de la negociación, que rondas habrán, cuantos capítulos, quienes participaran en el equipo negociador, entre otros.
- 4) Matriz de intereses y canastas de desgravación, en donde se establecen los productos de interés en el caso de República Dominicana y China, aquellos sensibles y en los que no se puede ceder.
- 5) Después inician la negociación con el envío de la propuesta de texto, por parte de un país, y la respuesta o contrapropuesta por parte del otro.
- 6) Después de varias rondas de negociación, se realiza una revisión legal del tratado el cual. Posteriormente, se firma o suscribe.
- 7) Ratificación en cada uno de los países después de surtir los tramites interno requerido.

¹<http://valleinternacional.com/estrategias-de-la-internacionalizacion/conozca-mas-sobre-negocios-internacionales/que-se-negocia-en-un-tlc/etapas-de-una-negociacion/>

8) Por último, se hace la implementación de los compromisos acordados.

4.3 Interés de República Dominicana de obtener un TLC con China

La República Dominicana es el segundo socio comercial de China en el Caribe, pero hasta el momento no existe relaciones diplomáticas entre ambos países a causa de la que se sostienen con Taiwán. La antigüedad del conflicto entre China y Taiwán data de la época de la guerra civil que entre 1946 y 1949 enfrentó a comunistas y nacionalistas.

Países grandes, como Estados Unidos y China, son dos de nuestros principales socios comerciales, y los mercados que más consumen en el mundo en términos de compra. Pero, además, estos países compiten entre ellos, porque que producen bienes similares, no se complementan, mientras que con países que producen bienes que mayormente adquirimos y no producimos si nos complementamos perfectamente.

China es uno de los importantes centros manufactureros del mundo con productos competitivos por sus bajos precios.

Un acuerdo comercial con China podría ser competitivo para República Dominicana si se estudian y reconocen aquellas industrias que tienen oportunidad de repuntar en el mercado chino: Podría haber un nicho muy importante en productos agrícolas, y en algunas industrias como por ejemplo el

cobre sin refinar, hierro o acero. República Dominicana no podría competir con la industria eléctrica o la electrónica de China.

Los tratados de libre comercio son muy complejos, se definen los plazos y existen capítulos en temas de inversión extranjera, pero existen otras cosas como preservar los derechos que tiene nuestro país como la propiedad intelectual.

Las preferencias arancelarias propuestas a la República Dominicana por algunos países (Unión Europea, Estados Unidos, Canadá, entre otros) poseen un sinnúmero de productos, tanto agrícolas como industriales, que están fuera de las preferencias y por lo tanto, están sujetos a barreras arancelarias en el mercado de destino.

Sin embargo nuestro propósito es un tratado donde no exista ningún impedimento para las mercancías que estén contempladas en el tratado comercial.

4.4 Puntos a negociar en un posible TLC con China

A continuación se muestran los puntos a negociar en un posible TLC entre República Dominicana y China, estos puntos están desarrollados conforme a un documento elaborado por la Organización Mundial de Comercio (2015) en donde se explica cada eslabón.

- **Trato Nacional y Acceso a Mercados**

Según la OMC las listas de acceso a los mercados no son únicamente anuncios de tipos arancelarios. Representan compromisos de no aumentar los aranceles por encima de los tipos indicados, es decir, que los tipos arancelarios quedan “consolidados”. En el caso de los países desarrollados, los tipos consolidados son generalmente los tipos efectivamente aplicados.

Los países pueden dejar sin efecto un compromiso (es decir, aumentar un arancel por encima del tipo consolidado), pero no sin dificultades. Para hacerlo deben negociar con los países más afectados y eso puede dar lugar a una compensación por la pérdida de comercio sufrida por los interlocutores comerciales.

Los países menos adelantados no tenían que asumir compromisos de reducir los aranceles ni las subvenciones.

- **Reglas de Origen**

Las “normas de origen” son los criterios aplicados para determinar dónde se ha fabricado un producto.

El Acuerdo sobre Normas de Origen exige a los Miembros de la OMC que se aseguren de que sus normas de origen son transparentes; que no tengan efectos de restricción, distorsión o perturbación del comercio internacional; que

se administran de manera coherente, uniforme, imparcial y razonable; y que se basan en un criterio positivo.

- **Procedimientos Aduaneros**

Dos maneras de facilitar el comercio son disminuir el papeleo en el punto de entrada de las mercancías en el país y proporcionar un acceso más fácil a ese tipo de información.

- **Defensa Comercial**

Si un país se ve afectado en término de sectores o en una rama productiva de la económica existen mecanismos para proteger la industria local como son: medidas salvaguardias, medidas antidumping o medidas anti subvención.

- **Medidas Sanitarias y Fitosanitarias**

El artículo XX del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) permite a los gobiernos adoptar medidas que afecten al comercio con el fin de proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o preservar los vegetales, a condición de que no sean discriminatorias ni se utilicen como un proteccionismo encubierto. Hay además dos acuerdos específicos de la OMC que tratan de la inocuidad de los alimentos, la sanidad de los animales y la preservación de los vegetales, y de las normas sobre los productos en general.

- **Obstáculos Técnicos al Comercio**

El Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) trata de lograr que los reglamentos, las normas y los procedimientos de prueba y certificación no creen obstáculos innecesarios.

El Acuerdo estipula que los procedimientos utilizados para decidir si un producto está en conformidad con las normas pertinentes tienen que ser justos y equitativos. Se desaconseja la utilización de métodos que den a los bienes de producción nacional una ventaja injusta. El Acuerdo fomenta también el reconocimiento mutuo entre los países de los procedimientos de evaluación de la conformidad.

- **Comercio de Servicios**

Según la norma del trato nacional del AGCS artículo XVII, Las limitaciones del trato nacional son simplemente condiciones que discriminan a los proveedores extranjeros, en favor de los nacionales. Si el servicio no está incluido en la lista, el principio del trato nacional no se aplica de cualquier modo. El artículo XIX prescribe específicamente que los países en desarrollo podrán hacer depender los compromisos de acceso a su mercado de condiciones encaminadas a aumentar su participación en el comercio de servicios, por ejemplo, en la transferencia de tecnología.

- **Entrada Temporal de Personas de Negocios**

Según un informe consultado de la OMC (2015), este punto está contemplado en las normas del AGCS y trata de la celebración de negociaciones sobre los derechos de las personas físicas de permanecer temporalmente en un país con el fin de suministrar un servicio. Se especifica que el Acuerdo no es aplicable a las personas que traten de obtener un empleo permanente ni a las condiciones de obtención de la nacionalidad o de residencia o empleo con carácter permanente.

- **Inversiones**

En este punto se reconoce que ciertas medidas pueden tener efectos de restricción y distorsión del comercio y se estipula que ningún miembro aplicará ninguna medida que discrimine contra las empresas extranjeras o los productos extranjeros (es decir, que infrinja el principio de “trato nacional” enunciado en el GATT).

- **Derechos de Propiedad Intelectual**

Esta parte supone que debe abarcar los asuntos de: Derecho de autor y derechos conexos, Marcas de fábrica o de comercio, incluidas las marcas de servicios, Dibujos y modelos industriales, Patentes, Información no divulgada, incluidos los secretos comerciales.

- **Transparencia**

Para garantizar la transparencia existen mecanismos como los exámenes de las políticas comerciales. En la OMC esto se logra de dos maneras: los gobiernos deben informar a la OMC y a los demás Miembros mediante “notificaciones” periódicas de toda medida, política o ley específica; y la OMC lleva a cabo exámenes periódicos de las políticas comerciales de los distintos países: los exámenes de las políticas comerciales.

- **Solución de Controversias**

Surge una controversia cuando un país adopta una política comercial o toma una medida que otro u otros Miembros de la OMC consideran infringe las disposiciones de la Organización o constituye un incumplimiento de las obligaciones contraídas. Un tercer grupo de países puede declarar que tiene interés en la cuestión, lo que le hace acreedor a ciertos derechos.

El Órgano de Solución de Diferencias de la OMC tiene la facultad exclusiva de establecer “grupos especiales” de expertos para que examinen la diferencia y de aceptar o rechazar las conclusiones de dichos grupos especiales o los resultados de las apelaciones.

- **Excepciones**

Los países pueden establecer que se apliquen excepciones únicamente a los productos objeto de comercio dentro del grupo y hacer discriminaciones con

respecto a los productos de terceros países. O pueden otorgar acceso especial a sus mercados a los países en desarrollo.

4.5 Análisis y resultados del impacto de un posible TLC con China

República Dominicana debe hacer frente al proceso de negociación para integrarse al gran mercado de China una razón de esto es la complementariedad existente entre las economías de ambos países: a China le exportamos más manufacturas que a otros países y le compramos máquinas, aparatos eléctricos, herramientas y automóviles. No solo se pueden beneficiar del comercio de exportaciones tradicionales, sino que la creciente naturaleza global de las redes de manufactura, agricultura y servicios permite que los países más pobres se conviertan en componentes integrales de las cadenas de suministro internacionales, participando también en la contribución de valor agregado. (CNC, 2008)

Tabla No. 13
Principales productos de exportados e importados de China

CHINA
Principales exportaciones al mundo
Maquinaria eléctrica y equipos
Reactores nucleares
Prendas y complementos, tejidos
Muebles
Aparatos y accesorios de óptica, fotografía y audiovisual
Prendas y complementos, no tejidos
Manufacturas de hierro o acero
Vehículos Automóviles
Calzados

CHINA
Principales importaciones al mundo
Maquinaria eléctrica y equipos
Combustible y derivados del petróleo
Reactores nucleares, calderas y maquinaria aplicada
Minerales metalíferos/ escorias/ cenizas
Aparatos y accesorios de óptica, fotografía y audiovisual
Plástico y sus manufacturas
Vehículos automóbiles
Productos y químicos orgánicos
Cobre y sus manufacturas
Semillas y frutos oleaginosos

Tabla No. 14
Principales productos de exportados e importados de República Dominicana

República Dominicana
Principales exportaciones
Azúcar crudo
Café en grano
Cacao en grano
Tabaco en rama
Ferróniquel

República Dominicana
Principales importaciones
Petróleo y derivados
Reactores nucleares
Maquinarias mecánica
Vehículos automóbiles
Fundición, hierro y acero y sus manufacturas
Materias plásticas y manufacturas
Productos farmacéuticos
Cereales

Tabla No. 15
Principales proveedores

CHINA
Principales procedencias de las importaciones (2013)
Japón 8.3%
Hong Kong 10%
Corea del Sur 9.4%
EE. UU 7.9%
Taiwán 8%
Alemania 4.8%

Parte del crecimiento exportador hacia China se sustenta en la gran demanda del mercado por productos manufacturados y agroindustriales, que son los que más empleos generan. En efecto, China constituye el tercer mercado de destino de las exportaciones de productos manufacturados Dominicanos (absorbe el 41% del valor manufacturero exportado al mundo), que son los que más mano de obra requieren.

Hasta el 2013 las exportaciones de bienes y servicios hacia China fue un 26.4% lo que forma parte de la consolidación de un sector exportador. Las exportaciones de bienes y servicios representan el valor de todos los bienes y demás servicios de mercado prestados al resto del mundo. (Banco Mundial, 2013)

La importación de productos desde China permite a los comerciantes dominicanos obtener un margen mayor de beneficio por sus bajos costos con relación a los productos importados de otros países.

4.5.1 Productos que R.D puede exportar y que son importados por China.

Las exportaciones en República Dominicana están divididas en dos grandes grupos o categorías: tradicionales, minerales, y no tradicionales. El siguiente cuadro agrupa los productos que R.D ya exporta pero que podría aumentar aún más el volumen de exportación, y también productos que se exportan pero a muy bajos volúmenes, casi nulos, y que el país pudiese aumentar su nivel de exportación si existiera un acuerdo que permita obtener mejor acceso al mercado chino.

Tabla No. 16

Grupo por producto	Productos
Tradicionales	Cacao, Tabaco, Café verde en grano, azúcar, mango
Minerales	Ferroníquel, Cobre, aluminio
No tradicionales	Aguacate, Ron, Productos médicos desechables

Tradicionales

Cacao: El consumo de chocolate en China es enorme, la creciente demanda de cacao en el continente asiático podría llevar a que en unos años no haya suficientes semillas para alimentar al mundo. República Dominicana podría aprovechar esa brecha y exportar cacao hacia China.

Tabaco: En la cultura China es muy común que se ofrezcan cigarros en una cena de negocios o durante una reunión familiar. Los cigarros dominicanos

contienen cualidades que los hacen diferentes al resto de los cigarros del mundo.

La producción nacional de tabaco durante los últimos años ha tenido una tendencia alcista. Aunque en relación con el 2005, en el 2006 la producción descendió en un 3.14%, pero es notable que en los demás años el nivel de producción ha aumentado considerablemente. Las exportaciones de tabaco sin manufacturar del sector nacional y el sector de Zonas Francas totalizaron 7, 595,900 kilos, incrementándose en un 26.32% con relación al 2005 cuando fueron de 6, 012,987 kilos. El valor alcanzado por estas exportaciones fue de 40.85 millones de dólares superando al 2005 en unos 13.4 millones de dólares. (CEI-RD, 2007)

Café: En los 15 últimos años, el consumo de café en China aumentó de 199.000 sacos en 1998 a alrededor de 1,1 millones de sacos en 2012. La tasa media de crecimiento al año entre 1998 y 2012 fue del 12,8%. Si se mantiene la tasa media de crecimiento al año de un 12.8%, el consumo en China alcanzará la cifra de 2,8 millones de sacos en 2020. El mercado chino parece ser, por tanto, un mercado en especial prometedor para el comercio de café, al igual que lo es para muchos otros productos de la agricultura. (Organización Internacional del Cafe, 2013)

Azucar: La demanda de azucar en China ha crecido rapido en los ultimos años, llevando al tercer mayor consumidor mundial a seguir como importador

neto. En el caso de República Dominicana de los derivados de la caña de azúcar se registra un incremento de un 3.93% con un valor exportado de US\$140.85 millones. Dentro de ese grupo, el azúcar crudo creció en un 7.83% y el valor exportado fue de US\$119.7 millones, se destinó principalmente hacia Estados Unidos. (CEI-RD, 2012)

Mango: El volumen de comercio de mango en el 2010 fue de 1.7 millones de toneladas. Entre los factores responsables por el incremento en la producción, comercialización y consumo de mango están su disponibilidad durante todo el año, menor número de barreras en el comercio internacional, variedades que después de cosechadas duran más tiempo sin deteriorarse y el interés de los consumidores. (Evans, 2007)

Minerales

Ferroníquel: La industria estima que habrá un aumento de las importaciones de ferro-níquel de China durante los próximos dos años, cuando el país ponga en marcha más de sus proyectos en Indonesia, y por la remoción de un impuesto chino de las compras en el exterior de la materia prima. (Angel, 2014)

Cobre: Las importaciones de cobre de China aumentaron un 10,8 por ciento en marzo 2014, las llegadas de ánodo de cobre, aleación, metal refinado y productos semi elaborados de metal rojo fueron de 420.000 toneladas en marzo, frente a las 379.000 toneladas del mes anterior, mostraron datos de aduanas. Este rápido crecimiento del consumo ha requerido aumentos aún más

pronunciados en la importación de cobre, tanto de centrados de cobre como de cobre refinados, debido al lento crecimiento de la porción de cobre de mina en China. (Heimlich, 2008)

Aluminio: La producción de aluminio primario, donde China también representa el principal productor y consumidor, subió un 5 por ciento intermensual a un récord de 1.951.134 toneladas en octubre, por encima del récord anterior de 1.863.433 toneladas en agosto de 2013. (RPP, 2013)

No tradicionales

Aguacate: La República Dominicana es la octava potencia mundial exportadora de aguacates. China con una población de mil 300 millones de habitantes, es un mercado potencial muy importante para los productos como el aguacate que se produce en R.D.

Las exportaciones dominicanas de aguacate fresco han alcanzado niveles de importancia en los últimos años. En este proceso se hace notar las características propias del mercado de la fruta. El aguacate se consume principalmente en fresco, pero también se industrializa para producir pulpa, guacamole (puré o salsa con otras adicciones) y aceite no refinado, éste último con fines comestibles y como materia prima en las industrias de cosméticos y de productos farmacéuticos. (CEI-RD, 2011)

Ron: Según datos China importa unos 700 millones de dólares de alcohol al año, con un crecimiento muy importante.

Según un informe del CEI-RD (2008) en los últimos años los productos procedentes de la República Dominicana han venido ganando mejores posicionamientos en los mercados internacionales. El Ron de Caña es uno de los productos dominicanos que ha venido calando un mejor posicionamiento en los últimos años, las exportaciones dominicanas de este producto, posicionan en conjunto con las exportaciones de cervezas a la República Dominicana como 5to exportador mundial de ron de caña y cervezas; y como 4to exportador de ron de Caña hacia la Unión Europea.

Para el continente Asiático es el mercado en el cual el Ron de Caña Dominicano presenta una menor ventaja, aunque con el empeño necesario se podría obtener mejor provecho a las exportaciones de este producto hacia este mercado.

Productos médicos desechables: El mercado de dispositivos médicos en China tiene un valor de alrededor de \$ 75 mil millones y está creciendo a más del 10% cada año. Con una población de más de 1,3 millones de personas, hay una fuerte demanda de dispositivos médicos en Asia. China es el mercado asiático más grande de los productos sanitarios, representando alrededor del 35% del total de Asia. En general, la demanda de dispositivos médicos en China se debe a los aumentos en el gobierno y el gasto privado de salud, mejorara de los estándares de salud, así como el aumento de los ingresos en gran parte de

China. Las importaciones extranjeras de dispositivos más complicados dominan el mercado de dispositivos médicos en China. (CROXXMORE, 2013)

4.5.2 Competitividad de los productos dominicano hacia china con el nivel de transporte.

La condición geográfica de República Dominicana, situada en una isla que es compartida con la República de Haití, es un factor que origina ventajas y desventajas competitivas. Por una parte, posee una posición geográfica en el centro de la cuenca de Caribe, pero a su vez, su condición de insularidad genera dependencia casi exclusiva de los tránsitos marítimos y aéreos, en comparación con los países centroamericanos. (USAID, 2009)

Entre los obstáculos que el país presenta en materia de logística para las exportaciones se encuentran: la falta de aprovechamiento y mantenimiento de la infraestructura portuaria, la conservación de la calidad de los empaques, el rompimiento de la cadena de frío de los productos perecederos, los extra costos en los trámites aduanales y el déficit en la infraestructura vial. Estos aspectos repercuten de manera negativa en los tiempos que se incurren al momento de exportar productos desde nuestro país.

República Dominicana tiene como dificultad que los productos de principal exportación son productos agrícolas por lo general estos productos son exportados en contenedores refrigerados, en donde este tipo de equipo con

consta con atmosfera controlada y el riesgo de que la fruta se pierda es muy alto.

Sin embargo existe otro tipo de transporte que podría solucionar este problema acortando el tiempo de tránsito. La vía aérea es un transporte que actualmente está en crecimiento ya que la fruta dura menos días y también el producto puede ser enviado listo para el consumo. Sin embargo, el costo de transporte aéreo es muy elevado por lo que el valor comercial de la mercancía no soporta el costo del transporte. Solo si la fruta tiene un alto estándar de calidad y el envío de frutas sea masivo pudiera dejar un margen de beneficio atractivo.

El tiempo de tránsito hacia china es de 40 a 45 días aproximadamente por lo cual son muy pocas frutas que puede aguantar este tiempo de tránsito, sin embargo en República Dominicana producimos otros bienes que no le afecta el tiempo de transito como lo son los siguientes productos:

- Cacao
- Café
- Tabaco
- Azúcar
- Ron
- Pieles
- Piedras preciosas
- Productos médicos desechables

Se presentará un documento identificando el costo de transporte marítimo de contenedores secos. (VER ANEXO III)

4.5.3 Sectores potenciales de República Dominicana para inversión China

El intercambio comercial entre China y la República Dominicana es muy escaso en relación a las grandes oportunidades y magnos recursos que posee el país. Los principales sectores potenciales para China invertir serian en los sectores agrícolas y el turismo ya que en el 2013 hubo un flujo de 79 millones de turistas chinos que viajaron a una gran diversidad de destinos.

Otros de los renglones que gozan de un gran potencial para captar las inversiones Chinas son el Medioambiente, cultivos tradicionales, los proyectos de planta de carbón de Punta Catalina, la industria farmacéutica.

La inversión China en el país aún es poca basándonos en todo el potencial que tiene República Dominicana, por lo que ambos países deben hacer esfuerzos para lograr dinamizar el comercio y el intercambio de bienes entre ambas naciones.

De acuerdo con datos del Banco Central, las inversiones acumuladas provenientes de China sumaban hasta el 2012 la suma de US\$604,250.6 millones de dólares, equivalentes a apenas el 0.02% de toda la inversión extranjera directa.

Sector agrícola

La República Dominicana ofrece infinitas oportunidades para invertir en el sector agrícola porque posee suelos con gran fertilidad y tierras aptas para cualquier tipo de cultivo. China, que por contra presenta un problema de escasez de tierras -ha de alimentar al 20 por cien de la humanidad con un 7 por ciento de los campos de cultivo del planeta- busca en los últimos años alianzas de este tipo para aumentar su abastecimiento, especialmente en África y Latinoamérica. (Broto, 2013)

Según Gao Shoujian (encargado de la Oficina de Desarrollo Comercial de China Popular en el país) por el periódico Acento (2014), China se propone ampliar significativamente las importaciones de tabaco, aguacates y cacao orgánico producidos en suelo dominicano. Con esta finalidad se concretó un acuerdo de cooperación con el Ministerio de Agricultura, en procura de fortalecer el control de plagas en los cultivos de tabaco. Señaló que también hay interés en los aguacates criollos, pero que primero hay que resolver el aspecto de la conservación del rubro durante su traslado a la lejana China.

Sector turismo

La diversidad geográfica, clima, patrimonio histórico y cultural hacen de República Dominicana el foco de mayor atracción turística del Caribe. Según un artículo consultado del periódico Listín Diario, la Cámara de Comercio e Inversiones China Dominicana indicó que empresarios chinos tienen la intención

de desarrollar un proyecto habitacional para atraer turistas de su país, para lo que le han solicitado ubicarles terrenos cercanos a un aeropuerto, a más o menos 100 kilómetros de distancia.

Telecomunicaciones

El dinamismo de este sector no sólo ha permitido que la República Dominicana se expanda al atraer nuevas empresas de alto renombre a nivel mundial, sino, que ha logrado ampliar su red en tecnología e innovación, logrando que este sector se mantenga en franco crecimiento. (CEI-RD)

Minería

La República Dominicana posee cuantiosos y diversos yacimientos mineros entre los cuales se encuentra el segundo depósito de oro más grande en América; cuenta además con importantes reservas de plata, níquel, bauxita, mármol, piedra caliza y granito. Asimismo, en el país se explota ámbar y larimar, piedras semipreciosas utilizadas en el diseño de joyería. (Ventura, 2011)

En el extremo oriental de la isla de Santo Domingo, un proyecto del sector minero y en el que China invirtió US\$190 millones el año pasado. La mina está ubicada en Cerro Maimón, al norte del país, y fue adquirida por una compañía china a una empresa australiana.

4.6 Integración económica

Para Villamizar (2000), la integración económica podría definirse como un proceso a través del cual los países participantes convienen eliminar los

derechos arancelarios y las restricciones de todo orden a las importaciones de productos originarios de sus respectivos territorios, pudiendo estas medidas acompañarse de políticas comunes en lo económico y social.

Para otros, la integración económica significa la ampliación del espacio económico entre países que tenían mercados separados, para constituir un solo mercado de dimensiones mayores.

4.6.1 Integración económica de China con América latina y el mundo

El desarrollo interno de China se ha producido en paralelo a su progresiva integración económica con el resto del mundo. El comercio de bienes se ha multiplicado aproximadamente por veinte en los últimos veinte años. La inversión transfronteriza se está recuperando tras haber retrocedido durante la crisis financiera mundial. Los flujos también están equilibrándose: el año pasado el superávit por cuenta corriente superó ligeramente el 2 % del PIB, muy lejos de la cifra superior al 10 % registrada en 2007. Asimismo, desde 2012, la inversión procedente de China se ha acercado a la destinada a ese país, situándose en el 15 % y el 17 % del PIB respectivamente. (Banco Central Europeo, 2014)

A medida que su importancia económica ha aumentado, China ha asumido un papel cada más destacado en las instituciones mundiales. En particular, se incorporó a la Organización Mundial del Comercio en 2001. El FMI también ha acordado un aumento de su cuota, que está aún pendiente de aplicarse. Las relaciones bilaterales entre la UE y China también se están intensificando. Tras

la cumbre UE-China celebrada en Pekín el 21 de noviembre de 2013, la Comisión Europea y el Ministerio de Comercio de China iniciaron conversaciones el mes pasado sobre un tratado de inversiones global para mejorar el acceso a los mercados y el nivel de protección de los inversores.

China se ha convertido en un socio comercial fundamental para América Latina y el Caribe, pero se requiere profundizar conjuntamente las relaciones bilaterales para ampliar y fortalecer la integración económica entre ambas partes.

Durante un foro titulado “Taller sobre las relaciones entre China y América Latina”, que fue inaugurado por el secretario ejecutivo adjunto de la Comisión Económica para la región (CEPAL) en el 2014, se expuso que China se ha convertido en un socio comercial fundamental para nuestra región, y su importancia crece cada año” y ha desplazado a la Unión Europea como el segundo principal origen de las importaciones regionales.

También se expresó que el creciente vínculo económico y comercial con China plantea oportunidades e inquietudes y se requieren políticas públicas adecuadas, con visión de futuro, a lo que ayudaría el diálogo con China para conocernos mejor, despejar mitos, así como detectar y promover espacios de cooperación” y aumentar los mutuos flujos de inversión.

Destacó que si América Latina “no tiene una decisión clara de tener una asociatividad público-privada con China y la región de Asia Pacífico para

competir en esos mercados, difícilmente lo podemos hacer, por ultimo subrayo la importancia de tener una agenda de 3 o 4 años con China con nuevos temas de interés común.

4.6.2 ¿Por qué a China le interesaría un TLC con un mercado pequeño como el dominicano?

China es un país en desarrollo que concede un mayor acceso a su mercado a los países menos desarrollados. El mercado Dominicano es importante para China fundamentalmente por dos razones: por sus recursos naturales y por el posible mercado que se está desarrollando en la región para los productos chinos. También China tiene interés en establecer a futuro fábricas en América Latina, porque los costos de producción en China se están elevando poco a poco y llegará el momento en el que no van a ser sostenibles. (BBC Mundo, 2015)

4.6.3 Asimetrías entre República Dominicana y China

La asimetría entre los dos actores resalta en variables tales como el PIB, territorio, población, poder de compra, la importancia en el comercio internacional y el flujo de inversiones, entre otras.

- China es el país más grande del mundo, con un área total de 9,600,000km², la República Dominicana posee una superficie territorial total de 48.443km². En el comercio exterior tanto de bienes como de servicios, Asia Pacífico presenta mayor importancia en valores, lo que es natural si se

tiene en cuenta la diferencia poblacional en el entorno de 10,403,761 de habitantes en República Dominicana, frente a cerca de 1,357 miles de millones en China.

- Se dice que las disparidades de población y territorio hicieron a Vietnam un temeroso vecino por años para los Chinos, pero en el caso de la República Dominicana tal situación diluye por razones de distancia, ya que el país no comparte frontera con China, por esta razón, territorio y población son condiciones irrelevantes para que R.D considere a China como una amenaza.
- El PIB de China en 2013 creció un 7,7% respecto al 2012, tasa que es igual a la del año anterior. En contraste, El producto interior bruto de República Dominicana en 2013 ha crecido un 4,6% respecto a 2012. Se trata de una tasa 19 décimas mayor que la de 2012, que fue del 2,7%.
- Según el portal datos macro, si se ordenan los países en función de su PIB per cápita, República Dominicana se encontró en el 2013 en el puesto 89 de los 183 países y China en el puesto 80 de los 183.
- Así como ocurre con las tasas promedio del crecimiento del PIB y con el nivel en la captación de inversiones, también en los datos de comercio China crece muy por encima.
- Basándonos en los precios al consumidor, China tiene un estricto control con relación al precio y de la moneda nacional por parte del gobierno, el último porcentaje a la fecha fue en el mes de febrero 2015 con una inflación

de 1.601 %. En el caso de República Dominicana la inflación fue de un 3.00% en el cierre del 2014 según datos del Banco Central de la República Dominicana.

- Las cifras de comercio exterior entre ambos países presentan signos de desparejad, según los datos emitidos por la Administración General de Aduanas de China, entre enero y noviembre de 2014, las importaciones y exportaciones de China registraron 3,9 millones de dólares, con un incremento del 3,4%. Con relación a República Dominicana según informaciones del Banco Central la Balanza de Pagos terminó en 2013 con un superávit global de US\$938.5 millones. Por otro lado, las cifras del primer semestre de 2014 de la Balanza de Pagos de la República Dominicana y donde resalta un déficit en cuenta corriente de US\$774.3 millones, fruto de que la balanza comercial registró un dinamismo impulsado por un incremento de 3.9% de las exportaciones totales, mientras que las importaciones mostraron un crecimiento del orden de 3.5%. El desequilibrio entre ambos países resulta de la capacidad exportadores de China que no puede ser mitigada por la capacidad exportadora dominicana.
- En el comercio bilateral entre ambos países, la balanza de exportación de República Dominicana hacia China presenta un valor negativo de -8, 643,378. Registrándose un saldo comercial más favorable para China.
- En el patrón comercial de las exportaciones de República Dominicana hacia China las que más se destacan son los Minerales de cobre, aluminio sus

concentrados, instrumentos y aparatos de oficina, por parte de China bienes industriales con elevados niveles tecnológicos.

- El gobierno Chino desde hace un tiempo ha estado considerando la manera de acceder a nuevos mercados para sus exportaciones, pero al gobierno y las empresas de la República Dominicana les preocupa la dura competencia que les traen los productos provenientes de China.
- República Dominicana todavía no ha encontrado un producto que pueda ser comercializado a gran escala en el mercado Chino a diferencia de otros países latinoamericanos como son: Brasil y Chile.
- Competencia de China en la producción y comercio de bienes de alta tecnología, República Dominicana siguen perdiendo terreno en este sector, lo que ha generado algunas tensiones respecto a la relación con la economías asiática.

4.7 Desafíos y oportunidades de un TLC entre República Dominicana y China

La República Dominicana posee grandes oportunidades en el mercado Chino, lo cual conlleva también a desafíos como los que existen con los demás países de Latinoamérica que ofrecen los mismos productos, sin embargo uno de los mayores desafíos que existen al momento de evaluar un posible TLC con China es la asimetría en el tamaño o dimensión económica, el grado de desarrollo, la población y el tamaño del mercado de cada uno.

Cada país tiene sus propias políticas de promoción de inversiones, de apoyo a sectores productivos y a las exportaciones, lo cual altera aún más las condiciones de competencia entre estas naciones.

Todo acuerdo de libre comercio presenta desafíos y oportunidades para los países miembros. Este posible acuerdo entre República Dominicana y China, no sería la excepción.

Desafíos:

- La inexperiencia que pueden tener las empresas exportadoras en cómo aprovechar un acuerdo comercial.
- Desde un punto de vista funcional, se trata de una negociación entre dos países totalmente desiguales. El PIB de China es de US\$9,240 Billones al 2013 y el de República Dominicana es de US\$61,163 Mil Millones al 2013, es decir, el de China es superior, lo que inclina la balanza de poder hacia China.
- La balanza comercial RD-China acumula un déficit sustancial en perjuicio de la República Dominicana.
- China cuenta con varias regulaciones que se deben tener en cuenta al momento de querer exportar algún producto hacia su Mercado.
- China posee un mercado muy atractivo por lo cual existen grandes competidores.
- La diferencia cultural que existe entre ambos países.

Los beneficios que se pueden sustraer de un Acuerdo de Libre Comercio con China son varios, con solo tener en cuenta que China es un país con un desarrollo comercial y económico muy fructífero a nivel mundial. Entre las ventajas y oportunidades que podemos destacar están las siguientes:

Oportunidades:

- Un TLC con China favorecería en la diversificación de la oferta exportadora de productos dominicanos hacia un nuevo destino con el cual se fortalecerían las preferencias arancelarias.
- En materia de Servicios, sería positivo para sectores que progresan como el turismo y servicios financieros.
- El mercado Chino ha estado dinamizando y fortaleciendo las diversas actividades de la economía dominicana, es por esto que un TLC podría beneficiar y mejorar el intercambio comercial entre ambos países.
- Oportunidades de tecnologías, intercambio de conocimientos y generación de empleos, a través de nuevas inversiones Chinas.
- Oportunidad de exportar posibles productos potenciales en el mercado Chino como: cigarros y aguacates.
- Al hacer un acuerdo bilateral, es más fácil lograr compromisos y negociar. Los compromisos serían: comercio de servicios, inversiones, propiedad intelectual, medio ambiente, entre otras.

CONCLUSIÓN

El principal aporte de este trabajo de investigación radica en los beneficios económicos a largo plazo que pueden obtener la República Dominicana y la República Popular China, gracias a la detección y mejora de aquellos fallos que obstaculizan los intercambios comerciales entre ambos países. A continuación, una reseña de los resultados obtenidos por la investigación efectuada.

Un TLC China es un acuerdo provechoso para el país, ya que impulsa la economía nacional, mientras protege y propone utensilios para amparar cualquier mala práctica comercial originada en China.

El levantamiento de China a nivel mundial está forjando oportunidades que deben ser aprovechadas por República Dominicana. China se modela como potencia mundial y por esto le beneficiaría tener socios en la región del Caribe.

Al realizarse un TLC con China, el canje comercial, con las mejoras arancelarias asociadas a éste no pararía de crecer, ubicando a China como el principal socio comercial de República Dominicana; se reducirían la desviación del comercio generadas por los convenios que ha suscrito China con otros países de Latinoamérica competidores de Rep. Dom.; y se reducirían las barreras para facilitar la arribada de los productos dominicanos a China.

Dicho TLC permitiría precisar las relaciones productivas con un país cuyo mercado es el más grande del mundo y cuyo crecimiento ha sido el más elevado a nivel mundial en las dos últimas décadas, con tasas de 10% anual aproximadamente.

Es decir que la aplicación de este TLC permitiría alcanzar mejor acceso a un mercado cuyas particularidades involucran una mayor demanda de bienes de consumo, materias primas y bienes de capital. Otro aspecto importante a resaltar es que China podría ofrecerle a República Dominicana grandes oportunidades con el intercambio de conocimientos tecnológicos por sus grandes avances en esta área, generando más empleos a través de nuevas inversiones.

Hoy en día la inversión China en el país aún es poca basándonos en todo el potencial que tiene República Dominicana, por lo que ambos países deben hacer esfuerzos para lograr dinamizar el comercio y el intercambio de bienes entre ambas naciones.

Por otro lado este acuerdo brindaría una reseña objetiva que realzará el interés de capitales originarios de China y de otros países para tener una participación más activa en las inversiones de China en Rep. Dom. Por ende disminuiría así, la brecha que existe en el arancel cobrado a los productos procedentes de estos países con el arancel cobrado al producto originario dominicano.

República Dominicana posee grandes potenciales para China invertir serian en los sectores agrícolas y el turismo. Otros de los renglones que gozan de un gran potencial para captar las inversiones Chinas son el Medioambiente, cultivos tradicionales, los proyectos de planta de carbón de Punta Catalina, la industria farmacéutica.

En fin, un TLC entre ambos países aumentaría la integración económica entre ellos, lo que significaría la ampliación del espacio económico entre ambas naciones, ya que en hoy en día se puede decir que poseen mercados separados, para constituir un solo mercado de dimensiones mayores. También China tiene interés en establecer a futuro fábricas en América Latina, porque los costos de producción en China se están elevando poco a poco y llegará el momento en el que no van a ser sostenibles.

Finalmente, el equipo desarrollador de este trabajo ha preparado a continuación las recomendaciones acordes al tema a tratar, en el entendido de que la importancia de esta práctica contribuirá al conocimiento de aquellos lectores quienes más que nada deseen proyectarse como competidores de escala internacional y a su vez aportaran al crecimiento personal y económico de la República Dominicana.

RECOMENDACIÓN

En vista de los resultados arrojados por la investigación y las informaciones obtenidas de las distintas fuentes, se ha propuesto las siguientes recomendaciones, con el fin de aprovechar aquellas alternativas no atendidas para facilitar el crecimiento del intercambio comercial y hacer énfasis en los potenciales beneficios que arraiga consigo la aplicación de un Acuerdo de Libre Comercio entre República Dominicana y China:

- Establecer relaciones diplomáticas con China, ya que el hecho de no haber una relación diplomática formal entre ambos gobiernos y el desaprovechamiento de oportunidades de negocios en el pasado han contribuido a ralentizar el proceso evolutivo del comercio entre ambas economías.
- La República Dominicana necesita confeccionar sus tácticas de desarrollo ajustándose de la mejor forma a las evoluciones de los acontecimientos internacionales, como mejorar sus productos y la relación con sus nuevos socios comerciales como China.
- Debido a que la República Dominicana es un país netamente importador, los productores nacionales no tienen una orientación de expandir sus ventas hacia los mercados internacionales por desconocimiento de los procesos de exportación, por ende se recomienda fomentar la cultura de

la exportación en el país con el fin de disminuir el déficit comercial que existe con China.

- República Dominicana debe aclarar de que el hecho de que no existan relaciones diplomáticas entre la RD y China, no puede ser una traba para que se originen grandes negocios entre sectores privados de China y RD., e inversiones públicas.
- Se recomienda mejorar las rutas de vías marítima desde y hacia China, para poder competir con los factores que pueda interferir con el transporte de mercancía también vías y servicios más directo son posibles soluciones de los problemas que actualmente está enfrentando las exportaciones e importaciones. Las frutas son los producto que tiene una alta tasa de demanda para el exterior y 43 días de transito marítimo no es el tiempo apropiado para la exportaciones de los frutos.
- Optimizar los puertos de la Republica Dominicana, tratar de invertir en el mejoramiento de tecnología, seguridad, espacios y buen servicio. Estos son factores que pudieran que un tratado comercial con China pueda ser factible tanto para nosotros como para ellos, actualmente las exportaciones que se realizan están utilizando dos puertos importantes como es el de Rio Haina y Caucedo ambos tienen mucha deficiencia por lo cual que no lo hace tan competitivo para la demanda que se pudiera presentar comercialmente en un posible acuerdo.

FUENTES DE DOCUMENTACIÓN

- EFXTO. (18 de Abril de 2013). Recuperado el 18 de Abril de 2013, de www.efxto.com:
<http://www.efxto.com/diccionario>
- ALADI. (04 de 08 de 1999). Asociacion Latinoamericana de Integracion. Recuperado el 13 de 03 de 2015, de
http://www.aladi.org/nsfaladi/arquitect.nsf/VSITIOWEB/regimenes_de_origen
- Angel, M. (Diciembre de 19 de 2014). Reuters America Latina. Recuperado el marzo de 25 de 2015, de <http://lta.reuters.com/article/idLTAKBN0JX15H20141219>
- ASONAHORES. (1998). Estadísticas seleccionadas del sector turístico. Santo domingo: Yan Impresos.
- Avila, R. (2002). Turismo Sostenible. Madrid: IEPALA.
- Báez, R. N. (2012). Avanzan relaciones entre China y la RD. Hoy.
- Bajo, O. (2000). Teorias del comercio internacional. Barcelona - España: Antoni Bosch S.A.
- Ballesteros, A. (2005). Comercio Exterior: Teoria y Practica 2da edicion. España: Universidad de Murcia.
- Bastidas Castañeda, A. (2003). Desarrollo economico y social de la Republica Dominicana. Santo Domingo: Buho.
- Briefing, C. (30 de 03 de 2013). <http://www.china-briefing.com>. Recuperado el 27 de 03 de 2015, de <http://www.china-briefing.com/news/2013/03/30/impuestos-y-aranceles-a-la-importacion-y-exportacion-en-china-2.html>
- Broto, A. (19 de julio de 2013). 7 dias . Recuperado el 2015 de marzo de 26, de http://www.7dias.com.do/economia/2013/07/19/i144561_tierras-alimentos-nuevos-intereses-china-venezuela.html#.VRQzhPnF9CY
- Calderón. (2008). CEPAL. Obtenido de La inversión extranjera directa en América Latina y El Caribe:
<http://www.cepal.org/publicaciones/xml/1/36091/LCG2406e.pdf>
- Castillo, M. E. (2005). Negocios Internacionales. Perú .
- Castro, A. (2008). Manual de exportaciones. La exportación en Colombia. Colombia : Universidad del Rosario.
- Castro, R. Q. (2007). Elementos del turismo. Costa Rica: FUNED.
- CEI-RD. (2007). Perfil comercial: Republica Popular China. Santo Domingo, Republica Dominicana: CEI-RD.
- CEI-RD. (2007). Perfil Económico de Tabacos y Cigarros. Santo Domingo: CEI- RD.
- CEI-RD. (2008). Perfil Económico Ron de Caña. Santo Domingo: Gerencia de Inteligencia de Mercados del CEI- RD.
- CEI-RD. (2008). Politicas Comerciales de Republica Dominicana. Santo Domingo: CEI-RD.
- CEI-RD. (2010). Comportamiento de la Inversión Extranjera Directa de la República Dominicana. Santo Domingo: CEI-RD.
- CEI-RD. (2011). Perfil economico del aguacate. Santo Domingo: CEI-RD.
- CEI-RD. (2012). Informe de las Exportaciones de la Republica Dominicana . Santo Domingo.

- CEI-RD. (s.f.). CEI-RD. Recuperado el 2015 de marzo de 26, de <http://www.cei-rd.gov.do/ceird/Sectores.aspx>
- CEI-RD. (s.f.). Tramites generales de exportación . Santo Domingo: CEI-RD.
- Central, B. (2014). Informe de Economía Dominicana. Santo Domingo: Banco Central de la Republica Dominciana.
- Chile, G. d. (28 de 02 de 2007). <http://www.aduana.cl>. Recuperado el 15 de 03 de 2015, de <http://www.aduana.cl>: <http://www.aduana.cl/tramitacion-aduanera-en-la-republica-popular-china/aduana/2007-02-28/152756.html>
- CNC, C. N. (2008). Impacto del Transporte y de la Logistica en el Comercio Internacional de la Republica Dominicana. Santo Domingo: USAID.
- Comerciales, C. (2009). Cuarta consulta sobre acuerdos comerciales. República Dominicana. Santo Domingo: Grupo Tecnico. CNNC.
- Contamina, F. (2011). El turismo y las telecomunicaciones, los sectores más dinámicos de la economía dominicana.
- Cornejo Ramírez, E. (2010). Comercio internacional: hacia una gestion competitiva. Lima: San Marcos.
- Crosby, A. (1996). Elementos básicos para un turismo sostenible en las Areas Naturales. Madrid: CEFAT.
- CROXXMORE. (2013). CROXXMORE. Recuperado el 25 de marzo de 2015, de <http://www.croxxmore.com/Es/Service.asp?classid=5>
- de las Heras, M. P. (2004). Manual del turismo sostenible. México: Mundi-Prensa.
- DGII. (1992). CODIGO TRIBUTARIO (Ley No.11-92). Santo Domingo: Congreso Nacional.
- DICOEX. (2012). Intercambio comercial de Republica Dominicana: Fuera de tratados comerciales. Santo Domingo: DICOEX.
- Diplomatica, O. d. (2014). Ficha pais China. Oficina de Informacion Diplomatica Gobierno de España.
- Europeo, B. C. (26 de Febrero de 2014). Banco Central Europeo. Recuperado el 24 de Marzo de 2015, de <http://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2014/html/sp140226.es.html>
- Evans, E. A. (2007). Tendencias Recientes en la Producción, Comercio y Consumo de Mango en el Mundo y en los Estados Unidos. Florida: University of Florida.
- Garcia, J. L. (2005). Cultura y negociacion en China. Madrid: Informacion comercial Española (ICE).
- Giordano, P. (2006). Apertura e insercion internacional en la estrategia de desarrollo de Uruguay. . Buenos Aires.
- Graham, J. a. (2003). The Chinese Negotiation. Harvard Business Review.
- Heimlich, E. (2008). CHINA Desarrollo Económico y Consumo de Cobre. Chile: COMISIÓN CHILENA DEL COBRE.
- Horwath consulting. (1997). La industria hotelera dominicana. Santo Domingo: Yan impresos.
- Jafari, J. (2000). Enciclopedia del turismo. Madrid: Editorial síntesis.
- Jiménez, A. C. (2013). Alzas de costos en China atraen nuevas inversiones en las zonas francas de RD. Hoy.
- John D. Daniels, L. H. (2010). Negocios Internacionales Ambientes y Operaciones. Mexico: ADDISON-WESLEY.
- La Fuente, F. (2010). ASPECTOS DEL COMERCIO EXTERIOR. Mexico: Edicion electronica EUMED.

- Languasco. (25 de Septiembre de 2010). Barrio Chino Dominicano.
- López, G. C. (2012). China en el Caribe: Estrategias diplomáticas y de negocios. México.
- Mata, A. (21 de Abril de 2010). Slide Share. Recuperado el 15 de Julio de 2014, de <http://es.slideshare.net/MRAUSTIN/plan-estrategico-nacional-de-turismo-2009-2013>
- Mercado, S. (2000). Comercio internacional I: Mercadotecnia internacinal - Importacion y Exportacion. Mexico: Limusa.
- MIC. (12 de 2012). Ministerio de Industria y Comercio. Recuperado el 13 de 03 de 2015, de <http://www.seic.gov.do/media/268741/matriz%20medidas%20no%20arancelarias%20aplicables%20en%20la%20%20rd.pdf>
- Ministerio de Comercio, I. y. (2006). Gui para exportar a Republica Dominicana. Pro export Colombia.
- Ministerio de Estado de Turismo de la República Dominicana. (2003). Guía Legal de Turismo de la República Dominicana. Santo Domingo: Secretaria de Estado de Turismo de la Rep. Dom.
- Montalvo, G. (2007). <http://www.comercioexterior.ub.edu>. Recuperado el 16 de 03 de 2015, de <http://www.comercioexterior.ub.edu>: http://www.comercioexterior.ub.edu/fpais/republicadominicana/07_normas_administrativas_comercio_exterior.html
- Morancho, B., Jimenez, A. S., & Muñoz, L. (2006). Revista de economia, sociedad, turismo y medio ambiente. España: Septem Ediciones.
- Moreda, A. L. (2009). Preparados para el desafío asiático. Marketing + Ventas.
- Moya Pons, F. (2010). Historia de la Republica Dominicana. Santo Domingo : Graficas Muriel, S.A.
- Mundial, B. (2013). Banco Mundial. Recuperado el 24 de marzo de 2015, de <http://datos.bancomundial.org/indicador/NE.EXP.GNFS.ZS>
- OMC. (2013). Organizacion Mundial del comercio. . Recuperado el 13 de 03 de 2015, de www.wto.org: http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tariffs_s.htm
- OMC. (2015). Entender la OMC. Ginebra.
- Ozalla, J. M. (Marzo de 2015). Santander Trade. Recuperado el 11 de Marzo de 2015, de Santander Trade: <https://es.santandertrade.com/analizar-mercados/china/politica-y-economia#economic>
- PAGAN, A. N. (2013). Noboa Pagan Abogados. Recuperado el 2015 de Marzo de 30, de http://noboapagan.com/com_exterior.html
- Papadakis, A. (2008). La gran enciclopedia de economia . Cyprus: Theodakis Publishing, LTD.
- Peña, A. (2014). China, a la caza del gran potencial de República Dominicana para comercio e inversión. Acento, Economía.
- Perez, L. E. (07 de Marzo de 2013). Balanza comercial, déficit y superávit. La hora.
- Pinto, H. V. (2000). Introducción a la integración económica. Santa Fe de Bogota: Fundacion Universidad de Bogota Jorge Tadeo Lozano.
- PROEXPORT. (2008). GUIA PARA EXPORTAR A REPUBLICA DOMINICANA. Colombia: Ministerio de Comercio Industria y Turismo Colombia.
- Rada, S. (2008). El arte de negociar en China. Dimens. empres. Vol. 6.
- Ramírez Cavassa, C. (1990). Hoteles: Gerencia, Seguridad y Mantenimiento. Mexico: Trillas.

- Ríos, A. S. (2005). Negociaciones comerciales internacionales. Lima - Peru: Fondo Editorial PUCP.
- RPP. (11 de noviembre de 2013). RPP. Recuperado el 25 de marzo de 2015, de http://www.rpp.com.pe/2013-11-11-produccion-china-de-cobre-y-aluminio-alcanza-record-en-octubre-noticia_646680.html
- Saavedra, E. (2004). Promoción turística: Una llave para el desarrollo de Chuquisaca. La Paz: FUNDACION PIEB.
- Salas, M. (8 de enero de 2015). BBC Mundo. Recuperado el 24 de marzo de 2015, de http://www.bbc.co.uk/mundo/noticias/2014/07/140714_economia_china_america_latina_msd
- Sawyer, W. C. (2006). International Economics. Prentice Hall; 3 edition.
- Steinberg, F. (2004). La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica. Madrid.
- Terra, N. (09 de 04 de 2013). República Dominicana espera promover cooperación comercial con China.
- Thomas Rumbaugh, N. B. (2004). China: international trade and WTO accession. IMF Working.
- USAID. (2009). Impacto del transporte y de la logística en el comercio internacional de la Republica Dominicana. Abt y CARANA Corporation.
- Ventura, D. (2011). OMG Certeza Estrategica. Recuperado el 2015 de marzo de 26, de http://www.omg.com.do/guia_de_negocios/mineria/
- Villanueva, B. (2010). El DR-CAFTA y la Inversion Extranjera Directa en República Dominicana. Santo Domingo: Consultoria PARETO.
- Woodford, P. E. (1993). Turismo y Hotelería. Estados Unidos: McGraw-Hill.

ANEXOS

UNIVERSIDAD APEC

UNAPEC

**CURSO DE MONOGRAFICO DE EVALUACION FINAL
EVALUACION DE LAS PROPUESTAS
ENERO-ABRIL 2015**

TITULO : ESTRATEGIA DE NEGOCIACIÓN BILATERAL ENTRE REPÚBLICA DOMINICANA Y REPÚBLICA POPULAR
CHINA

MODULO : ESTRATEGIA Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EN MERCADOS INTERNACIONALES

PROFESOR (A) : LIC. ACELIS ÁNGELIS VARGAS / LIC. MARITZA JOSEFINA COSS

AUTOR : FRANKLIN SÁNCHEZ . ZOLISBET CUEVAS
LAURA PATRICIA JOSÉ

MATRICULA : 2010-0300 | 2010-1984 | 2010-2440 | AREA NEGOCIOS INTERNACIONALES

APROBADO : _____ APROBADO CON MODIFICACION : _____

RECHAZADO : _____ FIRMA : _____

FECHA DE ENTREGA DEL TRABAJO AL PROFESOR : _____

FECHA DE ENTREGA DEL TRABAJO AL COORDINADOR EJECUTIVO : _____

OBSERVACIONES :
PROFESOR, EXPLIQUE LAS RAZONES POR LAS QUE USTED APROBO CON
MODIFICACIONES O RECHAZO :





UNAPPEC
UNIVERSIDAD APEC

DECANATO DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES:
ESCUELA DE MERCADOTECNIA

Anteproyecto de la Monografía para optar por el título de
Licenciado en Negocios Internacionales

Tema

**“Estrategia de negociación en el comercio bilateral entre República
Dominicana y República Popular de China.”**

Sustentantes

Franklin D. Sánchez Lantigua	2010-0300
Zolisbet Cuevas Félix	2010-1984
Laura Patricia José Beltré	2010-2440

Asesora

Licda. Acelis Ángeles

Santo Domingo, República Dominicana

2015

Título del tema

“Estrategia de negociación en el comercio bilateral entre República Dominicana y República Popular de China.”

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La actividad comercial es conocida como un fenómeno socioeconómico que consiste en el intercambio de bienes y servicios, ya sea para su uso, venta o transformación.

A lo largo del tiempo, el comercio transfronterizo ha sido uno de los principales objetos de estudio para economistas de alto nivel, debido a que gracias a este tipo de intercambio comercial han sido desarrolladas nuevas teorías de modelos económicos así como nuevas tendencias políticas, nuevos métodos de negociación, nuevos indicadores económicos respecto al posicionamiento mundial e incluso cambios en los patrones culturales. En la actualidad, ninguna Nación del mundo esta ajena a esta realidad, todas forman parte de este proceso evolutivo conocido como globalización.

Esta tendencia mundial, ha logrado hacer que Naciones como China dieran apertura de su mercado al mercado mundial a través de la apertura del flujo trasatlántico de bienes y servicios. China es el país de mayor crecimiento económico mundial, con una tasa media anual de aumento del PIB de más del 10%, en los últimos treinta años.

La República Popular China y la República Dominicana son países que tienen una visión a largo plazo apoyada en el multilateralismo y la asociación

estratégica basada en relaciones bilaterales francas y constructivas. La relación entre estos dos países data desde 1940 cuando se firma un Tratado de Amistad intervenido por República Dominicana y la entonces República de China.

Se dice que el flujo de inmigrantes Chinos a República Dominicana se inició a principios del siglo XX, muchos de ellos provenientes de la aldea de Ping en la República Popular China. Hoy en día la sociedad dominicana cuenta con destacados comerciantes Chinos que se han ido integrando a todas las áreas del quehacer de nuestro país.

Actualmente China ocupa la tercera posición como socio comercial de República Dominicana, con un intercambio anual de unos mil 300 millones de dólares. En República Dominicana existe un intercambio comercial de diferentes productos y empresas diversas de capital Chino que están ocupando espacios económicos, con tendencia a incrementarse.

2. FORMULACION DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

¿Cómo ha sido la relación comercial en el comercio bilateral entre República Dominicana y la República Popular de China?

3. SISTEMATIZACION

¿Cuáles son las ventajas y desventajas del comercio bilateral entre República Dominicana y China?

¿Cuáles han sido los beneficios socioeconómicos de las relaciones comerciales entre República Dominicana y la República Popular de China?

¿Cuáles son las barreras comerciales que inciden en el intercambio comercial entre la República Dominicana y la República Popular China?

¿Cuáles son los principales productos de exportación desde República Dominicana hacia la República Popular China?

¿Cuáles son los productos que la República Dominicana importa desde República Popular de China?

¿Cuáles los obstáculos que enfrentan las relaciones comerciales entre República Dominicana y China?

¿Cuáles serían las oportunidades y desafíos que traería un TLC entre República Dominicana y China?

4. OBJETIVO GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN

Elaborar una estrategia de negociación en el comercio bilateral entre República Dominicana y la República Popular de China.

5. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Identificar las ventajas y desventajas del comercio bilateral entre República Dominicana y China.

Señalar los beneficios socioeconómicos de las relaciones comerciales entre República Dominicana y la República Popular de China.

Indicar las barreras comerciales que inciden en el intercambio comercial entre la República Dominicana y la República Popular China.

Mencionar los principales productos de exportación desde República Dominicana hacia la República Popular China.

Identificar los productos que la República Dominicana importa desde República Popular de China.

Identificar los obstáculos que enfrentan las relaciones comerciales entre República Dominicana y China.

Mencionar las oportunidades y desafíos que traería un TLC entre República Dominicana y China

6. IMPORTANCIA Y JUSTIFICACION

La relación comercial entre República Dominicana y China ofrece oportunidades y desafíos. A pesar de que los vínculos de inversión y comerciales con China han aumentado esto no significa que exista una mejora de la calidad de la inserción comercial de la región económica global.

Según el documento de la CEPAL, titulado "China y América Latina y el Caribe, hacia una Relación económica y comercial estratégica", publicado en el 2012; la relación entre China y América Latina y el Caribe ha alcanzado la suficiente madurez para dar un salto de calidad y avanzar hacia un vínculo estratégico que proporcione beneficios mutuos.

La República Popular China mantiene una apariencia con distintos grados de relevancia con los países del Caribe y con todos los que sostiene relaciones diplomáticas encuentra áreas de negocios, cooperación y apoyo en temas internacionales. En el caso de aquellos países caribeños con los que no tiene relaciones diplomáticas, opera sus relaciones comerciales a través de representaciones de negocios permanentes. La presencia de la República Popular China en casi todas las regiones del mundo corresponde a una estrategia amplia y de largo plazo que busca principalmente asegurar el abastecimiento de insumos, abrir mercados a sus productos y lograr un reconocimiento a su condición de país responsable en el ámbito internacional. (López, 2012)

Según Rosa Báez, representante de la Oficina Comercial de República Dominicana en Beijing (2012) las expectativas de mejorar las relaciones bilaterales con el gigante asiático son muy buenas, porque para China, República Dominicana es un país importante, es un país amigo y es un país aliado y lo demuestra el hecho de que hay más de 1600 empresas dominicanas trabajando el comercio con China; lo demuestra así el hecho de que varias importantes empresas chinas están ubicadas en el país, y ya trabajan y hacen sus aportes a la economía dominicana y también sus aportes al desarrollo de la empleomanía en el país.

La República Popular China se ha convertido en un socio comercial clave para los demás países y se encuentra en la segunda etapa de integración económica. En este sentido, la justificación de este trabajo se centra en dar a conocer una estrategia para mejorar o incrementar las relaciones comerciales que existen entre la República Dominicana y la República Popular China en términos sectores y productos.

De igual forma, la presente investigación genera beneficios expresados en el conocimiento de la economía tanto de la República Dominicana como de la República Popular China, su comercio internacional y el grado de apertura de estas.

7. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

Comercio internacional

Para Mercado (2000) el comercio internacional es la introducción de productos extranjeros aun país y la salida de estos a otros países, integran lo que se denomina comercio exterior.

También se puede definir como la actividad económica que consiste en realizar habitualmente y con propósito de lucro el intercambio de bienes y servicios, poniendo en relación las ofertas de los productos con las necesidades (demanda) de los consumidores y facilitando así la circulación de riqueza entre países. (Cornejo Ramírez, 2010)

Según Bajo (2000) a medida que aumenta la complejidad de las sociedades también lo hace el grado de especialización de las unidades económicas que las integran. Una mayor especialización no solo permite una asignación más eficiente de los recursos productivos, sino que además hace que la sociedad pueda disponer de un mayor número de bienes y servicios, lo que redundará en una mejora del nivel de vida.

Sin embargo, a su vez lleva necesariamente, dada la diversidad de gustos y necesidades de los diferentes agentes económicos, a un creciente intercambio de bienes y servicios entre dichos agentes; cuando el intercambio se lleva a cabo entre agentes residentes en distintas naciones hablamos de comercio internacional.

Antecedentes

La teoría neoclásica del comercio internacional postula que éste se explica a través de la ventaja comparativa. Cada nación producirá aquellos bienes en los que goce de una ventaja relativa y mediante el intercambio los distintos países se complementarán, sacarán provecho de sus diferencias.

De este modo las diferencias de recursos, capacidades de la fuerza laboral y características del factor capital de los distintos países determinarán los patrones del comercio internacional. (Steinberg, 2004).

Formas de hacer comercio internacional

Según el autor La Fuente (2010) El comercio exterior comprende distintas configuraciones técnico-económicas que de forma resumida y básica se denominan en importación y exportación.

Exportación

En un concepto técnico la exportación es la salida de mercancías del territorio aduanero nacional hacia una nación extranjera o hacia una zona franca industrial de bienes y/o servicios, para permanecer en ella de manera definitiva (Castro A. , 2008).

Exportar es la venta de bienes y servicios de un país al extranjero; es de uso común denominar así a todos los ingresos que recibe de un país por concepto de bienes y servicios, sean estos tangibles o intangibles (Sawyer, 2006).

La exportación es el medio más común del que se sirven las compañías para iniciar sus actividades internacionales. Es decir que las empresas que se introducen a la exportación lo hacen sobre todo para incrementar sus ingresos de ventas, para conseguir economías de escala en la producción y para que pueda diversificar sus sedes de ventas. (John D. Daniels, 2010)

Importación

Las importaciones se refieren a los gastos que las personas, las empresas o el gobierno de un país hacen en bienes y servicios que se producen en otros países y que se traen desde esos otros países.

Las importaciones de servicios comprenden todos los servicios prestados por no residentes a residentes. En las cuentas nacionales las compras directas de los residentes fuera del territorio económico de un país se registran como importación de servicios, por lo tanto todos los gastos de los turistas en el territorio económico de otro país se consideran como parte de las importaciones de servicios. También los flujos internacionales de servicios ilegales deben ser incluidos. (EFXTO, 2013).

Importancia del comercio internacional

Tanto la importación como la exportación son indispensables para la industria, y para su realización se necesita ejecutar operaciones, por medio de una serie de eslabones tales como: importación, distribuidores, exportadores, etc.

La exportación es necesaria para compensar las importaciones, es decir, para equilibrar la balanza comercial. (Mercado, 2000).

Es importante también por su participación en la satisfacción de necesidades, su incidencia en la determinación de los precios, su capacidad generadora de divisas (fiscalización aduanera), su incidencia en la balanza comercial y de

pagos y por su participación en la generación de fuentes de trabajo. (Castillo, 2005) .

Balanza comercial

La balanza comercial de una nación consiste en el valor de las exportaciones con respecto a las importaciones de bienes y servicios; o vice versa. (Perez, 2013).

También es llamada balanza de mercancías; la balanza comercial es aquella parte de la balanza de pagos en la que se recogen los ingresos por exportaciones y los pagos por importaciones. La que registra las transacciones de bienes con el resto del mundo por unidad de tiempo no incluye transacciones de servicios, transferencias o movimientos de capital. (Papadakis, 2008).

Influencia de las exportaciones en la balanza comercial.

Para Salvador Mercado (2000) la balanza comercial es favorable si las exportaciones superan a las importaciones o puede ser desfavorable si son inferiores las exportaciones en comparación con las importaciones.

Es posible solucionar los problemas derivados de la balanza comercial, recibiendo capitales del exterior tanto en forma de inversiones, como en capital de endeudamiento, esto origina un círculo vicioso con el exterior de Déficit-Endeudamiento-Déficit.

Por tal razón, el nivel de la balanza comercial de un país debe equilibrarse con el fomento de las exportaciones de productos manufacturados y la eliminación con una selección cuidadosa y detallada de las importaciones.

Antecedentes de la relación comercial: República Dominicana y el continente Asiático.

Según el informe del Intercambio comercial de República Dominicana: Fuera de tratados comerciales, publicado por DICOEX (2012) el período comprendido entre los años 2005 y 2010 estuvo caracterizado por Grandes cambios y oportunidades para República Dominicana, esto a pesar del impacto que tuvo la crisis mundial del año 2008 en esta y todas las economías del mundo.

Ya para el último año analizado, el comercio dominicano se reactivó, presentando tasas de crecimiento positivas tanto en exportaciones como importaciones en comparación con el 2009.

El año 2010 se caracterizó por las mejoras en todos los aspectos relacionados a la economía. De acuerdo al Reporte Doing Business elaborado por el Banco Mundial nuestro país escaló de manera vertiginosa, pasando de haber ocupado la posición número 102 en el 2009, al número 86 en el 2010. Esto gracias a la aplicación de ciertas reformas que permitieron la mejora y facilidad a la hora de hacer negocios.

El continente Asiático, el más poblado y extenso del mundo, ha superado la crisis financiera global con expectativas a convertirse en la mayor región económica en las próximas dos décadas.

Esto gracias a su alto grado de integración al comercio y los sistemas financieros del mundo. Con un Producto Interno Bruto total de la región de US\$26, 255,543 millones.

En el ámbito relativo al comercio, Asia se ha logrado obtener una posición privilegiada. Debido a su apertura y productividad ha alcanzado un volumen de exportaciones e importaciones que representan el 38.7% y 34.8% respectivamente de las transacciones mundiales.

Intercambio comercial de República Dominicana y China: Fuera del área de tratados.

Dentro del grupo del total de países del Área Fuera de Tratados con quienes República Dominicana mantiene un intercambio comercial, China ocupa el primer lugar, acaparando el 2.4% de todas las exportaciones. Dentro del bloque Asiático, concentra el 37.8%, con un valor de US\$126.9 millones. (DICOEX, 2012)

8. MARCO CONCEPTUAL

Inversión Extranjera Directa: La Inversión Extranjera Directa (IED) es una fuente de recursos externos que permite al país anfitrión invertir más de lo que ahorra.

Pero, además, por su estabilidad, su tendencia duradera a largo plazo, y a la vez considerada por los países en desarrollo como una fuente de financiación ventajosa a las demás.²

Proyecto de Inversión: Es el conjunto de antecedentes que permite estimar las ventajas y desventajas económicas que se derivan de asignar ciertos recursos de un país para la producción de determinados bienes o servicios.³

Negociación Internacional: Es una actividad en la que dos o más países, cuyos intereses son en parte complementarios y opuestos, tratan de alcanzar un acuerdo que satisfaga al máximo los intereses de uno y el otro, al tiempo que facilita la realización de nuevas negociaciones en un futuro, a la vez funciona como un procedimiento de solución pacífica de conflictos.⁴

Divisas: Moneda extranjera, tanto física como en forma de depósito en una institución financiera.⁵

Globalización: Es una interdependencia económica creciente del conjunto de países del mundo, provocada por el aumento del volumen y la variedad de las transacciones transfronterizas de bienes y servicios, así como de los flujos

² Mario Gómez Olivares (2005). Globalización, Inversiones Extranjeras y Desarrollo en América Latina. EUMED

³E Pimentel ,(2003), seofrecensoluciones.com

⁴ Luis Puchol (2009). El libro de la negociación. Tercera Edición. Ediciones Díaz de Santos, S.A. Madrid

⁵MÁ Acerenza, CBM Van Riel, JM Rrosemborg... - 1984 - www.wisis.ufg.edu.sv

internacionales de capitales, al tiempo que la difusión acelerada de generalizada de tecnología.⁶

Comisión Económica para América Latina - CEPAL: Es una de las cinco comisiones regionales de las Naciones Unidas y su sede está en Santiago de Chile. Se fundó para contribuir al desarrollo económico de América Latina, coordinar las acciones encaminadas a su promoción y reforzar las relaciones económicas de los países entre sí y con las demás naciones del mundo. Posteriormente, su labor se amplió a los países del Caribe y se incorporó el objetivo de promover el desarrollo social.⁷

Política Comercial: Se refiere a las medidas que aplican los gobiernos para regular los flujos comerciales con el resto del mundo y determina el grado de contacto de productores y consumidores nacionales con los precios mundiales.⁸

Organización Mundial del Comercio - OMC: Es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos.

⁶ <http://economia-globalizacion.blogspot.com/2006/01/qu-es-la-globalizacin.html>

⁷ <http://www.eclac.org/cgi-bin/getprod.asp?xml=/noticias/paginas/3/43023/P43023.xml&xsl=/tpl/p18f-st.xsl&base=/tpl/top-bottom.xsl>

⁸ <http://www.uned.es/deahe/doctorado/gescribano/polica%20comercial.pdf>

El objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades.⁹

Comercio Bilateral: Un comercio bilateral es el convenio entre dos estados, países o naciones, para incentivar la cooperación en el comercio y otros asuntos de carácter económico relativo.¹⁰

Barreras no arancelarias: Son las regulaciones utilizadas por los gobiernos de los estados para restringir las importaciones de todos o algunos países, generalmente para proteger la industria doméstica.¹¹

Zona de Libre Comercio: Es un área formada por dos o más países, que de forma progresiva liberaliza un comercio recíproco, mediante la anulación o eliminación de las barreras arancelarias y obstáculos o trabas comerciales. Conserva frente a terceros su propio régimen arancelario y de comercio.¹²

9. MARCO TEMPORAL

Esta investigación se desarrollará en Enero – Abril 2015.

⁹ http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/whatis_s.htm

¹⁰ Cristóbal Osorio Arcila (2006). Diccionario de comercio internacional. ECOE Ediciones. Colombia

¹¹ Cristóbal Osorio Arcila (2006). Diccionario de comercio internacional. ECOE Ediciones. Colombia

¹² Solares Gaité, A.: (2010) Integración. Teoría y procesos. Bolivia y la integración, Edición electrónica gratuita. Bolivia

10. TIPO DE INVESTIGACIÓN

Para desarrollar la investigación se ha elegido el tipo de estudio descriptivo debido a que este consiste en llegar a conocer una situación a través de la descripción exacta de los procesos, fenómenos y actividades que son objeto de investigación.

De tal manera que la investigación descriptiva ayudara a describir el comportamiento del intercambio y negociación comercial entre la República Dominicana y la República Popular de China, por medio de la recolección de datos característicos y relevantes del entorno socioeconómico, cultural y el flujo comercial entre ambos países.

11. MÉTODOS

En la presente investigación se utilizará el método de análisis y el inductivo, el cual inicia su proceso de conocimiento a través de la identificación de cada una de las partes que caracterizan la realidad; de este modo se podrá establecer las relaciones causa-efecto entre los elementos que componen la investigación.

Es inductivo porque partiremos de elementos particulares hasta llegar a conocimientos generales, es decir todos los datos serán recopilados a partir de informaciones de las diferentes entidades involucradas en el comercio entre ambos países.

Se analizarán las diferentes variables que han sido el resultado de la recopilación de datos e información a través de libros, documentos, artículos, folletos, revistas, libros e internet con el fin de lograr los objetivos propuestos. Basándonos en los datos obtenidos determinaremos una estrategia de negociación comercial entre República Dominicana y China.

Técnicas de Instrumentos

Existen diferentes técnicas con distintos propósitos para la realización de una investigación, sin embargo todas llevan a obtener las informaciones y datos necesarios para el cumplimiento de los objetivos planteados. La elección de las técnicas a utilizar en el desarrollo de una investigación varía según el proyecto y a los resultados que se desea obtener con el desarrollo de la misma.

Entrevista.

Para investigar de manera profunda la situación objeto de este trabajo de monografía, se va a realizar una entrevista al Señor Mario Chon- Gerente de Ventas de la Compañía Marítima Dominicana y a la Señora María de Lourdes Núñez- Coordinadora de facilitación comercial y logística del Consejo Nacional de Competitividad. Esta entrevista se hará mediante la elaboración de un cuestionario.

Revisión de documentos

Se verificará a través de artículos de revistas, libros, periódicos temas de actualidad relacionados con el objeto de la investigación.

10. ESQUEMA PRELIMINAR DEL CONTENIDO DE LA MONOGRAFIA

AGRADECIMIENTOS

DEDICATORIA

RESUMEN EJECUTIVO

INTRODUCCIÓN

CAPITULO I. COMERCIO INTERNACIONAL

1.1 Definición de comercio internacional

1.1.1 Antecedentes

1.2 Formas de hacer comercio internacional

1.2.1 Exportación

1.2.2 Importación

1.3 Importancia del comercio internacional

1.4 Característica de la cultura exportadora

1.5 Sistemas preferenciales

1.6 Influencia de las exportaciones en la balanza comercial

CAPITULO II. RELACION BILATERAL ENTRE REPÚBLICA DOMINICANA - REPÚBLICA POPULAR CHINA

2.1 Intercambio comercial República Dominicana-China

2.2 Balanza Comercial

2.3 Crecimiento de las exportaciones en República Dominicana

2.4 Ventajas y desventajas de la relación comercial entre República Dominicana y China

2.5 Política Comercial de República Dominicana

2.5.1 Aranceles

2.5.2 Barreras no arancelarias

2.5.3 Reglas de origen

CAPITULO III. PROCESOS LOGISTICOS DE INTERCAMBIO COMERCIAL

3.1 Procedimientos

3.1.1 Exportaciones

3.1.2 Importaciones

3.2 Requerimientos y documentación

3.2.1 Exportaciones a China

3.2.2 Importaciones desde China

3.3 Leyes y Regulaciones

3.3.1 Exportaciones

3.3.2 Importaciones

3.4 Barreras arancelarias

3.4.1 Impuesto Sobre el Valor añadido

3.4.2 Impuesto especial de consumo

CAPITULO IV. ESTRATEGIA DE LA NEGOCIACIÓN EN EL COMERCIO BILATERAL ENTRE REPÚBLICA DOMINICANA Y REPÚBLICA POPULAR DE CHINA

4.1 Desarrollo de las negociaciones entre ambas naciones

4.2 Objetivo de obtener una estrategia de negociación para el comercio bilateral

4.3 Importancia de una estrategia de negociación en el comercio

4.3.1 Ventajas

4.3.2 Desventajas

4.4 Desafíos y oportunidades

4.5 Plan Estratégico de negociación

CONCLUSIÓN

RECOMENDACIÓN

ANEXOS

FUENTES DE DOCUMENTACIÓN

- EFXTO. (18 de Abril de 2013). Recuperado el 18 de Abril de 2013, de www.efxto.com:
<http://www.efxto.com/diccionario>
- ALADI. (04 de 08 de 1999). *Asociacion Latinoamericana de Integracion*. Recuperado el 13 de 03 de 2015, de
http://www.aladi.org/nsfaladi/arquitect.nsf/VSITIOWEB/regimenes_de_origen
- Angel, M. (Diciembre de 19 de 2014). *Reuters America Latina*. Recuperado el marzo de 25 de 2015, de <http://lta.reuters.com/article/idLTAKBN0JX15H20141219>
- ASONAHORES. (1998). *Estadísticas seleccionadas del sector turístico*. Santo domingo: Yan Impresos.
- Avila, R. (2002). *Turismo Sostenible*. Madrid: IEPALA.
- Báez, R. N. (2012). Avanzan relaciones entre China y la RD. *Hoy*.
- Bajo, O. (2000). *Teorias del comercio internacional*. Barcelona - España: Antoni Bosch S.A.
- Ballesteros, A. (2005). *Comercio Exterior: Teoria y Practica 2da edicion*. España: Universidad de Murcia.
- Bastidas Castañeda, A. (2003). *Desarrollo economico y social de la Republica Dominicana*. Santo Domingo: Buho.
- Briefing, C. (30 de 03 de 2013). <http://www.china-briefing.com>. Recuperado el 27 de 03 de 2015, de <http://www.china-briefing.com/news/2013/03/30/impuestos-y-aranceles-a-la-importacion-y-exportacion-en-china-2.html>
- Broto, A. (19 de julio de 2013). *7 dias* . Recuperado el 2015 de marzo de 26, de http://www.7dias.com.do/economia/2013/07/19/i144561_tierras-alimentos-nuevos-intereses-china-venezuela.html#.VRQzhPnF9CY
- Calderón. (2008). *CEPAL*. Obtenido de La inversión extranjera directa en América Latina y El Caribe: <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/1/36091/LCG2406e.pdf>
- Castillo, M. E. (2005). *Negocios Internacionales*. Perú .
- Castro, A. (2008). *Manual de exportaciones. La exportación en Colombia*. Colombia : Universidad del Rosario.

- Castro, R. Q. (2007). *Elementos del turismo*. Costa Rica: FUNED.
- CEI-RD. (2007). *Perfil comercial: Republica Popular China*. Santo Domingo, Republica Dominicana: CEI-RD.
- CEI-RD. (2007). *Perfil Económico de Tabacos y Cigarros*. Santo Domingo: CEI- RD.
- CEI-RD. (2008). *Perfil Económico Ron de Caña*. Santo Domingo: Gerencia de Inteligencia de Mercados del CEI- RD.
- CEI-RD. (2008). *Políticas Comerciales de Republica Dominicana*. Santo Domingo: CEI-RD.
- CEI-RD. (2010). *Comportamiento de la Inversión Extranjera Directa de la República Dominicana*. Santo Domingo: CEI-RD.
- CEI-RD. (2011). *Perfil economico del aguacate*. Santo Domingo: CEI-RD.
- CEI-RD. (2012). *Informe de las Exportaciones de la Republica Dominicana* . Santo Domingo.
- CEI-RD. (s.f.). *CEI-RD*. Recuperado el 2015 de marzo de 26, de <http://www.cei-rd.gov.do/ceird/Sectores.aspx>
- CEI-RD. (s.f.). *Tramites generales de exportación* . Santo Domingo: CEI-RD.
- Central, B. (2014). *Informe de Economía Dominicana*. Santo Domingo: Banco Central de la Republica Dominciana.
- Chile, G. d. (28 de 02 de 2007). <http://www.aduana.cl>. Recuperado el 15 de 03 de 2015, de <http://www.aduana.cl>: <http://www.aduana.cl/tramitacion-aduanera-en-la-republica-popular-china/aduana/2007-02-28/152756.html>
- CNC, C. N. (2008). *Impacto del Transporte y de la Logística en el Comercio Internacional de la Republica Dominicana*. Santo Domingo: USAID.
- Comerciales, C. (2009). *Cuarta consulta sobre acuerdos comerciales*. República Dominicana. Santo Domingo: Grupo Tecnico. CNNC.
- Contamina, F. (2011). *El turismo y las telecomunicaciones, los sectores más dinámicos de la economía dominicana*.
- Cornejo Ramírez, E. (2010). *Comercio internacional: hacia una gestion competitiva*. Lima: San Marcos.
- Crosby, A. (1996). *Elementos básicos para un turismo sostenible en las Areas Naturales*. Madrid: CEFAT.

- CROXXMORE. (2013). *CROXXMORE*. Recuperado el 25 de marzo de 2015, de <http://www.croxxmore.com/Es/Service.asp?classid=5>
- de las Heras, M. P. (2004). *Manual del turismo sostenible*. México: Mundi-Prensa.
- DGII. (1992). *CODIGO TRIBUTARIO (Ley No.11-92)*. Santo Domingo: Congreso Nacional.
- DICOEX. (2012). *Intercambio comercial de Republica Dominicana: Fuera de tratados comerciales*. Santo Domingo: DICOEX.
- DICOEX. (2012). *Intercambio comercial de República Dominicana: Fuera de tratados comerciales*. Santo Domingo: DICOEX.
- Diplomatica, O. d. (2014). *Ficha pais China*. Oficina de Informacion Diplomatica Gobierno de España.
- Europeo, B. C. (26 de Febrero de 2014). *Banco Central Europeo*. Recuperado el 24 de Marzo de 2015, de <http://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2014/html/sp140226.es.html>
- Evans, E. A. (2007). *Tendencias Recientes en la Producción, Comercio y Consumo de Mango en el Mundo y en los Estados Unidos*. Florida: University of Florida.
- Garcia, J. L. (2005). *Cultura y negociacion en China*. Madrid: Informacion comercial Española (ICE).
- Giordano, P. (2006). *Apertura e insercion internacional en la estrategia de desarrollo de Uruguay*. . Buenos Aires.
- Graham, J. a. (2003). *The Chinese Negotiation*. Harvard Business Review.
- Heimlich, E. (2008). *CHINA Desarrollo Económico y Consumo de Cobre*. Chile: COMISIÓN CHILENA DEL COBRE.
- Horwath consulting. (1997). *La industria hotelera dominicana*. Santo Domingo: Yan impresos.
- Jafari, J. (2000). *Enciclopedia del turismo*. Madrid: Editorial síntesis.
- Jiménez, A. C. (2013). Alzas de costos en China atraen nuevas inversiones en las zonas francas de RD. *Hoy*.
- John D. Daniels, L. H. (2010). *Negocios Internacionales Ambientes y Operaciones*. Mexico: ADDISON-WESLEY.
- La Fuente, F. (2010). *ASPECTOS DEL COMERCIO EXTERIOR*. Mexico: Edicion electronica EUMED.

- Languasco. (25 de Septiembre de 2010). *Barrio Chino Dominicano*.
- López, G. C. (2012). *China en el Caribe: Estrategias diplomáticas y de negocios*. México.
- Mata, A. (21 de Abril de 2010). *Slide Share*. Recuperado el 15 de Julio de 2014, de <http://es.slideshare.net/MRAUSTIN/plan-estrategico-nacional-de-turismo-2009-2013>
- Mercado, S. (2000). *Comercio internacional I: Mercadotecnia internacinal - Importacion y Exportacion*. Mexico: Limusa.
- MIC. (12 de 2012). *Ministerio de Industria y Comercio*. Recuperado el 13 de 03 de 2015, de <http://www.seic.gov.do/media/268741/matriz%20medidas%20no%20arancelarias%20aplicables%20en%20la%20%20ord.pdf>
- Ministerio de Comercio, I. y. (2006). *Gui para exportar a Republica Dominicana*. Pro export Colombia.
- Ministerio de Estado de Turismo de la República Dominicana. (2003). *Guía Legal de Turismo de la República Dominicana*. Santo Domingo: Secretaria de Estado de Turismo de la Rep. Dom.
- Montalvo, G. (2007). <http://www.comercioexterior.ub.edu>. Recuperado el 16 de 03 de 2015, de <http://www.comercioexterior.ub.edu>: http://www.comercioexterior.ub.edu/fpais/republicadominicana/07_normas_administrativas_comercio_exterior.html
- Morancho, B., Jimenez, A. S., & Muñoz, L. (2006). *Revista de economia, sociedad, turismo y medio ambiente*. España: Septem Ediciones.
- Moreda, A. L. (2009). *Preparados para el desafío asiático*. Marketing + Ventas.
- Moya Pons, F. (2010). *Historia de la Republica Dominicana*. Santo Domingo : Graficas Muriel, S.A.
- Mundial, B. (2013). *Banco Mundial*. Recuperado el 24 de marzo de 2015, de <http://datos.bancomundial.org/indicador/NE.EXP.GNFS.ZS>
- OMC. (2013). *Organizacion Mundial del comercio*. . Recuperado el 13 de 03 de 2015, de www.wto.org: http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tariffs_s.htm
- OMC. (2015). *Entender la OMC*. Ginebra.

- Ozalla, J. M. (Marzo de 2015). *Santander Trade*. Recuperado el 11 de Marzo de 2015, de Santander Trade: <https://es.santandertrade.com/analizar-mercados/china/politica-y-economia#economic>
- PAGAN, A. N. (2013). *Noboa Pagan Abogados*. Recuperado el 2015 de Marzo de 30, de http://noboapagan.com/com_exterior.html
- Papadakis, A. (2008). *La gran enciclopedia de economia*. Cyprus: Theodakis Publishing, LTD.
- Peña, A. (2014). China, a la caza del gran potencial de República Dominicana para comercio e inversión. *Acento*, Economía.
- Perez, L. E. (07 de Marzo de 2013). Balanza comercial, déficit y superávit. *La hora*.
- Pinto, H. V. (2000). *Introducción a la integración económica*. Santa Fe de Bogota: Fundacion Universidad de Bogota Jorge Tadeo Lozano.
- PROEXPORT. (2008). *GUIA PARA EXPORTAR A REPUBLICA DOMINICANA*. Colombia: Ministerio de Comercio Industria y Turismo Colombia.
- Rada, S. (2008). *El arte de negociar en China*. Dimens. empres. Vol. 6.
- Ramírez Cavassa, C. (1990). *Hoteles: Gerencia, Seguridad y Mantenimiento*. Mexico: Trillas.
- Ríos, A. S. (2005). *Negociaciones comerciales internacionales*. Lima - Peru: Fondo Editorial PUCP.
- RPP. (11 de noviembre de 2013). *RPP*. Recuperado el 25 de marzo de 2015, de http://www.rpp.com.pe/2013-11-11-produccion-china-de-cobre-y-aluminio-alcanza-record-en-octubre-noticia_646680.html
- Saavedra, E. (2004). *Promoción turística: Una llave para el desarrollo de Chuquisaca*. La Paz: FUNDACION PIEB.
- Salas, M. (8 de enero de 2015). *BBC Mundo*. Recuperado el 24 de marzo de 2015, de http://www.bbc.co.uk/mundo/noticias/2014/07/140714_economia_china_america_latina_msd
- Sawyer, W. C. (2006). *International Economics*. Prentice Hall; 3 edition.
- Steinberg, F. (2004). *La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica*. Madrid.
- Terra, N. (09 de 04 de 2013). República Dominicana espera promover cooperación comercial con China.

- Thomas Rumbaugh, N. B. (2004). *China: international trade and WTO accession*. IMF Working.
- USAID. (2009). *Impacto del transporte y de la logistica en el comercio internacional de la Republica Dominicana*. Abt y CARANA Corporation.
- Ventura, D. (2011). *OMG Certeza Estrategica*. Recuperado el 2015 de marzo de 26, de http://www.omg.com.do/guia_de_negocios/mineria/
- Villanueva, B. (2010). *El DR-CAFTA y la Inversion Extranjera Directa en República Dominicana*. Santo Domingo: Consultoria PARETO.
- Woodford, P. E. (1993). *Turismo y Hotelería*. Estados Unidos: McGraw-Hill.

Anexo II:

Entrevista Realizada a la Licda. María de Lourdes Núñez Coordinadora de Facilitación Comercial y Logística del Consejo Nacional de Competitividad.

1. Equipo: ¿Cuál es la función del CNC con respecto a la inversión extranjera?

Licda. Núñez: El Consejo Nacional de Competitividad (CNC) es un organismo mixto en el que participan los sectores público y privado, creado el 3 de noviembre de 2001 mediante Decreto Presidencial y ratificado el 10 de enero del año 2006 por medio de la Ley No.1-06; con el objetivo de formular, implementar y desarrollar las estrategias competitivas de los sectores productivos vitales de la economía del país, con el fin de estructurar una política nacional para enfrentar los retos de la globalización y la apertura comercial. Para ello propicia la creación de espacios de diálogo público-privado para la discusión de políticas, así como la promoción de mejoras en el ambiente y clima de negocios, vitales para la atracción de inversiones.

También monitorea y da seguimiento a los indicadores y reportes internacionales relacionados con el desempeño competitivo, los cuales son marcos de referencia utilizados por los inversionistas a la hora de elegir los destinos en los cuales van a invertir. Como podrás apreciar nuestra función es de apoyo debido a la tarea de promover un buen clima de negocio y facilitación comercial, la Institución que tiene la tarea expresa de trabajar con la inversión

extranjera es el CEI-RD, y de defender sus intereses por parte del sector privado es ASIEX.

2. Equipo: ¿Que seguimiento le da el CNC a los inversionistas?

Licda. Núñez: Seguimiento directo ninguno. Indirectamente al trabajar con iniciativas y proyectos que facilitan el comercio (importaciones y exportaciones), así como el clima de negocios (apertura, cierre de empresas, trámites de construcción, etc.), También con la creación de clúster para ayudar a las empresas locales a su desarrollo. Quien da un seguimiento directo es el CEI-RD quien cuenta con una Ventanilla Única de Inversiones. El CEI-RD ofrece asesoría de negocios, legal y acompañados durante todo el proceso de inversión a fin de facilitarle su decisión para una vez instalados en el país proporcionarle un servicio integral de atención al inversionista. Detalle:

1. Servicio de atención protocolar a su llegada al país
2. Servicios logísticos de transporte y requerimientos específicos por parte de los inversionistas
3. Sesiones de trabajo con cada inversionista a los fines de identificar sus requerimientos
4. Coordinación de reuniones con los principales ministerios de acuerdo a los requerimientos del inversionista, siempre acompañados por un ejecutivo del CEI-RD

5. Coordinación de reuniones con los principales grupos del sector privado de acuerdo a los requerimientos del inversionista, siempre acompañados por un ejecutivo del CEI-RD
6. Elaboración de presentaciones, propuestas e informes en sinergia con las áreas de Inteligencia de Mercados y Ventanilla Única de Inversión
7. Introducción al departamento de Ventanilla Única
8. Atención a los inversionistas instalados en el país.

*Todos los servicios ofrecidos por el CEI-RD son gratuitos y la información suministrada durante el proceso es administrada en total confidencialidad.

Anexo III.

Cotización de Servicios

Compañía: AGENCIA MARITIMA ORIENTAL (AMARO)
 Att: Sr. César García
 Telf: 809-541-1034

Fecha: 15/01/15
 No. Cotización: 15377/15
 Email: cgarcia@maritimaoriental.com



Descripción del Servicio

Tipo de Carga:	tabaco	UN Clase:	NO PELIGROSA
Origen:	CAUCEDO	Pto embarque:	CAUCEDO
Puerto Transbordo:	CARTAGENA	Pto. descarga:	QINGDAO
Destino Final:	QINGDAO	Términos:	PUERTO - PUERTO
Frecuencia:	SEMANAL	Tiempo de Tránsito:	45 DIAS APROX.
Validez:	31/01/15		

Tipo de Servicio	20' DRY CONTAINER		Tipo de Servicio	40' DRY STD CONTAINER	
Flete:	750.00	USD	Flete:	1550.00	USD
BAF	200.00	USD	BAF	400.00	USD
ISPS	12.00	USD	ISPS	12.00	USD
PCS	85.00	USD	PCS	170.00	USD
THCL	200.00	USD	THCL	200.00	USD
Total USD:	1247.00		Total USD:	2332.00	
THCD	810.00	CNY	THCD	1200.00	CNY
Total USD:	1247.00		Total USD:	2332.00	
Total CNY:	810.00		Total CNY:	1200.00	

- Esta tarifa está sujeta al cumplimiento de los procedimientos establecidos por la línea, para la autorización del embarque de este tipo de producto.
- Tarifa sujeta al pago de cargos en origen y destino.
- Ruta: CAU-CTG-ZLO-SHA.
- Cotización válida puerto - puerto. No incluye ningún gasto por concepto de almacenaje y gestión aduanal en origen y destino.
- Favor confirmar tarifas antes de embarcar. BAF, THC y otros adicionales sujetos a cambios de acuerdo a las fluctuaciones del mercado.
- Frecuencia y tiempo de tránsito sujetos a cambio sin previo aviso.

Cotización de Servicios

Anexo IV.

Entrevista realizada al Señor Mario Chong, Gerente de Ventas de la Compañía Marítima Dominicana.

Saludos Señor Mario Chong, muy amable por atendernos y permitir que le realicemos esta entrevista la cual será utilizada con el propósito de recopilar información para nuestro trabajo de grado. A continuación damos por iniciada la entrevista.

1. ¿Cómo sería el impacto cultural y comercial de un posible tratado comercial con la República Popular de China?

China tiene un desarrollo económico impresionante, los impactos será positivo directamente más que negativo. La necesidad que tenemos como país en vía de desarrollo son muy oportuna en estos momento, las importaciones de china representa más de un 36% de las importaciones.

Lo más importante que podríamos adquirí de este tratado es el conocimiento para desarrollar tecnología en nuestro país.

2. ¿Según su opinión cual serían las pautas a tomar para incentivar las exportaciones hacia China?

Incentivar más a la producción de un producto terminado basado en frutas y productos nacionales, para que a la hora de la comercialización o ventas de

nuestros productos sea mayor valorado en el mercado chino y el costo de transporte que es bastante alto pueda ser viable.

3. ¿Considera usted que la posible relación comercial entre China y República Dominicana incidirían en el aumento del flujo comercial?

¿Por qué?

Claro que sí, las oferta que existe entre ambos países y la demanda son reciproca por lo que nuestros productos tiene demanda en un mercado tan grande como lo es el de China, producimos muchos productos agrícola que en la actualidad por el tipo de clima de país oriental no se produce y tomando nota de que si realizamos dicho tratado nos dará una ventaja comparativa a otros países de centro América y el Caribe.

4. ¿Cuáles son las principales barreras que presentan las exportaciones dominicanas en el mercado chino?

- *Tiempo de transito*
- *Sensibilidad del producto*
- *Fletes marítimo a un costo muy alto*
- *Choque de culturas*

5. ¿Cuáles sectores son atractivos para la inversión china en República Dominicana?

- *Call centers*
- *Establecimiento de empresas industriales*

- *Desarrollo de tecnología*
- *Agricultura*

6. ¿Cuál será el impacto que respetará la inversión extranjera directa proveniente de este país?

La inversión extranjera directa permitirá aumento en los niveles de empleo y eficiencia sectoriales, teniendo como resultado en un importante mecanismo de intercambio de conocimiento como de tecnológica. Así mismo la inversión extranjera no es una masa de capital que fluye a través del mundo motivada por la globalización donde todos los países en vía de desarrollo buscan mayor flujo de efectivo para el bienestar de todos.

7. ¿Cómo puede afectar las importaciones de productos chinos en la República Dominicana?

Puede afectar en el desarrollo de las compañías que se estén desarrollando en el mercado industrial que se dediquen a la producción textil, tecnología, comestible. La República Dominicana se está desarrollando a pasos agradables en el desarrollo de empresas industriales pero lamentablemente todas estas inversiones se están realizando provienen del extranjero. Pero realmente las importaciones van a crecer pero para el beneficio de la economía dominicana ya que lo que se importara según un posible acuerdo son materias primas para el desarrollo de un producto terminado para la posterior exportación.