



**Decanato de Ciencias Económicas y Empresariales
Escuela de Mercadeo**

Título:

**EVALUACIÓN DEL ACCESO DE PINTURAS
DOMINICANAS AL MERCADO CUBANO.**

Sustentada por:

María Arzeno Ariza	2013-0290
Hidaliza Grullón Morel	2013-0308
Mirla Melina Silverio García	2013-0701

Asesores:

Ariel Gautreaux y Máximo Aníbal Feliz

Monografía para optar por el título de:
Licenciatura en Negocios Internacionales

**Distrito Nacional, Republica Dominicana
Abril 2017**

**EVALUACIÓN DEL ACCESO DE PINTURAS
DOMINICANAS AL MERCADO CUBANO.**

ÍNDICE

AGRADECIMIENTOS Y DEDICATORIA	I
RESUMEN EJECUTIVO	V
INTRODUCCIÓN	VI

CAPÍTULO I: GENERALIDADES

1.1. Antecedentes del Comercio Exterior de República Dominicana y Cuba.....	2
1.1.1. Antecedentes de la Comercialización de Pinturas entre ambos países.....	3
1.2. Cultura de Negocios de Cuba	4
1.3. Grupo Corripio.....	5
1.4. Pinturas Popular y Tropical	6
1.4.1. Pinturas Popular.....	6
1.4.2. Pinturas Tropical	7
1.5. La industria ligera y el sector de la construcción.	8
1.5.1. Tipos de pinturas y recubrimientos comercializadas en el país.	10
1.6. Razones para exportar pinturas dominicanas hacia Cuba.	10

CAPÍTULO II: POLÍTICAS COMERCIALES DEL GOBIERNO CUBANO

2.1. Principales resoluciones del Comercio Exterior.	15
2.1.1. Resolución 50/2014 del Ministerio del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera (Mincex)	15
2.1.2. Resolución No. 65 de 24-4-09.....	19
2.2. Beneficios para exportadores.....	20
2.3. Normas y Requisitos Técnicos	21
2.3.1. Requisitos para la exportación de pinturas.	22
2.3.2. Instrucciones a seguir por la empresa interesada en exportar.....	24
2.3.2.1. Recomendaciones a tomar en Cuenta para el Pago Según Algunos Exportadores Dominicanos a ese Mercado.....	25
2.3.3. Documentos necesarios para exportar.	26
- Transporte Marítimo:	27
- Transporte Aéreo:.....	27
2.3.4. Tramitación de las importaciones.....	28
2.4. Acuerdos Comerciales.	29
2.5. Impedimentos.....	29
2.6. Sistema de Aranceles.....	30
2.6.1. Regulación de Cobros y Pagos al Exterior.....	32
2.7. Régimen Aduanero.	33
2.8. Aranceles y Regímenes Económicos Aduaneros.....	38

2.9. Regímenes de Importación.	39
-------------------------------------	----

CAPÍTULO III: MERCADO CUBANO DE PINTURAS Y RECUBRIMIENTOS

3.1. Demanda.....	44
3.2. Diferenciación del producto frente a la competencia.....	47
3.3. Oportunidades de Negocios.....	48
3.4. Empresas facultadas para Exportar en República Dominicana	49
3.5. Empresas Establecidas en la Zona Especial de Desarrollo Mariel, Cuba.....	50
3.6. Países Exportadores	52

CONCLUSIONES	X
RECOMENDACIONES	XII
REFERENCIAS	XIV

ANEXOS

Anexo 1: Entrevistas.

1.1. Entrevista a Jorge Rivas, Gerente General de Ventas de Pinturas Tropical

Anexo 2: Fotografías de la Fábrica. Pinturas Popular

LISTA DE TABLAS

1. Cuadro No.1 Lista de los mercados importadores de pinturas dominicanas..	13
2. Cuadro No.2.	46
3. Cuadro No.3. Países Exportadores.	52

AGRADECIMIENTOS Y DEDICATORIA

En primer lugar, le agradezco a Dios por brindarnos fuerzas para poder llevar a cabo este proyecto. Asimismo, a nuestros asesores y entrevistados, sin cuya guía oportuna la investigación no hubiera sido posible. Finalmente, le doy gracias a familiares, amigos y a todos los que me brindaron apoyo moral. Este trabajo está dedicado a todos ellos.

María Arzeno Ariza

AGRADECIMIENTOS Y DEDICATORIA

Me siento feliz porque hoy termina una de las etapas de mi vida, pero esto solo me sirve para seguir adelante y servir allí donde deba realizar mi misión. También aprovecho la oportunidad para agradecer a tantas personas que han hecho posible los objetivos logrados.

A Dios por darme las habilidades correctas para concluir este camino.

Igualmente, a mi Madre por su apoyo inigualable que más que mi madre es mi mejor amiga.

A mi padre por su comprensión y apoyo.

A mi padrastro por su soporte en todo este tiempo.

A doña Norma por su tolerancia, ayuda y aprecio.

A mis amigos Driseli, Jean & compañeras de monográfico por estar ahí siempre.

A mis tíos políticos Américo Céspedes y Roger Veloz por su apoyo incondicional.

A mi novio que ha sido mi sostén en todo este proceso.

Por último, pero no menos importante agradezco a la Universidad APEC por brindarme las bases para el conocimiento y poder ser una profesional de calidad.

Hidaliza Grullón Morel

AGRADECIMIENTOS Y DEDICATORIA

Antes que todo, le agradezco a Dios por permitirme llegar a donde estoy, a mis padres Roque Cecilio Silverio y Carmen Rosa García por apoyarme durante toda la carrera, a mi hermano Rubén Silverio ,a hermana Rosa López Terrero y a mis sobrinos Perla y Jesús Medrano por ayudarme con materias con dificultad, a madrina Damaris Díaz, a mi tío Alejandro Silverio y por último a mis amigos por darme su apoyo moral.

Mirla Silverio

RESUMEN EJECUTIVO

En la presente monografía se evaluó el acceso de pinturas dominicanas al mercado cubano para aprovechar la reciente apertura comercial, concretamente en el sector de industria ligera. La investigación estuvo respaldada con entrevistas y consultas a diversos profesionales y documentos. Por otra parte, se ponderaron las razones por las cuales se debería exportar pinturas a Cuba. Asimismo, se analizó el mercado cubano junto con las regulaciones existentes al comercio exterior y los beneficios que ofrecería para aquellas empresas que deseen comercializar sus productos. De esta manera, se elaboró una propuesta de exportación para Pinturas Popular y Tropical.

INTRODUCCIÓN

La República Dominicana posee una industria ligera que puede satisfacer con facilidad la creciente demanda en el mercado cubano. Asimismo, su estable relación le permite gozar de ciertos beneficios. No obstante, la única compañía que exportaba hacia Cuba tuvo que detener sus operaciones para no arriesgar sus oportunidades en el mercado estadounidense.

Por otra parte, la reciente apertura de Cuba parece prometedora. Ha propiciado la construcción de infraestructura nueva, incrementando la demanda de pinturas. Igualmente, el vínculo diplomático que existe entre ambas naciones les ofrecerá mayor posicionamiento a los productos dominicanos. Se puede reconocer así una importante propuesta de negocios que beneficiará tanto a Cuba como a República Dominicana.

El proyecto busca que la República Dominicana aproveche sus buenas relaciones con Cuba y su reciente apertura. Por consiguiente, se decidió evaluar el acceso de pinturas dominicanas hacia el mercado cubano. El alcance del trabajo es posible por el hecho de que, mientras mayor apertura tenga la nación comunista hacia el comercio exterior, necesitará más infraestructura. Aquello incrementaría la demanda de pinturas y, si la República Dominicana comienza a exportarlas, específicamente Pinturas Popular y Tropical, sus ganancias incrementarían y garantizaría un buen posicionamiento.

Para desarrollar el proyecto de investigación, se utilizó el método deductivo, puesto que se analizó el mercado y los beneficios que la exportación de las pinturas traería. Se utilizó el internet como fuente de información, donde se encontraron, por ejemplo, las normativas que regulan el comercio exterior cubano. Asimismo, se entrevistó al personal de Pinturas Popular y Tropical y el Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD). Esta monografía cuenta con tres capítulos:

- **Capítulo I: Generalidades.** Se describirán los antecedentes del comercio exterior de la República Dominicana y Cuba. Asimismo, se indagará sobre la cultura de negocios cubana, el Grupo Corripio, y Pinturas Popular y Tropical. Finalmente, se profundizará sobre la relación que guardan la industria ligera y el sector de la construcción, al tiempo que se analizan las razones por la que se exportarán pinturas dominicanas hacia Cuba.
- **Capítulo II: Políticas Comerciales del Gobierno Cubano.** Se analizarán las principales resoluciones del Comercio Exterior, los beneficios para exportadores y los requisitos e impedimentos legales para exportar pinturas. Además, se estudiarán los acuerdos comerciales de los que forma parte, el sistema de aranceles y regímenes aduaneros y de importación que lo controlan.

- **Capítulo III: Mercado Cubano de Pinturas y Recubrimientos.** Se analizarán la demanda, oportunidades de negocios y beneficios de exportar hacia Cuba. También, se enumerarán los países exportadores, y las empresas establecidas y facultadas para exportar. Para finalizar, se describirá en qué forma se diferencian los productos de los de la competencia.

CAPÍTULO I: GENERALIDADES



- Antecedentes del Comercio Exterior de República Dominicana y Cuba
- Cultura de Negocios de Cuba
- Grupo Corripio
- Pinturas Popular y Tropical
- La industria ligera y el sector de la construcción
- Razones para exportar pinturas dominicanas hacia Cuba

1.1. Antecedentes del Comercio Exterior de República Dominicana y Cuba

El gobierno cubano ejercía el control de la producción hasta que la Constitución descentralizó sus instituciones (Ángeles Calzada, 2016). El escaso comercio del período colonial impidió la creación de sistemas financieros (Molina, 2005). Por otra parte, la industria azucarera ayudó a Cuba a liberarse del monopolio comercial que ocasionó la ocupación británica (Molina, 2005).

Tiempo después, comenzó a exportar azúcar hacia Estados Unidos y se integró al Consejo de Asistencia Mutua Económica (Molina, 2005). Recientemente, Cuba se ha recuperado de la crisis ocasionada por su disolución (Molina, 2005), pero posee gran dependencia del exterior. Es una de las economías latinas que más se ha transformado (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura).

Por su parte, en el siglo XVI, la República Dominicana se sostuvo con la producción de azúcar y ganadería (Desde La República Dominicana, 2011). Sin embargo, la colonia empobreció por ataques de corsarios y descuido de España (Desde La República Dominicana, 2011). Siglos más tarde, se incentivaron las inversiones extranjeras para la producción de azúcar, café, cacao y banano (Desde La República Dominicana, 2011).

La República Dominicana se convirtió en una economía de plantaciones debido a las inversiones protegidas del gobierno (Desde La República Dominicana, 2011). Los problemas económicos producto de la deuda externa fueron solucionados durante la dictadura de Trujillo, iniciando las importaciones (Desde La República Dominicana, 2011). Tiempo después, el país pasó de exportar bienes a servicios (Desde La República Dominicana, 2011).

1.1.1. Antecedentes de la Comercialización de Pinturas entre ambos países

Pinturas Popular C por A, del Grupo Corripio, solía exportar sus productos hacia Cuba (Exporta, 2010) antes de que sus operaciones fueran interrumpidas para proteger la relación con Estados Unidos (Exporta, 2010). No obstante, los nuevos proyectos de construcción para turismo, consecuencia de la reciente apertura, incrementarán la demanda de pinturas (Exporta, 2010). Asimismo, la industria ligera dominicana y su buena relación con Cuba podrían ser aprovechadas para introducir más productos en el mercado (Exporta, 2010).

Entre los años 2006 y 2010, las exportaciones dominicanas crecieron un 17% (Exporta, 2010). Dentro de los principales productos se encontraban los fertilizantes, alambre de púas y alimento para ganado (Gerencia de Investigación de Mercados dominicana Exporta, 2010). Por otra parte, la República Dominicana representó un 82% de las exportaciones y un 85% de las importaciones en 2015, siendo uno de los países que más impactó la balanza

comercial de Cuba (División de Información Estratégica del Consejo Nacional de Competitividad, 2016). De hecho, empresas dominicanas solían exportar sus productos hacia el mercado cubano en el 2010, pero sus ventas comenzaron a descender en 2014 (División de Información Estratégica del Consejo Nacional de Competitividad, 2016).

1.2. Cultura de Negocios de Cuba

Cuba utiliza su cultura para promover su desarrollo económico (Pérez, 2017). Considera que su forma de trabajar proporciona la mejor solución de problemas (Pérez, 2017). Los cubanos suelen demostrar voluntad de prosperar económicamente (Pérez, 2017). Desde que el Estado los autorizó a trabajar en la empresa privada, dejaron sus empleos públicos y comenzaron a ganarse la vida independientemente (Pérez, 2017).

Es importante solicitar la visita del comerciante, ya que las empresas cubanas no conceden entrevistas (Pérez, 2017). Las negociaciones pueden comenzar luego de una conversación trivial acompañada de un café y un intercambio tarjetas de presentación (Pérez, 2017). Las empresas cubanas prefieren proveedores conocidos, cosa que refleja la importancia que le conceden a la confianza (Pérez, 2017). Suelen apreciar la cortesía en sus visitantes, en especial a aquellos que responden sus correos (Pérez, 2017). No obstante, suelen tomarse tiempo para sus decisiones (Pérez, 2017).

1.3. Grupo Corripio.

Fundado en 1930, por Manuel Corripio (Manuel Corripio S.A.S, s.f.). A mediados de los sesenta, se produce una etapa de crecimiento que permitió el desarrollo de sus colaboradores (Manuel Corripio S.A.S, s.f.). Actualmente, el Grupo Corripio es dirigido por José Luis Corripio Estrada, con empresas en las áreas de comercio, industria, automóviles y telecomunicaciones (Manuel Corripio S.A.S, s.f.). Entre sus adquisiciones se encuentran (Delgado, 2015):

- **Victorina:** Productora de pasta de tomate y vegetales enlatados (Delgado, 2015).
- **Envases Tropicales:** Especializada en envases de hojalata para el consumo masivo (Delgado, 2015).
- **Pinturas:** Entre la oferta comercializada se encuentran las marcas Tropical, King, Domastur y Popular (Delgado, 2015).
- **Dos Pinos:** Marca de leche costarricense adquirida por Corripio (Delgado, 2015).
- **Periódicos:** El Grupo Corripio es propietario del El Día, HOY y El Nacional, y posee acciones en el Listín Diario (Delgado, 2015).
- **Televisión:** Posee los canales Telesistema, Teleantillas y Coral (Delgado, 2015).
- **Radio:** La Nota Diferente e HIJB forman parte del emporio (Delgado, 2015).

En el 2011, el Grupo Corripio firmó un acuerdo con PepsiCo Internacional para inaugurar la planta embotelladora de Gatorade a fin de distribuir la bebida en el Caribe (Brito, 2011). La planta genera más de doscientos nuevos empleos, incrementando a once mil directos de sus empresas (Brito, 2011).

El Grupo Corripio fue el que poseía, en el 2015, la mayor cantidad de marcas preferidas por los consumidores dominicanos (Telenoticias, 2015). La compañía distribuye desde celulares Samsung hasta pinturas Tropical, el objeto de estudio de la investigación (Telenoticias, 2015). Recientemente, José Luis Corripio Estrada adquirió la red de estaciones Isla, poco después de que Shell fuera comprada por el Grupo Total, sometiéndose a un proceso de reestructuración (Brito, El Nacional, 2011).

1.4. Pinturas Popular y Tropical

1.4.1. Pinturas Popular

Pinturas Popular fue fundada en 1964 por James Martin Doorly, pero inició sus operaciones en 1965 (Pinturas Popular, s.f.). Es la marca líder del sector en República Dominicana gracias a la calidad de sus productos (Pinturas Popular, s.f.). Además, ha suscrito convenios de asesoría con reconocidas empresas internacionales, logrando fabricar recubrimientos industriales y especiales, pinturas arquitectónicas y acabados para la industria mobiliaria (Pinturas Popular, s.f.).

Pinturas Popular fue la primera empresa privada destinada a la elaboración, venta y distribución de pinturas (Pinturas Popular, s.f.). Ubicada en la Zona Industrial de Herrera, ha logrado cimentar su imagen frente al consumidor dominicano (Pinturas Popular, s.f.). La calidad de sus productos y esfuerzo continuo le ha permitido obtener reconocimiento a nivel nacional (Pinturas Popular, s.f.).

Pinturas Popular tiene un alto compromiso con la protección del medioambiente (Pinturas Popular, s.f.). La sustitución de plomo y mercurio en las formulaciones por materiales biodegradables es prueba de ello (Pinturas Popular, s.f.). Además, somete sus productos a un proceso Físico-Químico y Biológico para eliminar contaminantes (Pinturas Popular, s.f.). Finalmente, participa activamente en programas de reforestación (Pinturas Popular, s.f.).

1.4.2. Pinturas Tropical

Pinturas Tropical se ubica en el sector de revestimiento para la protección y decoración de superficies (Pinturas Tropical, s.f.). Cuenta con equipos para la producción de lacas y esmaltes para la industria maderera y automotriz, además de pinturas especializadas (Pinturas Tropical, s.f.). La compañía, con más de 25 años de experiencia, es filial del Grupo Corripio (Pinturas Tropical, s.f.).

Gracias a la calidad de sus productos, Pinturas Tropical ha logrado liderazgo en el sector de pinturas y recubrimientos (Pinturas Tropical, s.f.). Posee modernos laboratorios para atender las necesidades de formulación y controlar materia

prima, contribuyendo a una actualización que satisface a sus clientes locales e internacionales (Pinturas Popular, s.f.). Por otra parte, se alió con las empresas AMERON PCG y RESENE, de Estados Unidos y Nueva Zelanda respectivamente (Pinturas Tropical, s.f.).

La política de seguridad de Pinturas Tropical promueve la fabricación, venta y distribución de pinturas conforme a las regulaciones vigentes de seguridad, salud y medio ambiente (Pinturas Tropical, s.f.). Además, aplica normas responsables para salvaguardarlos (Pinturas Tropical, s.f.). Su programa se enfoca en prevenir lesiones y enfermedades laborales ((Pinturas Tropical, s.f.).

1.5. La industria ligera y el sector de la construcción.

Para Cuba, reanimar la industria manufacturera es prioritario (Radio Cadena Agramonte, 2015). De esta forma, frenaría la desaceleración del sector por el incremento del Producto Interno Bruto (PIB) (Radio Cadena Agramonte, 2015). Las importaciones de materias primas para otorgar valor agregado a la producción y reducir la compra de bienes terminados fortalecen su capacidad (Radio Cadena Agramonte, 2015). El crecimiento del sector aumentaría la fabricación de pinturas, involucrada en la construcción de infraestructura (Radio Cadena Agramonte, 2015).

Por su parte, el sector de la construcción es uno de los más propensos a la inversión extranjera para captar tecnologías y sistemas constructivos (Calderón, 2016). De hecho, uno de los proyectos que buscan atraer capital foráneo se

encuentra en la Zona Especial de Desarrollo Mariel (ZEDM) (Calderón, 2016). También, se busca construir complejos turísticos, razón por la cual sería necesaria la compra de pinturas en el exterior (Calderón, 2016).

Se dice que el mercado mundial de pinturas y recubrimientos para la construcción está experimentando un modesto crecimiento (Latin Press, Inc., 2015). Durante el 2012, aquellas a base de agua obtuvieron la mayor cuota de mercado en términos de ingresos y volumen, seguidas por disolventes, recubrimientos en polvo y curados por sólidos o radiación (Latin Press, Inc., 2015). Por otro lado, la industria mundial de la construcción ha crecido debido al aumento de la inversión de países prósperos (Latin Press, Inc., 2015). Las regiones MENA, América Latina y Asia-Pacífico han emprendido proyectos para que ambos sectores se expandan (Latin Press, Inc., 2015).

El crecimiento del sector de la construcción es directamente proporcional al volumen de ventas de pinturas (Europa Press, 2010). Por ejemplo, durante el 2010 en la Zona Euro, ambos experimentaron pérdidas como consecuencia del deterioro de viviendas (Europa Press, 2010). La creciente necesidad de infraestructura producto de la apertura comercial de Cuba podría incrementar la demanda de pinturas, barnices y recubrimientos, proporcionándoles ganancias (Europa Press, 2010).

1.5.1. Tipos de pinturas y recubrimientos comercializadas en el país.

- **Pinturas Tropical:** Produce revestimientos para proteger y decorar superficies (Pinturas Tropical, s.f.). Entre sus líneas de producto se encuentran Plus y Contractor, que ofrecen pintura acrílica mate y satinada, semigloss, esmalte e impermeabilizantes (Pinturas Tropical, s.f.).
- **Pinturas Popular:** Entre sus productos se encuentran las líneas Industrial, Decoral, Muebles y Maderas, Automotriz, Disolventes e Impermeabilizantes (Pinturas Popular, s.f.). Las más demandadas son la Arquitectónica y Decorativa (Pinturas Popular, s.f.). Ambas ofrecen pinturas de aceite, rústica, impermeable, acrílica, tanto fungicida interior como satinada y semigloss, látex, emulsiones, esmaltes e imprimadores, L-706 y acrílico respectivamente (Pinturas Popular, s.f.).

1.6. Razones para exportar pinturas dominicanas hacia Cuba.

La reciente apertura a la participación de capital extranjero para complementar inversiones domésticas en turismo y energía, sectores prioritarios de inversión, constituye una oportunidad crucial (Redacción CE, 2017). Otra de las razones por las cuales exportar hacia Cuba, es el hecho de que el sector de las pinturas y recubrimientos presenta un alto consumo, específicamente en propiedades en construcción (Latin Press Inc., 2012).

Otro punto a destacar son las potencialidades de la Zona Especial de Desarrollo Mariel, su infraestructura y servicios (Arlin Alberty Loforte, 2015). Ofrece a las empresas establecidas la posibilidad de llegar al mercado cubano y exportar dentro de la región (Arlin Alberty Loforte, 2015). Asimismo, las compañías resaltan la calidad de acompañamiento y el mecanismo de Ventanilla Única, esencial para instalarse en la Zona Especial de Desarrollo Mariel (Arlin Alberty Loforte, 2015). Aquello podría abrir oportunidades para trasladar operaciones hacia Cuba, en caso de que las exportaciones le hayan proporcionado a Pinturas Tropical una buena reputación en el mercado (Arlin Alberty Loforte, 2015).

La aprobación de la Ley No. 118 propicia un ambiente de negocios favorable (Ministerio del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera, 2016). Sus incentivos fiscales, instituciones de asistencia, mano de obra calificada, cuerpo legal transparente, y estabilidad jurídica hacen que exportadores escojan a Cuba (Ministerio del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera, 2016). Asimismo, las políticas para identificar oportunidades de inversión con capital extranjero permiten el acceso al mercado (Ministerio del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera, 2016).

Entre las ventajas de invertir en Cuba se encuentra su ubicación en el centro de un mercado en expansión (Ministerio del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera, 2016). Asimismo, participa en acuerdos internacionales con la

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), la Comunidad del Caribe (CARICOM), la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA), el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y la Organización Mundial del Comercio (OMC) (Ministerio del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera, 2016). Por otra parte, el clima de seguridad para el personal extranjero y la infraestructura básica de comunicación convierten a Cuba en el destino ideal para la inversión de capital foráneo (Ministerio del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera, 2016).

Las entrevistas realizadas a Jorge Rivas, Gerente General de Ventas de Pinturas Tropical, y Federico López, Director de Ventas de Pinturas Popular, ofrecen distintos puntos de vista en cuanto a las exportaciones hacia Cuba. Mientras que uno considera que serían beneficiosas para la imagen del Grupo Corripio, debido a la ampliación de mercados, dando a conocer más el producto (Rivas, 2017), el otro no opina que constituya un aporte significativo (López, 2017). De hecho, afirma que exporta hacia otros países con mayor competitividad y exigencia que lo exhibido por Cuba (López, 2017). Asimismo, señala que el comunismo del país estanca su estructura productiva y no ayudaría a su posicionamiento (López, 2017).

PAISES IMPORTADORES	2014	2015
1. HAITÍ	\$ 8.00	\$ 4.48
2. FRANCIA	No Reportado	\$ 399.00
3. PANAMÁ	\$ 29.00	\$ 366.00
4. VENEZUELA	\$1.00	\$ 170.00
5. ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA	\$34.00	\$ 85.00
6. MÉXICO	No Reportado	\$ 11.00
7. GUYANA	No Reportado	\$ 8.00
8. ANTILLAS HOLANDESAS	\$ 4.00	\$ 3.00
9. BAHAMAS	\$6662.00	\$ 1.00
12. CUBA	No Reportado	No Reportado

Cuadro No.1 Lista de los mercados importadores de pinturas dominicanas. Expresado en miles Dólares Americanos. Elaboración propia con datos extraídos de Umcontrade.

México, quien se ha estado desarrollando en la industria ligera, es el principal competidor de la República Dominicana. Como puede observar en la tabla, ha sido reemplazada por otros mercados. Por consiguiente, es preciso reimpulsarla con nuevo valor agregado, como la selección de ingredientes ecológicos para cuidar el medioambiente y una amplia gama de pinturas y recubrimientos, especialmente en el área decorativa.

CAPÍTULO II: POLÍTICAS COMERCIALES DEL GOBIERNO CUBANO



- Principales resoluciones del Comercio Exterior
- Beneficios para exportadores
- Normas y Requisitos Técnicos
- Acuerdos Comerciales
- Impedimentos
- Sistema de Aranceles
- Régimen Aduanero
- Aranceles y Regímenes Económicos Aduaneros
- Regímenes de Importación

2.1. Principales resoluciones del Comercio Exterior.

2.1.1. Resolución 50/2014 del Ministerio del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera (Mincex)

Establece las normas a cumplir por empresas importadoras y exportadoras inscritas en el Registro Nacional, excepto por las de capital extranjero (Ministerio de Justicia de la República de Cuba, 2014). El Ministerio del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera, por su parte, se encarga de conceder y cancelar facultades permanentes o temporales (Ministerio de Justicia de la República de Cuba, 2014). Además, modifica nomenclaturas de productos de importación y exportación (Ministerio de Justicia de la República de Cuba, 2014).

Para importar o exportar mercancía dentro o fuera del listado de nomenclaturas aprobadas deben solicitar autorización del Ministerio (Ministerio de Justicia de la República de Cuba, 2014). En este caso, debe ser previo a la suscripción del contrato (Ministerio de Justicia de la República de Cuba, 2014). Por otra parte, si también se necesita autorización de otras organizaciones, es necesario obtenerla antes de la firma del acuerdo (Ministerio de Justicia de la República de Cuba, 2014). Cada una contará con un Sistema de Inteligencia que recopilará información que las ayude a tomar decisiones de gestión comercial (Ministerio de Justicia de la República de Cuba, 2014). Entre las funciones del personal se encuentran la actualización de la cartera de clientes, proveedores y principales

comercializadores de productos a nivel mundial, localizar nuevos y evaluar los contratos suscritos (Ministerio de Justicia de la República de Cuba, 2014).

Las mercancías importadas deberán cumplir con la actividad aprobada (Ministerio de Justicia de la República de Cuba, 2014). Las entidades deben rechazar las que no hayan sido contratadas (Ministerio de Justicia de la República de Cuba, 2014). No endosan a favor de terceros e informan a la Aduana General de la República, al operador portuario e instituciones correspondientes (Ministerio de Justicia de la República de Cuba, 2014). Por otro lado, deben intercambiar información referente a sus operaciones comerciales y alianzas si exportan los mismos productos (Ministerio de Justicia de la República de Cuba, 2014). Además, es preciso que las entidades importadoras acuerden con sus clientes los plazos de solicitudes de importación y aceptación o rechazo de mercancías en función del tipo de producto a contratar (Ministerio de Justicia de la República de Cuba, 2014).

También establece los requisitos para la concertación de contratos para la importación de mercancías (Ministerio de Justicia de la República de Cuba, 2014). Entre ellos se encuentra el hecho de que el valor de los suministros y seguros se encuentren incluidos en los presupuestos aprobados (Ministerio de Justicia de la República de Cuba, 2014). Otro punto a destacar es que los fondos requeridos para el pago de contratos para importación de mercancías necesitan ser autorizados por el jefe de la entidad que financia la operación,

tomando en consideración la disponibilidad de efectivo y compromisos de pago (Ministerio de Justicia de la República de Cuba, 2014).

En lo que a comercialización de productos exportados respecta, las entidades deben garantizar los servicios postventa (Ministerio de Justicia de la República de Cuba, 2014). Es necesario que se enfoquen en la incidencia que las restricciones impuestas por el bloqueo económico, comercial y financiero de los Estados Unidos tendrían sobre ella (Ministerio de Justicia de la República de Cuba, 2014). Asimismo, las entidades exportadoras deben tratar de diversificar ventas entre mercados y clientes extranjeros para disminuir potenciales riesgos (Ministerio de Justicia de la República de Cuba, 2014). Entre otras cosas, las entidades adoptarán las acciones requeridas para la protección de los derechos de propiedad industrial (Ministerio de Justicia de la República de Cuba, 2014).

Los contratos que amparan importaciones y exportaciones son formalizados por dos firmas del Comité de Contratación (Ministerio de Justicia de la República de Cuba, 2014). Aquellos en territorio nacional, requieren una moneda libremente convertible y superior a cincuenta mil pesos cubanos, además de ser suscritos por el jefe de las entidades o un sustituto (Ministerio de Justicia de la República de Cuba, 2014). En razón de su cuantía y naturaleza, designa personas para formalizar los contratos (Ministerio de Justicia de la República de Cuba, 2014). El jefe de la entidad puede suscribir los contratos que amparen operaciones de importación o exportación de mercancías si así lo requiere y autorizar su firma

por parte de un representante, director de la delegación comercial o ambos (Ministerio de Justicia de la República de Cuba, 2014).

Mediante el contrato de compraventa internacional para la exportación o importación de mercancías, las entidades deben formalizar los términos y condiciones que garantizan el cumplimiento de los acuerdos adoptados (Ministerio de Justicia de la República de Cuba, 2014). Se consignan las cláusulas referidas al precio unitario, especificaciones de calidad, condiciones de garantía, asistencia técnica, reclamaciones y penalidades (Ministerio de Justicia de la República de Cuba, 2014). Asimismo, los contratos que amparen operaciones de exportación e importación de mercancías deben ajustarse a la política monetaria del Banco Central de Cuba (Ministerio de Justicia de la República de Cuba, 2014).

Otro punto a destacar es que las entidades deben prestar atención a las posibles fluctuaciones de la moneda escogida para fijar los precios de la operación comercial (Ministerio de Justicia de la República de Cuba, 2014). Cuando se pacte entre diferentes tipos de cambio, debe especificarse la fuente, mercado, fecha y hora en la que debe ser aplicado (Ministerio de Justicia de la República de Cuba, 2014). Las entidades deben buscar asesoría de la banca cubana para las monedas a utilizar (Ministerio de Justicia de la República de Cuba, 2014). También, es preciso especificar la obligación del proveedor extranjero de notificar el embarque de las mercancías en el plazo requerido y los documentos a remitir (Ministerio de Justicia de la República de Cuba, 2014).

2.1.2. Resolución No. 65 de 24-4-09.

Regula la participación de los Comités Coordinadores de Compras e Importación de Productos y el proceso de negociación y concertación de contratos de compraventa internacional (Ministerio de Justicia de la República de Cuba, 2009). Son objeto de atención de los Comités de Productos, que sólo establecerán las directivas para el cumplimiento de sus políticas (Ministerio de Justicia de la República de Cuba, 2009). Por su parte, las entidades no requerirán de su autorización para fines de contratos de compraventa internacional (Ministerio de Justicia de la República de Cuba, 2009).

Los Comités de Productos establecen los mecanismos de control para el cumplimiento de las políticas de importación (Ministerio de Justicia de la República de Cuba, 2009). También, valoran los mercados de compra, condiciones de precios, principales proveedores y financiamiento más ventajoso e insertan la producción nacional en el análisis (Ministerio de Justicia de la República de Cuba, 2009). Otra de las funciones del Comité de Productos es brindar asesoría en la selección de mercancías (Ministerio de Justicia de la República de Cuba, 2009).

Los Comités de Producto se auxiliarán de una Secretaría que recibirá y trasladará miembros, documentación, correspondencia y citaciones, aparte de tramitar consultas (Ministerio de Justicia de la República de Cuba, 2009). Asimismo, podrán crear comisiones permanentes o temporales, para estudiar

necesidades y presentar propuestas para su aprobación (Ministerio de Justicia de la República de Cuba, 2009). Los Comités de Producto también definirán la periodicidad de sus reuniones, métodos de trabajo y la forma en que vincularán a las entidades facultadas para el comercio exterior que no sean miembros (Ministerio de Justicia de la República de Cuba, 2009).

2.2. Beneficios para exportadores.

Exportar pinturas hacia Cuba abriría nuevos negocios tanto en la Industria Ligera como en otros, debido a la relación que posee con República Dominicana (Pérez, 2017). Asimismo, ampliaría la participación de empresas nacionales en el mercado internacional (Pérez, 2017). Los ingresos producto de la venta de pinturas en el mercado cubano aumentarían la rentabilidad del país (Pérez, 2017).

Entre los beneficios que proporcionaría la exportación de pinturas hacia el mercado cubano se encuentran las mejoras al funcionamiento y estructura empresarial para mantener la capacidad de respuesta ante futuros clientes (Pérez, 2017). Por otra parte, permitiría que los productos vendidos por Pinturas Tropical y Popular sean conocidos a nivel internacional (Pérez, 2017). Implicaría la actualización de tecnologías de producción y un crecimiento para la empresa, propiciando la capacitación de su personal (Pérez, 2017).

Otra de las ventajas que ofrecerían las exportaciones de pinturas producidas por Popular y Tropical es el hecho de que mejoraría su competitividad y la calidad de sus productos al adaptarlos a estándares internacionales (Pérez, 2017). Además, su demanda crecería y abriría la posibilidad de incluir nuevas líneas (Pérez, 2017). Finalmente, incrementaría el prestigio y la promoción de los productos de Pinturas Popular y Tropical (Pérez, 2017).

2.3. Normas y Requisitos Técnicos

La importación está limitada a empresas estatales, quienes pueden recibir productos y ser intermediarias para otras que no cuentan con licencia (Pérez, 2017). Después, son distribuidos entre fábricas, compañías de servicios o minoristas (Pérez, 2017). Por otra parte, las empresas mixtas y radicadas en la Zona Especial de Desarrollo Mariel pueden importar lo necesario para su producción (Pérez, 2017). Las regulaciones financieras funcionan como una barrera no arancelaria (Pérez, 2017).

El Comité formado por el Banco Central de Cuba y el Ministerio de Economía y Planificación, atribuye un volumen de divisas para importación a cada ministerio y organismo sectorial (Pérez, 2017). Las entidades las distribuyen a sus dependientes, en función de sus prioridades (Pérez, 2017). Por esta razón, es necesario asegurarse de que la operación comercial pueda ser cobrada sin problemas (Pérez, 2017).

La homologación de productos se coordina a través de la Oficina Nacional de Normalización, que controla la adopción de medidas de calidad internacional (Pérez, 2017). Representa a Cuba delante la Organización Internacional de Normalización, Comisión del Codex Alimentarius y demás (Pérez, 2017). Existen regulaciones técnicas para la importación de productos concretos, como alimentos, medicamentos, cosméticos, equipos eléctricos y médicos, que requieren pruebas de laboratorio y registros sanitarios (Pérez, 2017).

2.3.1. Requisitos para la exportación de pinturas.

El gobierno cubano requiere documentación y etiquetas del producto en español (Cámara de Comercio de la República de Cuba, s.f.). Asimismo, el productor debe dirigirse a la Cámara de Comercio para conocer las empresas con facultad de importar, pertenecientes a grupos industriales y de capital mixto (Cámara de Comercio de la República de Cuba, s.f.). Es preciso que la oferta incluya un catálogo (Cámara de Comercio de la República de Cuba, s.f.). Las importadoras cubanas rigen las operaciones comerciales (Cámara de Comercio de la República de Cuba, s.f.).

Deben presentarse muestras de alimentos, bebidas, cosméticos, medicamentos y demás para obtener un certificado de conformidad (Cámara de Comercio de la República de Cuba, s.f.). Por su parte, aquellas mercancías sometidas a un sistema de registro y aprobación, es necesario otorgarle a la Autoridad Nacional Competente (ANC) el documento que avala que el producto a importar cumple

con los requisitos exigidos (Cámara de Comercio de la República de Cuba, s.f.). Para obtener el levante en ambos grupos, se debe presentar ante las autoridades aduanales el Certificado de Conformidad (Cámara de Comercio de la República de Cuba, s.f.).

En lo que respecta a los productos exentos de exigencias deben ser declarados y los grupos anteriores de mercancías se debe mostrar a las importadoras el certificado de calidad junto con el de conformidad (Cámara de Comercio de la República de Cuba, s.f.). Las mercancías que no requieran registro ni documentación por parte de terceros, necesitarán una declaración por parte del fabricante o proveedor (Cámara de Comercio de la República de Cuba, s.f.). En las compras de amplios surtidos de uno o varios productos, recibidos en un solo contenedor, se podrá exigir un comunicado general (Cámara de Comercio de la República de Cuba, s.f.).

Los derechos de aduana son abonados en pesos cubanos en la primera importación en cada año, cuando se trata de residentes permanentes (Cámara de Comercio de la República de Cuba, s.f.). En la segunda y las que la preceden, realizadas por cubanos y extranjeros residentes permanentes, el cálculo se realizará en moneda convertible y se aportará en dinero cubano, según la tasa de cambio vigente (Cámara de Comercio de la República de Cuba, s.f.). Por su parte, los residentes en el extranjero pagan en pesos libremente convertibles (Cámara de Comercio de la República de Cuba, s.f.).

Una empresa extranjera puede abrir una sucursal en el territorio cubano si sus ventas superan los quinientos mil dólares anuales (Cámara de Comercio de la República de Cuba, s.f.). Entre los documentos a entregar por el proveedor se encuentran los certificados de origen, calidad e inspección, además de la lista de empaque, factura comercial y reporte de seguro (Cámara de Comercio de la República de Cuba, s.f.). Las entidades facultadas para exportar y re-exportar hacia Cuba están obligadas a usar los servicios de agentes de aduanas y pagar impuestos por operaciones comerciales (Cámara de Comercio de la República de Cuba, s.f.). Se requieren póliza de seguro, lista de empaque, factura comercial y certificados de inspección, peso, carga peligrosa, cumplimiento de normas técnicas internacionales, fitosanitarias y zoonosanitarias (Cámara de Comercio de la República de Cuba, s.f.).

2.3.2. Instrucciones a seguir por la empresa interesada en exportar

El documento constitutivo de la empresa debe estar sellado por el Ministerio de Relaciones Exteriores (MIREX) y la Embajada de Cuba (Pérez, 2017). Después, se envía a su equivalente cubano para su debido procedimiento (Pérez, 2017). En caso de utilizar intermediarios, necesitan negociar con los agentes autorizados por el gobierno, puesto que sólo así se le permitiría acceso al mercado (Pérez, 2017). El pago debe realizarse en monedas fuertes, Euro, Libra Esterlina y Dólar Canadiense, con excepción del estadounidense (Pérez, 2017).

Existen dos tipos de visa a solicitar: A-7, explorante de negocios, y D-7, de comerciante (Pérez, 2017). Ambas son expedidas por el consulado cubano para introducir a interesados en el intercambio (Pérez, 2017). Es preciso señalar que las visas de turista no pueden ser cambiadas de categoría (Pérez, 2017). Después, es necesario dirigirse a la Cámara de Comercio para tener conocimiento de las empresas con licencia para importar o exportar el producto, al que se le asigna un código armonizado o partida arancelaria (Pérez, 2017).

Las empresas facultadas para importar o exportar deben guiarse por las normas establecidas en la Resolución 50-2014 del Ministerio del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera (MINCEX) (Cámara de Comercio de la República de Cuba, s.f.). Las operaciones comerciales en Cuba son realizadas por un agente (Cámara de Comercio de la República de Cuba, s.f.). Después de haber transcurrido tres años y alcanzado un volumen de negocios no inferior a los cincuenta mil dólares anuales, la empresa podrá solicitar ante la Cámara de Comercio de Cuba la apertura de una sucursal en su territorio (Cámara de Comercio de la República de Cuba, s.f.).

2.3.2.1. Recomendaciones a tomar en Cuenta para el Pago Según Algunos Exportadores Dominicanos a ese Mercado.

La mercancía debe ser enviada a Cuba luego de firmado y sellado el contrato (Pérez, 2017). Asimismo, se recomienda tener un aval bancario, ya que el cliente siempre lo solicitan (Pérez, 2017). Entre los distintos medios de pago se

encuentran la carta de crédito. Existen dos tipos: Confirmada y No Confirmada (Pérez, 2017).

La Carta de Crédito Confirmada, un medio de pago algo complicado, reembolsa un 80% de la factura (Pérez, 2017). Por su parte, la otra puede realizar transferencias a un banco cubano o dominicano con previa autorización del comprador (Pérez, 2017). Asimismo, se realizan tanto a la vista como a la fecha de vencimiento (Pérez, 2017). También, se utiliza el crédito documentario (Pérez, 2017). Es considerada el medio de pago de confianza debido a que no puede ser vendido (Pérez, 2017).

2.3.3. Documentos necesarios para exportar.

Los documentos a entregar dependen de las características del producto y el mercado de destino (Pérez, 2017). Entre los más comunes se encuentran:

- **Factura comercial:** Emitida por el exportador, una vez confirmada la operación de venta (Pérez, 2017). De esta forma, se asegura de que el comprador pague por el bien o servicio obtenido (Pérez, 2017).
- **Documento Único Aduanero (DUA):** Recopila los datos de salida del producto (Pérez, 2017). Puede ser completado en físico o a través del sitio web (Pérez, 2017). La información es crucial para la aplicación del régimen aduanero del país de destino (Pérez, 2017).

- **Certificados de Origen:** Prueban la procedencia de la mercancía para permitir que el cliente se beneficie de las preferencias arancelarias otorgadas a algunos productos (Pérez, 2017).

- **Conocimiento de Embarque:**

- **Transporte Marítimo:**

Emitido por la empresa o agente naviero, proporciona constancia que se ha recibido la mercancía en el puerto (Pérez, 2017). Suelen ser tres ejemplares acompañados con diversas copias no negociables (Pérez, 2017). El conocimiento de embarque funciona como acuse de recibo, contrato de transporte donde se especifican las obligaciones de las partes y el título de crédito que permite retirar la mercancía transportada (Pérez, 2017).

- **Transporte Aéreo:**

La compañía de transporte aéreo reconoce la recepción de la mercancía para su expedición y se obliga a transportarla al aeropuerto de destino (Pérez, 2017). También se denomina carta de porte y nota de consignación (Pérez, 2017). Lo emite la compañía aérea o agente de carga (Pérez, 2017).

El modelo utilizado es el IATA (International Air Transport Association). Consta de tres originales no negociables y de seis a doce copias para uso interno (Pérez, 2017). El conocimiento de embarque sirve como prueba del contrato de transporte y recibo de las condiciones en las que se ha recibido la mercancía

(Pérez, 2017). Además, puede utilizarse como declaración de despacho aduanero, certificado de seguro y guía de instrucciones para el personal (Pérez, 2017).

- **Seguro de transporte**

Contrato en el que el asegurador, a cambio de una prima, se obliga a pagar una indemnización al asegurado o a un beneficiario en caso de riesgo o incertidumbre a la cosa que asegura (Pérez, 2017). La compañía acredita la cobertura derivada del transporte de mercancías desde la expedición hasta su destino (Pérez, 2017). Si los productos no son fabricados en la República Dominicana, necesita facturas de importación (Pérez, 2017).

2.3.4. Tramitación de las importaciones.

Es necesaria una licencia de importación que otorga el Ministerio de Comercio Exterior y la Inversión Extranjera en Cuba (Pérez, 2017). Se otorgan a un número limitado de empresas cubanas y mixtas para cada producto, remitiendo a importes a aquellas que no están facultadas (Pérez, 2017). Junto con el control exclusivo de la venta minorista, las licencias vetan la participación de compañías extranjeras (Pérez, 2017).

A las empresas extranjeras no se les suele conceder licencias, pero existe la posibilidad de acogerse a la importación temporal y al régimen de distintos tráficos de perfeccionamiento (Pérez, 2017). Por su parte, la Zona Especial de Desarrollo Mariel sólo permite la maquinaria necesaria para la producción e

inversión exenta de aranceles (Pérez, 2017). En el caso de materias primas, serán devueltas si el producto terminado se exporta (Pérez, 2017). En general, implantar una empresa extranjera en ZED Mariel es discrecional en Cuba, precisamente en cuanto a las condiciones en las que va a trabajar (Pérez, 2017).

2.4. Acuerdos Comerciales.

República Dominicana no posee tratados comerciales con Cuba. Aquello permitirá la comercialización de productos de mayor demanda. De esta manera, tanto la rentabilidad de la República Dominicana como la de Cuba incrementarán, beneficiando a ambas naciones.

Existe interés por parte de ambas naciones para firmar un acuerdo comercial que facilite el intercambio. Por otra parte, la pintura será uno de los productos de mayor demanda gracias a los nuevos proyectos de construcción, consecuencia de la reciente apertura. Por consiguiente, se sugiere la firma de un Acuerdo de Alcance Parcial que las incluya junto con otra mercancía a exportar.

2.5. Impedimentos.

Los precarios niveles de inversión por la limitada participación extranjera y el escaso efecto de las reformas en la eliminación de barreras limitan la reinserción de Cuba al mercado internacional (Juriscuba, 2016). La protección arancelaria media es de un 10% de la Organización Mundial del Comercio, pese que algunos productos paguen un 35% (Gobierno de España, 2013). Por otra parte,

el comité conformado por el Banco Central y el Ministerio de Economía y Planificación les asigna a los proyectos que considera prioritarios una porción disponible del volumen de divisas para importar (Gobierno de España, 2013).

Por su parte, quienes no se encuentran entre las prioridades del comité reciben un volumen centralizado y escaso para importaciones (Gobierno de España, 2013). Los bienes a ser adquiridos por minoristas tienen un margen comercial de 240% (Gobierno de España, 2013). Aquello frena las importaciones y triplica los precios de origen (Gobierno de España, 2013).

2.6. Sistema de Aranceles.

El sistema establece los aranceles aplicables a la exportación e importación de mercancías (P & A Consultores, 2017). Los derechos se calculan por un porcentaje del valor (P & A Consultores, 2017). Debido a las transformaciones de la economía cubana y su incorporación a la OMC, se han revisado las tarifas elevadas del Sistema Armonizado de Codificación y Designación de Mercancías (P & A Consultores, 2017). Los bienes procedentes de Zonas Francas se introducen en el territorio nacional y se les aplica el concepto de mercancías de consumo como si fueran importadas a efectos del pago de los derechos correspondientes (P & A Consultores, 2017).

Las mercancías importadas en el territorio cubano pagarán los derechos que figuran en el Arancel de Aduanas, salvo por los acordados en tratados internacionales y disposiciones especiales (Juriscuba, 2015). También, serán

previamente declaradas por el importador de la Aduana General de la República (P & A Consultores, 2017). La tarifa se divide en General, donde la base aplicada a las mercancías procedentes de aquellos países fuera de tratados internacionales, y Nación Más Favorecida, que se aplica al caso anterior y el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) (Juriscuba, 2015).

A las mercancías procedentes de países con los que Cuba haya concluido acuerdos preferenciales se le aplicarán los derechos correspondientes (Juriscuba, 2015). Si los bienes cubanos no reciben facilidades recíprocas o están sometidos a un trato discriminatorio, se podrá aplicar a los de otra nación el doble de la Tarifa General u otras medidas pertinentes (Juriscuba, 2015). Los productos de quienes reciben el trato de la Nación Más Favorecida o derechos preferenciales, sólo podrán obtener beneficios cuando se justifique su origen (Juriscuba, 2015).

La base de adeudo para la aplicación de los derechos será el valor en la aduana de las mercancías (Juriscuba, 2015). Su clasificación está determinada por la nomenclatura de partidas, sub-partidas y códigos numéricos, además de las notas de cada sección (Juriscuba, 2015). Si una mercancía es importada en grandes cantidades o amenaza a los productores nacionales de artículos similares o directamente competitivos, se aplicarán las medidas establecidas por acuerdos internacionales (Juriscuba, 2015).

2.6.1. Regulación de Cobros y Pagos al Exterior

Cualquier operación de comercio exterior debe contar con la Capacidad de Liquidez en Divisas, otorgada por el Comité del Banco Central y el Ministerio de Economía y Planificación (Pérez, 2017). Implica que la operación tiene capacidad para pagarle al proveedor (Pérez, 2017). La situación financiera de Cuba hace indispensable asegurar el cobro (Pérez, 2017). Aunque la mayoría de los productos tienen demanda potencial, no todas las empresas cuentan con los fondos suficientes (Pérez, 2017).

Las cartas de crédito no tienen problemas técnicos ya que son el medio más utilizado por las empresas cubanas (Pérez, 2017). Sin confirmar, suelen ser irrevocables a 360 días. Pese al elevado coste del riesgo país y las particularidades de la legislación cubana, estas operaciones son aceptadas por empresas dominicanas (Pérez, 2017). Independientemente del formato, es necesario contar con la Capacidad de Liquidez para que exista garantía de que haya divisas convertibles destinadas a la compra (Pérez, 2017).

Para evitar incumplimientos, las empresas extranjeras otorgan un límite de crédito a sus clientes cubanos (Pérez, 2017). Asimismo, eluden nuevas operaciones cuando se sobrepasa (Pérez, 2017). Otra modalidad es trabajar desde almacenes en depósito aduanero o contratos de consignación para fragmentar los pedidos, controlar riesgos y mejorar la gestión de cobros (Pérez, 2017). Suele ser utilizada en el caso de los productos de alta rotación (Pérez,

2017). En cuanto a crédito a corto y mediano plazo, son concedidos por instancias oficiales y privadas (Pérez, 2017).

2.7. Régimen Aduanero.

La legislación aduanera actual recoge las figuras e instituciones reconocidas para facilitar el comercio exterior (P & A Consultores, 2017). Se ajusta a sus necesidades y recibe recomendaciones de la Organización Mundial de Aduanas para la aparición de regímenes a mercancías y viajeros (P & A Consultores, 2017). Entre ellos se encuentran el despacho a consumo, tránsito, trasbordo, admisión temporal, reposición por franquicia, depósito de aduanas, cabotaje y regímenes de importación (P & A Consultores, 2017).

Para efectos aduaneros, se entiende que la importación comenzó cuando la mercancía entra en los límites de la República de Cuba y queda sujeta a control (P & A Consultores, 2017). La determinación de su naturaleza corresponde a las autoridades (Ruz). Por su parte, las exportaciones comienzan desde que el buque que transporta la mercancía sale del territorio cubano (Ruz).

Las mercancías importadas o exportadas mediante envíos postales, mensajería y paquetería, serán declaradas ante la autoridad aduanera, presentando las autorizaciones especiales si está sujeta a restricciones (Ruz). Por su parte, las empresas operadoras no podrán embarcarlas si no están autorizadas (P & A Consultores, 2017). Los animales, plantas y otros productos de origen animal o

vegetal a importar o exportar estarán sujetos a medidas de carácter sanitario, fitosanitario y veterinario, licencias ambientales y otros permisos (Ruz).

Podrán efectuar importaciones y exportaciones comerciales las personas naturales y jurídicas autorizadas por el Ministerio de Comercio Exterior (Ruz). Los casos sujetos a restricciones y requisitos especiales deberán presentar autorizaciones de organismos competentes (Ruz). Por su parte, las importaciones y exportaciones por personas naturales y jurídicas son controladas por la Aduana, que comprueba que las mercancías cumplan con los requisitos legales (Ruz). Además, verifica que sus operaciones estén acreditadas y las entidades paguen los derechos y tasas correspondientes. (Ruz).

Para la realización de trámites de importación y exportación, tanto comercial como no comercial, ante la Aduana, las personas físicas y jurídicas utilizarán los servicios de un agente (Ruz). En caso de que sea depuesto, se le designará otro que los continuará (Ruz). Por su parte, el trámite de las formalidades aduaneras está a cargo de los apoderados, quienes representarán a las entidades importadoras o exportadoras siempre que el volumen de operaciones lo requiera (Ruz).

El consignatario del buque debe notificar por escrito su entrada, salida y atraque, además de sus operaciones de carga y descarga (Ruz). En cada puerto, debe entregar un Manifiesto acorde al tipo de producto (Ruz). La autoridad aduanera

concede los permisos de salida (Ruz). Si la documentación necesaria contiene errores o faltan trámite, el buque no podrá zarpar (Ruz). Por otro lado, si se presume que existe mercancía que podría ser introducida ilegalmente, podrá someterlo a control aduanero (Ruz).

Las aeronaves extranjeras que lleguen al territorio cubano deben presentar la Declaración General, el Manifiesto de Carga y la Guía Aérea (Ruz). Para su salida, debe ser despachada por la autoridad aduanera, que comprobará el cumplimiento de requisitos y el abono del importe de derechos. En caso contrario, el representante de la aeronave deberá responder (Ruz). Por su parte, cualquier otro vehículo que se encuentre en el área de almacenamiento y manipulación de mercancías podrá ser inspeccionado por la autoridad aduanera, en especial cuando se presuman violaciones a la normativa vigente (Ruz). Los Manifiestos deberán presentarse en español (Ruz).

A efectos de control aduanero, la descarga ha comenzado cuando se pone el primer cargamento de mercancías en el almacén y terminará al depositar el último (Ruz). Los productos peligrosos se descargarán en muelles especializados con la autorización necesaria (Ruz). Si el tarjado no está siendo realizado en la forma establecida, la autoridad aduanera se encargará de que se efectúe correctamente (Ruz). Aquella mercancía con destino a puertos o aeropuertos extranjeros que, por error, haya sido desembarcada en Cuba, el consignatario del buque o representante de la aeronave solicitará una autorización de reembarque al Jefe de la Aduana de entrada (Ruz).

Si faltan mercancías en la descarga, deberá ser informado (Ruz). Es preciso que las empresas operadoras notifiquen a los consignatarios y la Aduana de su llegada y sean reclamadas por escrito a su jefe (Ruz). En caso de mercancía sobrante, se le otorgará un plazo de treinta días para que la empresa aérea o su representante resuelvan su devolución (Ruz).

Por su parte, cuando la autoridad aduanera encuentre productos no manifestados en la declaración, ordenará que se descarguen, salvo que el operador demuestre que son faltantes de otro puerto o aeropuerto (Ruz). Por otro lado, estarán en depósito temporal bajo control aduanero mientras se espera la Declaración de Mercancías (Ruz). La autoridad podrá fiscalizar las operaciones y procesos a los que son sometidas y ordenar que se realicen correctamente (Ruz).

Cuando se realiza algún traslado de mercancías entre locales dentro de un mismo depósito temporal, será notificado por escrito (Ruz). Para la habilitación de nuevos almacenes o áreas para depositar mercancías, deberá ser sometida a inspección (Ruz). Sin embargo, la aduana no se hace responsable del cuidado de las instalaciones (Ruz). Para exportar, la empresa presentará la Declaración de Mercancías antes de que comiencen las operaciones (Ruz). También, deberá notificar si se situará un pie de carga y entregar el certificado de los productos embarcados (Ruz). Finalmente, las empresas operadoras informarán a la Aduana el comienzo y terminación de las operaciones sujetas a control (Ruz).

Por otra parte, las empresas operadoras de la terminal portuaria o aeroportuaria deben restaurar, almacenar y clasificar los embalajes abiertos por la Aduana. En caso de reconocimiento, el cierre y sellado será realizado bajo su supervisión (Ruz). Por petición justificada del importador, exportador o su representante, la autoridad aduanera podrá autorizar que las formalidades se realicen fuera del recinto, cargando los gastos derivados (Ruz). La Aduana aceptará la cesión de mercancías si renuncia a ellas a favor del Estado cubano (Ruz). Serán abandonadas también aquellas que no sean declaradas, formalizadas, extraídas, reclamadas, re-embarcadas, reexportadas o cambiadas de régimen (Ruz). Por consiguiente, quedarán bajo custodia de la empresa portuaria o aeroportuaria hasta que la Aduana disponga de ellas (Ruz).

Para el despacho a consumo, que permite la permanencia definitiva de mercancías importadas mediante el cumplimiento de formalidades y pago de derechos de aduana y tasas, es necesario presentar una declaración inmediatamente después de la entrega del documento con los resultados de la clasificación y conteo (Ruz). Podrán ser declaradas antes de su llegada al territorio nacional y extraídas de los muelles, almacenes o áreas habilitadas luego de aceptarla (Ruz). El trasbordo, donde se transfiere mercancía de un medio de transporte a otro o en distinto viaje, implica que el consignatario lo notifique con el Manifiesto de Carga, informando a la Aduana acerca de su lugar de depósito temporal (Ruz).

El depósito de aduana es aquel donde las mercancías importadas se almacenan en un lugar designado sin el pago de derechos y en espera de que se le otorgue un nuevo régimen (Ruz). Para hacer efectivo el control, las instalaciones donde se depositan tendrán que ser previamente inspeccionadas y aprobadas (Ruz). El despacho a consumo se ajustará a lo establecido para la Declaración de Mercancías como si hubieran entrado del extranjero, luego de haber pagado derechos de aduanas y recaudables (Ruz).

2.8. Aranceles y Regímenes Económicos Aduaneros

El Sistema arancelario cubano fue aprobado por el Decreto 124-90, complementado por la Resolución Conjunta 4-07 que establece las tarifas vigentes, con algunas modificaciones (Pérez, 2017). El arancel ad valorem recauda o protege el comercio moderadamente, cosa que no lo convierte en obstáculo para la exportación (Pérez, 2017). Para los miembros de la OMC se aplica cerca del 10%, salvo por la producción de mercancía sensible, llegando en ocasiones al 30% (Pérez, 2017).

El arancel se paga en pesos cubanos tanto convertibles como no transformables, según la empresa importadora (Pérez, 2017). En el caso de aquellas que tienen un socio extranjero, se realiza en divisas (Pérez, 2017). Implica desventajas comparativas con respecto a empresas estatales que pueden pagar aranceles en moneda nacional (Pérez, 2017). Suelen cargar márgenes comerciales entre un 80% y 240%, para productos locales e

importados, que actúa como un impuesto indirecto a la venta minorista (Pérez, 2017).

El interés que las empresas extranjeras tenían sobre las Zonas Francas propició la instalación para fines tanto comerciales como no comerciales, ocasionando su cierre en 2005 (Pérez, 2017). Más tarde, en 2013, se aprobó la Zona Especial de Desarrollo Mariel, que permite la presencia de empresas extranjeras con fines productivos (Pérez, 2017). Lo que en ella se produzca será considerado producto nacional y podrá ser vendido a personas jurídicas cubanas (Pérez, 2017). Está prohibida la venta a personas naturales (Pérez, 2017). Por otra parte, los aranceles se pagan por empresas implantadas, aunque se prevén regímenes especiales para productos de exportación (Pérez, 2017).

2.9. Regímenes de Importación.

En virtud del despacho de mercancías, los bienes pueden permanecer dentro del territorio aduanero e implica el pago de los derechos que se exigen a la importación y el cumplimiento de las formalidades establecidas (P & A Consultores, 2017). Por su parte, las admisiones temporales pueden presentarse tanto para reexportación como para perfeccionamiento activo (P & A Consultores, 2017). El disfrute de beneficios requerirá de la participación del Ministro de Finanzas y Precios, la Aduana General de la República y otras instituciones (P & A Consultores, 2017).

La admisión temporal de mercancías para su reexportación permite recibir con suspensión de derechos de aduanas, aquellas que no hayan experimentado otra transformación aparte de la depreciación por uso (P & A Consultores, 2017). Usualmente destinada a material técnico para una función específica, productos para exhibición en ferias, muestras sin valor comercial, plantas y animales para eventos deportivos y recreativos, equipos de construcción e investigación, maquinarias de producción, instrumentos musicales y vehículos (P & A Consultores, 2017). La admisión temporal para perfeccionamiento activo permite recibir, en suspensión de derechos e impuestos de importación y reexportación, después de haber sido sometidas a un proceso total o parcial de transformación, elaboración o reparación que conlleva un aumento de valor (P & A Consultores, 2017).

Podrán ser objeto de admisión temporal para perfeccionamiento activo todo producto, siempre que sea legítima y beneficie la economía nacional (P & A Consultores, 2017). El disfrute de los beneficios estará sujeto a la emisión de una Resolución del Ministro de Finanzas y Precios, previo al informe General de la República y con la participación de otros organismos (P & A Consultores, 2017). Las solicitudes serán presentadas por escrito ante la Aduana General de la República (Ruz, Decreto Ley No. 162). Luego de oír su parecer, el Ministro de Finanzas y Precios, dictará el procedimiento para la aplicación del régimen (Ruz, Decreto Ley No. 162).

Las solicitudes para acogerse a los regímenes que amparen las decisiones temporales de mercancías se harán a la autoridad aduanera antes del inicio de operaciones (Ruz, Decreto Ley No. 162). A petición del importador, se podrán reconocer en el local o locales, corriendo con los gastos de la inspección (Ruz, Decreto Ley No. 162). Para el cambio de los regímenes de admisión temporal a cualquier otro, se requiere la presentación de una Declaración de Mercancías en la que se consignará (Ruz, Decreto Ley No. 162). Por su parte, se extinguen por reexportación, las mercancías dentro de cualquier otro, abandono voluntario y destrucción (Ruz, Decreto Ley No. 162).

Por su parte, el reintegro de derechos permite la restitución total o parcial de los derechos de aduanas aplicados a la exportación de mercancías o consumidas en el curso de producción (Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), 2005). La autorización la otorga el Ministro de Finanzas y Precios (Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), 2005). Por otro lado, las mercancías en el régimen de tránsito aduanero son aquellas que circulan de una aduana a otra, ya sea de una de entrada a otra de salida o interior y otra de interior a una de salida o interior (Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), 2005).

Las mercancías procedentes del extranjero que se transporten bajo el régimen aduanero de tránsito, destinadas a otro país, se declararán en el Manifiesto de Carga (Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), 2005). Los bienes destinados a un puerto o aeropuerto cubano que fueron descargadas en otro,

para ser enviadas sin despacho, requerirán que el consignatario, agente o empresa transportista solicite a la Aduana una autorización (Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), 2005). La autoridad aduanera podrá inspeccionar la mercancía, las bodegas donde se encuentran y el puerto, aeropuerto o aeronave que las transporta (P & A Consultores, 2017). Aquellas que no continúen el viaje y necesiten ser descargadas sólo podrán serlo si la Aduana los autoriza por solicitud del capitán o consignatario del buque, operador portuario y aeroportuario o comandante de la aeronave (P & A Consultores, 2017).

CAPÍTULO III: MERCADO CUBANO DE PINTURAS Y RECUBRIMIENTOS



- **Demanda**
- **Diferenciación del producto frente a la competencia**
- **Oportunidades de Negocios**
- **Empresas facultadas para Exportar en República Dominicana**
- **Empresas Establecidas en la Zona Especial de Desarrollo Mariel, Cuba**
- **Países Exportadores**

3.1. Demanda.

En lo que respecta a la industria global de pinturas y recubrimientos, se espera un crecimiento dentro de los próximos años (Inpra Latina, 2015). Aquello se debe al incremento del número de viviendas, ocasionando que sean más solicitadas (Inpra Latina, 2015). Asimismo, el creciente mercado de automóviles también está impulsando las ventas de pinturas y recubrimientos (Inpra Latina, 2015). Lo mismo sucede con el sector de la construcción en Estados Unidos, productos metálicos y de madera (Inpra Latina, 2015).

El comercio de pinturas, barnices y materiales relacionados está dominado por los bienes intermedios, presentando niveles considerables de comercio intraindustrial (Alicia Bárcena, 2014). Entre los países con vínculos de esta índole se encuentran Trinidad y Tobago, Barbados y Santa Lucía, quienes son los principales socios de Jamaica y los Estados de la OECO, respectivamente (Alicia Bárcena, 2014). Por su parte, los bienes intermedios representan la mayoría de las exportaciones de Dominica (Alicia Bárcena, 2014). Entre los vínculos interindustriales más significativos entre países del CARICOM se encuentran los relacionados a pinturas y materiales afines (Alicia Bárcena, 2014).

La construcción se convertiría en uno de los sectores más dinámicos de Cuba (Revista Mercado, 2016). La necesidad de infraestructura nueva o remodelada para hoteles y parques temáticos demuestran potencial a mediano plazo en

acabados (Revista Mercado, 2016). La comercialización de materiales para abastecer elementos de terminación para la construcción de viviendas sería crucial para el mercado de las pinturas y recubrimientos (Revista Mercado, 2016).

Entre los compradores existe un particular interés por el intercambio comercial de pinturas y otros artículos de alto consumo (Revista Mercado, 2016). Se espera que, con la firma de un acuerdo, se produzca un incremento en las exportaciones entre ambos (Revista Mercado, 2016). También se desea estimular el establecimiento de asociaciones que contribuyan a impulsar su desarrollo, razón por la cual se intercambiarán oportunidades de oferta exportable (Revista Mercado, 2016).

El convenio indica que será apoyada la organización de misiones (Revista Mercado, 2016). De esta manera, se busca identificar nuevas posibilidades de asociaciones conjuntas o nuevos negocios (Revista Mercado, 2016). Asimismo, se desea debatir los problemas y obstáculos al comercio bilateral, identificados por la Cámara de Comercio de Cuba y la Asociación Dominicana de Exportadores (Revista Mercado, 2016).

En lo que a exportaciones dominicanas respecta, el gobierno cubano ha presentado interés en las pinturas y barnices (Hoy, 2012). El intercambio comercial entre ambas naciones ha crecido considerablemente con respecto al año anterior (Hoy, 2012). Se espera que aprovechen el potencial en aumento,

razón por la cual debe impulsarse su acercamiento en materia de negocios (Hoy, 2012).

La demanda de pinturas ha disminuido desde el 2006 (Hoy, 2012). Hasta la fecha, no se tiene información sobre su desempeño reciente en el mercado (Hoy, 2012). Sin embargo, muchas empresas extranjeras han manifestado interés en aprovechar el mercado de la construcción (Hoy, 2012). De hecho, será uno de los sectores de mayor crecimiento gracias a los nuevos proyectos de infraestructura (Hoy, 2012).

Exportadores	Valor Importada En 2015 Unidad: Miles Dólar Americano
1. ESPAÑA	\$ 14.55
2. MÉXICO	\$ 3.03
3. REINO UNIDO	\$ 999.00
4. CANADÁ	\$ 647.00
5. ARGENTINA	\$ 362.00
6. ITALIA	\$ 296.00
7. GUATEMALA	\$ 285.00
8. PAÍSES BAJOS	\$ 274.00
9. ALEMANIA	\$ 147.00
10. FRANCIA	\$ 133.00
11. ESLOVENIA	\$ 133.00
12. BRASIL	\$ 116.00
13. PANAMÁ	\$ 112.00

Cuadro No.2 Demanda mundial. Elaboración propia con información de los cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.

Como puede verse en el Cuadro No. 2, España, México, Reino Unido, Canadá y Argentina fueron los líderes en exportaciones de pintura hacia el mercado cubano durante el 2015. Por consiguiente, representan una amenaza para la introducción de recubrimientos dominicanos. Italia, Guatemala, Países Bajos, Alemania y Francia también son dignos oponentes, el nivel de importaciones registrado es prueba de ello. Finalmente, Eslovenia, Brasil y Panamá poseen un volumen decente de compras por parte del mercado cubano, razón por la cual la República Dominicana debería prestarles atención especial.

3.2. Diferenciación del producto frente a la competencia.

Pinturas Tropical posee calidad, durabilidad y diversidad de colores, que se mantienen por más tiempo (Pinturas Tropical, 2017). Según Jorge Rivas, Gerente General de Ventas, la pintura producida por la compañía cumple con los estándares americanos de fabricación. Utiliza tecnología de punta y las mejores materias primas (Pinturas Tropical, 2017).

Es una de las marcas de mayor presencia en ferreterías, especializada en revestimientos protectores y decorativos (Delgado E., 2015). Su calidad es reconocida por la Asociación de Ferreteros de Santo Domingo y el Cibao (Delgado E., 2015). La buena reputación que posee en el país le permitirá ganar posicionamiento en el mercado cubano, donde la confiabilidad es altamente estimada (Delgado E., 2015).

Por su parte, Pinturas Popular dispone de una moderna planta, con equipo técnico altamente calificado (Pinturas Popular, s.f.). Sus convenios de asesoría con empresas internacionales para actualizarse en el campo de los recubrimientos industriales y especiales, pinturas arquitectónicas y demás (Pinturas Popular, s.f.). Por su parte, Federico López, Director de Ventas, señala que los productos fabricados por el grupo se elaboran con materia prima que no daña al ser humano ni al medio ambiente.

Pinturas Popular se define como una empresa seria y responsable con servicio de alta calidad (Delgado E., 2015). Las estrictas normas medioambientales que la regulan son prueba de ello (Delgado E., 2015). Asimismo, la disposición de conocimientos de su departamento técnico ofrece soluciones y asistencia personalizada que las importadoras cubanas apreciarán (Pinturas Popular, s.f.). Por otra parte, su carta de colores permite degradaciones (Pinturas Popular, s.f.).

3.3. Oportunidades de Negocios.

El restablecimiento de la relación entre Estados Unidos y Cuba hizo que recuperara su atractivo para la inversión extranjera en el Caribe (Forum de Comercio Internacional, 2010). Los altos estándares dominicanos en la industria ligera y los nuevos regímenes de entrada cubanos convertirían a República Dominicana en la pionera del nicho de exportaciones, pese a que solía vender en pequeñas cantidades (Cruz, 2015). Cabe destacar que proteger el vínculo

con Estados Unidos influyó en la decisión de discontinuar las operaciones (Pérez, 2017).

Es necesario mantener el comercio bilateral con Cuba y aprovechar los beneficios para inversionistas y exportadores (Forum de Comercio Internacional, 2010). De esta manera, se busca negociar con empresas estatales (Forum de Comercio Internacional, 2010). La industria ligera, donde se encuentra la fabricación de pinturas, fue el segmento escogido para el proyecto (Cruz, 2015). Repercutirá en el sector de la construcción por los nuevos proyectos de infraestructura para complejos turísticos y remodelaciones (Forum de Comercio Internacional, 2010).

3.4. Empresas facultadas para Exportar en República Dominicana

El mercado cubano es exigente (Pérez, 2017). Sin embargo, las exportaciones dominicanas de pinturas no presentan ningún inconveniente en el proceso (Pérez, 2017). De hecho, el intercambio comercial entre ambas se realizaba hace tres años, razón por la cual sus fabricantes tienen la maquinaria y conocimientos necesarios para restablecer las negociaciones (Pérez, 2017).

Pinturas Popular y Tropical se encuentran entre las empresas dominicanas con el mejor nivel tecnológico para la fabricación de pinturas (Pérez, 2017). Asimismo, cumplen los mayores estándares de calidad (Pérez, 2017). El hecho de que trabajen con materiales biodegradables para sustituir el plomo y cuidar

del medioambiente son prueba del alto compromiso que las empresas tienen con la sociedad (Pérez, 2017).

3.5. Empresas Establecidas en la Zona Especial de Desarrollo Mariel, Cuba.

- 1. Iglesias International Corporation (1996) - Canadá:** Se especializa en la comercialización de pinturas, componentes y adhesivos, herramientas y accesorios industriales (Cuba Legal Info).
- 2. EUPINCA, S.A. - España:** Especializada en pinturas, decoración, accesorios y maquinaria específica (Cuba Legal Info).
- 3. Exclusive Tot Color, S.A. - España:** Fabrica, comercializa y distribuye pinturas industriales, barnices, artículos de droguería, productos químicos y maquinarias de aplicación (Cuba Legal Info).
- 4. Pinturas Hempel, S.A. - España:** Produce pinturas, lacas, esmaltes y barnices (Cuba Legal Info).
- 5. Pinturas ISAVAL, S.L. - España:** Fabrica y vende pinturas, desarrollando conocimientos en tonometría (Cuba Legal Info).
- 6. Pinturas Monto Sociedad Anónima Unipersonal - España:** Fabrica pinturas, barnices y esmaltes (Cuba Legal Info)

7. Devox S.A. de C. V. - México (Mayor competidor): Recubrimientos especiales para protección anticorrosiva, pinturas e impermeabilizantes (Cuba Legal Info).

8. Pinturas Doal, S.A. de C.V. - México: Pinturas de uso doméstico (Cuba Legal Info).

9. Xovel, S.A. - Panamá: Comercializa alimentos, pinturas y barnices e instrumentos musicales y piezas de repuesto automotriz (Cuba Legal Info)

3.6. Países Exportadores

EXPORTADORES	VALOR EXPORTADO		
	2014	2015	2016
1. Alemania	2.399.591	1.996.964	2.005.007
2.Estados Unidos	1.376.855	1.405.292	1.364.472
3. Japón	1.444.629	1.311.198	1.399.660
4. Italia	1.102.808	955.636	964.040
5. Francia	757.764	632.744	628.204
6. Reino Unido	725.200	610.282	538.558
7. Países Bajos	757.619	596.975	583.073
8. China	543.088	593.959	-
9. Bélgica	723.875	561.856	560.681
10.Corea, Rep.	530.872	518.362	497.926
11.España	409.369	366.948	373.259
12.Suecia	411.949	299.450	279.359
13.Polonia	358.996	299.045	303.383
70.República Dom.	8.082	5.520	No Reportado

Cuadro No.3. Países Exportadores. Elaboración propia con información de los cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE

Como puede verse en el Cuadro No. 3, Alemania, Estados Unidos y Japón fueron los principales exportadores de pinturas a nivel mundial durante el período 2014-2016. Su valor monetario superaba el millón de dólares, convirtiéndose en una gran amenaza, asumiendo que también querrán obtener una porción del mercado cubano al hacer oficial su apertura. Luego le siguen Italia, Francia, Reino Unido y Países Bajos, cuyo volumen de exportaciones ha sido víctima de altibajos, aunque no los suficientes como para reducir su influencia a nivel internacional.

China solía encontrarse en la misma posición que sus colegas europeos. Sin embargo, sus exportaciones se detuvieron abruptamente en 2016. Por su parte, las ventas de Bélgica, República de Corea, España y Suecia alcanzan cifras rentables para cada país, pero aquello no ha impedido que figuren en los puestos más bajos de la lista de principales proveedores. Suecia y Polonia se encuentran en el último lugar, quienes también experimentan altibajos, aunque no han sido significativos.

Al final de la lista, en el puesto número 70, se encuentra la República Dominicana. Sus exportaciones fueron escasas o nulas durante el período 2014-2016, colocándola en desventaja frente a los demás países. Se espera que, al implementar el proyecto de comercialización de pinturas en el mercado cubano, la República Dominicana pueda volver a reportar ventas hacia el exterior, aunque al principio las cifras no sean tan significativas.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

Desde el inicio, ambas economías han dependido del comercio exterior para solucionar sus problemas. Asimismo, su entrada al mercado internacional ha sido la producción azucarera. La única diferencia es que, mientras República Dominicana se ha mantenido abierta a comercializar con Estados Unidos, Cuba bloqueó su acceso hasta recientemente.

La utilización del método deductivo y el registro de información permitieron determinar que el restablecimiento del vínculo Cuba-Estados Unidos da paso a la construcción de nuevos proyectos que necesitarán pintura para los toques finales. Por otra parte, la cantidad de mercancía dominicana importada son indicios de la buena relación que posee con República Dominicana. Incluso después de la merma experimentada en años recientes, puede percibirse que ambas naciones están interesadas en llevar su intercambio comercial al siguiente nivel.

La construcción de nuevos complejos turísticos propiciará la compra de pinturas en el exterior. Por otra parte, sus ventas disminuyen si el sector se contrae, demostrando que el crecimiento de uno es directamente proporcional al otro. De hecho, el sector de las pinturas y recubrimientos presenta un alto consumo en propiedades de construcción.

Las entrevistas realizadas a Jorge Rivas y Federico López, de Pinturas Popular y Tropical permitieron concluir que, si bien es cierto que las exportaciones dan a conocer el producto, el comunismo de Cuba sería un obstáculo para su posicionamiento. Por su parte, Luis Manuel Duluc Pérez, de la Dirección de Inteligencia y Desarrollo, del Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD) plantea que Cuba y República Dominicana necesita un acuerdo para intercambiar productos de mayor demanda. Por consiguiente, se podría negociar un tratado comercial para la exportación de pinturas, debido a los nuevos proyectos de construcción.

Las resoluciones demuestran que la actividad importadora es controlada por el Estado. De hecho, esta facultad es concedida por el Ministerio del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera, sin mencionar que la mercancía sujeta a intercambio debe estar dentro de la nomenclatura aprobada. En adición a esto, el Comité de Productos establece las directivas para el proceso de negociación y concertación de contratos de compraventa internacional, estableciendo un dominio total sobre la actividad.

La exportación de pinturas hacia Cuba abriría nuevas oportunidades para la industria ligera. Por otra parte, mejoraría la competitividad de Pinturas Popular y Tropical e incrementaría su prestigio y promoción. Finalmente, conduciría a la actualización de tecnologías de producción, teniendo efectos positivos en la calidad de la mercancía.

RECOMENDACIONES

El Gobierno de Cuba necesita implementar políticas que permitan el intercambio comercial con empresas locales sin intermediación del Estado. De esta manera, se le concederán las mismas oportunidades de negociación a compañías internacionales. Se espera que sea un cambio a largo plazo, por lo que la emisión de normativas que regulen el comercio entre empresas locales y extranjeras sería un buen comercio.

Otro punto a destacar es la obsolescencia de la información. Existen pocas fuentes actualizadas relacionadas con el comercio internacional cubano. Por consiguiente, la Cámara de Comercio de Cuba necesita poner a disposición del público informes más actualizados para facilitar futuras consultas. Aquello denota falta de transparencia, cosa que dificulta los proyectos de investigación.

La República Dominicana necesita firmar un Acuerdo de Alcance Parcial con Cuba, donde se incluya la pintura junto con otros productos. La creciente demanda producto de los nuevos proyectos de construcción sería una gran oportunidad de negocios para el país. Asimismo, el proceso de negociación sería más rápido, como consecuencia de la buena relación entre ambos.

Finalmente, Pinturas Popular necesita cambiar su actitud sobre las exportaciones. Si bien es cierto que ha exportado hacia mercados más exigentes y competitivos, no debe subestimar el potencial que Cuba tendría para

incrementar sus ganancias. Aunque considere que no le aporta nada, el comunismo no sería un problema para la captación de ingresos, ya que importadoras estatales aún le comprarían sus productos.

REFERENCIAS

REFERENCIAS

- Ángeles Calzada, R. V. (Agosto de 2016). Ensayos sobre la Apertura de Cuba y sus eventuales efectos sobre la economía dominicana. Santo Domingo, República Dominicana.
- Molina, J. M. (Febrero de 2005). La economía cubana desde el siglo XVI al XX: Del colonialismo al socialismo con mercado. D.F., México.
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (s.f.). Primera Parte: Características de la Economía Cubana. Recuperado el 26 de Enero de 2017, de Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura:
<http://www.fao.org/docrep/005/53556S/53556S02.htm>
- Desde La República Dominicana. (20 de Febrero de 2011). Breve historia de la República Dominicana. Recuperado el 27 de Enero de 2016, de Desde La República Dominicana:
<http://desdelarepublicadominicana.blogspot.com/2011/02/breve-historia-de-la-republica.html>
- Exporta, G. d. (2010). Perfil Económico de Cuba. Santo Domingo, República Dominicana.
- Gerencia de Investigación de Mercados Dominicana Exporta. (2010). Perfil Económico de Cuba. Distrito Nacional, Santo Domingo, República Dominicana.

- División de Información Estratégica del Consejo Nacional de Competitividad. (Junio de 2016). Relaciones Comerciales entre Cuba y Latinoamérica . Distrito Nacional, Santo Domingo, República Dominicana.
- Juriscuba. (28 de Agosto de 2016). Economía y Derecho. Cuba-USA-Caribe. Obtenido de Juriscuba: <http://juriscuba.com/economia-y-derecho-cuba-usa-caribe/>
- Gobierno de España. (11 de Diciembre de 2013). Comercio Exterior Intervenido por Empresas Estatales y Sujeto a Licencias. Obtenido de Ministerio de Economía, Industria y Competitividad de España: http://www.barrerascomerciales.es/es-es/BuscadorBarreras/Paginas/Comercioexteriorintervenidoporempresasestatalesysujetoalicencias_20080124.aspx
- Cuba Legal Info. (s.f.). Listado de Sociedades Mercantiles (Firmas) Extranjeras que operan en Cuba como sucursales. Obtenido de Cuba Legal Info: <http://cubalegalinfo.com/mercantil/importacion-exportacion/listado-sucursales-extranjeras-camara-comercio>
- Latin Press, Inc.. (20 de Marzo de 2015). Perspectivas del mercado de pinturas y recubrimientos para construcción. Obtenido de Inpra Latina: <http://www.inpralatina.com/201503205683/noticias/empresas/perspectivas-del-mercado-de-pinturas-y-recubrimientos-para-construccion.html>

- Alicia Bárcena, A. P. (Octubre de 2014). División de Comercio Internacional e Integración de la CEPAL. Santiago de Chile , Chile . Obtenido de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37195/S1420693_es.pdf
- Arlin Alberty Loforte, K. F. (5 de Noviembre de 2015). Presentan a los primeros ocho usuarios de la Zona Especial Mariel. Obtenido de Granma: Órgano Oficial del Comité Central del Partido Comunista de Cuba: <http://www.granma.cu/cuba/2015-11-05/presentan-a-los-primeros-ocho-usuarios-de-la-zona-especial-mariel>
- Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). (23 de Septiembre de 2005). Guía Básica de Operaciones de Importación. Montevideo, Uruguay.
- Brito, M. (3 de Marzo de 2011). El Nacional. Obtenido de Grupo Corripio y PepsiCo inauguran planta Gatorade: <http://elnacional.com.do/grupo-corripio-y-pepsico-inauguran-planta-gatorade/>
- Brito, M. (3 de Marzo de 2011). Grupo Corripio y PepsiCo inauguran planta Gatorade. Obtenido de El Nacional: <http://elnacional.com.do/grupo-corripio-y-pepsico-inauguran-planta-gatorade/>
- Calderón, E. P. (9 de Noviembre de 2016). Cuba prioriza sector de la construcción para atraer capital foráneo. Obtenido de Granma: Órgano Oficial del Comité Central del Partido Comunista de Cuba: <http://www.granma.cu/cuba/2016-11-09/cuba-prioriza-sector-de-la-construccion-para-atraer-capital-foraneo-09-11-2016-23-11-46>

- Cámara de Comercio de la República de Cuba. (s.f.). Para comerciar con Cuba. Obtenido de Cámara de Comercio de la República de Cuba:
<http://www.camaracuba.cu/index.php/es/negocios/para-comerciar-con-cuba>
- Cruz, S. (4 de Marzo de 2015). Mundo Ferretero. Obtenido de Pinturas y Recubrimientos: Una industria boyante y colorida:
<http://www.mundoferretero.com.mx/index.php/ferreteria/item/163-pinturas-y-recubrimientos-una-industria-boyante-y-colorida>
- Delgado, E. (18 de Febrero de 2015). Los emporios de Pepín Corripio y de Félix García. Obtenido de elDinero: <http://www.eldinero.com.do/9322/los-emporios-de-pepin-corripio-y-de-felix-garcia/>
- Delgado, E. (28 de Septiembre de 2015). Pinturas: el color de un negocio competitivo. Obtenido de elDinero:
<http://www.eldinero.com.do/17226/pinturas-el-color-de-un-negocio-competitivo/>
- Europa Press. (14 de Mayo de 2010). La construcción retrocederá un 10% debido al bajón de la actividad en vivienda y obra civil. Obtenido de El Mundo:
<http://www.elmundo.es/elmundo/2010/05/13/suvienda/1273741748.html>
- Forum de Comercio Internacional. (2010). La calidad - prerequisite de las exportaciones: Creciente complejidad de los requisitos técnicos de los mercados de exportación. Obtenido de Forum de Comercio Internacional:
<http://www.forumdecomercio.org/La-calidad---prerequisite-de-las->

exportaciones-Creciente-complejidad-de-los-requisitos-t%C3%A9cnicos-de-los-mercados-de-exportaci%C3%B3n/

- Hoy. (5 de Febrero de 2012). RD quiere aumentar negocios con Cuba. Obtenido de Hoy: <http://hoy.com.do/rd-quiere-aumentar-negocios-con-cuba/>
- Inpra Latina. (17 de Noviembre de 2015). Expectativas del mercado de pinturas y recubrimientos para los próximos años. Obtenido de Inpra Latina: <http://www.inpralatina.com/201511176065/noticias/empresas/expectativas-del-mercado-de-pinturas-y-recubrimientos-para-los-proximos-anos.html>
- Juriscuba. (Octubre de 2015). Decreto Ley No. 124, Relativo al Arancel de Aduanas de la República de Cuba. Cuba, La Habana. Obtenido de <http://juriscuba.com/wp-content/uploads/2015/10/Decreto-Ley-No.-124.pdf>
- Latin Press Inc. (17 de Abril de 2012). Analizan invertir en Cuba con pinturas y recubrimientos. Obtenido de Inpra Latina: <http://www.inpralatina.com/201204172371/noticias/empresas/analizan-invertir-en-pinturas-y-recubrimientos-en-cuba.html>
- López, F. (Marzo de 2017).
- Manuel Corripio S.A.S. (s.f.). Historia. Obtenido de Manuel Corripio C por A: <http://manuelcorripioxa.com/nosotros/>
- Ministerio de Justicia de la República de Cuba. (11 de Mayo de 2009). Gaceta Oficial No. 19 Ordinaria de 11 de mayo de 2009. La Habana, Cuba.

- Ministerio de Justicia de la República de Cuba. (12 de Marzo de 2014). Gaceta Oficial No. 13 Extraordinaria de 12 de marzo de 2014. La Habana, Cuba.
- Ministerio del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera. (Noviembre de 2016). Cuba: Cartera de de Oportunidades de Inversión Extranjera 2016-2017. La Habana, Cuba. Obtenido de <http://bohemia.cu/wp-content/uploads/2016/11/Cartera-de-Oportunidades-de-Inversi%C3%B3n-Extranjera-2016-2017.pdf>
- P & A Consultores. (2017). Cuba. Obtenido de P & A Consultores: <http://www.pyaconsultores.com/contenido/publicaciones/guias/Cuba.pdf>
- Pérez, L. M. (29 de Marzo de 2017).
- Pinturas Popular. (s.f.). ¿Por qué Pinturas Popular? Obtenido de Pinturas Popular: http://www.pinturaspopular.com/index.php?option=com_content&view=article&id=18:por-que-pinturas-popular
- Pinturas Popular. (s.f.). ¿Quiénes somos? Obtenido de Pinturas Popular: http://www.pinturastropical.com.do/site/?page_id=21
- Pinturas Popular. (2017). ¿Por qué elegimos? Obtenido de Pinturas Popular: <http://www.pinturastropical.com.do/site/>
- Pinturas Popular. (s.f.). Historia. Obtenido de Pinturas Popular: http://www.pinturaspopular.com/index.php?option=com_content&view=article&id=1&Itemid=29

- Pinturas Popular. (s.f.). Medio Ambiente . Obtenido de Pinturas Popular:
http://www.pinturaspopular.com/index.php?option=com_content&view=article&id=9&Itemid=39
- Pinturas Popular. (s.f.). Pinturas Popular. Obtenido de Página Principal:
<http://www.pinturaspopular.com/>
- Pinturas Popular. (s.f.). Productos. Obtenido de Pinturas Popular:
http://www.pinturaspopular.com/index.php?option=com_content&view=article&id=22&Itemid=32
- Radio Cadena Agramonte. (6 de Febrero de 2015). Industria Ligera en Cuba, un sector decisivo para la economía en 2015. Obtenido de Radio Cadena Agramonte: <http://www.cadenagramonte.cu/articulos/ver/48766:industria-ligera-en-cuba-un-sector-decisivo-para-la-economia-en-2015>
- Redacción CE. (31 de Marzo de 2017). Cónsul en Shanghai explica las ventajas de invertir en Cuba. Obtenido de Cuba Encuentro:
<http://www.cubaencuentro.com/txt/cuba/noticias/consul-en-shanghai-explica-las-ventajas-de-invertir-en-cuba-272115>
- Revista Mercado. (30 de Junio de 2016). Acuerdo ADOEXPO y Cámara de Cuba busca aumentar las exportaciones. Obtenido de Mercado:
<http://www.revistamercado.do/app2/acuerdo-adoexpo-y-camara-de-cuba-busca-aumentar-las-exportaciones/>
- Rivas, J. (Marzo de 2017).
- Ruz, F. C. (s.f.). Decreto Ley No. 162. La Habana, Cuba.

- Ruz, F. C. (s.f.). Decreto Ley No. 162. La Habana, Cuba.
- Telenoticias. (19 de Abril de 2015). Grupo Corripio concentra la mayor cantidad de marcas preferidas por los dominicanos. Obtenido de Telenoticias: <http://telenoticias.com.do/grupo-cor>

ANEXOS

Anexo 1: Entrevistas.

1.1. Entrevista a Jorge Rivas, Gerente General de Ventas de Pinturas Tropical

1. ¿Cómo afectaría las relaciones con Estados Unidos el hecho de que la empresa vuelva a exportar hacia Cuba? Se verían afectadas, ya que, pese a que se está tratando de reabrir el comercio con Cuba, se depende todavía de Estados Unidos y todavía no se ha deshabilitado legalmente el bloqueo.

2. ¿Considera que el restablecimiento de la relación entre ambas naciones facilitaría la comercialización de sus productos en el mercado de cada una? Claro. La empresa tendría vía libre para comercializar.

3. Si hubiera algún inconveniente con lo anterior, ¿Cómo lo solucionaría? Como se tiene comercio en EUA, se pudiera tener una sanción por parte del gobierno estadounidense, ya que ellos son los que le tienen el bloqueo a los cubanos. Cuba, por su parte, desea que Rep Dom le venda sus productos, ya que no tienen una plataforma industrial. Si los sancionan, lo solucionarían por vía legal acordando no volver a vender más en el mercado cubano hasta que el bloqueo sea derogado.

4. ¿Qué tan beneficiosas serían las exportaciones para la imagen del Grupo Corripio en el mercado cubano? Sería importante por la ampliación de mercados.

5. ¿Considera que garantizarían un mejor posicionamiento de la marca?
¿Por qué? Sí. Por la ampliación del mercado, dando a conocer más el producto.

6. ¿Cómo manejaría la competencia que representan empresas tanto extranjeras como locales? Ofreciendo un producto de calidad para colocarlo en el mercado.

7. Si se presentara algún problema de cumplimiento de estándares de salubridad, establecidos por el gobierno cubano, con los componentes utilizados para la fabricación de sus pinturas ¿Qué haría para arreglarlo?

La pintura de la compañía cumple con los estándares americanos de fabricación, utilizando tecnología de punta y las mejores materias primas. Se investigaría el problema, buscando la causa, solucionándolo a nivel técnico, ya sea con una sustitución de materia prima, corrigiendo en planta.

8. ¿Cuál sería su plan de contingencia en caso de que la propuesta fuese rechazada por cualquier entidad importadora cubana? Buscar la causa. Si es un problema de precios o calidad, se trataría de mejorar para poder entrar. Se buscaría una mejor opción de costo sin sacrificar la calidad de la producción. Una alternativa sería una oferta.

9. Si se le ofreciera la oportunidad de establecer sucursales en ambos países, luego de haber exportado por cierto tiempo, ¿Lo haría? ¿Por qué?

Sí. Es más rentable si ya se tiene una sucursal, aunque término apropiado sería centro de acopio, porque se podría exportar desde República Dominicana en mayor cantidad, disminuyendo el precio.

10. ¿Considera necesaria la firma de un acuerdo comercial para la exportación de sus productos? ¿Por qué?

Sí. Porque se establecerían las condiciones de comercialización y los requerimientos de calidad.

1.2. Entrevista a Federico López, Director de Ventas de Pinturas Popular

- 1. ¿Cómo afectaría las relaciones con Estados Unidos el hecho de que la empresa vuelva a exportar hacia Cuba?** No debe haber ningún inconveniente, ya que se ha producido un acercamiento público entre Estados Unidos y Cuba. Además, se ha estado exportando hacia esos países y el resto de Latinoamérica.

- 2. ¿Considera que el restablecimiento de la relación entre ambas naciones facilitaría la comercialización de sus productos en el mercado de cada una?** Sí. Porque, inmediatamente se restablecen y eliminan las trabas al comercio, se viabiliza en ambas direcciones para cualquier país que necesite cualquier producto, en especial pinturas.

- 3. Si hubiera algún inconveniente con lo anterior, ¿Cómo lo solucionaría?**
No habría forma de solucionar inconveniente si no se restablece la relación.

- 4. ¿Qué tan beneficiosas serían las exportaciones para la imagen del Grupo Corripio en el mercado cubano?** No cree que aporte nada. Porque el grupo exporta a otros países con mayores niveles de competitividad y exigencias de los que exhibe Cuba.

5. ¿Considera que garantizarían un mejor posicionamiento de la marca?

¿Por qué? No. Porque no aporta nada, ya que Cuba es producto del comunismo, cosa que no ayudaría a su posicionamiento, ya que estanca la estructura productiva del país.

6. ¿Cómo manejaría la competencia que representan empresas tanto

extranjeras como locales? En Cuba, el sector privado no existe, todo es estatal. Rep. Dom., por la cercanía, tiene gran ventaja competitiva. Con un producto de calidad a un precio competitivo.

7. Si se presentara algún problema de cumplimiento de estándares de salubridad, establecidos por el gobierno cubano, con los componentes utilizados para la fabricación de sus pinturas ¿Qué haría para arreglarlo?

Los productos fabricados por el grupo se elaboran con materia prima que no dañan al ser humano y al medio ambiente, por lo que no se tendría problema alguno. A través de los mecanismos locales del país. No considera que fuera a haber problemas de salubridad por su naturaleza.

8. ¿Cuál sería su plan de contingencia en caso de que la propuesta fuese rechazada por cualquier entidad importadora cubana? Buscar la razón del

problema y, a partir de eso, plantear la solución, ya sea la reformulación del producto o el precio.

9. Si se le ofreciera la oportunidad de establecer sucursales en ambos países, luego de haber exportado por cierto tiempo, ¿Lo haría? ¿Por qué?

Sí. Porque es más fácil disponer de un inventario local y exportar un producto pre elaborado y acabarlo en el país. Por ejemplo, se elabora la pasta base, se envía hacia Cuba en un contenedor y se diluye en el país importador, abaratando costos de exportación.

10. ¿Considera necesaria la firma de un acuerdo comercial para la exportación de sus productos? ¿Por qué? No. Porque, en este caso, no le afecta a la compañía.

1.3. Entrevista a Luis Manuel Duluc Pérez, Auxiliar de la Dirección de Inteligencia y Desarrollo, del Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD)

1. ¿Cómo ha progresado la relación comercial con Cuba durante los últimos dos años?

- Actualmente Cuba se encuentra entre los principales socios comerciales de la República Dominicana en materia de exportación cabe destacar que El valor total del intercambio comercial entre ambos países entre 2011 y 2015 ascendió US\$385.88 millones, con una tasa de crecimiento promedio del 8.5%. Ese intercambio pasó de US\$61.70 millones (en el año 2011) a US\$92.89 millones al cierre del 2015. Entre los principales productos que se exportan hacia Cuba son cervezas, alimentos para cerdos, condimentos y sazonadores, cucharas plásticas, Desodorantes, Galletas, Maquinas para fabricar cigarrillos, medicamentos de consumo humano, telas de algodón entre otros productos.
- En los últimos dos años la relación comercial entre Cuba y la República Dominicana ha crecido bastante en donde el intercambio comercial pasó de US\$84.64 millones en el 2014 a US\$92.89 millones en el 2015.

2. ¿Qué dificultades se han presentado para consolidarla? En la actualidad la República Dominicana no ha tenido ningún problema en términos de comercio ya que en el periodo analizado hemos crecido en términos de balanza comercial con respecto a Cuba.

3. ¿Qué considera que le falta a ambos países para alcanzar un intercambio económico de alto dinamismo? Tener acuerdos comerciales entre ambas naciones en donde puedan comercializar los productos potenciales de mayor demanda y de esa forma tanto la Rep. Dom. y Cuba salen beneficiados. Incentivar la Inversión Extranjera Directa en los sectores de mayor impacto de cada país.

4. ¿De qué forma la República Dominicana puede aprovechar la apertura comercial de Cuba?

- Cabe destacar que en junio del 2014 Cuba emitió una nueva Ley de Inversión Extranjera directa reduciendo el impuesto sobre las ganancias de 30% a 15% para que de esta forma los países puedan invertir en Cuba.
- El principal objetivo que debe tener la República Dominicana para aprovechar la apertura comercial con Cuba es tratar de llevar inversiones hacia Cuba mediante la vía del comercio o por acuerdo de multidespacho turístico a su vez las empresas dominicanas pueden tener oportunidades de negocios en los sectores de alimentos, cultura, salud, industria farmacéutica y biotecnológica.

- Cabe destacar que en los últimos años el intercambio comercial entre ambos países ha crecido.

5. ¿Qué problemas se han presentado al introducir productos dominicanos en el mercado cubano? Los productos dominicanos han sido aceptados en el mercado cubano ya que contienen un alto grado de demanda de la población cubana ya sea por su alta calidad de los productos dominicanos entre los productos de mayor demanda por parte de los cubanos se encuentran las cervezas, alimentos para cerdos, condimentos y sazonadores, cucharas plásticas, Desodorantes, Galletas, Maquinas para fabricar cigarrillos, medicamentos de consumo humano, telas de algodón entre otros productos

6. ¿Qué plan de contingencia tendrían si alguno llegara a prohibirse? La República Dominicana tendría que buscar otros mercados potenciales para exportar los productos que sean prohibidos por parte de Cuba para qué de esta forma compensar con otros mercados.

7. ¿Consideraría necesario un acuerdo comercial para la exportación de pinturas? ¿Por qué?

- La posición mantenida a nivel de país (República Dominicana) para profundizar las relaciones comerciales con Cuba ha sido la de elaboración de un estudio de factibilidad a fin de conocer la posibilidad de negociar o no un acuerdo comercial con Cuba.

- Asimismo, un acuerdo comercial ya sea de libre comercio (que abarca el universo arancelario de producto, con excepciones) o un acuerdo de alcance parcial (con productos específicos de interés para ambas partes) abarcan una gran cantidad de productos y no se limita a un solo producto, Para un acuerdo con mayor alcance, abarca lo sustancial del comercio.

Anexo 2: Fotografías de la Fábrica. Pinturas Popular



