



UNAPEC
UNIVERSIDAD APEC

Decanato de Ciencias Económicas y Empresariales

Escuela de Mercadeo

“Estrategia de negociación de un acuerdo comercial con Canadá versus la oferta exportable nacional, Año 2015.”

Sustentantes:

Junior Guzmán Fernández	2009-2126
Ramón Colón Tejeda	2011-1991

Asesora principal:

Licda. Acelis Vargas

Asesora auxiliar:

Licda. Maritza Coss

Monografía para optar por el título de:

Licenciatura en Negocios Internacionales

Distrito Nacional, República Dominicana.

Abril 2015

“Estrategia de negociación de un acuerdo comercial con Canadá versus la oferta exportable nacional, Año 2015.”

Tabla de contenido (Índice)

Agradecimientos	V
Dedicatorias	VI
Resumen ejecutivo	VIII
Introducción	IX
Capítulo I: Relación comercial entre República Dominicana y Canadá	1
1.1 Antecedentes	2
1.2 Breve reseña de acuerdos comerciales ya firmados por República Dominicana.....	6
1.2.1 La Globalización	6
1.2.2 Organización Mundial del Comercio (OMC)	7
1.2.3 Acuerdo de Libre Comercio entre República Dominicana y la Comunidad del Caribe (ALC RD-CARICOM).....	8
1.2.4 Acuerdo de Alcance Parcial entre la República Dominicana y la República de Panamá (AAP RD-PANAMA)	8
1.2.5 Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y la República Dominicana (DR-CAFTA).....	9
1.2.6 Acuerdo de libre comercio entre República Dominicana y Centroamérica. (ALC RD-Centro América).....	10
1.2.7 Acuerdo de Asociación Económica entre los países de la Unión Europea y los países del Caribe (AAE).....	10
1.3 Perfil de República Dominicana y Canadá.....	11
1.3.1 República Dominicana.....	11
1.3.2 Perfil de Canadá	15
1.4 Situación comercial entre ambos países	19
Capítulo II: Oferta exportable	23
2.1. Concepto	24
2.2 Determinar la Oferta Exportable de la República Dominicana	24
2.2.1 Principales productos Exportados por República Dominicana.....	24
2.3 Determinar la oferta exportable de Canadá	28
2.3.1 Principales Productos Exportados por Canadá.....	28
2.3.2 Capacidad de producción de Canadá.....	32
Capítulo III: Necesidades de Canadá.....	34

3.1 Productos importados más demandados por Canadá	35
3.2 Productos dominicanos insertados en el mercado canadiense.....	37
3.3 Requerimientos y estándares para exportar a Canadá.....	40
3.3.1 Tasas arancelarias	40
3.3.2 Documentación requerida	41
3.3.3 Estándares Internacionales.....	42
3.3.4 Leyes y controles.....	43
Capítulo IV: Factibilidad de posible TLC entre Rep. Dom. y Canadá.....	45
4.1 Productos sensibles de Republica Dominicana que podrían ser afectados por importaciones desde Canadá bajo un TLC.....	46
4.2 Nuevas oportunidades de exportación hacia Canadá	48
4.3 Estructura agenda de negociación.....	50
4.4 Análisis y evaluación de los datos para determinar si será factible un TLC entre República Dominicana y Canadá.	51
Conclusion	54
Recomendaciones	55
Anexos	56
Bibliografía	70

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer a mis padres, por sus enseñanzas y buenos hábitos de estudios, los cuales aprendí bajo su regazo. Hoy en día soy un hombre de bien y orgulloso de ser su hijo, a la vez los enorgullezco a ellos convirtiéndome en un licenciado de Negocios internacionales, un logro para mí y ellos, para nuestra familia.

A mi compañera, Pamela Garcia, que siempre estuvo hay para apoyarme y ayudarme a lograr mis objetivos, permitirme desarrollar mis habilidades y aptitudes, para con eso poder alcanzar mi meta.

A la universidad APEC y los profesores que trabajan en esta, que gracias a ellos y a su disciplina, he logrado ampliar mis conocimientos y ayudarme a sobrepasar mis limites en el área de mis estudios.

Junior Francisco Guzman Fernandez

DEDICATORIAS

En primer lugar, quiero dedicarles este trabajo a mis padres: **Mayra Tejeda y Ramón Colón**, por haberme ayudado a llegar a donde estoy el día de hoy, por siempre estar ahí cuando los he necesitado, por sus consejos, por siempre preocuparse que no me faltara nada, por su dedicación, empeño y esfuerzo en lograr que terminara mis estudios y convertirme en profesional, por todo su cariño, dedicación y amor en todos estos años que han estado a mi lado. Todo lo que logre en esta vida, será siempre gracias a todo lo que me han enseñado todos estos años y estaré eternamente agradecido con ustedes por todo lo que han hecho por mí. Los amo.

A mis hermanos: **Luis, Laura y Gabriela**, que de alguna forma u otra siempre han estado ahí para mí y ayudarme en todo lo que pudieran.

Y finalmente, a mi tía **Aracelis Melo**, que siempre estuvo dispuesta a ayudarme incondicionalmente y sin espera de nada a cambio, para que pudiera lograr esta meta. Por esto te doy las gracias tía, esto no hubiera sido posible sin su ayuda.

Ramón Junior Colón Tejeda

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, gracias a Dios, por permitirme terminar esta etapa de mi vida en el tiempo esperado, sin ninguna situación que me impidiera continuar con mis estudios universitarios y lograr culminar los mismos de forma exitosa.

A mis padres, **Ramón Colón y Mayra Tejeda**, porque sin su apoyo y esfuerzo nada de esto hubiera sido posible, siempre motivándome a dar lo mejor de mí y a ser una mejor persona cada día, gracias.

A mi **Abuela Hilda Melo**, que siempre ha estado ahí para mí, dispuesta a ayudarme en todo lo que este a su alcance. También quiero agradecer a personas que tuve la dicha de conocer durante este trayecto, **Jorge Matos, Angelina Guerrero, Sally de los Santos**, entre otros, que son personas que me han acompañado durante la mayoría de este etapa, y con los cuales siempre pude y podre contar.

A mi compañero de proyecto, **Junior Guzmán**, con el cual pude complementarme de la mejor forma para concluir con éxito esta etapa de nuestras vidas. Gracias por tu ayuda y motivación para que todo esto fuera posible.

Y finalmente, a dos personas que siempre estuvieron a mi lado desde el inicio de mis estudios, **Melody Sánchez y Magdeline Núñez**. Que estuvieron presentes siempre, en altas y bajas, dándome apoyo y motivándome a siempre mejorar. GRACIAS

Ramón Junior Colón Tejeda

RESUMEN EJECUTIVO

El objetivo de este trabajo fue determinar la factibilidad de una posible negociación de un acuerdo de libre comercio entre la República Dominicana y Canadá, basándose en el análisis de la oferta exportable de ambas naciones, para determinar la factibilidad de un acuerdo comercial y que estrategias de negociación se podían implementar.

La investigación que se realizó fue de tipo descriptiva, donde se evaluó los perfiles de ambos países. Su relación comercial y situación actual. Además, se determinaron los principales productos de cada país y su oferta exportable. También se analizaron las necesidades de Canadá como país y posibles oportunidades de exportación que tiene la República Dominicana hacia el mismo. Se realizó una posible estructura de una agenda de negociación y determino la factibilidad de realizar un acuerdo de libre comercio.

Debido a la exportación de oro por parte de la Barrick Gold hacia Canadá, este se ha colocado como nuestro tercer socio comercial para el destino de nuestras exportaciones, por lo que la idea de abrirse a potenciales mercados bajo un acuerdo comercial ha tomado fuerza en los últimos años.

Por último, cabe destacar que previamente se realizaron algunas rondas de negociación entre ambos países para un posible acuerdo, por lo que la idea de esta ya ha sido planteada antes y fue un punto importante para decidirnos a investigar sobre esta temática

INTRODUCCION

El auge de la globalización y la apertura de mercados ha logrado que los países estén dispuestos a negociar acuerdos comerciales para establecer el libre flujo de bienes y servicios, inversión extranjera... entre otros. Este mundo cada vez más globalizado ha llevado a las naciones a aprender que ya no puede hacer todo ellas solas, por lo que la apertura de sus mercados es una buena opción para poder seguir desarrollándose

A pesar de esto, un acuerdo de libre comercio no debe ser realizado a la ligera, debido a que cada país además de velar por el desarrollo del mismo, debe tomar en cuenta lo que es su industria local, al momento de entablar las negociaciones.

Recientemente, Canadá estuvo a favor de realizar un acuerdo de libre comercio con la República Dominicana, la relación comercial entre ambas naciones ha crecido en los últimos años, por lo que esta idea no es absurda. Sin embargo, ¿le convendría al país un acuerdo con Canadá?

El objetivo de esta investigación es determinar si un acuerdo de libre comercio entre la República Dominicana y Canadá sería algo ventajoso para el país o lo perjudicaría. Este se ha realizado tomando en cuenta las principales productos exportados por ambas naciones que podrían ser negociados en un TLC. Además, de cuáles de estos podrían afectar la industrial local del país al momento de permitírsele la libre entrada al país.

También se analizaron posibles oportunidades de exportación en productos que el país produce y exporta, son demandados por Canadá pero aun no se realiza ningún tipo de comercio entre ambos con los mismos.

La monografía cuenta con cuatro capítulos, que será desarrollado de la siguiente manera:

- Capítulo I: Relación comercial entre República Dominicana y Canadá. En este se hablara un poco de los antecedente en relación a las negociaciones ya realizadas sobre un posible acuerdo. También una breve reseña sobre los acuerdos firmados por Rep. Dom. anteriormente, perfiles de ambos países y la situación actual entre ambos.
- Capítulo II: Oferta exportable, aquí se determinaran los principales productos de ambos países y cuales productos representa la oferta exportable de dichos países.
- Capítulo III: Necesidades de Canadá. E n este se detallan los productos más importados por Canadá, además de cuales productos dominicanos son exportados a este mercado. También una breve explicación sobre los requerimientos para exporta a Canadá.
- Capítulo IV: Factibilidad de posible TLC entre República Dominicana y Canadá. Se analizaran los productos sensibles a posibles exportaciones que puedan ocurrir bajo un TLC con Canadá, nuevas oportunidades de exportación de Rep. Dom. a Canadá. Propuesta de una posible agenda de negociación y la evaluación de si es factible un TLC entre ambos países.

CAPITULO I

RELACION COMERCIAL ENTRE REPUBLICA DOMINICANA

Y CANADA

1.1 Antecedentes

Desde el año 2007, Canadá ha mostrado interés un acuerdo comercial cuando el embajador de República Dominicana en Canadá en ese entonces aprobó el inicio de negociaciones formales de un tratado de libre comercio entre ambas naciones.

(Hoy, 2007) El Embajador Eduardo Tejeda, precisó que el jefe de esa delegación, Embajador Ortega Tours, logró llegar a una negociación directa con la contraparte del Ministerio de Comercio Internacional de Canadá. Dijo que en ese ciclo de conversaciones se logró un informe favorable para que ya sea oficial las negociaciones para el inicio de la concertación del Tratado de Libre Comercio, que espera pueda concretarse pronto.

El licenciado Julio Ortega Tous sostuvo que el solo hecho del inicio de las negociaciones para la firma del Tratado de Libre Comercio con Canadá será de mucha importancia para la República Dominicana, porque desde ya contribuirá atraer inversiones al país.

Entre esos beneficios citó además, el que eso permitirá al país adquirir ciertos productos y materias primas canadienses para reelaborarlos en la República Dominicana.

Subrayó que la gran ventaja constituye que el país va a poder acezar a un mercado de 34 millones de habitantes y de muy alto poder adquisitivo y muy integrado a la economía global y en particular de la de América del Sur.

De su lado, el embajador dominicano en Canadá recordó que una reconocida empresa minera de esa nación se propone invertir más de mil 200 millones de dólares, en el país.

Informó además que el mecanismo de asistencia oficial que se llama Canadá Export, se propone abrir una línea de créditos que podría superar los 500 millones de dólares para el sector privado dominicano.

“De manera, que exhortó al sector privado dominicano, que busque esa línea para compra de bienes de capital, materias primas e ir identificando suplidores y contactos para venta”, agregó.

Las relaciones comerciales también se han visto en el ámbito laboral cuando en el 2011 el ministro de trabajo de Canadá y Domínguez Brito

(Ministerio de trabajo, 2011) Ministra Raitt expresó que “el Gobierno de Canadá está comprometido en mantener fuertes relaciones y diálogo continuo con nuestros países socios”.

En ese orden Raitt afirma sentirse “complacida de haber trabajado muy de cerca con el Ministerio Domínguez Brito de la República Dominicana para desarrollar el primer Acuerdo de Cooperación de Trabajo Global fuera de un Tratado de Libre Comercio”.

El acuerdo laboral con República Dominicana es similar a los acuerdos con Colombia, Perú y Panamá. Incluye fuertes obligaciones relacionadas al área laboral y provee un mecanismo de resolución de conflicto abierto, transparente y más simplificado para garantizar su cumplimiento. De ser necesario, se impondrán evaluaciones financieras a las partes que no cumplan con sus obligaciones laborales.

(Acosta, 2012) Inversionistas canadienses muestran cada vez un mayor interés por hacer negocios en República Dominicana, hacia donde podrán traer productos de gran calidad de concretarse el tratado de libre comercio que negocian desde hace años ambos mercados.

La primera ronda de negociaciones fue en 2007. El embajador de Canadá en el país, Tood Kuiack, dijo en compañía de Eric Gélinas, Consejero Comercial en el país; Yamile Adames, y dos ejecutivos, que en la actualidad los aranceles de los productos canadienses son altos (de 20% y 40%) lo que encarece esos artículos en el mercado dominicano y los pone en desventaja frente a los bienes producidos en Estados Unidos que entran con cero arancel o 2% por las facilidades contempladas en el DR-Cafta.

Kuiack, agotará prontamente el servicio diplomático donde ha permanecido tres años, a donde llegó en abril de 2009, y en cuyo país según dijo que se ha sentido partícipe de compartir la visión de un mundo mejor.

Sostuvo que espera terminar de negociar el TLC con Canadá antes de retirarse, tras manifestar un gran optimismo al respecto, debido a que esos acuerdos comerciales son un atractivo mayor para las inversiones.

Las inversiones canadienses se concentran en minería, banca (Scotia Bank); la compañía Falcondo y la zona franca Gildan y en tecnologías (Blackberrys). También se interesan en las áreas de turismo y de agricultura.

(Rosario, 2013)El presidente de la Cámara de Comercio Domínico- Canadiense, Eduardo Domínguez Imbert, dijo esperar que el gobierno haga los ajustes que sean necesarios para que se pueda arribar a un Tratado de Libre Comercio (TLC) de la República Dominicana con Canadá, el cual afirma generaría grandes beneficios al país.

De lograrse ese acuerdo comercial, señaló que se pondría en marcha parte de lo acordado en el DR- CAFTA. Dijo que aunque algunas personas podrían cuestionar la importancia de esa

iniciativa a través de un TLC, el país sustituiría algunas exportaciones de Estados Unidos a Canadá.

Destacó que algunos productos que se fabrican parcialmente en Estados Unidos y México y se terminan de procesar en República Dominicana podrían entrar libre de impuestos en los tres mercados, lo que implica una apertura comercial importante. Resaltó que esa apertura sería hacia casi 40 millones de habitantes de Canadá y a una nación con una economía más sana que Estados Unidos, Gran Bretaña y Alemania.

Recordó que las iniciativas para lograr el TLC con Canadá fueron suspendidas, luego de realizarse una ronda de discusiones, porque el sector industrial protestó debido a que percibía que se realizaba una "fiesta de Tratados de Libre Comercio", lo que entendían podría perjudicarles en ese momento. "El gobierno (dominicano) tenía que hacer una serie de ajustes para mejorar la competitividad, para poder competir con otros países", expresó.

Detalló entre esos ajustes que el país tiene que mejorar el costo de la energía eléctrica para poder competir con Centroamérica, donde la energía sale a menor costo. Además, indicó que existen otras distorsiones que entiende afecta la inversión extranjera, como el costo que representa la carga laboral y los beneficios sociales. Por esa razón, favorece que se modifique el Código del Trabajo.

Una ventaja que tiene el país, destacó, es que como los canadienses pasan 9 meses del año en invierno, necesitan los productos agrícolas que República Dominicana exporta, razón por la que estaría en dispuestos a pagar a un precio más elevado que Estados Unidos. "Para nosotros es más conveniente abrimos más al mercado canadiense", señaló. Exportan US\$200 MM

1.2 Breve reseña de acuerdos comerciales ya firmados por República

Dominicana

1.2.1 La Globalización

Para poder hablar de globalización, primero debemos entender los términos que la hacen y la definen, como lo que es el Comercio Internacional, La Inversión extranjera directa (IED), y los flujos del mercado de capitales. Cada uno de estos conceptos tiene un propósito y beneficio distinto, además de tener consecuencias distintas, cada etapa o partes de la globalización tiene su riesgo y costo, esta nunca representara una ganancia absoluta.

Sin embargo, un análisis del Banco Mundial, da como positiva la globalización. Por lo que con una apertura de mercados y un libre comercio entre fronteras, está demostrado que los niveles de desarrollo y los niveles de pobreza, mejoran, en unos casos, más notablemente más que en otros no tan obvios., pero al final, la globalización ayuda al desarrollo de un país si es bien manejada.

La globalización no es algo nuevo, ha estado sucediendo a lo largo de la historia de la humanidad, cuando culturas y poblaciones distintas se agrupaban para hacer sus intercambios comerciales hasta ahora, cuando se hace más obvio por los medios informativos y de comunicación que obliga a que se le dé nombre a este fenómeno de intercambios masivos, llamándolo globalización.

Debemos tener presente que la integración en la economía globalizada, no es homogénea para todos los países. Los países más pobres y menos desarrollados suelen tener una integración menor, situación que ha venido cambiando con el tiempo. El peligro no es que la globalización haga a los países menos desarrollados más pobres, sino que al quedarse fuera de ella, no participaría en la economía mundial, por lo que les afectaría. El Banco Mundial no muestra que

los países con menos desarrollo y menos integración económica tienen un índice de desarrollo económico, sin embargo las economías abiertas, tienen una tendencia mayor a mostrar un aumento en sus índices de desarrollo.

La mejor manera de combatir los cambios que está ocasionando la integración económica mundial, es unirse a ella y hacerle frente por qué, quedarse fuera presenta un gran riesgo como también esperar y ser arrollada por ella. (Banco Mundial, 2002).

1.2.2 Organización Mundial del Comercio (OMC)

La Organización Mundial del Comercio es una organización que se encarga de supervisar las buenas prácticas del comercio internacional entre sus miembros y es la única en su tipo de la cual la República Dominicana es miembro. El objetivo de esta es garantizar y fomentar las exportaciones de bienes y servicios para lograr un comercio más justo, además de evitar controversias que puedan surgir entre los países miembros.

Los Acuerdos de la OMC abarcan servicios, mercancías y propiedad intelectual. En los acuerdos se detallan los permisos, principios y usos de cada intercambio, además, persigue que se cumplan las obligaciones contraídas por los distintos países de reducir los aranceles aduaneros como de abrir y eliminar las barreras entre las fronteras. (OMC)

También tiene acuerdos para disposiciones especiales para los países en desarrollo, dándole plazos más largos para que hagan cumplir los acuerdos y los compromisos para ayudarles aumentar su competitividad. Esta también organiza cientos de operaciones de cooperación y ayuda técnica para países en desarrollo.

Finalmente, el propósito de la OMC es promulgar la no discriminación entre países, ser más abiertos disminuyendo las barreras comerciales, ser previsible y transparente, ser más

competitivo y proteger el medio ambiente adoptando medidas que protejan no solo el medio ambiente sino la salud de sus habitantes y animales.

1.2.3 Acuerdo de Libre Comercio entre República Dominicana y la Comunicada del Caribe (ALC RD-CARICOM)

La República Dominicana firmó el 22 de Agosto del 1998, un acuerdo de libre comercio de bienes, servicios, inversiones y cooperación con los 13 países del Caribe. El objetivo de este fue promover un libre acceso a los mercados, eliminando barreras no arancelarias al comercio estableciendo normas de origen, armonizando normas sanitarias y fitosanitarias También tienen como cometido liberar progresivamente el comercio de servicios y el movimiento de capital entre las partes. (CEI-RD)

Con este acuerdo, la República Dominicana obtuvo un libre acceso en los países de mayor desarrollo (PMDs) del CARICOM y pagarían un arancel basado en el principio de Nación Más Favorecida (NMF) de la OMC en los países con un menor desarrollo (LDCs) hasta reducir la tasa a cero en enero del 2004. Logrando así, poder introducir sus productos libres de arancel en estos mercados. (CEI-RD)

1.2.4 Acuerdo de Alcance Parcial entre la República Dominicana y la República de Panamá (AAP RD-PANAMA)

En julio del año 1985, la República Dominicana suscribe el Acuerdo de Alcance Parcial con la República de Panamá, el cual fue ratificado en el año 1987 por el Congreso Nacional. Por medio de lo convenido en el AAP RD- PA, se crea la Comisión Mixta Permanente, la cual concluyó la negociación del Reglamento de Aplicación y sus anexos, en el año 2003. Finalmente, en noviembre del año 2003 entró en vigencia el Acuerdo. (MIC, RD)

Por su carácter de alcance parcial, circunscribe el libre comercio a las mercancías definidas durante la negociación. Teniendo éstas 4 clasificaciones para los que cumplan con las Normas de Origen y que estén especificadas en una de las siguientes listas: Lista de productos de doble vía, lista de productos de la República Dominicana incluidos en una vía, lista de Productos de la República de Panamá incluidos en una vía y lista de productos establecidos en las Zonas Francas. (CEI-RD)

1.2.5 Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y la Republica Dominicana (DR-CAFTA)

Acuerdo de Libre Comercio entre Centroamérica, Estados Unidos y la Republica Dominicana o por su siglas DR-CAFTA, tiene como objetivo establecer un área de libre comercio entre los países participantes dentro de los cuales está: Estados unidos, Honduras, El Salvador, Nicaragua, Guatemala, Costa Rica y República dominicana.

Fue firmado el 5 de agosto del 2004. Este ha creado un mercado muchos más amplio para la Republica Dominicana, además de que brinda más seguridad para las mercancías, servicios producidos, por cada parte dentro del territorio establecido en este acuerdo. Este acuerdo tiene también la particularidad de que reconoce las asimetrías económicas entre los diferentes niveles de desarrollo y tamaño de cada uno de sus integrantes.

Con este acuerdo el país se beneficia de un tratamiento preferencial mediante la eliminación de los aranceles a todos los bienes al entrar en el mercado estadounidense. Algunos bienes todavía están en proceso de desgravación progresiva, sin embargo, otros se encuentran ya desgravados por completo hasta el cero por ciento de arancel.

En el tiempo que ha estado en vigor, ha sido un dolor de cabeza para muchos empresarios y para todo el sector empresarial del país. Más sin embargo, para los consumidores ha sido un alivio y una mejora en ciertos productos, ya que el aumento de competencia ha llevado al sector empresarial a mejorar sus servicios y sus productos que ofrecen para poder competir con todos los participantes en el DR-CAFTA. En algunos sectores, se han logrado aumentar sus competencias. A pesar de esto, existen aún productos sensibles de nuestra industria que se ven altamente amenazados por la invasión de importaciones provenientes de este acuerdo comercial.

1.2.6 Acuerdo de libre comercio entre República Dominicana y Centroamérica. (ALC RD-Centro América)

Los signatarios de este tratado son: la Republica Dominicana, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua. Este fue firmado el 16 de abril de 1998 en Santo Domingo, Republica Dominicana. El mismo comprometía a las partes a asegurar el acceso a sus respectivos mercados mediante la eliminación total del arancel aduanero al comercio sobre bienes originarios. Especificando algunas excepciones en el acuerdo. (CEI-RD)

Aunque la negociación de este tratado fue realizada a nivel regional, su aplicación es bilateral entra cada uno de los países firmantes y la Republica Dominicana, siempre y cuando las mercancías hayan sido elaboradas fuera de regímenes especiales. (CEI-RD)

1.2.7 Acuerdo de Asociación Económica entre los países de la Unión Europea y los países del Cariforo (AAE)

El Acuerdo de Asociación Económica (EPA, por sus siglas en inglés), es un régimen mutuamente vinculante entre la Comunidad Europea (CE) y los Estados que conforman el CARIFORO, con la finalidad de sustituir el régimen de preferencias unilaterales que otorgaba la

CE a esta región, como parte del bloque de países ACP (África, Caribe y Pacífico), por un régimen de comercio recíproco, compatible con las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

El AAE constituye el segundo acuerdo de mayor importancia para el país, pues abre las posibilidades de exportar libre de aranceles en todos los renglones productivos hacia veintisiete Estados Miembros de la Comunidad Europea. En el mismo, se consideraron productos tradicionales como el azúcar, arroz, banano y el ron, por haber recibido un trato preferencial contenido en los distintos Protocolos del Acuerdo de Cotonou y de Lomé. Por el volumen del comercio que representan y por la sensibilidad que los caracteriza, el régimen comercial de estos productos cuenta con reglas especiales establecidas en el acuerdo. (Oficina de Tratado Comerciales Agrícolas (OTCA))

1.3 Perfil de República Dominicana Y Canadá

1.3.1 Republica Dominicana

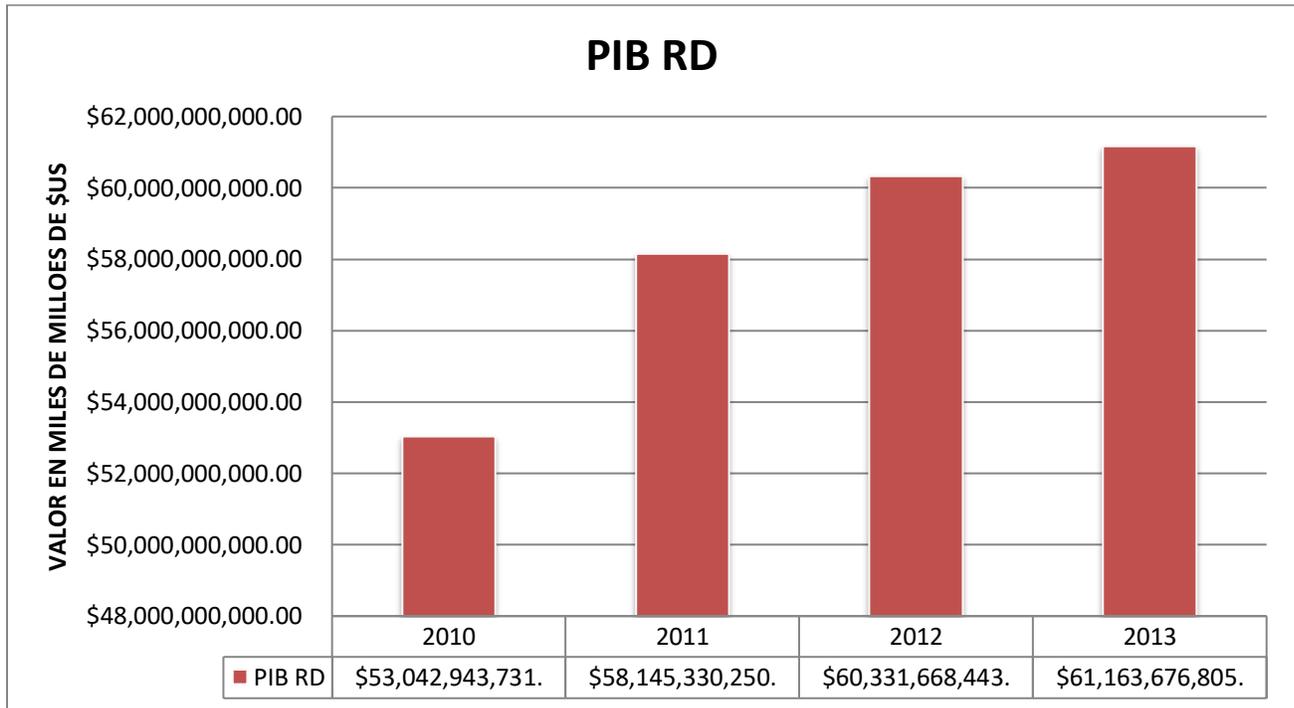
La Republica Dominicana se encuentra ubicada en el centro de la región del Caribe, ocupando más de 70 % del territorio de la isla La Española. Posee una extensión total de 48,442 km². Tiene como límites al norte el Océano Atlántico, al sur el Mar Caribe, al este el Canal de la Mona y al oeste la Republica de Haití, con quien comparte la isla. La moneda oficial es el peso dominicano. Cuenta con una población de 10.4 millones de habitantes (Banco Mundial).

El PIB de la Republica Dominicana durante el 2013 fue de US \$61,163.68 (miles de millones) para un aumento porcentual de 4.1% en ese año. Las actividades de servicios representaron más

del 50 % del PIB del país en 2013, presentando bajas en la producción de bienes de manufactura local y zonas francas.

Grafico No.1

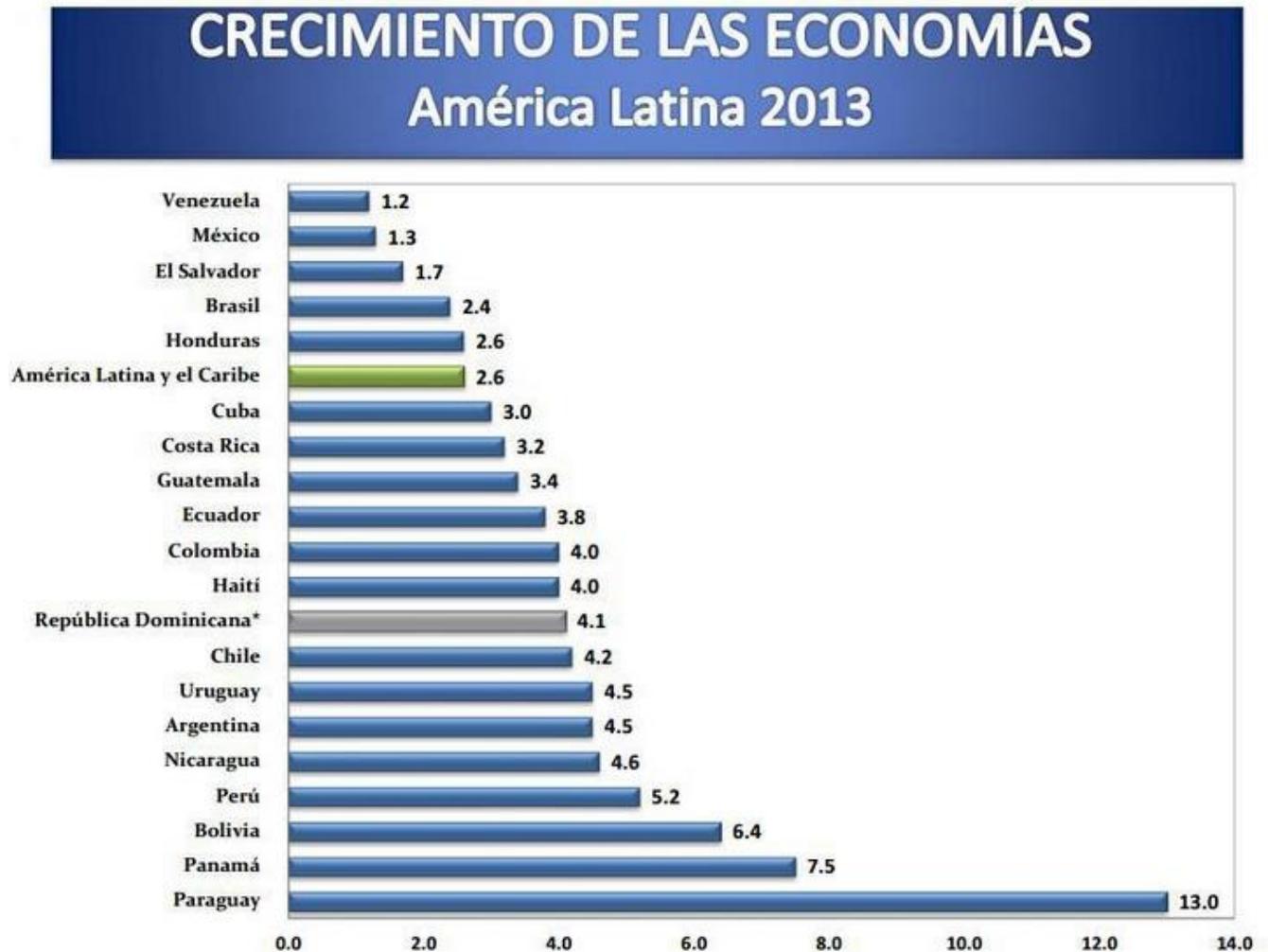
Producto Interno Bruto de la República Dominicana (expresado en miles de millones)



Para el 2013, el desempeño de la economía de la Republica Dominicana fue de los mejores de la región de América Latina y el Caribe, estando 1.5 % por encima del promedio del desempeño de los demás países del aérea (Ver Gráfico no.2). Esto se debió al aumento de las exportaciones totales del país y las reservas internacionales.

Grafico No. 2

Crecimiento de las Economías de America Latina en 2013



Fuente: Economista Dominicano, 2013

Uno de los sectores más importantes en el 2013 fue el turismo, represento el 8.4% del PIB de la República Dominicana, para un aumento del 0.7% comparado con el año anterior. Fue el país de América Latina en cual el sector turismo represento un mayor porcentaje de su PIB, seguidos por Panamá y Costa Rica, con un 8.2% y 5.2% de sus PIB respectivamente. Este crecimiento se

debió al aumento del número de visitantes en un 2.8 %, recibiendo un total de 4.7 millones de turistas, que se estima gastaron unos US \$5,065 millones. (Diario Libre, 2014)

El cuadro no.1, muestra cómo ha estado la balanza comercial del país en los últimos cinco años (excluyendo el 2014). Se puede percibir que en todos los años, el país ha tenido una balanza comercial negativa. Sin embargo, comparando los dos últimos años, esta ha reducido su déficit en un 16.7%, debido al aumento que han logrado tanto en las exportaciones nacionales como de zonas francas.

Cuadro No. 1

Balanza Comercial de República Dominicana

	<u>2,009</u>	<u>2,010</u>	<u>2,011</u>	<u>2,012</u>	<u>2,013</u>
BALANZA COMERCIAL	-6,813.0	-8,735.6	-8,916.4	-8,670.3	-7,221.9
EXPORTACIONES	5,482.9	6,753.5	8,492.1	9,069.1	9,651.1
NACIONALES	1,689.3	2,536.1	3,678.0	4,129.0	4,622.1
ZONAS FRANCAS	3,793.6	4,217.4	4,814.1	4,940.1	5,029.0
IMPORTACIONES	-12,295.9	-15,489.1	-17,408.5	-17,739.4	-16,873.0
NACIONALES	-9,946.1	-13,025.3	-14,537.3	-14,917.2	-13,875.7
ZONAS FRANCAS	-2,349.8	-2,463.8	-2,871.2	-2,822.2	-2,997.3

Fuente: (BANCO CENTRAL DE LA REPUBLICA DOMINICANA)

EL 38.5% (TRADEMAP, 2015) de las importaciones de la República Dominicana provienen de los Estados Unidos. Además de exportar el 51.13% (TRADEMAP, 2015) de sus exportaciones al mismo destino, por lo que esto los convierten en el principal socio comercial del país. Los países que le siguen a Estados Unidos, son Haití, ocupando un segundo lugar y Canadá de tercero.

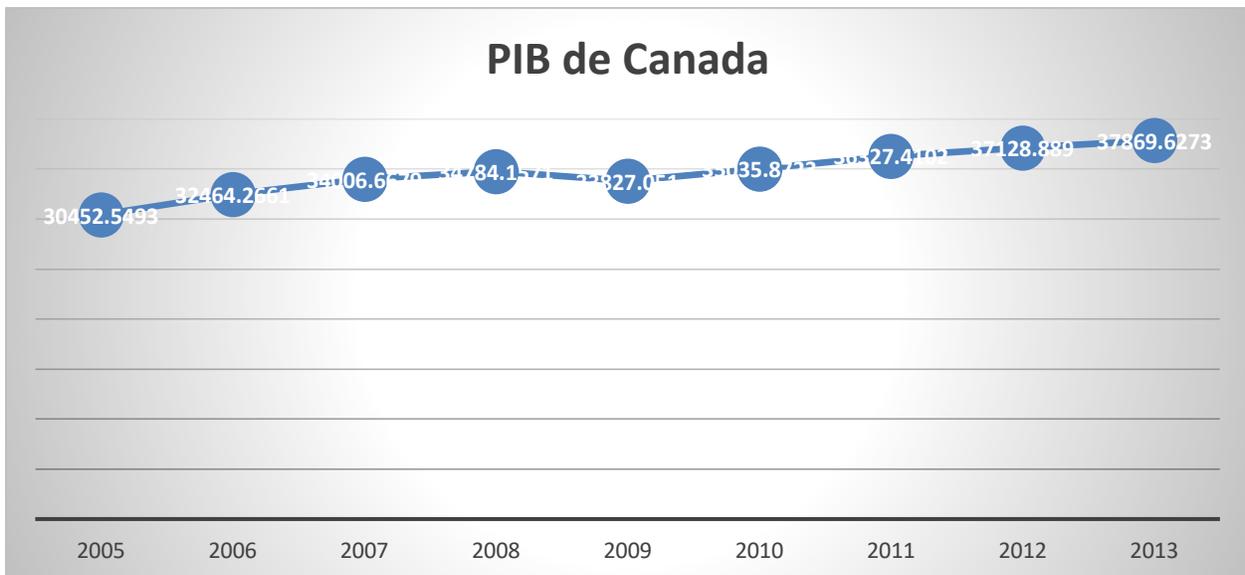
1.3.2 Perfil de Canadá

Canadá cuenta con un área de 9,976,140 km², después de Rusia es el segundo país con la extensión territorial más grande en el mundo. Este limita con los Estados Unidos en su extremo sur además de limitar con la frontera de Alaska (DICOEX, 2013). Cuentan con una población total de 34,834,841 actualizado hasta julio 2014 según los datos ofrecidos por la (World Factbook, 2014) de la CIA.

El PIB de Canadá de por si es alto comparado con otros países y este ha subido un 2.0% en el 2013 respecto al 2012. Con este aumento Canadá se coloca en el puesto número 11 en el ranking en el mundo. Sin embargo el valor absoluto del PIB cayó 41.419 M€. con respecto al 2012. (Datosmacro, 2013)

Gráfico No. 3

Producto Interno Bruto de Canadá



Fuente: OECD 2015, Gross domestic product (GDP) of Canada

Canadá es miembro de la OMC desde el primero de enero del 1995 y parte contratante del GATT desde el primero de enero de 1948. Dentro de los acuerdos de libre comercio, Canadá cuenta con un acuerdo con los siguientes países: Corea, Honduras, Panamá, Jordania, Colombia, Perú, AELC, Costa Rica, Chile, Israel y es parte del TLCAN en el cual participan Estados Unidos y México. (SICE, 2014)

Es miembro de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), la cual es un foro donde treinta grandes economías comparten información y experiencias sobre sus políticas en orden de detectar mejoras en ciertas áreas o buscar soluciones a sus diferencias. Esta organización sirve como estimulante para buscar mejores políticas de gobierno por la presión que ejercen entre si los países miembros, mejorando así la forma de gobierno de cada miembro.

El crecimiento económico de Canadá ha sido bastante sólido y mayor que muchos países, las exportaciones de productos no clasificados como commodity han sido débiles, ampliando el déficit y deteriorando la confianza empresarial. Cerca de la mitad del deterioro de las tasas de empleo y desempleo causados por la recesión se ha revertido. Se proyecta que el crecimiento fortalezca y reequilibre las exportaciones y la inversión. (OECD, 2014)

La política monetaria sigue siendo muy acomodada, apoyando a la actividad y probablemente empuje un alza en los precios de las casas. Su holgura económica debería ser absorbida a mediados del 2015, lo que contribuye a un aumento esperado en la inflación subyacente de los precios al consumidor a cerca del 2% según el Bank Of-Canada's. Los precios de las viviendas y la deuda de los hogares han aumentado a niveles muy altos y la asequibilidad se ha convertido en un grave problema para los hogares de bajos ingresos en algunas zonas urbanas, además, la amplia participación del gobierno en el seguro hipotecario expone a los contribuyentes a más riesgos de los necesarios para garantizar un mercado líquido y eficiente. (OECD, 2014)

La escasez de competencias en determinados ámbitos y regiones podrían limitar el crecimiento en el futuro, sin embargo, los ingresos de las personas que poseen un título universitario han aumentado en ciertas proporciones y los ingresos reales han aumentado aún más en las provincias con petróleo. Todo esto conlleva a que las tasas de vacantes de comerciantes educados se hayan disparado desde la recesión.

En el ámbito medioambiental aun Canadá cuenta con varios retos para cumplir con las metas internacionales y lograr reducir los gases de efecto invernaderos ya que aun no han publicado regulaciones para el sector de petróleo y gas, mientras que algunas provincias han puesto precio a las emisiones. Además, las empresas mineras no han cumplido con sus metas de tratamiento de residuos en el cuidado del medio ambiente por lo que aún le falta hacer un esfuerzo mayor para lograr estar según estándares mundiales. (OECD, 2014)

Los sectores económicos más prósperos que podemos encontrar en Canadá son Informática, Telecomunicaciones, Productos farmacéuticos, café y vestuario.

Los consumidores en Canadá están siendo más conscientes sobre los problemas ambientales como también al excesivo consumismo, fijándose así más en la calidad de los productos que consumen como también en su precio y composición. Esto se ha arrastrado desde la crisis económica mundial sufrida desde el 2009, la cual apenas está siendo superada. Los canadienses demandan un servicio de alta calidad tanto en la venta como luego de la venta, es importante para ellos que no se pierda el contacto con los consumidores ya sea vía telefónica o por cualquier medio (Santander Trade, 2014) .

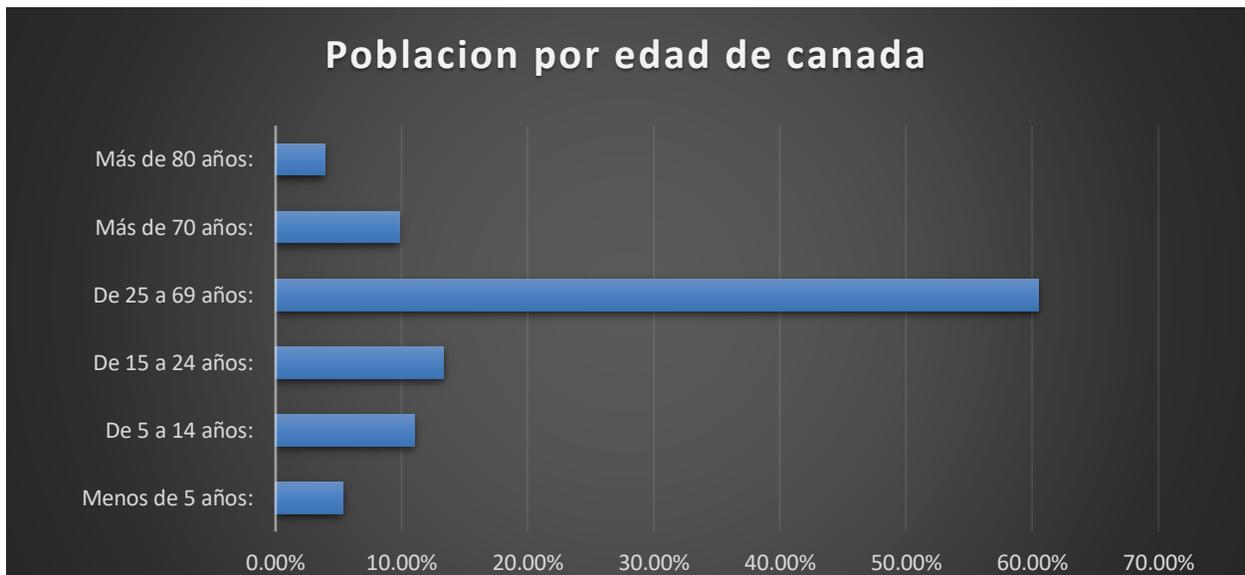
Se está viendo que los consumidores canadienses están cambiando sus tendencias consumistas, principalmente los jóvenes, los cuales, en su mayoría tienen como objetivo terminar sus estudios,

comprar una casa y tener hijos. Se ha visto que los canadienses se preocupan por su alimentación, le gusta comprar productos saludables y naturales, como también todo lo relacionado con confort y la vida buena. (Santander Trade, 2014)

La población de Canadá está compuesta en su mayoría por adultos avanzados según se muestra en el gráfico No.4.

Grafico No. 4

Población por edad de Canadá (expresado en %)



Fuente: Naciones Unidas, Departamento de los asuntos económicos y sociales, División de la Población, Perspectivas 2010

En el cuadro No. 2, se muestra los gastos por hogares en Canadá y como aumentado este en los últimos años.

Cuadro No. 2

Gastos de consumo de los Hogares en Canada

Gastos de consumo de los hogares	2011	2012	2013
Gastos de consumo de los hogares (Millones de USD, precio constante de 2000)	745.72	759.53	777.666
Gastos de consumo de los hogares (crecimiento anual, %)	2,3	1,9	2,4
Gastos de consumo de los hogares per capita (USD, precio constante de 2000)	21.714	21.854	22.119
Gastos de consumo de los hogares (% of GDP)	55,7	55,7	55,7

Fuente: World Bank - últimos datos disponibles.

1.4 Situación comercial entre ambos países

En orden de contribuir al fomento y promoción del comercio entre ambas naciones, desarrollar sus relaciones culturales y la inversión, se creó la Cámara de Comercio Dominicano-Canadiense la cual fue fundada en 1987 en Santo Domingo por empresarios dominicanos y canadienses.

El objetivo de la Cámara de Comercio Dominicano-Canadiense es responder a las necesidades de ambos lados a través de actividades y el ofrecimiento de servicios que ayuden a la cooperación comercial entre ambas naciones.

El 6 de agosto de 1976 se firmó un convenio entre Canadá y República Dominicana para evitar la doble tributación y prevenir la evasión fiscal con respecto a impuestos sobre la renta y el patrimonio entre ambos países. Este convenio se aplica a las personas residentes de uno de los países miembros y se aplicara a los impuestos sobre renta y el patrimonio de cada parte según se establezcan por cada parte, es decir, que los impuestos a imponer a una persona física y jurídica canadiense serán los establecidos por el gobierno de Canadá y los impuestos a imputar a una persona jurídica o física Dominicana serán los establecidos por el gobierno de la República Dominicana.

República Dominicana es el segundo destino más popular entre los canadienses para hacer turismo entre el Caribe y el sexto destino más visitado y popular con respecto al mundo completo. (Canada Internacional, 2013)

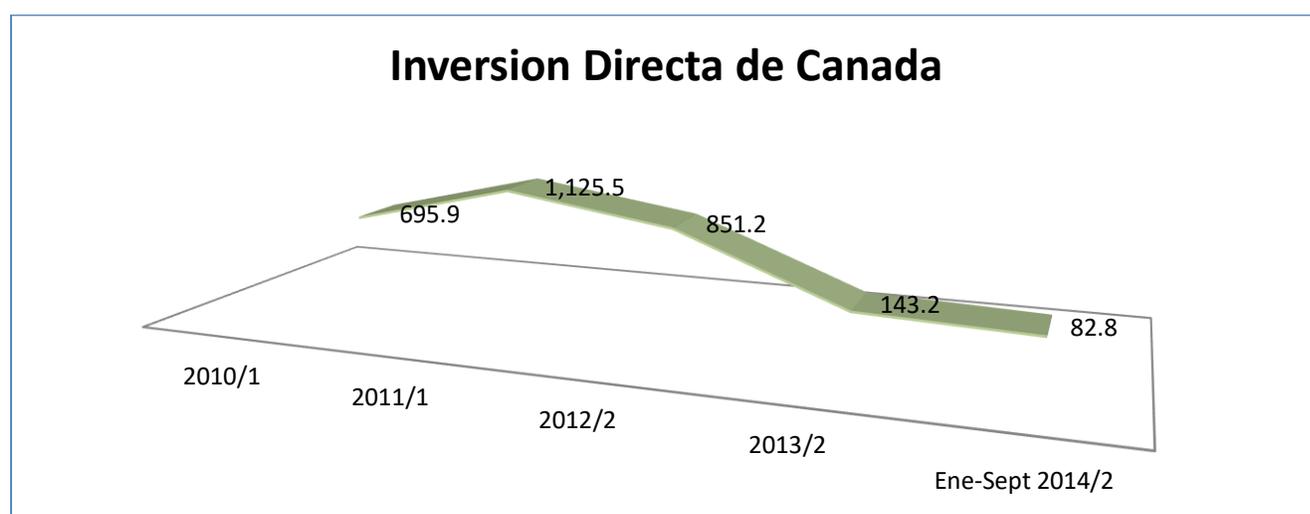
El total de nuestras exportaciones hacia Canadá en 2012 fueron de 60,018MM y para el año 2013 tuvimos un total de exportaciones hacia Canadá de 974,053MM con un significativo aumento de 914,035MM en comparación con el año anterior, esto debido mayormente a las exportaciones de oro de parte de la inversión canadiense Barick Gold, la cual exporto un total de 929,876mm solo en este región. Esta parte es importante tenerla en cuenta, ya que son exportaciones pero no de capital dominicano, por lo que existe una alta fuga de capital en por este metal precioso.

Según Diane Ablonczy, Ministro de Estado de Asuntos Exteriores en su visita en el 2012 a nuestro país, República Dominicana es un país clave en el Caribe y que Canadá se esfuerza por fortalecer sus lasos comercial con este país ya que cuentan con fuertes vínculos en el comercio, inversión y turismo por lo que desean estrechar sus relación en el mandato del presidente Medina. (Collins, 2012)

Dentro de las inversiones directas que ha recibido el República Dominicana, Canadá ha sido el país que mayor inversión ha realizado en los últimos años con un monto que en 2009-2012 de US\$ 3,426.2 según estadísticas del Banco Central afirma el Listín Diario. (Economía & Negocios, 2013)

En el siguiente grafico vemos el desarrollo en el tiempo de la inversión directa realizada por Canadá en República Dominicana.

Gráfico No.5, Inversión Directa de Canadá



Fuente: Estadística del Banco Central de la República Dominicana

Es importante destacar que la gran inversión que se refleja en el 2012, es debido a la inversión hecha por el grupo Canadiense de la Barrick Gold, el cual gastó un monto colosal para poder instalarse en su sitio de extracción de oro en pueblo viejo. Por esto, luego del 2012, se nota un claro descenso por la puesta ya en funcionamiento de la mina y el cese de la inversión para la instalación.

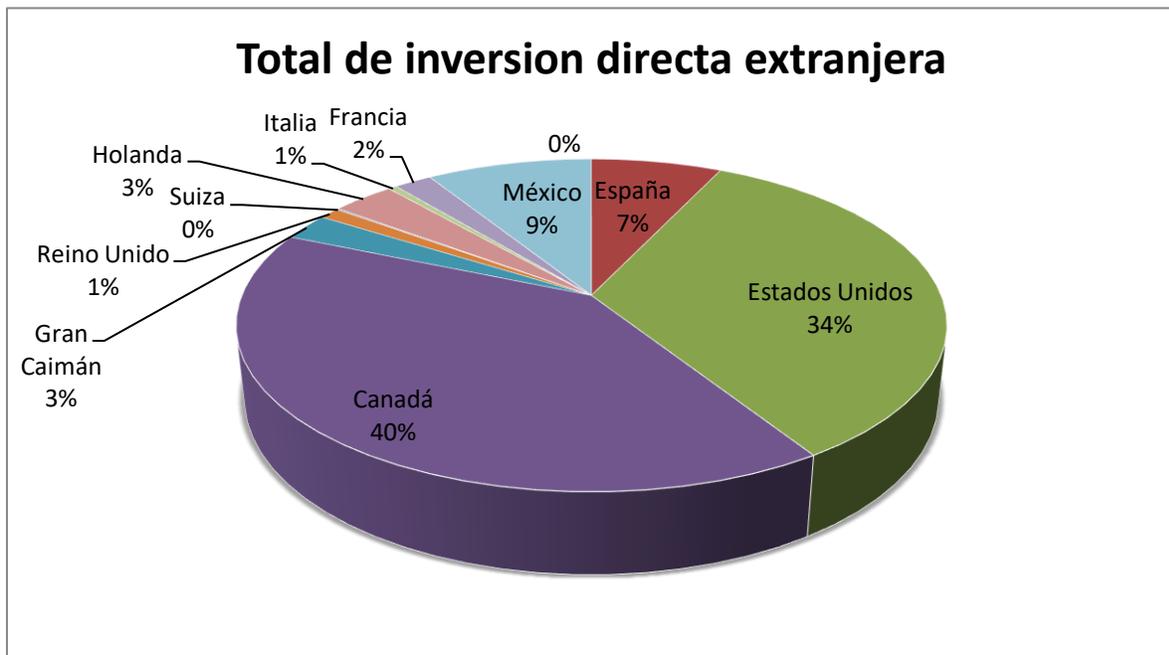
En el 2014, una comisión de 13 inversionistas provenientes de Canadá visitó el país con el objetivo de explorar varias áreas de interés para la inversión y el desarrollo. Estos empresarios

son especialistas en energías renovables, amigables para el medio ambiente en las cuales podemos encontrar la energía por biomasa, eólica o hidroeléctrica. Según un artículo del Diario Libre, los empresarios vinieron atraídos por el buen ambiente de negocios que tiene la República Dominicana, destaca también que hay programadas más visitas para de empresarios con interés en diferentes áreas para la inversión directa. (Rosa, 2014)

En el gráfico No.6, hacemos una comparación de las inversiones extranjeras directas de los principales países inversores en la República Dominicana.

Gráfico no.6

Total de inversión directa extranjera recibida por Republica Dominicana (expresado en % del total por cada país)



Fuente: Estadísticas del Banco Central de la Republica Dominicana

CAPITULO II
OFERTA EXPORTABLE

2.1. Concepto

La oferta exportable de un país son los volúmenes de un determinado producto que el mismo tiene disponible para ofertar a un determinado cliente y cumpliendo los requerimientos de los mercados de destino. El país debe poseer la capacidad económica y financiera suficiente para brindar un gran volumen de un producto, siempre que este mantenga su calidad.

Para que un producto se pueda establecer como la oferta exportable de un país, debe cumplir lo siguiente:

-Disponibilidad del producto: se debe determinar el volumen que tiene el país de dicho producto para dedicarlo al mercado externo. También debe poder ofrecerlo de manera estable y continua, además de cumplir con los requerimientos de su mercado de destino.

-Capacidad económica/financiera: debe contar con recursos suficientes para solventar las exportaciones y mantener precios competitivos en el mercado. (AJROTA, 2008)

2.2 Determinar la Oferta Exportable de la Republica Dominicana

2.2.1 Principales productos Exportados por Republica Dominicana

En el año 2013, el total de las exportaciones de la Republica Dominicana hacia el mundo fue de US \$7,960,986 , aumentando en un 13.3% con relación al valor exportado en el 2012. Los principales productos exportados fueron el oro en bruto, semielaborado o en polvo, instrumentos y aparatos de medicina, artículos farmacéuticos, calzados, artículos de joyería, tejidos de algodón, bananas o plátanos (frescos o secos), cacao en grano entre otros. En el gráfico No.7 y 8, respectivamente, muestran el valor exportado del los principales productos y el porcentaje que representan del total de los valores exportados.

Grafico No. 7

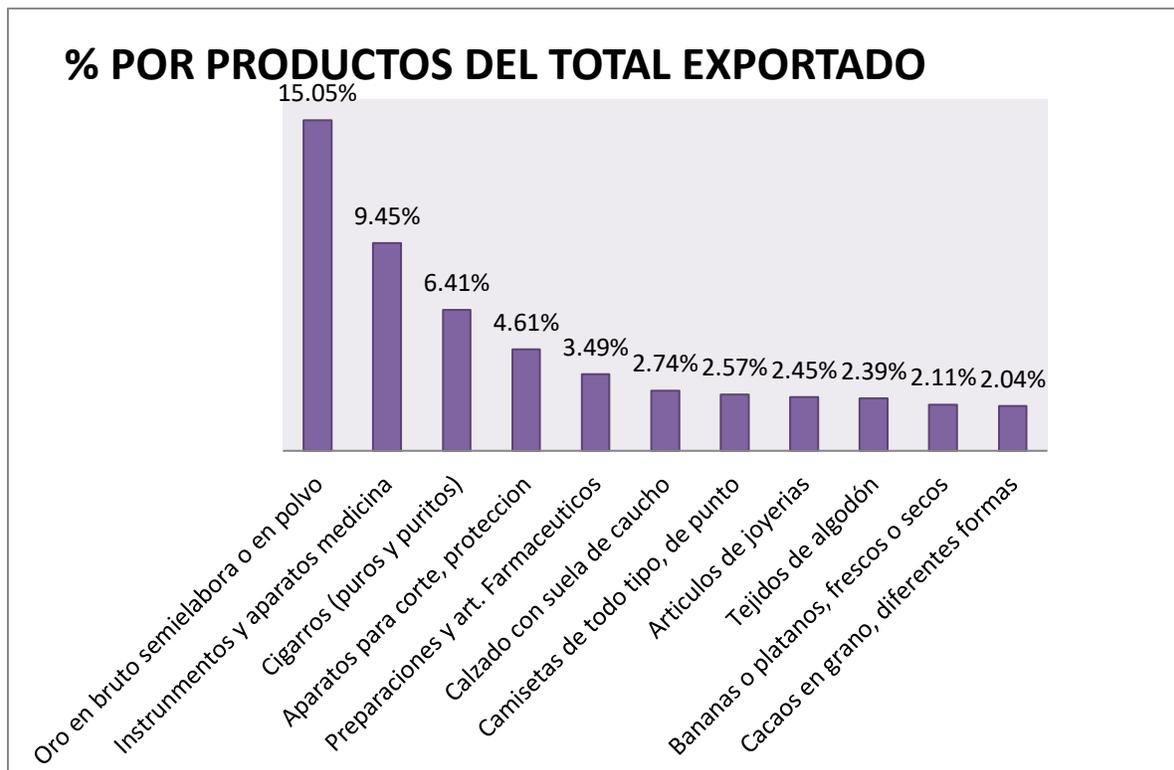
Valor de las exportaciones de República Dominicana por producto



Fuente: Elaboración propia, datos extraídos de TradeMap.

Gráfico No. 8

Porcentaje por producto del total exportado de Rep. Dom.



Fuente: Elaboración propia, datos extraídos de TradeMap.

El oro fue el producto con el mayor valor exportado en 2013, esto debido al alto precio que mantiene el preciado metal en mercados internacionales. Los instrumentos y/o aparatos de medicina se mantuvieron en segundo, con un 9.5% del total exportado. De los productos agroindustriales, el cigarro con 6.41% es el principal, seguido del cacao en sus diferentes formas con un 2.04% en 2013. Entre los productos agropecuarios, los bananos o plátanos, se encuentran primero representando el 2.11%.

A pesar del alto valor de las exportaciones de oro, la República Dominicana no se encuentra entre los principales exportadores de este en el mundo. Cuando se analiza el ranking mundial de

las exportaciones de oro, el país está en el puesto treinta y tres (33) del mundo. Sin embargo, ocupa el puesto doce (12) del mundo en las exportaciones de banano o plátanos, el diez (10) en la exportación de cigarro (estos gracias a las altas producciones de tabaco que se dan en el país); y como exportadores de cacao en sus diferentes formas, está en el puesto nueve(9) del mundo. Ver cuadro No.2.

Cuadro No. 3

Ranking mundial de Rep. Dom. en las exportaciones de Oro, Banana o Plátanos, Cacao y Cigarros

Productos	Ranking mundial exportaciones
ORO	#33
BANANA O PLATANOS	#12
CACAO	#9
CIGARRO	#10

Fuente: COMTRADE/TradeMap

La Republica Dominicana para el año 2013, tuvo una producción de oro estimada de unas 488,000 onzas de oro, cifra que se estima que aumente a 600,000-700,000 onzas para el 2014. Esta fue realizada por la minera Barrick Gold, de origen canadiense, de las cuales alrededor del 77% fue exportado hacia su país de origen. Este aumento en la producción del valioso mineral, hizo que en un año, Canadá pasara a ser el tercer destino para las exportaciones de Republica Dominicana (12.24% del total exportado por R.D), solo superado por Estados Unidos y Haití, desplazando a China a un cuarto lugar. (Peña, 2014)

El 16% de la superficie del país, equivalente a 775,052 hectáreas; es tierra apta y aprovechable para la agricultura. Combinado con el clima que posee, estos factores naturales hacen que la Republica Dominicana sea un país dedicado principalmente a la producción de productos agrícolas, donde la mayor producción se da en los plátanos, cacao, café y tabaco.

2.3 Determinar la oferta exportable de Canadá

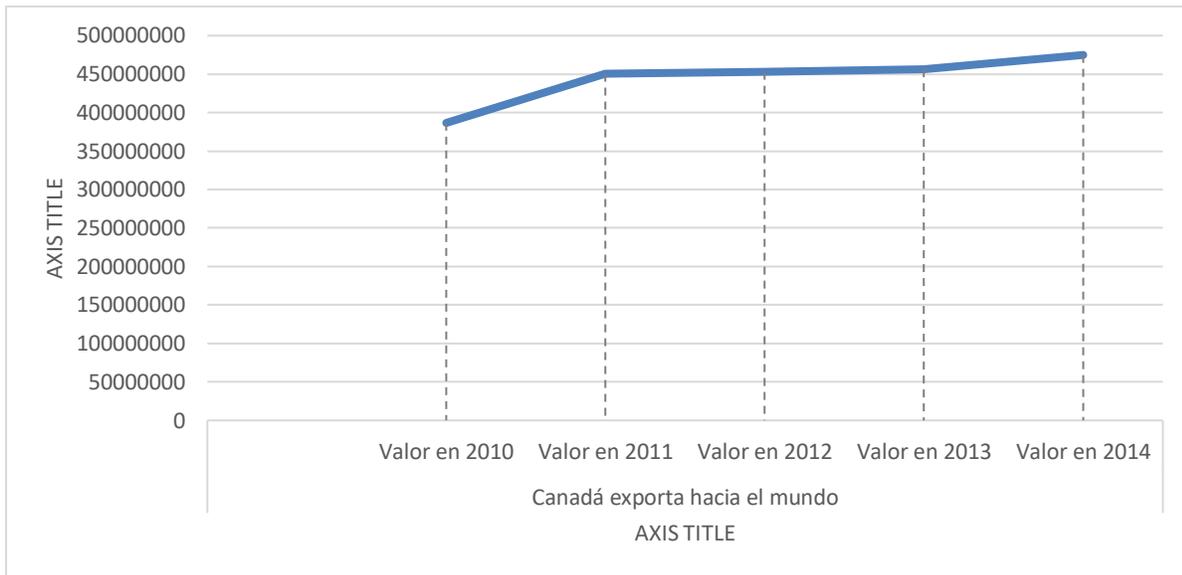
2.3.1 Principales Productos Exportados por Canadá

Tan solo en el 2014, las exportaciones de Canadá hacia todo el mundo fueron de\$ 4,478 miles de millones, esta cifra representa el 30.1% de la producción económica de Canadá, con esto se puede observar que tienen una economía orientada a las exportaciones y el comercio mundial. Si se realiza el cálculo de que en Canadá hay 34.8 millones de personas, las exportaciones aportarían un total de \$13,631 por cada persona en el país, lo cual es una cifra asombrosa, ya que una familia dominicana recibe mucho menos de esto al año para sobrevivir. El total de exportaciones que corresponden a la republica dominicana del total exportado es de \$162,293,518 millones tan solo en 2014, la mayoría corresponden a maquinarias, equipos electrónicos y tecnologías, además de una parte del oro que se exporta desde Rep. Dom. a Cañada.

En el gráfico No. 9, se puede ver el historial de exportaciones de Canadá, el cual muestra que sus exportaciones han sido contantes en los últimos años.

Gráfico No. 9

Exportaciones de Canadá al mundo



Fuente: Trade Map – Comercio de Canadá para el mundo

Las principales exportaciones de Canadá hacia República Dominicana se encuentran dentro de los siguientes renglones:

1. Maquinarias y Equipos electrónicos
2. Metales Base
3. Vegetales (En su mayoría cereales)
4. Productos químicos
5. Pulpa de madera u otro tipo de fibras reciclables
6. Animales vivos
7. Obras de arte

Fuente: (Canadian International Merchandise Trade Database, 2014)

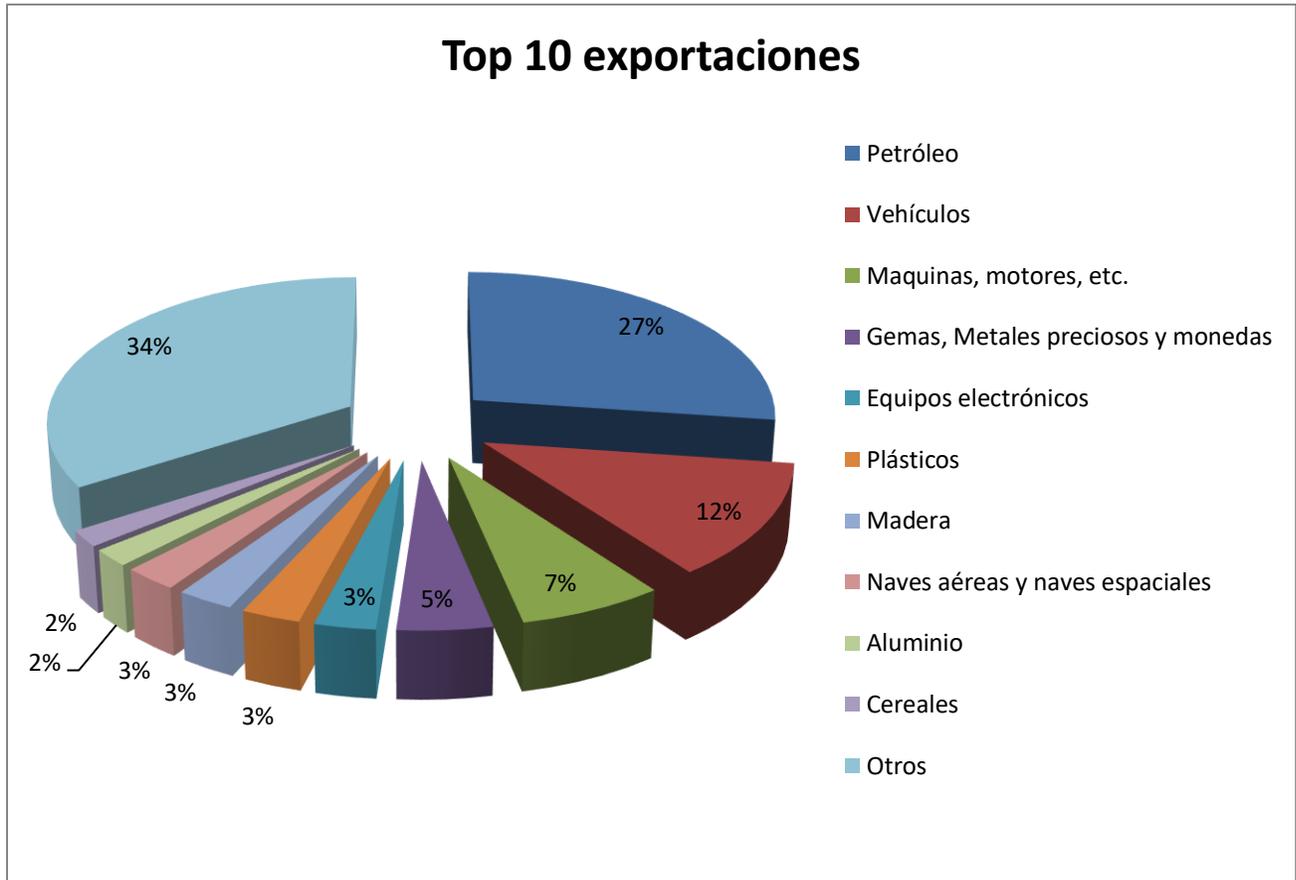
Dentro de los 10 productos principales que exporta Canadá hacia el mundo, y que representan el mayor valor en dólares en la balanza de exportación de Canadá, encontramos los siguientes que presentamos en forma descendente:

1. Petróleo
2. Vehículos
3. Maquinas, motores, etc.
4. Gemas, Metales preciosos y monedas
5. Equipos electrónicos
6. Plásticos
7. Madera
8. Naves aéreas y naves espaciales
9. Aluminio
10. Cereales

En el gráfico No. 10., se pueden observar las distribuciones porcentuales de las exportaciones antes mostradas.

Gráfico No. 10

Porcentajes de productos con más valor exportado por Canadá



Fuente: (Daniel Workman, 2015)

Con esto, se puede percibir que el fuerte de las exportaciones de Canadá se centra más en la exportación de vehículos y maquinarias las cuales combinadas suman el 19.5% (Canada's top 10 Exports) de sus exportaciones, aunque aún queda atrás en porcentaje de las exportaciones de petróleo, estas tienen un mejor margen de ganancias. Basándose en esto, la República Dominicana se vería beneficiado de diferentes formas en caso de hacer un acuerdo de libre comercio, una de estas, es que este tipo de productos ayuda a impulsar la industria, local con la importación de maquinarias de producción.

Mirando los beneficios, desde el punto de vista de que los consumidores podrían recibir petróleo, vehículos y equipos electrónicos más económicos, lo mejor de esto es que en República Dominicana no existen industrias de este tipo, por lo que no afecta a la industria local de ningún modo, al contrario impulsaría en otras áreas que requieren de estos productos.

Dentro de los productos que si nos podemos ver afectados, están los cereales, gemas, metales y madera, lo cual si existe una industria local la cual puede verse dañada al beneficiar las importaciones de este tipo.

El principal destino de exportación de Canadá es los Estados Unidos, representando un total del 62% sus exportaciones anuales, seguido de China, Japón, Reino Unido y México. Cabe destacar que en las exportaciones hacia Estados Unidos y México, se ven muy beneficiados por el tratado TLCAN.

2.3.2 Capacidad de producción de Canadá

La producción agrícola de Canadá representa un importante sector en la económica, aportando un 3% del empleo y un importante monto del PIB depende de esta también. La riqueza natural que tiene Canadá le da la oportunidad de elaborar alimentos de primera calidad. Actualmente exportan Cereales, Oleaginosas y Leguminosas de mucha calidad.

Canadá se encuentra dentro de los 5 mayores productores y exportadores de granos del mundo (FAO). Es un país con una gran diversidad ecológica debido a que hace bordes con tres océanos y contiene vastas zonas con diferentes ecosistemas, aptos para la producción de diferentes productos agrícolas, con sus diferentes ecosistemas montañosos, Árticos y praderas con largos pastos.

El 44% de la superficie que esta cultivada de Canadá, esta cultivada con pasto, otra gran parte de las fincas privadas y terrenos de cultivos están dedicados al alfalfa. Estos dos cultivos superan por mucho los porcentajes de producción de cualquier otro producto por individual. (Coulman, 2011)

La industria de carne de Canadá tiene 4.3 millones de vacas y este representa cerca del 25% de los ingresos agrícolas totales, las provincias de Alberta, Saskatchewan y Manitoba producen el 82% del total de carne bovina de Canadá, mientras que Ontario y Quebec 12% y en Columbia Británica 5%. (Coulman, 2011)

La producción de vehículos es un importante sector en Canadá, en el 2014, exporto un total de 48,581 mil millones de vehículos a todo el mundo (OICA), quedando en el puesto número 10 entre los mayores productores del mundo.

Dentro de las marcas que son producidas en Canadá están:

- Ford
- Chevrolet
- Dodge
- Chrysler
- GMC
- Honda
- Toyota.

Todas ellas con diferentes modelos, no obstante no abarcan toda la variedad de cada marca sino solo los modelos económicos y de producción más masiva.

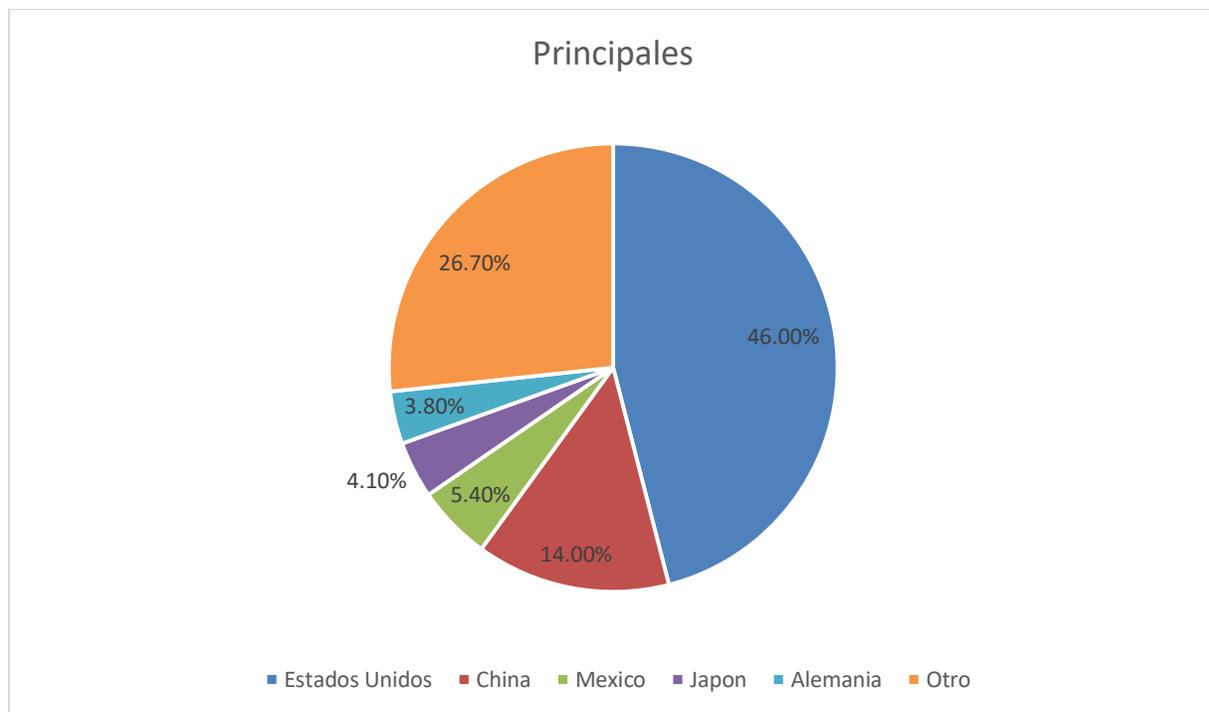
CAPITULO III
NECESIDADES DE CANADA

3.1 Productos importados más demandados por Canadá

Las importaciones Canadienses se ven dominadas en más de un 50% hasta el 2009 por los Estados Unidos, aunque en los últimos años, su participación en las importaciones ha ido decayendo con el aumento de las importaciones del mercado de Japón y las importaciones Chinas, las cuales han ganado una participación significativa en los últimos años estrechando las relaciones entre estos dos países. (Comercio Exterior, 2009)

Gráfico No. 11

Principales exportadores a Canadá



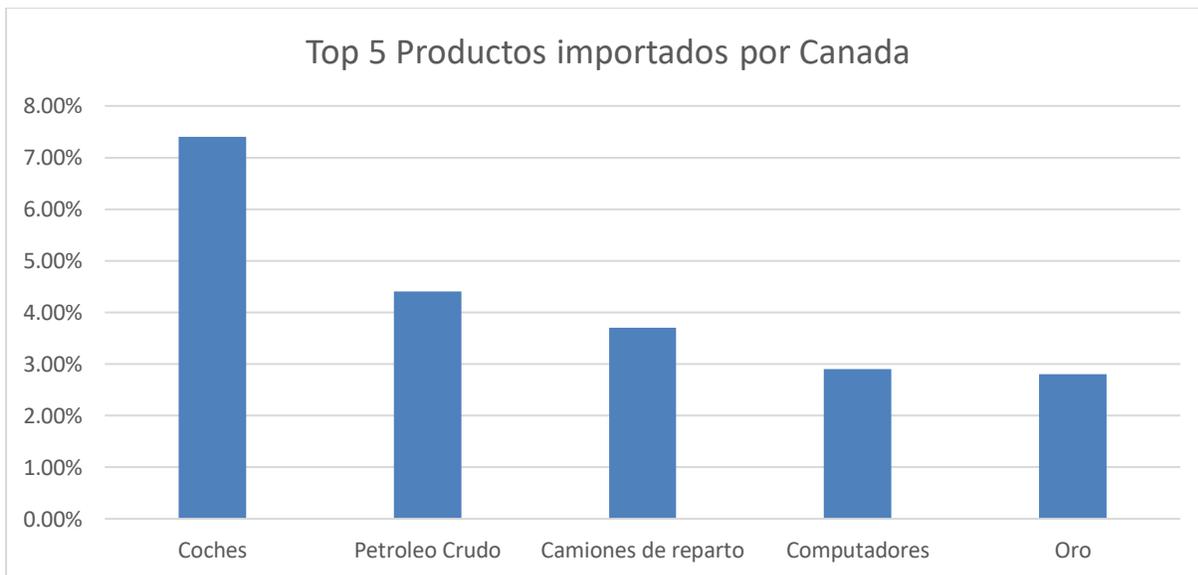
Los principales socios comerciales de Canadá son Estados Unidos, China y México, solo el intercambio con México en el 2012 supero los 35,000 millones de dólares y solo en noviembre de 2013, Canadá exporto a México mercancías por 400.2 millones de dólares. Las mercancías de

mayor tránsito entre México y Canadá son: vegetales, maquinaria y aparatos mecánicos, equipo eléctrico, accesorios relacionados con equipo de sonido, además de equipamiento para aeronaves, buques y vehículos de transportación. (Forbes, 2014)

En el gráfico No. 11, vemos los 5 productos más importados por Canadá en el 2014

Gráfico No. 12

Top 5 Productos más importados por Canadá



Fuente: (OECD, 2014)

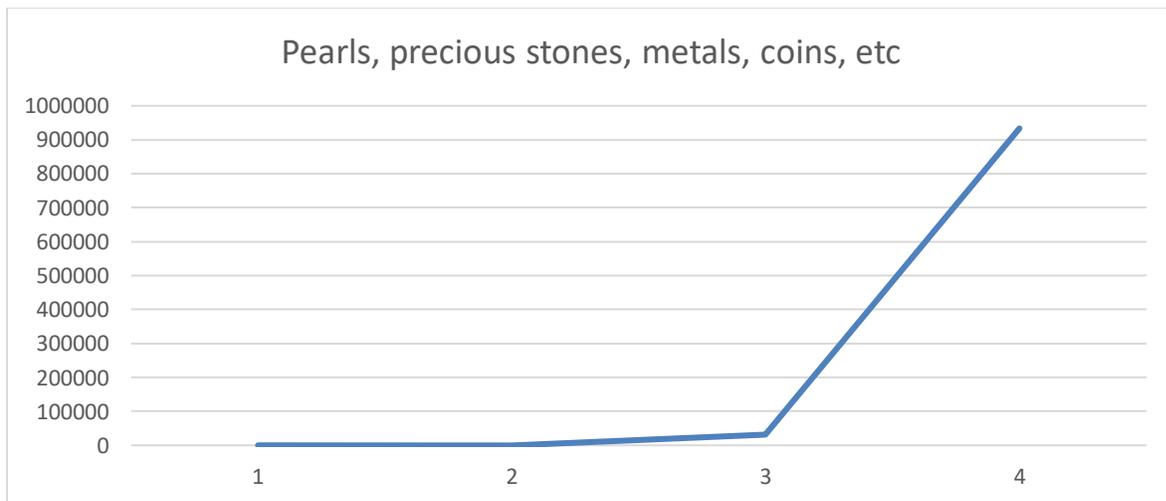
Las importaciones de Canadá en el renglón de vegetales, suman un total aproximado en el 2012 de 10.2 billones de dólares canadienses, en estas importaciones de vegetales tuvimos una participación de 9,535 millones, sin embargo se ha visto un aumento significativo en las importaciones canadienses desde República Dominicana en este renglón, ya que en el 2014 exportamos 14,202 millones con un aumento de 32.86% con respecto al 2012. Los principales productos exportados dentro de este renglón están: Café en su mayoría, frutas, verduras, Frutos Secos, Agrios, Uvas y Lechuga.

3.2 Productos dominicanos insertados en el mercado Canadiense

República Dominicana y Canadá han tenido un buen intercambio comercial a través de los años, hasta el 2010 el intercambio entre ambos asciende a 1,227.98 millones de dólares desde 2006, de este total el 17.96% es de exportaciones hacia Canadá con un valor entre los 220,51 millones y el 82.04% corresponde a las importaciones desde Canadá presentando en ese momento un déficit comercial para la república dominicana. (CEI-RD, 2011) El cual ha sido invertido en forma significativa con la instalación de la Barrick Gold y el inicio de las exportaciones de Oro las cuales ascienden al monto de 93,345,0 millones en el 2013. En el gráfico No. 12, se ve el drástico aumento de las exportaciones de Oro y minerales preciosos en el 2013.

Gráfico no. 13

Exportaciones de Oro y metales preciosos



Fuente: Trade Map

Dentro de los principales productos exportados hacia Canadá, podemos encontrar: Hilo Dental, Cigarros hechos a mano, Clinker, Ferroníquel, productos médicos, cacao en grano, etc.... (CEI-RD, 2011)

Cuadro No. 4

Productos más exportados hacia Canadá y sus valores

Product label	Dominican Republic's exports to Canada			
	Value in 2010	Value in 2011	Value in 2012	Value in 2013
All products	25972	48109	64018	974053
Pearls, precious stones, metals, coins, etc	5	162	32145	933450
Electrical, electronic equipment	308	115	1920	7327
Pharmaceutical products	65	68	4165	4949
Tobacco and manufactured tobacco substitutes	2554	2773	2775	4234
Optical, photo, technical, medical, etc apparatus	2232	1677	2360	3408
Edible vegetables and certain roots and tubers	2630	3729	3503	3284
Cocoa and cocoa preparations	3746	1564	2567	3105
Footwear, gaiters and the like, parts thereof	348	11469	2373	2619
Articles of apparel, accessories, not knit or crochet	926	1509	2327	1969
Essential oils, perfumes, cosmetics, toileteries	2100	1113	1705	1722
Articles of apparel, accessories, knit or crochet	927	797	2029	1711
Edible fruit, nuts, peel of citrus fruit, melons	1129	1130	1513	1391
Oil seed, oleagic fruits, grain, seed, fruit, etc, nes	1332	1715	742	1273
Ceramic products	1428	455	1	493
Coffee, tea, mate and spices	246	1226	645	477
Ores, slag and ash	0	0	301	382

Fuente: Trade Map

Hay ciertos productos que no pueden ser importados a Canadá. El gobierno ha establecido ciertas mercancías como prohibidas para ser importadas dentro de las fronteras canadienses en base a ciertas consideraciones realizadas. Para exportar a Canadá los siguientes productos, se debe de pedir permiso al gobierno o hacer las investigaciones de lugar:

- Material obsceno
- Libros con derechos de autor canadiense
- Dinero falsificado
- Aviones usados o de segunda mano
- Bienes manufacturados total o parcialmente por prisioneros
- Colchones usados o de segunda mano
- Bienes con un certificado de origen dudoso
- Vehículos de motor usados o de segunda mano
- Fósforos compuestos de fosforo blanco
- Propaganda de odio
- Cierta tipo de armas y municiones

Algunas de las empresas dominicanas que están exportando a Canadá, según la TFO de Canadá en el 2010, son las siguientes:

- Fenix Trading CxA
- AMR Exporganico S.A.
- Caribbean Greenhouse
- Suplidora Merengue S.A:
- Productos del Tabaco S.A.

Fuente: (CEI-RD, 2011)

En su mayoría funcionan desde Santo Domingo, capital de Republica Dominicana y otras desde la Vega, Salcedo, Moca, entre otros...

Se debe destacar la cooperación de Canadá, a raíz de la veda de productos agrícolas impuesta por los Estados Unidos en marzo de 2015 la cual afecta a más del 50% de los exportadores suscritos a ADOEXPO, según indica el Diario Libre en una de sus publicaciones. Sin embargo, Canadá ha permitido la entrada de las frutas vedadas por Estados Unidos según indica el presidente de la JAD en su publicación por el Listín Diario, Canadá está dispuesta a recibir los productos vedados por Estados Unidos y ya está en negociación la exportación de varios contenedores de aguacates, y según indican, se irá expandiendo a más productos y cada vez más cantidad según la aceptación del mercado canadiense. `

3.3 Requerimientos y estándares para exportar a Canadá

3.3.1 Tasas arancelarias

El Gobierno Federal es el encargado de imponer todos los aranceles sobre los bienes y servicios que ingresan a Canadá. Estos deben ser declarados a la Agencia de Servicios Fronterizos de Canadá (CBSA, por sus siglas en ingles), que es la designada por el gobierno federal como la entidad responsable para regular las importaciones. El exportador debe proveer una descripción detallada de los productos, sus códigos correspondientes del sistema armonizado, el valor monetario, y por último, el origen del bien. (TFO CANADA, 2008)

Canadá posee diferentes tasas arancelarias, que se utilizaran en cada caso influenciado por dos factores:

1-Pais de procedencia de los bienes

2-Origen de las materias primas y sus distintos componentes

Tomando en cuenta esto, las tarifas de tasas arancelarias que se aplicaran a las exportaciones dependerán de en cuales de los siguientes renglones se encuentre:

- Trato a la Nación más Favorecida (NMF) aplicable para todos los miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC).
- Países miembros de acuerdos bilaterales con Canadá.
- Tarifa para los países de la Mancomunidad del Caribe
- Tarifa País Menos Desarrollado (TMPD)
- Tarifas establecidas en acuerdos de libre comercio
- Tarifa General Preferencial (TGP) para países en desarrollo.

Para poder calificar a cualquiera de los distintos renglones, las empresas exportadoras deben completar un certificado de origen ante los inspectores del Gobierno de Canadá. Algunos países pueden aplicar a más de una, todo dependerá de la correcta descripción del bien, además de para cual pueda aplicar. (TFO CANADA, 2008)

3.3.2 Documentación requerida

La documentación para realizar las gestiones aduanales son las siguientes:

- Conocimiento de embarque o guía aérea de carga, que especifica quien es dueño de la carga,
- Certificado de origen (formulario A): Requerido por la CBSA para establecer donde se manufacturan los productos y determinar la tasa aplicable de los aranceles.

- Factura Comercial
- Permisos de exportación: emitidos por el gobiernos del país exportador, para casos especiales (exportación de aves, por ejemplo).
- Certificados de inspección: sanitarios y zoosanitarios.
- Lista de empaque. (TFO CANADA, 2008)

3.3.3 Estándares Internacionales

Canadá tiene establecidos requerimientos estrictos a nivel nacional para la regulación de los productos y servicios que ingresan al país. La salud humana, ambiental y la seguridad o funcionalidad de los productos son los principales factores a tomar a analizar a la hora de aprobar la entrada del producto. También existe una reglamentación integral que abarca todo sobre el tipo, forma de los empaques y embalajes, los etiquetados, almacenamiento, distribución y uso de los mismos. (TFO CANADA, 2008)

De acuerdo al Ministerio de Industrias de Canadá, la importancia de los estándares internacionales para productos/servicios ha sido influenciada por algunos de los siguientes factores:

- Producción en masa
- Especialización de mano de obra
- Inquietudes acerca de la compatibilidad técnica y las exigencias en la medidas de los productos.
- Demanda de la población por productos seguros y con controles de calidad.

El incremento del uso y las exigencias tanto para los productos nacionales como los extranjeros, ha logrado mejorar los niveles del ciclo productivo de los productos, desde su

fabricación hasta llegar al consumidor final. Estos se deben a la estandarización que han logrado las normas de la Organización Internacional de Estandarización (ISO) relativas a la gestión de calidad, ambiental y estandarización de los procesos para la elaboración de productos con el fin de aumentar los estándares de calidad de los productos, que al momento de comercializar, son una barrera competitiva.

Además de las distintas normas de estandarización, Canadá ha ido desarrollando sus propios estándares nacionales. Estos influenciados por estándares internacionales se realizaron con el objetivo de proteger los intereses del país. También de mantener una ventaja competitiva en la oferta de sus productos y servicios. El Consejo Canadiense de Estándares (SCC, Standards Council of Canadá) quien es el encargado de coordinar la participación de Canadá en el sistema internacional de estándares y acredita a otras organizaciones en el desarrollo de estándares. (TFO CANADA, 2008)

El Consejo Canadiense de Estándares (SCC) desarrollo cuatro tipo de estándares:

1. Estándares de desempeño: para medir el desempeño del producto.
2. Estándares de preinscripción: descripción del material, tipo y dimensiones.
3. Estándares de diseño: establece el diseño y características técnicas del producto.
4. Estándares de gestión: sobre los procesos de sistemas de gestión de calidad y medio ambiente.

3.3.4 Leyes y controles.

Canadá posee una amplia serie de leyes reguladoras que al momento de embarcar una mercancía hacia este, el exportador debe estar en pleno conocimiento de las mismas para evitar problemas y

multas al momento de realizar las gestiones aduanales para el despacho de la carga. En esta parte, solo mencionaremos las leyes (TFO CANADA, 2008).

- Ley sobre productos agrícolas
- Ley sobre el empaquetado y etiquetado para el consumidor.
- Aranceles Aduaneros
- Legislación ambiental
- Reglamento para permisos de importación y exportación.
- Ley y reglamento para la inspección de pescados
- Ley y reglamento para alimentos y medicamentos.
- Ley sobre productos peligrosos
- Ley sobre la salud de los animales
- Lista de control de las importaciones
- Ley para la inspección de la carne.
- Reglamentación para dispositivos médicos
- Ley para la protección de plantas y reglamentación para cuarentena de plantas
- Bienes prohibidos
- Reglas provinciales
- Cuotas arancelarias
- Ley sobre el etiquetado de textiles

CAPÍTULO IV

FACTIBILIDAD DE POSIBLE TLC ENTRE REP. DOM.-

CANADÁ

4.1 Productos sensibles de Republica Dominicana que podrían ser afectados por importaciones desde Canadá bajo un TLC.

En miras de negociar un posible acuerdo comercial con Canadá, el país debe analizar detenidamente los principales productos importados desde este y como un posible acuerdo de libre comercio entre ambos afectaría directamente la economía nacional.

- Los principales productos que produce la Republica Dominicana, y poseen un gran valor tanto para consumo local como para ser exportados, y que podrían considerarse como producto sensibles son los siguientes:
- Cacao y sus diferentes tipos
- Bananos o plátanos
- Café
- Arroz
- Azúcar y sus derivados
- Productos lácteos
- Carnes de diferentes tipos

A pesar de que muchos de estos productos no son importados desde Canadá actualmente, puede ser que al momento de realizar un acuerdo de libre comercio, estos decidan ampliar sus mercados, por ejemplo en las exportaciones de carnes, afectando la industria local. Por lo que al momento de negociar, se deben hacer con miras al futuro y sobre todo a incentivar y mejorar la producción local para que puedan competir con estos bienes importados bajo un acuerdo posiblemente pagando bajos aranceles, además de una mejor calidad.

Principales productos importados por Republica Dominicana desde Canadá:

- Vehículos (automóviles, tractores) y sus partes
- Pescados y crustáceos, moluscos
- Maquinarias, aparatos y material eléctrico
- Abonos
- Papel, cartón
- Maquinas, reactores nucleares, artefactos mecánicos
- Residuos, desperdicios de la industria alimentaria
- Materias plásticas y sus manufacturas
- Cereales
- Pasta de madera
- Legumbres y hortalizas

Estos representaron casi el 75% de las importaciones del país provenientes de Canadá en 2013 (TRADEMAP, 2015). Sin embargo, la mayoría de estos no se elaboran en la Republica Dominicana (como son los vehículos) o se producen muy poco (como son los pescados, crustáceos y moluscos). En el caso de los cereales, casi el 83 % de esto son importaciones de trigo, donde Canadá es de los principales productores del mundo. El 17% restante es de otros cereales (avena y otros), por lo que en este caso no afectan la producción de arroz del país, la cual satisface una gran parte de la demanda local y representa una parte importante del PIB de la Republica Dominicana.

Al analizar el listado de productos importados desde Canadá, no se observa gran amenaza para el país, sin embargo, un acuerdo comercial con estos, puede que no sea tan beneficioso. Al tomar como ejemplo el DR-CAFTA, en el cual los países Centroamericanos, han podido penetrar con sus productos en los mercados dominicanos, sin embargo, no ha sido la misma historia al revés.

Esto se debe a varios factores, entre los cuales se puede mencionar: la calidad de los productos y los altos costos de producción. La mayoría de los productores dominicanos no cumplen con los requisitos internacionales de calidad, por lo que en muchos casos, sus productos no califican para ser exportados. Por otro lado, están los altos costos de producción, que aunque el producto cumpla con los requisitos internacionales de calidad, su precio final no los hacen un producto competitivo en los mercados internacionales.

Para poder aprovechar un posible acuerdo de libre comercio con Canadá, se debe incentivar al mejoramiento de la calidad de los productos en el proceso de elaboración. Además, el Estado dominicano deberá colaborar en el mejoramiento de los servicios que afectan directamente las producciones nacionales, principalmente de energía eléctrica, que influyen bastante en la cadena de producción y aumentan los costos del producto.

4.2 Nuevas oportunidades de exportación hacia Canadá

Existen una vasta cantidad de productos que son exportados por la Republica Dominicana a varios países. Estos son altamente demandados por Canadá, mas sin embargo, el país no posee un intercambio con este para introducirse a este potencial nuevo mercado.

Unos de los principales productos de exportación, “los demás medicamentos preparados” (SA-3004.90). Llego a ascender a US \$31.2 millones, este producto no se comercializa en Canadá a pesar de que este último importa cerca de US \$7.858 millones de la misma partida. Lo mismo sucedo con “ desperdicios y desechos, de oro o de chapado plaque de oro” (SA-7112.91) con un valor importado a Canadá de US \$1,801 millones y exportaciones dominicanas que superan los US \$5.6 millones (DICOEX, 2013).

Otros productos emblemáticos dominicanos, donde se observa la misma situación son “azúcar de caña en bruto sin aromatizar ni colorear, en estado sólido” (SA- 1701.11) y “cerveza de malta” (SA-2203.00), con exportaciones de US\$128.8 millones y US\$33.9 millones respectivamente, la República Dominicana no tiene participación alguna con estos bienes dentro del mercado canadiense. El caso se repite en otros productos como “barras de hierro con muescas, cordones, huecos o relieve” (SA-7214.20), “desperdicios y desechos de cobre” (SA-7404.00) y demás productos contenidos en la Sección XV, Metales Comunes. Al verificar el manual de aranceles consolidados de Canadá en su versión 2012, **los productos antes mencionados tienen arancel cero bajo el principio de la Nación Mas Favorecida (NMF), grupo al que pertenece la República Dominicana por ser miembro de la OMC pero no por mantener ningún acuerdo comercial vigente hasta el momento con Canadá.** (DICOEX, 2013)

Al ver estos datos, llega la siguiente pregunta, ¿Por qué la Republica Dominicana aun no ha accedido a este mercado si tiene el potencial? No hay otra respuesta, que no sea el poco incentivo a la exportación de estos productos mencionados anteriormente. El país tiene la capacidad, exporta a otros lugares, Canadá importa los mismos. En este, estos productos entrarían con una tasa de arancel cero por lo que a pesar de no poder llegar a concretarse la idea y el planteamiento de un acuerdo comercial, de todas formas no pagaría arancel basándose en el principio de Nación Más Favorecida (NMF), de la OMC. Finalmente, no aprovechar este nicho de mercado, esta nueva oportunidad de negocio, la Republica Dominicana estaría dejando pasar un posible mercado potencial que aumentaría sus exportaciones, acceso y establecimiento en un nuevo mercado, además de sus relaciones comerciales con Canadá

4.3 Estructura agenda de negociación

Tomando en cuenta lo que ha observado en la investigación y la situación actual en el primer semestre del 2015 en la República Dominicana, proponemos que una negociación de este tipo puede ser propuesta en este año con fines de reconocer el interés de ambas partes para entablar el tema. No obstante, sugerimos que el tiempo en que se debe llevar a cabo sea luego del 2016, luego de haber pasado las turbulencias de las elecciones presidenciales, lo cual ofrecería un ambiente calmado y libre de tensión para las partes políticas involucradas en el tema. Además, de que liberaría los medios de comunicación los cuales ayudarían a difundir la iniciativa y que el pueblo dominicano sea consciente de las negociaciones.

Entendemos que el inicio de las negociaciones deben darse en Canadá, debido a que ha demostrado ser el más interesado en un acuerdo, deberíamos escuchar su propuesta, en esta reunión, se expondrá el interés de Canadá como también los de Rep. Dom.

En el caso de que no ocurra una situación que amerite ser discutida por el comité de negociación, se continuara con una segunda reunión a ser realizada en la República Dominicana, en la cual presentaremos nuestra propuesta a lo ya presentado como también se escuchara la contra propuesta de los representantes de Canadá.

En caso de que si, antes de que se celebre la segunda reunión puntual deberá buscarse un territorio neutral para que sea resuelta la situación o analizado el tema, de conflicto antes de celebrarse la próxima reunión.

En caso de que no ocurra una situación que necesite ser evaluada por el comité, se procederá con la tercera reunión en la cual se deberá llegar a un punto de equilibrio entre los intereses de ambas

partes. En caso de que ocurra cualquier tema o situación que amerite ser tratada antes de llegar a una conclusión, se le dará el mismo tratamiento que en la segunda reunión.

Cuadro No. 5

Agenda de Negociación de un TLC entre Rep. Dom.-Can.

Agenda negociación del TLC entre Republica Dominicana y Canadá					
Primera Reunión		Segunda Reunión		Tercera reunión	
Tema	Lugar	Tema	Lugar	Tema	Lugar
Canada y Republica Dominicana presentan sus intereses, productos y renglones en los que desean negociar.	Canadá	Ambos países presentan sus propuestas formalmente y se busca un punto medio entre ambas partes.	Rep. Dom.	Ambos países se pondrán de acuerdo en sus puntos presentados y se llegara a un equilibrio entre los intereses de cada parte.	Puerto Rico
Las reuniones serán programadas con dos meses de distancia mínimo una de otra					

4.4 Análisis y evaluación de los datos para determinar si será factible un TLC entre República Dominicana y Canadá.

En nuestras investigaciones, notamos que Canadá posee una producción muy competente en muchas arias diversas, tanto en la producción de productos como en la oferta de servicios. Podemos encontrar grandes productores agrícolas y ganaderos con los más altos estándares de

calidad y, dado a su gran tamaño, pueden ofrecer estos productos a precios muy competitivos. Cuando lo comparamos con la producción local de Rep. Dom., esto representaría una amenaza grave para el desarrollo de la industria interna. A pesar de que Canadá no exporta carnes al país, en un posible TLC, puede ser que la exportación de la misma sería factible y beneficiosa para ellos, por lo que afectaría directamente a esta industria en el país.

A pesar de esto, Canadá cuenta con otras áreas de su industrias en las cuales si nos podríamos beneficiar en gran manera, estas industrias son las de Vehículos, Maquinarias de trabajo y maquinarias pesadas, Tecnología, además de su capital para inversión extranjera, el cual desarrollaría no solo los empleos sino también adquiriríamos el ``know how`` de empresas Canadienses.

Canadá representa un importante mercado para nuestras exportaciones, como antes dicho, exportamos 974,053 millones en 2013, aunque la mayor parte de esta cifra corresponde al oro exportado por la Barrick Gold, que represento el 95% de las exportaciones. También exportamos otros productos como materiales eléctricos, productos farmacéuticos y tabaco, entre otros, que representan el 5% restante.

Tomando en cuenta la oferta exportable del país, donde nuestros principales productos que podemos exportar a gran volumen y con alta calidad son: los bananos o plátanos, el cacao, y los cigarros debido a la alta producción de tabaco en el país, que son primordialmente agrícolas y agroindustriales. Un acuerdo de libre comercio con Canadá no luce factible.

En primer lugar, sus productos principales son de un alto valor comercial, por lo que siempre el país poseería una balanza comercial negativa en el intercambio con estos. Además, de que tendríamos que proteger varias aéreas de nuestra industria local (como por ejemplo la de carnes

de diferentes tipos), de la introducción de sus productos y evitar que le hagan un gran daño a la economía local.

También para que nuestros productos puedan entrar a Canadá, deben de cumplir con sus exigentes estándares de calidad, por lo que a tal vez a pesar de poseer un acuerdo, no le podríamos sacar provecho en este momento. Habría que incentivar la industria local a entablar procesos y normas de calidad que tal vez, aun en algunos años, no estaría lista. Además, de otro problemas del Estado, como es alto costo de la energía eléctrica, que eleva los costos de producción y pone en una posición desventajosa los productos nacionales sobre los importados.

Canadá ha sido recientemente uno los principales inversores en el país, por lo que un acuerdo negociado en relación a esto, el país podría sacarle bastante provecho.

Finalmente, consideramos que por la amplia asimetría en aspectos fundamentales que poseen estas dos naciones, Canadá sería el cual le sacaría un enorme provecho a un acuerdo de libre comercio con República Dominicana, donde conseguiría el incremento de sus exportaciones y la inserción sus productos en mercados dominicanos.

CONCLUSION

Canadá posee un mercado muy competente, según ha demostrado con su experiencia y participación en otros acuerdos comerciales de libre comercio con países desarrollados en algunos aspectos, más que ellos como lo es Estados Unidos en el TLCAN. En cambio tenemos que el mercado Dominicano no ha tenido una experiencia tan provechosa en sus acuerdos comerciales existentes como lo ha sabido obtener Canadá con sus acuerdos.

Hacer un tratado de libre comercio con Canadá aun no es una opción inteligente para la Republica Dominicana, vemos que existe una gran asimetría económica, así como también un desarrollo tecnológico en áreas de producción, de las que dependemos como la agricultura y producción de materias primas, y esto nos puede llevar a colocar en desventaja la producción nacional.

En estos momentos el país no está preparado, ni posee las competencias suficientes para hacerle frente a productos importados desde Canadá, por lo que entendemos que acuerdo de libre comercio actualmente no es lo más razonable para el país.

RECOMENDACIONES

Recomendamos proponer un acuerdo de alcance parcial donde se pueda enumerar una lista de productos de intercambio bilateral y otra lista de productos que solo sea de intercambio unilateral, podemos tomar como ejemplo el acuerdo de alcance parcial que tenemos con la Republica de Panamá en el cual posee una lista de 120 productos de intercambio bilateral, otra con 24 productos de intercambio unilateral de Republica Dominicana hacia Panamá y otra lista de 26 productos elaborados en Panamá para el intercambio unilateral desde este.

Con este tipo de acuerdo protegemos nuestra industria al igual que promovemos las áreas donde somos fuertes y podemos competir sin poner en peligro nuestros productos sensibles en un acuerdo de libre comercio que facilitaría la entrada de todo el mercado en general liberando las barreras técnicas y económicas.

Los productos y términos que recomendamos negociar dentro de un acuerdo comercial son los productos en los cuales ya poseemos una buena oferta exportable como son los productos agrícolas, producción de zonas francas y minerales preciosos, también agregamos ofrecer ciertos incentivos a la inversión extranjera que hasta el momento ha ido en aumento beneficiando la industria nacional.

ANEXOS

Anexo 1



Decanato de Ciencias Económicas y Empresariales

Escuela de Mercadeo

“Estrategia de negociaciones de un acuerdo comercial con Canadá versus la oferta exportable nacional.”

Sustentantes:

Junior Guzmán Fernández	2009-2126
Ramón Colón Tejeda	2011-1991

Asesora principal:

Licda. Acelis Vargas

Asesora auxiliar:

Licda. Maritza Coss

Anteproyecto de la monografía para optar por el título de:

Licenciado en Negocios Internacionales

Distrito Nacional, República Dominicana.

Abril 2015

1. Tema de investigación

“Estrategia de negociaciones de un acuerdo comercial con Canadá versus la oferta exportable nacional.”

2. Planteamiento del Problema.

La República Dominicana, como todos los países en desarrollo, se ha visto en un proceso de crecimiento y de apertura en su comercio hacia los mercados internacionales, arrastrado por las olas de la globalización, lo que ha beneficiado enormemente a los dominicanos en el tema de la introducción de tecnología como también el descubrimiento de nuevos mercados para nuestros productos. Sin embargo, esto también representa una amenaza para los productores nacionales, al tener que enfrentarse con productos de prestigio y calidad mundial, pudiendo quedar detrás hasta el punto de ser remplazados por los productos foráneos importados bajo los tratados de libre comercio (TLC).

Los tratados de libre comercio (TLC) pueden resultar un beneficio o desventaja para la fuerza productiva de un país, pero todo dependiendo con quien se haga, y sobre todo, como se negocie el mismo. Al hacer un tratado comercial con una gran potencia, un país en vía de desarrollo podría resultar desfavorecido en este acuerdo, esto debido a que una gran potencia posee un nivel competitivo mayor, ya sea por gran tamaño en su fuerza de producción o capitales. Con lo que podría estar absorbiendo en su mayoría o por completo la demanda local de una economía menor, dejándola en desventaja, sin oportunidades de desarrollar sus productos y afectando fuertemente la producción nacional.

En orden de evitar lo antes descrito, en un acuerdo comercial debe estar descrito minuciosamente los productos sensibles y fuertes de cada país en el sentido de que cada uno se encuentre en capacidad de poder competir con sus productos y quedar en un balance comercial positivo. Esto se hace posible permitiendo que los productos que no son de producción local o con una competitividad pareja a la exterior se importen con regímenes privilegiados y en cambio, los productos sensibles y en poca capacidad de competir, se mantengan con las debidas medidas de salvaguarda que le den la ventaja o anivelen la competencia en el precio del producto. Permitiendo a la industria nacional desarrollarse y beneficiar la economía local.

La República Dominicana posee varios acuerdos comerciales con distintos bloques regionales, pero en ninguno de ellos está involucrado Canadá. Por ello, la idea de un acuerdo del país con estos ha estado rondando en los últimos años. Se han realizado algunas rondas de negociación pero aun no se materializado nada.

En orden de determinar los productos con los cuales podemos ser competitivos y que, contamos con la capacidad de producir y exportar constantemente.

Debemos analizar y determinar la oferta exportable del país, para de esta forma estar en conocimiento de que productos podríamos negociar en un futuro tratado de libre comercio (TLC) con Canadá. Además, de cómo se protegería la producción nacional.

3. Formulación y sistematización del problema.

Evaluar que productos de la oferta exportable del país podríamos negociar en un posible tratado de libre comercio (TLC) con Canadá, analizar los posibles beneficios-desventajas que esta traería, además de comprobar si el mismo sería factible para el país.

a. Preguntas

1. ¿Cuál es la relación comercial actual de Canadá y Republica Dominicana?
2. ¿Cuál es la situación económica de Canadá?
3. ¿Cuál es la situación política de Canadá?
4. ¿Cuál es la oferta exportable de Republica Dominicana?
5. ¿Cuál es la oferta exportable de Canadá?
6. ¿Cuáles productos de Republica Dominicana son exportados al mercado canadiense y en qué condiciones?
7. ¿Cuáles son los productos más importados desde Canadá?
8. ¿Cuáles son los productos importados más demandados por Canadá?
9. ¿Cuáles son los requerimientos y estándares para exportar a Canadá?
10. ¿Qué oportunidades de exportación existen en Canadá para la Republica Dominicana?
11. ¿Cuáles importaciones desde Canadá podrían afectar los productos sensibles nacionales?
12. ¿Qué estrategia se podría utilizar para los productos que se negociaran en el tratado de libre comercio (TLC)?
13. ¿Cómo estaría estructurada una posible agenda de negociación para este futuro tratado?
14. ¿Qué temas se incluirían en una negociación (acceso a mercados, inversión, compras gubernamentales) y por qué (si o no)?

15. ¿Será factible para el país negociar un tratado de libre comercio (TLC) con Canadá?

4. Objetivos.

a. Generales:

Determinar la factibilidad de un posible acuerdo de libre comercio entre la República Dominicana y Canadá.

b. Específicos:

- Indagar sobre la relación comercial actual de Canadá y República Dominicana.
- Indagar sobre la situación económica de Canadá.
- Indagar sobre la situación política de Canadá.
- Determinar la oferta exportable de República Dominicana.
- Determinar la oferta exportable de Canadá.
- Identificar que productos dominicanos están insertados en el mercado canadiense.
- Identificar que productos canadienses están insertados en el mercado dominicano.
- Identificar productos importados más demandados por Canadá.
- Analizar los requerimientos y estándares para exportar a Canadá.
- Evaluar y analizar las oportunidades de exportaciones existentes en Canadá para la República Dominicana.
- Analizar con cuáles países Canadá tiene acuerdos comerciales.
- Analizar principio de nación más favorecida, trato nacional...
- Analizar qué productos importados desde Canadá podrían afectar los productos sensibles nacionales del país.
- Elaborar la estrategia para los productos a negociar en el tratado de libre comercio (TLC).

- Elaborar la posible agenda de las negociaciones para un tratado de libre comercio con Canadá.
- Diagnosticar si es factible la negociación de un posible tratado de libre comercio con Canadá y cuales temas incluir.

5. Justificación de la investigación

a. Justificación Teórica

Nuestra motivación para hacer esta investigación radica en la necesidad de saber que tan beneficioso podría resultar un tratado comercial entre la Republica Dominicana y Canadá ya que hay un intenso interés de ambas partes por fortalecer sus relación de cooperación mediante un tratado de libre comercio.

Hemos llegado a la conclusión de que la mejor opción para analizar las competencias de cada país es estudiando la oferta exportable tanto de Republica Dominicana como de Canadá para así tener una idea del resultado que podría tener dicho acuerdo el cual si se toma deliberadamente podría afectar en gran medida el comercio local como ya hemos vivido con otros acuerdos comerciales que no han sido aprovechados por la Republica Dominicana permitiendo que la balanza comercial se incline en del lado extranjero.

Con una definición detallada de la oferta exportable de Republica Dominicana seremos capaces de diseñar una estrategia eficaz pudiendo llegar a alcanzar una optimización en las exportaciones lo que ayudaría al crecimiento en la economía y desarrollo del poder productivo que es la meta que estamos siguiendo como país en desarrollo para alcanzar el anhelado bienestar económico del país.

6. Tipo de investigación.

El tipo de la investigación será **documental-descriptiva**, debido a que realizaremos distintos análisis de las informaciones ya existentes relacionadas con el objeto de estudio y además, se describirán las diferentes variables que podrían afectar las negociaciones de un futuro tratado de libre comercio (TLC).

7. Marcos de referencia

a. Marco Teórico

Desde hace varios años se han realizado diferentes esfuerzos para encontrar la fórmula perfecta en un acuerdo comercial entre Republica Dominicana con Canadá, se han mostrado intereses de ambas partes para hacer posible el libre comercio entre las fronteras,

En el año 2002 el presidente Dominicano y el Ministro de Canadá anunciaron por primera vez el comienzo de un dialogo para hacer un acuerdo de libre comercio entre ambos países, sucede en el 2007 cuando ambas partes anuncian el inicio de las negociaciones del mismo.

A raíz de estas negociaciones el ministerio de industria y comercio dedico la investigación llamada "Comercio bilateral, Republica Dominicana-Canadá 2007-2012" en este trabajo podemos encontrar los perfiles económicos de ambas partes y comercio existente.

(Presidencia de la Republica Dominicana, 2007) República dominicana inició negociaciones con Canadá para un Tratado de Libre Comercio bilateral, que permitiría a ambos países negociar sus productos agrícolas, de manufactura e industriales. La información la ofreció el embajador dominicano en el Canadá, Eduardo Tejera, quién informó que en la reunión se determinaron las fechas de las cuatro rondas, y se dejó abierta la posibilidad de una quinta, en caso de que sea necesario. De acuerdo a la información del embajador Tejera, en el encuentro se establecieron los procedimientos más relevantes para el desarrollo de las negociaciones y se crearon siete grupos sectoriales de negociación para tratar los temas de comercio de bienes, propiedad intelectual, inversiones, servicios, compras gubernamentales, y resolución de conflicto, entre otros. Tejera manifestó su esperanza de que se pueda avanzar sin ningún obstáculo, puesto que no parece haber grandes puntos conflictivos entre las partes que no puedan ser conciliados de manera técnica y equilibrada por ambas partes. Las partes aclararon que en el Tratado de Libre Comercio se protegerán a los sectores agrícola e industrial con mayores plazos que los obtenidos en el DR-CAFTA con Centroamérica y Estados Unidos.

(Rosario, 2013) El presidente de la Cámara de Comercio Dominicano- Canadiense, Eduardo Domínguez Imbert, dijo esperar que el gobierno haga los ajustes que sean necesarios para que se pueda arribar a un Tratado de Libre Comercio (TLC) de la República Dominicana con Canadá, el cual afirma generaría grandes beneficios al país.

De lograrse ese acuerdo comercial, señaló que se pondría en marcha parte de lo acordado en el DR- CAFTA. Dijo que aunque algunas personas podrían cuestionar la importancia de esa iniciativa a través de un TLC, el país sustituiría algunas exportaciones de Estados Unidos a Canadá.

Destacó que algunos productos que se fabrican parcialmente en Estados Unidos y México y se terminan de procesar en República Dominicana podrían entrar libre de impuestos en los tres mercados, lo que implica una apertura comercial importante. Resaltó que esa apertura sería hacia casi 40 millones de habitantes de Canadá y a una nación con una economía más sana que Estados Unidos, Gran Bretaña y Alemania.

Recordó que las iniciativas para lograr el TLC con Canadá fueron suspendidas, luego de realizarse una ronda de discusiones, porque el sector industrial protestó debido a que percibía que se realizaba una "fiesta de Tratados de Libre Comercio", lo que entendían podría perjudicarles en ese momento. "El gobierno (dominicano) tenía que

hacer una serie de ajustes para mejorar la competitividad, para poder competir con otros países", expresó.

Detalló entre esos ajustes que el país tiene que mejorar el costo de la energía eléctrica para poder competir con Centroamérica, donde la energía sale a menor costo. Además, indicó que existen otras distorsiones que entiendo afecta la inversión extranjera, como el costo que representa la carga laboral y los beneficios sociales. Por esa razón, favorece que se modifique el Código del Trabajo.

Una ventaja que tiene el país, destacó, es que como los canadienses pasan 9 meses del año en invierno, necesitan los productos agrícolas que República Dominicana exporta, razón por la que estaría en dispuestos a pagar a un precio más elevado que Estados Unidos. "Para nosotros es más conveniente abrirnos más al mercado canadiense", señaló. Exportan US\$200 MM

El presidente de la Cámara de Comercio Dominicano- Canadiense afirmó que desde el país se exporta a Canadá cerca de US\$200 millones. De lograrse un TLC con Canadá dijo que las exportaciones podrían incrementarse entre un 50 a un 100%.

Mientras que el embajador de Canadá en el país, Georges Boissé, destacó las buenas relaciones bilaterales que existen, y puso como ejemplo que cada año unos 750 mil turistas canadienses visitan el país.

Mostró el interés de que las inversiones canadienses crezcan, por lo que dijo se mantienen buscando oportunidades. Manifestó que su gobierno pretende incrementar su colaboración en la República Dominicana.

(Gobierno de Canada, 2013) La República Dominicana es un socio importante de Canadá en el Caribe, compartiendo un compromiso a la democracia, el estado de derecho, los derechos humanos y mercados libres. Canadá tiene importantes intereses comerciales en el país, principalmente en los sectores de la minería y finanzas, y es el inversionista foráneo más activo en la República Dominicana. En 2011, los dos gobiernos terminaron sus negociaciones sobre un Acuerdo Laboral de Cooperación que es uno de los acuerdos laborales de cooperación más comprensivos a la fecha y el primer acuerdo global para aplicar compromisos laborales que no está vinculado a un tratado de libre comercio.

Canadá y la República Dominicana colaboraron con éxito en responder al terremoto de 2010 en el Haití vecino. La República Dominicana sirvió como un lugar importante para organizar la ayuda canadiense y los esfuerzos de reconstrucción, y fue un socio logístico de vital importancia para llevar la ayuda al Haití y para evacuar a los canadienses.

La República Dominicana sigue siendo el segundo destino en el Caribe más popular de los canadienses y el sexto destino más popular en el mundo.

Visitas recientes de alto nivel incluyen una misión comercial encabezada por el Ministro de Estado de la Francofonía, Bernard Valcourt, en septiembre de 2012, y de la Ministra

de Estado de Asuntos Exteriores (Américas y Asuntos Consulares), Diane Ablonczy, para asistir a la inauguración del Presidente Danilo Medina en agosto de 2012.

b. Marco Conceptual

Globalización: Tendencia mundial en cuanto a la apertura de los mercados.

Mercados internacionales: Grupo de consumidores extranjeros con un potencial adquisitivo y una demanda adecuada para la necesidad de productos importados.

Importación: Productos o servicios provenientes del extranjero.

Exportación: Productos o servicios enviados al extranjero por el comercio local.

Política Comercial: Es la posición del gobierno en cuanto al enfoque de las legislaciones que regulan el comercio.

Apertura del Comercio: Esto se da cuando un país decide permitir la entrada de productos extranjeros sin aplicarle ninguna carga impositiva ni barrera comercial y en adición decide tomar una política comercial con enfoque a las exportaciones.

Oferta exportable: (Ministerio de Agricultura y Riego, Peru) Es el volumen de productos que un país puede ofertar para satisfacer la demanda de sus mercados de destino.

Disponibilidad de producto: (Ministerio de Agricultura y Riego, Peru) Con base en el producto que desea exportar, el país debe determinar el volumen que tiene disponible para el mercado externo. El volumen debe ser aquel que pueda ofrecer de manera estable o continua. De igual modo, el producto debe cumplir con las exigencias y requerimientos del mercado objetivo.

Tratado de libre comercio (TLC): Es un acuerdo mediante el cual dos o más países reglamentan de manera comprehensiva sus relaciones comerciales, con el fin de incrementar los flujos de comercio e inversión y, por esa vía, su nivel de desarrollo económico y social.

Factibilidad: Capacidad de obtener resultados positivos.

Bilateral: Comercio o intercambio que sucede de manera recíproca en dos partes.

Unilateral: Tipo de acuerdo en el cual una sola de las partes es la que envía y la otra se limita a recibir.

Multilateral: Tipo de acuerdo por el que pueden verse beneficiados más de dos pises de forma simultánea y recíproca.

Fuerza Productiva: Masas de comerciantes dedicados a producir servicios o productos.

Medidas de salvaguarda: Acciones que toma un gobierno local para proteger sus productos nacionales de importaciones.

c. Marco espacial

El desarrollo de esta investigación se realiza desde Santo Domingo, República Dominicana. Sin embargo esta investigación está intencionada a tener un alcance entre los negocios bilaterales de Canadá y República Dominicana pudiendo afectar decisiones tanto en territorio nacional o canadiense.

d. Marco temporal

El enfoque que estamos tomando corresponde a nuestra actualidad ubicada en el año 2015, estimamos que este estudio podría tomar efecto en decisiones para un posible acuerdo comercial que sea planteado en este mismo año o a futuro.

8. Métodos.

Método de Observación: este se utilizará para identificar distintos rasgos o características existentes que puedan afectar nuestra investigación.

Método de Analítico: utilizaremos el método analítico para analizar y comparar los datos obtenidos.

Inductivo: utilizaremos el método inductivo para llegar a conclusiones generales a partir de las observaciones y datos obtenidos.

Deductivo: utilizaremos este método para partir de datos generales aceptados, sacar suposiciones generales por medio de un razonamiento lógico.

Síntesis: Luego del análisis y la comparación de los datos, sintetizaremos todo.

Técnicas de investigación

- Revisión de documentos
- Entrevistas

9. Fuentes de información

Fuentes Primarias:

Haremos varios análisis utilizando técnicas de comparación para determinar la competitividad de nuestros productos con los de Canadá.

Realizaremos un pronóstico del efecto que podría tener un acuerdo comercial con Canadá en el comercio de la República Dominicana en un tiempo límite de 5 años.

Fuentes Secundarias:

Esta investigación está basada mayormente en las fuentes secundarias, estas se realizaran por medio a la recopilación de informaciones relevante al tema en artículos de periódico, libros y sitios web. Analizaremos varios informes que realizados por las instituciones gubernamentales y asociaciones interesadas en el tema.

10. Tabla de contenido (Índice)

1. Capítulo I: Relación comercial entre Rep. Dom.-Canadá

1.1. Antecedentes

1.2. Breve reseña sobre acuerdo comerciales ya firmados por Rep. Dom.

1.2.1 La Globalización

1.2.2 Organización Mundial del Comercio (OMC)

1.2.3 Acuerdo de Libre Comercio entre República Dominicana y la Comunicada del Caribe (ALC RD-CARICOM)

1.2.4 Acuerdos de Alcance Parcial entre la República Dominicana y la República de Panamá (AAP RD-PANAMA)

1.2.5 Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y la Republica Dominicana (DR-CAFTA)

1.2.6 Acuerdo de Libre Comercio entre República Dominicana y Centroamérica. (ALC RD-Centro América)

1.2.7 Acuerdo de Asociación Económica entre los países de la Unión Europea y los países del Cariforo (AAE)

1.3. Perfil de República Dominicana y Canadá

1.3.1. Perfil de República Dominicana

1.3.2. Perfil de Canadá

1.4. Situación comercial actual entre ambos países

2. Capítulo II: Oferta exportable

2.1 Concepto

2.2 Determinar oferta exportable de República Dominicana

2.2.1 Principales productos Exportados por Republica Dominicana

2.3 Determinar la Oferta Exportable de Canadá

2.3.1 Principales Productos Exportados por Canadá

2.3.2 Capacidad de producción de Canadá

Capítulo III: Necesidades de Canadá

3.1 Productos importados más demandados por Canadá

3.2 Productos dominicano insertados en el mercado canadiense

3.3 Requerimientos y estándares para exportar a Canadá

Capítulo IV: Factibilidad de posible TLC entre Rep. Dom.-Canadá

4.1 Productos sensibles de Republica Dominicana que podrían ser afectados por importaciones desde Canadá bajo un TLC.

4.2 Nuevas oportunidades de exportación hacia Canadá.

4.3 Estructura de agenda de negociación

4.4 Análisis y evaluación de los datos para determinar si será factible un TLC entre Rep. Dom. Y Canadá.

BIBLIOGRAFIA

- AJROTA, L. M. (2008, Diciembre 27). *Blog Comercio Internacional*. Retrieved Marzo 23, 2015, from <http://comerciointernacionalfaca.blogspot.com/2008/12/comercio-internacional-la-oferta.html>
- Banco Mundial*. (n.d.). Retrieved Marzo 24, 2015, from <http://www.worldbank.org/en/country/dominicanrepublic/overview>
- Banco Mundial. (2002, Abril). *Banco Mundial*. Retrieved from <http://www.bancomundial.org/temas/globalizacion/cuestiones1.htm>
- Banco Mundial*. (2012). Retrieved Marzo 24, 2015, from <http://www.worldbank.org/en/country/dominicanrepublic/overview>
- Canada Internacional. (2013, 02 21). *Canada Internacional*. Retrieved from http://www.canadainternational.gc.ca/dominican_republic-republique_dominicaine/bilateral_relations_bilaterales/canada_dr-rd.aspx?lang=spa
- Canada's top 10 Exports. (n.d.). *Canada's top 10 Exports*. Retrieved from www.worldstoexport.com
- Canadian International Merchandise Trade Database. (2014). *Statistics Canada*. Retrieved from <http://www5.statcan.gc.ca/cimt-cicm/home-accueil?lang=eng&sortType=1&refMonth=1&refYr=2014&freq=12&countryId=855&usaState=0&provId=1&dataTransformation=0>
- CEI-RD. (2011). *CEI-RD*.
- CEI-RD. (n.d.). *CEI-RD (Centro de Exportacion e Inversion de la Republica Dominicana)*. Retrieved from <http://cei-rd.gov.do/ceird/tlcc.aspx>
- Collins, G. (2012, Agosto 12). *Foreign Affairs, Trade and Development Canada*. Retrieved from <http://www.international.gc.ca/media/state-etat/news-communications/2012/08/09a.aspx?lang=eng>
- Comercio Exterior. (2009). *Comercio Exterior*. Retrieved from http://www.comercioexterior.ub.edu/correccion/07-08/canada/index_archivos/Page2648.htm
- Coulman, B. (2011). *FAO*. Retrieved from <http://www.fao.org/ag/AGP/AGPC/doc/Counprof/Canada/Canada.html>
- Daniel Workman. (2015, febrero 19). *world's top exports*. Retrieved from <http://www.worldstopexports.com/canadas-top-exports/2502>
- Datosmacro. (2013). *Datosmacro*. Retrieved from <http://www.datosmacro.com/pib/canada>
- Diario Libre. (2014, Agosto 6). *DiarioLibre.com*. Retrieved Marzo 25, 2015, from http://www.diariolibre.com/economia/2014/08/06/i733671_repblica-dominicana-con-mayor-porcentaje-del-pib-turismo.html
- DICOEX. (2013). *Comercio Bilateral - Republica Dominicana y Canada (207-2012)*. Santo Domingo: DICOEX.

- DICOEX. (2013, Febrero). *COMERCIO BILATERAL, REPUBLICA DOMINICANA-CANADA, 2007-2012*. Retrieved Abril 4, 2015, from [http://www.seic.gov.do/media/379411/comercio%20bilateral%20%20rep%C3%BAblica%20dominicana%20-%20canad%C3%A1%20\(2012\).pdf](http://www.seic.gov.do/media/379411/comercio%20bilateral%20%20rep%C3%BAblica%20dominicana%20-%20canad%C3%A1%20(2012).pdf)
- Economía & Negocios. (2013, septiembre 27). *Listin Diario*. Retrieved from <http://www.listindiario.com/economia-and-negocios/2013/9/26/293672/Balanza-comercial-de-RD-es-positiva-con-Canada>
- FAO. (n.d.). *Situación Alimentaria Mundial*.
- Forbes. (2014, Febrero 12). *Forbes*. Retrieved from http://www.comercioexterior.ub.edu/correccion/07-08/canada/index_archivos/Page2648.htm
- MIC, RD. (n.d.). *Ministerio de Industria y Comercio, República Dominicana*. Retrieved from <http://www.seic.gov.do/direcciones/comercio-exterior/acuerdos-comerciales-vigentes/acuerdo-rd-panam%C3%A1.aspx>
- OECD. (2014). *OECD Economic Surveys*. OECD.
- Oficina de Tratado Comerciales Agrícolas (OTCA). (n.d.). *OTCA, REP. DOM*. Retrieved from http://otcasea.gob.do/?page_id=1126
- OICA. (n.d.). Retrieved from <http://www.oica.net/2014-q2-production-statistics/>
- OMC. (n.d.). *OMC*. Retrieved from https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/what_we_do_s.htm
- Rosa, A. D. (2014, enero 23). *Diario Libre*. Retrieved from http://www.diariolibre.com/buenas-noticias/2014/01/23/i450381_empresarios-canad-estn-interesados-invertir-repblica-dominicana.html
- Santander Trade. (2014). *Santander Trade*. Retrieved from <https://es.santandertrade.com/analizar-mercados/canada/llegar-al-consumidor>
- SICE. (2014). *Sistema de Información Sobre Comercio Exterior*. Retrieved from http://www.sice.oas.org/ctyindex/CAN/CANagreements_s.asp#FTAs
- TFO CANADA. (2008). *GUÍA PARA LA EXPORTACIÓN A CANADA*. Retrieved from <http://embamex.sre.gob.mx/canada/images/comercioeinversion/guiaparalaexportacinacanad.pdf>
- TRADEMAP. (2015, Marzo 25). *TRADEMAP*. Retrieved from <http://www.trademap.org/Index.aspx>
- World Factbook. (2014, julio). *Central Intelligence Agency*. Retrieved from <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ca.html>