



**Decanato de Ciencias Económicas y Empresariales**

**Escuela de Mercadeo y Negocios Internacionales**

**“Plan de Exportación de Naranja Dominicana a la Comunidad Europea”**

**Sustentantes:**

<b>Vivian Idalina Paulino Terrero</b>	<b>2014-2210</b>
<b>Franyeli Reyes González</b>	<b>2016-0553</b>
<b>Ricardo Arsenio Ramírez Pimentel</b>	<b>2016-0878</b>

**Asesores:**

**Lic. Vladimir Hernández**

**Licda. Lill Cruz**

**MONOGRAFÍA PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE  
LICENCIATURA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**Santo Domingo, D.N**

**Abril, 2019**

<b>I. AGRADECIMIENTOS.....</b>	<b>iii</b>
<b>II. RESUMEN EJECUTIVO.....</b>	<b>ix</b>
<b>III. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>1</b>
<b>CAPÍTULO I: LA NARANJA DOMINICANA .....</b>	<b>3</b>
<b>1.1 Perfil del producto .....</b>	<b>3</b>
<b>1.2 La naranja en la República Dominicana.....</b>	<b>6</b>
<b>1.3 Cómo es cultivada la naranja en República Dominicana.....</b>	<b>7</b>
<b>1.3.1 Pasos para cultivar naranjas en la República Dominicana .....</b>	<b>8</b>
<b>1.4 Situación actual de la producción de naranja en la República Dominicana. ....</b>	<b>15</b>
<b>1.4.1 Costo de producción de la naranja en República Dominicana.....</b>	<b>19</b>
<b>CAPÍTULO II: RELACIONES COMERCIALES ENTRE REPÚBLICA DOMINICANA Y LA COMUNIDAD EUROPEA.....</b>	<b>23</b>
<b>2.1 Antecedentes de las relaciones comerciales entre República Dominicana y otros países de la Comunidad Europea. ....</b>	<b>23</b>
<b>2.2 Selección del país destino.....</b>	<b>27</b>
<b>2.3 Matriz País.....</b>	<b>28</b>
<b>2.2.3 Alemania.....</b>	<b>29</b>
<b>CAPÍTULO III: FACTIBILIDAD DE COMERCIALIZACIÓN DE LA NARANJA DOMINICANA EN EL MERCADO DE ALEMANIA. ....</b>	<b>39</b>
<b>3.1 Comportamiento del consumidor alemán.....</b>	<b>39</b>
<b>CAPÍTULO IV: LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN DE LA NARANJA DOMINICANA. ....</b>	<b>43</b>
<b>4.1 Modo de transporte.....</b>	<b>43</b>
<b>4.1.2 Línea Naviera.....</b>	<b>45</b>
<b>4.2 Esquema de exportación.....</b>	<b>46</b>
<b>4.3 Modo de empaque .....</b>	<b>47</b>
<b>4.4 Documentación oficial de la exportación y su finalidad tanto en origen como a destino. ....</b>	<b>47</b>
<b>4.5 Acuerdos comerciales aplicables.....</b>	<b>49</b>
<b>4.5.1 Algunos pasos para exportar con la preferencia del AAE/EPA: .....</b>	<b>50</b>
<b>4.5.2 Normas de origen para utilizar las preferencias AAE.....</b>	<b>50</b>

4.5.3 Riesgos propios de la transportación.....	51
4.6 Incoterm seleccionado.....	51
4.7 Medio o forma acordada de pago.....	51
4.8 Requerimientos para entrar el producto hacia la Unión Europea.....	52
4.9 Descripción del proceso aduanal.....	52
IV. CONCLUSIONES.....	54
V. BIBLIOGRAFÍA.....	56

### **ÍNDICE DE GRÁFICOS**

Gráfico 1. Producción mundial de la naranja .....	5
Gráfico 2. Consumo mundial de naranja .....	5
Gráfico 3. Producción de naranjas en República Dominicana .....	17
Gráfico 4. Valores de los intercambios comerciales entre UE Y RD .....	25
Gráfico 5. Principales destinos de las exportaciones de RD en Europa. ....	27
Gráfico 6. Tendencia de las exportaciones dominicanas a Alemania, 2013-2017.34	
Gráfico 7. Tendencia de las importaciones dominicanas provenientes de Alemania, 2013-2017.....	35
Gráfico 8. Porcentaje de las exportaciones de frutas a Alemania, 2016-2017. ....	36
Gráfico 9. Porcentajes de las exportaciones de vegetales a Alemania, 2016-2017. .....	37
Gráfico 10. Cantidad de TEU'S movidos en RD y Alemania.....	44

### **ÍNDICE DE TABLAS**

Tabla 1. Propiedades de la naranja.....	4
Tabla 2. Principales países importadores de naranjas.....	6
Tabla 3. Matriz país, para selección del país destino .....	28
Tabla 4. Indicadores demográficos de Alemania.....	30
Tabla 5. Tabla principales métodos de transporte para exportación. ....	43
Tabla 6. Líneas navieras sugeridas para exportación.....	45

### **ÍNDICE DE ILUSTRACIONES**

Ilustración 1. Esquema de logística de exportación .....	46
--	----

## **I. AGRADECIMIENTOS**

### **A Dios,**

Por darme la sabiduría, salud y todas las cualidades necesarias para llegar a este punto de mi vida.

### **A mi madre Laura Rhina,**

Por haberme dado el soporte tanto económico como mental para cumplir mis metas tanto personales como profesionales, por todos sus consejos y por los valores que me ha inculcado todo con el fin de ser una persona de bien.

### **A mi padre Sixto,**

Por siempre confiar en mí, por siempre esperar lo mejor de mí y alegrarse de siempre cumplir mis metas.

### **A mis hermanas Milena y Larissa,**

Por siempre apoyarme en los objetivos que me propongo, y por mantener la armonía que todavía nos une.

### **A mis compañeros, Franyeli Reyes y Ricardo Ramírez**

Por confiar en mí y elegirme para ser su compañera en este trabajo final, les agradezco mucho la oportunidad de estar con ustedes hasta este punto.

**Vivian Paulino**

A Dios Señor, Creo en ti porque sé que me amas, que crees en mí, que sabes los logros de que soy capaz, porque tú mismo pusiste en mí, las cualidades necesarias para tenerlos. Hoy demostraré mi agradecimiento usando esas cualidades, y así creceré en eficiencia, en simpatía y en felicidad.

A UNAPEC, Porque me brindo los conocimientos necesarios, de una manera eficaz, para que hoy yo me convirtiera en una profesional competente. Muy agradecida.

A mi madre, a mi abuela, a mi hermano y a mi tío, Por estar siempre conmigo a través de todo. A mi Padre, porque siempre se ha preocupado por mí y se ha esforzado para que yo pueda formarme académicamente.

A todos mis profesores de UNAPEC por brindarme sus conocimientos, para ser una profesional ejemplar y competente.

También, quiero agradecerles a mis amigas Aidé e Irina, por haberme apoyado a lo largo de la carrera, y por estar ahí para mí cuando las asignaciones académicas parecían demasiadas. A Alfa, no pude haber pedido una mejor compañera y amiga, gracias por estar siempre ahí desde el primer día, sin importar, la hora, ni la materia, ni las tareas. También quería agradecer a otros compañeros que estuvieron ahí durante parte de esta trayectoria, y que hicieron este camino mucho más fácil: Sarelvis, Cristel, Néstor, Júpiter y otros más.

Por último, quiero agradecerles especialmente a mis compañeros de monográfico, Vivian y Ricardo, no puede haber elegido mejores personas para hacer este trabajo, Gracias por todo chicos.

Al Ministerio de la Juventud:

Gracias por sus generosos oficios, gracias, ¡muchas gracias!

Gracias al Tesorero Nacional, Lic. Alberto Perdomo y a su asistente Lic. Anderson Ferreira, cuyas valiosas gestiones hicieron posible que yo pudiera cursar mi carrera universitaria.! ¡Eternamente agradecida!

**Franyeli Reyes**

Gracias a **Jesús** por haberme permitido conocerte durante mi tiempo de estudio en la universidad, por ser mi consolador y protector en todos los lugares que transité. Me cuidaste y me protegiste, pero, sobre todo, gracias a ti aprendí que nada de lo que ganemos y hagamos aquí en la tierra es importante si no te conocemos a ti, por eso esto es tuyo. ¡Gracias!

A **Mami** por ser una amiga, consejera y apoyo firme durante todos mis estudios desde kínder hasta el día en que estoy escribiendo estas palabras, por ser un oído en mis problemas y lamentos, en mis sueños y metas, gracias por ser esa persona que Dios permitió que me criara en este mundo, también gracias por apoyar cada idea innovadora y emprendedora que materialice en este tiempo. Te amo.

A mi **Papá** porque a pesar de no haber estado presente el aprecio, cariño y respeto se mantendrán por siempre. Al igual que valoro el esfuerzo que hacía por salir de su zona de confort y romper temores internos cuando llamaba o intentaba acercarse a nosotros luego de que estábamos más grandecitos.

A mi **Abuelo Arsenio**, por ser nuestro sustentador y ejemplo, también nuestra principal figura paterna. Por su esfuerzo y dedicación para que nuestra familia saliera adelante al igual que **Abuela Violeta** quien sacrificó sus sueños y metas de seguir trabajando para dedicarse a tiempo completo a criarnos y formarnos. Gracias a ambos por ser mi refugio y mis protectores cuando mami intentaba darme una pela.

**A Tío Papito/Tío Elías:** Por ser mis figuras paternas (al igual que abuelo) y de quienes pude aprender con cada consejo, boche, explicación y pregunta el cómo debe comportarse un hombre. Igualmente agradecer a **Tía Reyna** por ser una madre para mí desde pequeño pues cuando no trabajaba, con ella y abuela me

pasaba las tardes entre guagüitas públicas para ir a la Duarte y a Valiente hasta el día de hoy con su arroz con leche los domingos.

**A mis tíos Juan, Aracelis y Martha:** por su apoyo, soporte y enseñanzas durante todo este transcurso. También porque los boches y consejos que daban a sus hijos los asumía como si fueran para mí, algo que me ayudó mucho.

**A Mi Hermana Jaily,** por ser un ejemplo que seguir y quien me apoya en cada proyecto e idea emprendedora. Porque verte llegar tarde, era un sinónimo de que yo también debía asumir las cosas con la misma responsabilidad y entrega que tú porque ambos no nos podíamos dar el lujo de fallarle a Mami, tu actitud me hizo retarme a mí mismo a hacerlo así. También por pagarme el router cuando inicié a vender páginas de internet y demás servicios para que pudiera conectarme en la calle y en las reuniones. Gracias por ser mi apoyo y soporte siempre, te quiero.

**A mis primos Ariel, Carlyne, Juan Luis, Ariela, Juan José, Eliara, Luismarh, Yomar y Marcos, también a mi sobrino Luis D:** Este logro también es de ustedes porque todos aportaron un granito de motivación para seguir adelante. También darles gracias especiales a Carolyn, Juan Luis y Ariel por acompañarme a reuniones con clientes de mis inventos emprendedores. A Carolyn también por darme para el pasaje cuando no tenía y ser un ejemplo para mí.

**A mis amigos Richard, Yamilet, Paola, Anderson, Ysmari, Gabriela, Aura y Elianny:** Por ser las personas que Dios puso en mi camino para ayudarme a asumir cada reto y desafío que traía consigo la universidad y mi vida personal. Desde consejos y trabajos hasta lágrimas y risas, gracias por estar ahí conmigo. ¡Los quiero!

**A tía Issa:** A pesar de no estar físicamente, sin saberlo era una luz al final del túnel cuando estábamos más apretados económicamente, éste logro también es suyo y merece disfrutarlo como yo mismo.

**A mis compañeras, Franyeli Reyes y Vivian Paulino:** Por su entrega, dedicación y responsabilidad en la elaboración de este proyecto. Es un honor para mí haberlas conocido y compartir este trabajo con ustedes.

**Profesora Daysa Santos, Bienestar Universitario/Universidad APEC:** Por ayudarme y confiar en mis capacidades para obtener mi soñada beca de grado. ¡Gracias!

**Ricardo Ramírez**

## **II. RESUMEN EJECUTIVO**

El presente trabajo final de grado consiste en un plan de exportación de naranja dominicana a la Comunidad Europea.

El objetivo principal es indagar en los requerimientos necesarios para llevar a cabo la exportación de esta fruta hacia el continente europeo.

La naranja dominicana es una de las frutas cítricas más importantes a nivel nacional debido a que su cultivo es de gran importancia económica, además de que es una fruta muy jugosa y posee mucho contenido nutricional, entre estos su alto contenido en vitamina C.

En República Dominicana se producen diferentes tipos de este cítrico como son la Valenciana, la Criolla, Pineapple, entre otras de producción menor.

Este trabajo de investigación girará en torno a la exportación de esta fruta a la Comunidad Europea, específicamente a Alemania. Alemania es un país soberano centroeuropeo, miembro de la Unión Europea, cuya economía es la cuarta más poderosa del mundo y la quinta por Producto Interno Bruto.

Los consumidores alemanes encabezan la lista sobre el consumo de jugo de naranja con un volumen de aproximadamente 870 millones de litros en el 2014, por lo que se ha seleccionado a este país para llevar a cabo la exportación correspondiente.

Se determinarán los elementos que debe contener un plan de exportación de la naranja dominicana hacia Alemania, con el fin de crear un plan, identificando los estándares de calidad y plaguicidas a utilizar para la exportación del cítrico hacia Europa.

“PLAN DE EXPORTACIÓN DE NARANJA DOMINICANA A  
LA COMUNIDAD EUROPEA

### **III. INTRODUCCIÓN**

En el presente trabajo de investigación se expondrá un plan de exportación para la naranja dominicana en la Comunidad Europea. Europa es uno de los principales destinos de las exportaciones de la República Dominicana, en el cual existe una gran demanda de productos cítricos en especial la naranja y porque el volumen de estas importaciones no da abasto para la demanda de este.

La República Dominicana es un país que se conoce por los negocios que realiza con los productos de agricultura. A lo largo de los años se ha podido ver como las exportaciones del país han incrementado, siendo productos como el aguacate, el banano orgánico y el cacao los que más se producen a nivel nacional y es utilizado principalmente para consumo local, pero además son productos que son exportados a muchos países, principalmente hacia Europa. La naranja dominicana, siendo un bien que se produce mucho en el país, con el cual se hacen diferentes tipos de productos con su pulpa y tiene gran demanda a nivel mundial, es una gran oportunidad de negocio para la República Dominicana.

Para el año 2015, se producían alrededor de más 593,229 quintales de naranja y la gran demanda a nivel local, se exportó solo una pequeña porción de estas naranjas.

Sin embargo, la producción de naranjas a nivel nacional se ve cada día más desprotegida y con menos apoyos de parte de las autoridades, debido a ciertas plagas que han terminado con muchos de los cultivos, pero a pesar de todo eso, la naranja dominicana se ha mantenido y aunque su producción no ha incrementado como se esperaba, no ha disminuido tanto como la de otros cítricos.

Se analizará la oportunidad de la República Dominicana para exportar la naranja en el mercado de la Unión Europea, específicamente en Alemania, de forma que pueda causar un impacto importante en la economía y desarrollo de las empresas productoras de naranja a nivel nacional.

Se indagará acerca de los procedimientos necesarios para la exportación de este producto desde la República Dominicana tanto a la Comunidad Europea como en Alemania.

Bajo estos criterios, se diseñará un plan de exportación de naranja al país seleccionado, partiendo de los procedimientos que tienen ambas naciones para exportar e importar este producto en específico.

Para un mejor entendimiento, la presente investigación se ha organizado en diversos capítulos:

El primer capítulo tratará sobre la naranja dominicana en la Comunidad Europea actualmente. El segundo capítulo incluye las relaciones comerciales entre la República Dominicana y la Comunidad Europea, en el cual se especificará el tratado DR-CAFTA con Alemania, el país destino. El tercer capítulo se expondrá la factibilidad de comercialización de la naranja dominicana en el mercado de Alemania, destacando el comportamiento del consumidor alemán. El cuarto y último capítulo se llevará a cabo la logística de exportación de la naranja dominicana hacia Alemania.

# **CAPÍTULO I: LA NARANJA DOMINICANA**

## **1.1 Perfil del producto**

Su nombre científico es Citrus Sinensis. Esta fruta es originaria de China y pertenece a la familia de las rutáceas, actualmente se cultiva en casi todo el mundo. Sus más populares variedades son Valencia Late, Navel Thomson, Berna y Cadenara. Su uso principal es en jugos, conservas y dulces.

El género botánico Citrus es el más importante de la familia, y consta de unas 20 especies, con frutos comestibles todos ellos muy abundante de vitamina C, flavonoides y aceites esenciales. La naranja dulce es el más cultivado de todos los cítricos, siendo la especie más importante de este género. (EROSKI, n.d.)

Dentro de las propiedades nutritivas que tiene la naranja se puede destacar su escaso valor energético, esto se debe al en gran contenido de agua y vitamina C que este posee. También contienen cantidades de ácido fólico y minerales como el potasio, el magnesio y el calcio. Otros componentes importantes de la naranja es el beta- caroteno, el cual es el responsable de su color típico, y es conocido por sus aportes antioxidantes.

Esta fruta posee otros tipos de ácidos como el málico, oxálico y tartárico el cual aumenta la potencia de la vitamina C en este fruto. La cantidad de fibra es apreciable y esta se encuentra sobre todo en la parte blanca entre la pulpa y la corteza. (EROSKI, n.d.).

## Nutrientes de la naranja por 100 gramos de pulpa

*Tabla 1. Propiedades de la naranja.*

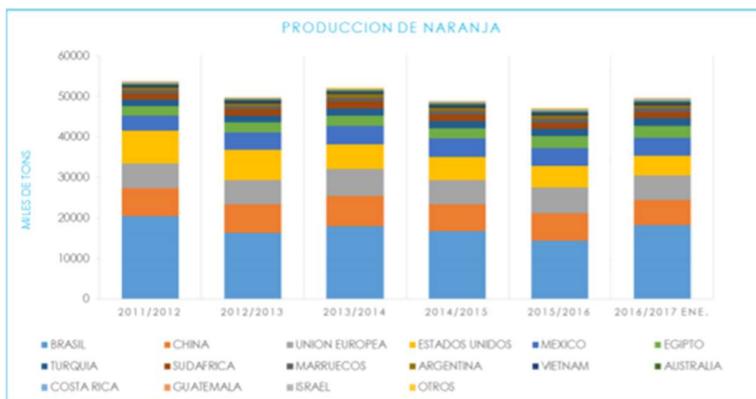
<b>Calorías</b>	<b>42 kcal</b>
<b>Grasas totales</b>	0g
<b>Colesterol</b>	0 mg
<b>Fibra</b>	2 g
<b>Vitamina C</b>	50 mg
<b>Calcio</b>	36 mg
<b>Hidratos de Carbono</b>	8,6 miligramos

**Fuente: (MONREAL, 2018)**

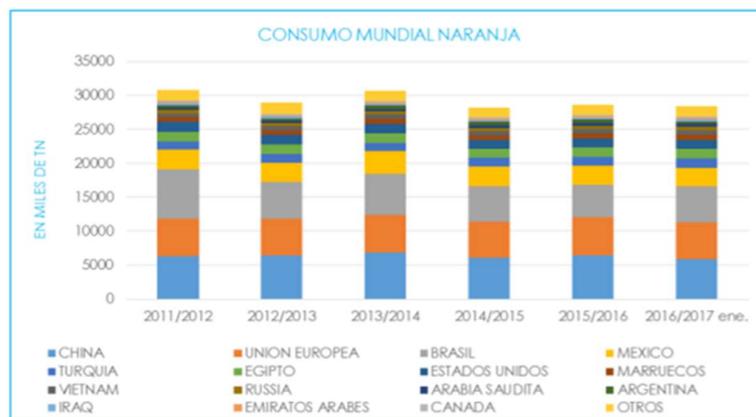
Con respecto al mercado internacional, la producción de naranja se incrementó en 2.4 millones de toneladas con respecto al año anterior llegando a 49.6 millones de toneladas por mayor producción en Brasil, que superó a la disminución de las cosechas en China y Estados Unidos.

La mayoría de las producciones de la naranja son destinadas a industrias para su comercialización en sus usos principales.

**Gráfico 1. Producción mundial de la naranja**



**Gráfico 2. Consumo mundial de naranja**



**Fuente: FEDERCITRUS, 2017**

De acuerdo con los gráficos 1 y 2, los mayores productores de naranja para su exportación son:

**Brasil:** La producción de naranja se incrementó en un 27% en el 2017 llegando a 18.2 millones de toneladas debido a mayores rendimientos por condiciones climáticas favorables, resultando en una buena floración.

**Estados Unidos:** Se disminuyó la producción en 470 mil toneladas llegando a 4.9 millones de toneladas, debido a la reducción del área en Florida. Florida alcanza el 60% de la producción de Estados Unidos y la misma es

utilizada en su mayoría para la industria, mientras California provee el 40% de la producción y la misma es destinada al consumo.

**Unión Europea:** En el 2017, la producción de naranjas en la Unión Europea disminuyó en 190 mil toneladas, llegando a 6.1 millones debido a climas muy secos y al virus de la tristeza de los citrus en Italia.

Otros países productores de naranjas son México, Sudáfrica y Marruecos.

Los principales importadores de naranja a nivel mundial son:

**Tabla 2. Principales países importadores de naranjas.**

Francia	Alemania	Rusia	Países Bajos	Reino Unido
\$882M = 10%	\$863M = 9.9%	\$775M = 8.9%	\$570M = 6.6%	\$537M = 6.2%

**Fuente: The Observatory of Economic Complexity, 2017.**

## 1.2 La naranja en la República Dominicana

La República Dominicana es un país que se conoce por sus climas tropicales y suelos fértiles, razón por la cual es una nación en donde muchos de sus habitantes viven de la agricultura para sobrevivir. En las zonas rurales personas se encargan de cultivar frutas, vegetales, granos entre otros tipos de alimentos, dándose el país a conocer mundialmente por la masiva producción de sus productos.

La naranja es uno de los cultivos más consumidos por los dominicanos, no solo en su estado natural, también en jugos, dulces o en la típica bebida dominicana llamada “morir soñando”. También se utiliza para hacer aceites, los cuales se utilizan como bases para realizar perfumes, entre otros.

La naranja es un fruto que se suele producir fácilmente en la República Dominicana debido a que el clima, que debe de ser fresco para que el fruto adquiriera mejor color y sabor, es el indicado para la siembra de este. A pesar de que la naranja se podría cultivar en cualquier lugar del país, las zonas en donde más se cosechan son Villa Altagracia, donde se han cosechado más de 1000 hectáreas. También las zonas Este y Cibao del país se conocen por la producción de este fruto.

Se pueden encontrar cosechas de naranjas en provincias como Hato Mayor, Higüey, San Francisco de Macorís, Santiago, Puerto Plata, Bayaguana, Monte Plata, San Cristóbal y Cambita. Las principales especies cultivadas en el país son la naranja Valencia, la llamada Criolla y la Pineapple, las cuales se consumen frescas y también jugos. También la Washington Navel es cosechada para ser consumida al natural (Despradel, 2013).

### **1.3 Cómo es cultivada la naranja en República Dominicana**

En la República Dominicana las naranjas son mayormente cosechadas entre los meses de septiembre y marzo, debido a que las temperaturas entre estos meses son más frescas y hace que las naranjas tengan un mejor sabor y color. Las naranjas deben de ser cosechadas en tierras profundas, para que así el árbol se pueda desarrollar en su totalidad. La tierra de este debe de ser permeable y tersa. Los suelos deben de estar debidamente preparados para la siembra de las semillas, y de la misma manera en el caso de un trasplante del árbol.

En caso de que se trasplante los árboles de naranjas, el riego de agua para este debe de ser de manera constante, y en intervalos pequeños. Por otro lado, los agricultores siempre deben de mantener en cuenta realizar las mejores técnicas para evitar las plagas en los cultivos, y tener conocimientos de los tipos de insectos que puedan echar a perder la cosecha.

Para que el cultivo siga desarrollándose de manera exitosa, aparte de que se cuidan de las plagas, también se encargan de realizar las podas para que este se mantenga totalmente saludable (Bonilla, s.f.).

### **1.3.1 Pasos para cultivar naranjas en la República Dominicana**

#### **1. Selección de Patrones:**

La especie usada como patrón varía con el clima, el requerimiento de la localidad, el mercado y la resistencia a enfermedades. Para patrones se usan: naranja agria, grapefruit, limón rugoso, naranja dulce, mandarina cleopatra, naranja trifoliada y sus híbridos con naranja dulce (citrange). La elección de una especie para patrón se hace tomando en cuenta que éste influye en el vigor de la planta, su rendimiento, época de producción, calidad del fruto, longevidad y mejoría de la resistencia a enfermedades y condiciones ecológicas adversas al injerto.

#### **2. Selección de la semilla**

Deben seleccionarse con sumo cuidado los árboles que se van a usar como fuente de semilla. Estos deben ser árboles vigorosos, tolerantes o resistentes (por su especie) a ciertas enfermedades, compatibles con el injerto, resistentes a sequía, que toleran salinidad y encharque.

Las plantas provenientes de semillas de naranja agria y limón rugoso son vigorosas y erectas. Las plantas provenientes de naranja dulce y grapefruit producen ramas a poca distancia del suelo, y requieren atención para producir patrones erectos. Los frutos para seleccionar semilla deben ser sanos, maduros en el árbol y libres de golpeaduras e insectos.

### **3. Extracción de la semilla**

Se corta la fruta superficialmente y se termina de cortar con la mano, dándole un giro brusco. Se lava la semilla con agua caliente (125 grados F por 15 minutos), y se elimina toda la semilla que flote en el agua. El número de semillas por frutos varía con la especie. Finalmente, las semillas se tratan con fungicidas del tipo Arasan o Captan.

### **4. Almacenamiento**

Las semillas de cítricos germinan mejor si se siembran inmediatamente después de cosechados los frutos. La semilla no se debe secar excesivamente, ni después de extraerla ni al almacenarla. Se usa aserrín o musgo húmedo y se puede almacenar hasta por ocho meses a una temperatura de 40-45° F.

### **5. Preparación del semillero**

Se debe elegir un suelo sin piedras ni gravas pero que tenga buen drenaje y esté bien mullido para servir de cama a la semilla. Debe tener 25-30 cm de profundidad y estar en un sitio accesible y a la vez protegido de animales, del viento y del sol. En el semillero, las semillas son sembradas en hileras separadas a 1.5 cm y distancia de 5 cm entre planta.

### **6. Siembra de semilla**

El semillero puede sembrarse en cualquier época, aunque en las zonas altas de República Dominicana es mejor hacerlo en verano. En las zonas bajas es mejor hacer el semillero en primavera. Una vez sembrada la semilla toma de 3-4 semanas para germinar, aunque, si las condiciones son óptimas, sólo toma 10-12 días. La Semilla se siembra a 5 cm de profundidad. En el semillero, como regla general, debe regarse el doble de semillas de la cantidad definitiva de plantas que se desea sembrar en el campo.

Se riega frecuente con poca agua hasta que la planta alcance 10 cm. de altura cuando se alarga el ciclo y se dan riegos con más agua, es decir, cuando la planta es pequeña aumenta la frecuencia de riego, pero la baja la cantidad de agua usada y viceversa.

## **Suelos recomendados**

El suelo para cítricos debe ser profundo (más de 100 cm de profundidad efectiva), pues mientras más superficial es el suelo, menor será el desarrollo de los árboles. Debe ser permeable y de textura mediana.

Para saber si el drenaje para una siembra comercial es adecuado, se hace un hoyo, en el terreno, de 100 x 100 x 120 cm. y se llena de agua, Si al cabo de dos días el agua se ha ido, el suelo es apropiado para la siembra. Si queda más de una cuarta parte de agua en el hoyo, el suelo no es adecuado para sembrar cítricos y posiblemente ningún otro frutal.

Estas especies requieren un pH de 6-7, o en caso de tener valores de pH fuera de este rango se deben hacer aplicaciones de micronutrientes. La salinidad total del suelo debe ser menos de 1280 ppm y la conductividad del suelo menos de 2.5 miliequivalentes/litro.

## **Preparación de Suelos**

Se da un corte, un cruce y se pasa rastra en terrenos llanos. En terrenos con mucho declive se recomienda hechura de terrazas individuales (cajetas) y siembra en contorno, lo cual juntamente con barreras vivas o muertas, con zanjas de ladera, formarían un excelente paquete de conservación del suelo.

## **7. Trasplante**

Los arbolitos pueden ser trasplantados con un cepellón de tierra o con las raíces desnudas, teniendo cada uno sus ventajas y desventajas. El trasplante

con cepellón ha sido más adecuado para áreas áridas, porque la tierra protege y previene el resecamiento de los pelos absorbente de las raíces. Además, pueden ser mantenidos más tiempo sin sembrar si se conservan húmedos.

En áreas muy cálidas se envuelve el tronco con un material protector para evitar quemadura del sol. El fertilizante, al igual que el agua, es aplicado en pequeñísimas dosis a intervalos cortos.

## **8. Riego**

Una irrigación adecuada es quizás la operación cultural más importante. Los árboles recién plantados requieren algo de agua a intervalos muy frecuentes. Una vez establecidos los árboles, la frecuencia de irrigación dependerá del suelo, el clima y la lluvia. El riego debe ser una práctica rutinaria en cítricos, sobre todo si se sigue la recomendación de sembrarlos en zonas secas, aunque frescas.

En la República Dominicana generalmente no se siembra con sistema de riego, pues las zonas donde la temperatura es lo suficientemente baja para conseguir el color y la calidad del fruto, la pluviometría es muy alta y no se requiere humedad adicional para producir una cosecha rentable.

## **9. Fertilización**

Las recomendaciones para fertilizar se hacen tomando en consideración la edad del árbol, la capacidad de producción, el estado fitosanitario y las posibilidades del suelo para suplir nutrientes a la planta. En sus primeros años, los árboles requieren menos fertilizante, pues sólo lo utilizan para la formación de tejidos. En esta etapa se aplicará un fertilizante completo.

El fósforo necesita ser aplicado en los primeros 5-7 años de la plantación, pues pasada esa etapa la planta está en capacidad para auto suplirse. El nitrógeno y

el potasio necesitan ser aplicados anualmente, ya que tienden a lavarse en el suelo. Se recomiendan dos aplicaciones mínimas por año.

## **10. Poda**

Con la poda se suprime parte de las ramas de las plantas para obtener un equilibrio entre la parte aérea y la radicular, a fin de conseguir una cosecha abundante y uniforme. Durante los primeros años del árbol, se remueven aquellas ramas torcidas o quebradas, para ayudar al desarrollo y establecimiento de ramas mecánicamente fuertes y un esqueleto bien balanceado.

Una vez que los árboles llegan a la madurez se hacen podas de mantenimiento, para asegurar un balance adecuado entre el vigor vegetativo y la fructificación. Este balance es necesario para una óptima producción de fruta de excelente calidad.

En la República Dominicana se recomiendan tres tipos básicos de poda:

- a) **Poda de Limpieza:** Es la remoción selectiva de ramas secas, rotas o enfermas, con el fin de mantener el árbol libre de focos de infección o infestación.
- b) **Poda de Renovación:** En este tipo se suprimen todas las ramas de la copa para formar una nueva. Se hace en casos especiales. Cuando se quiere cambiar una variedad, ocurre un atraso en la producción, pues el árbol no vuelve a producir hasta 2-3 años después.
- c) **Poda de Formación:** Este tipo es practicado en los primeros años del árbol, con el fin de darle una forma adecuada y un esqueleto fuerte y bien desarrollado. Cuando el árbol se ha formado (después de los dos años), no es necesario hacer poda de formación, ya que el árbol la mantiene toda su vida.

## **11. Control de malezas**

El control de malezas es una práctica esencial para el desarrollo de una citricultura rentable. El objetivo es la eliminación de malezas que compiten con el árbol por agua, luz y nutrientes. Además, las malezas son hospederas de plagas y enfermedades.

### **Control de malezas en huertos nuevos (1-3 años)**

Los árboles jóvenes de cítricos son muy susceptibles a herbicidas y es precisamente aquí donde la competencia de la maleza es más perjudicial para la plantación. Lo más recomendable es usar herbicidas de contacto (paraquat), evitando que la solución entre en contacto con los tejidos verdes del vegetal.

Otro método para árboles jóvenes es el uso de chapeadora entre las calles y desyerbo manual en la hilera.

Varios herbicidas usados en diferentes huertos cítricos son, además, Hyvar, Krovar y Karmex.

### **Control de malezas para árboles en producción**

En árboles ya adultos en producción, el control de malezas se basa en la eliminación de las malezas de la hilera, ya que debajo del árbol habrá muy poco crecimiento de malezas si se ha formado y desarrollado correctamente.

El control en la hilera consistirá en chapeo de las malezas antes de que éstas florezcan y fructifiquen y aplicación de un herbicida quemante, tratando que la solución no toque el cultivo.

El Bromaciol y el Diuron, o una mezcla de ambos, son herbicidas usados en diferentes huertos de cítricos dominicanos (Bonilla, s.f.).

## **12. Plagas y enfermedades**

El Huanglongbing o Greening fue detectado a nivel local en el año 2008 en los municipios de Altamira, Imbert y Luperón de la provincia Puerto Plata y otros lugares del territorio nacional. Son muchos los diferentes tipos de cítricos que han desaparecido a causa de esta enfermedad. Esta es producida por una bacteria que se aloja en los tubos cribosos del floema, provocando obstrucción en el transporte de la savia que ha sido transformada a través de la fotosíntesis, de savia bruta en savia elaborada.

Finalmente, termina en la degeneración y próxima muerte del floema lo que provoca señales características de la bacteria *Candidatus liberivacter* en hojas y frutos.

Existen otras bacterias causantes de enfermedades en los cítricos como por ejemplo la *Xanthomonas axonopodis*, produciendo la enfermedad conocida como Cancrosis de los cítricos. La *Xylella Fastidiosa* es otro tipo de bacteria que ataca a estas plantas, provocando la clorosis variegada de los cítricos. Hay otros tipos de bacterias que atacan a los cítricos, pero que se pueden en cierto modo controlar y hasta convivir con ellas. (La naranja agria se resiste a las enfermedades, 2017)

## **13. Cosecha**

En la República Dominicana, la cosecha normal de cítricos ocurre en los meses de invierno. Esto se realiza a mano y se dificulta a medida que el árbol crece en altura. A veces se cosecha moviendo bruscamente las ramas, haciendo caer los frutos al suelo. De ese modo se dañan muchas frutas. Ayuda a eliminar este problema el uso de escaleras y varas con una funda amarrada a su púen, disminuyendo la cantidad de frutas que se pierden por golpes, hongos, heridas, etc.

Un modo inadecuado de transporte también contribuye a dañar frutas. Generalmente son acarreadas al granel en camionetas o sacos donde el mismo peso de las demás contribuye a dañarlas.

Una vez cosechadas, las frutas son clasificadas, lavadas y tratadas con cera, si son para consumo en fresco. Luego son puestas en envases apropiados con una ventilación y temperatura apropiada (Bonilla, s.f.).

#### **1.4 Situación actual de la producción de naranja en la República Dominicana.**

Uno de los factores principales a los que los agricultores dominicanos se deben enfrentar día tras día es la aparición de nuevas enfermedades, tales como: El Huanglongbing y el virus de tristeza, mejor conocido como Toxoptera citricida.

Esta enfermedad, también conocido como pulgón negro, es un insecto que se alimenta de las plantas y que suele acumularse en colonias alrededor de ella.

Los principales riesgos y consecuencias que tiene son:

- Disminución de la tasa fotosintética: Es decir, se le complica por si misma realizar la fotosíntesis.
- Restan energía a la planta al alimentarse de su savia.
- Retrasan el crecimiento de la planta.
- Puede transmitir el virus de tristeza al árbol que consiste en que el mismo puede secarse en prácticamente semanas cuando es muy fuerte o 2 meses en casos regulares.

En otra instancia el Huanglongbing es una enfermedad que afecta diversas especies de las plantas del género Citrus, originaria de Asia, siendo actualmente considerada como la enfermedad más devastadora de los cítricos a nivel

mundial, debido a los daños que causa, a la dificultad de su diagnóstico y a la velocidad de su dispersión (FAO, 2017).

Los principales riesgos y consecuencias que tiene son:

- Nacimiento de frutos amargos y deformes
- Disminución del nivel de azúcar (parámetro importante para la industria)
- Aumento del nivel de acidez
- Disminución del porcentaje de jugo
- Disminución del tamaño, alteración del color y forma
- Plantas jóvenes no llegan a producir frutos (producción) (CESAVE VERACRUZ, 2017).

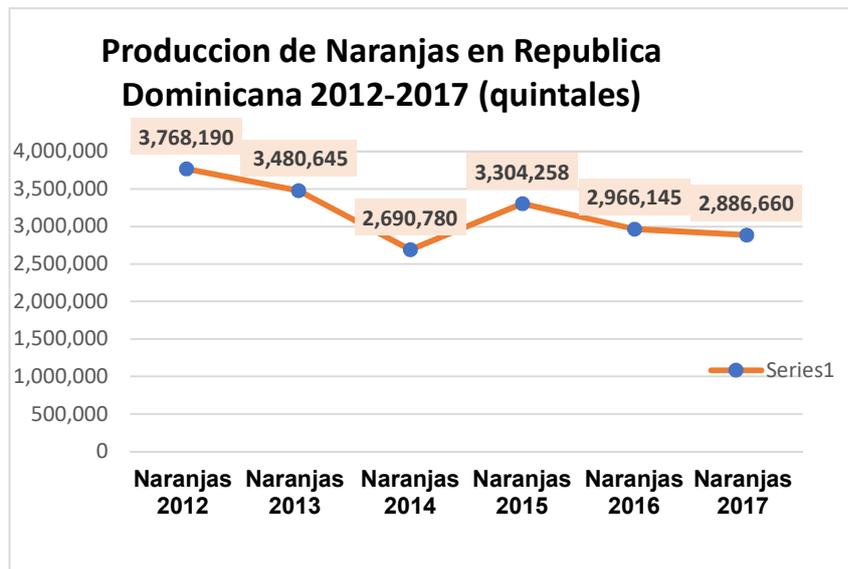
Estas dos enfermedades han sido las más frecuentes y comunes en República Dominicana en los últimos años. La principal consecuencia es que su tratamiento hace incrementar los costos de producción en hasta un 50% lo que se convierte insostenible para los pequeños y medianos agricultores pues no tienen el capital suficiente para asumir el mismo.

Otra de las consecuencias es el desempleo, pues los productores deciden reducir el personal para intentar crear un equilibrio.

Finalmente, existe una consecuencia que afecta directamente al consumidor final y es el alza de los precios, pues a menor cantidad de bienes mayor precio de los productos.

En el 2017, según indica el Señor Juanito Barceló, reconocido productor de naranja el consorcio para el que trabaja redujo el ingreso de sus exportaciones de 700 mil dólares a cero., citó: “Anteriormente obteníamos millones de dólares. Lo menos que exportábamos eran 700 mil dólares, en el peor año de producción; y este año, cero” (Listín Diario, 2017).

**Gráfico 3. Producción de naranjas en República Dominicana**



**Fuente: (Molina, 2015)**

La producción de naranjas a nivel nacional ha ido disminuyendo cada vez más a través de los años. Como se muestra en el gráfico 3, la tendencia de la producción de este fruto es decreciente exceptuando el 2015 en donde la producción fue mayor en comparación al año 2014. Esto ocasiona que el país tenga que importar cada día más naranjas, ya que la producción nacional no da abasto para satisfacer la demanda local. Las exportaciones de este fruto también se han visto gravemente afectadas, por lo cual los productores de este fruto están tratando de implementar medidas, que ayuden a que sus naranjas mantengan la calidad necesaria para poder ser comercializadas a nivel internacional.

Debido a que esta planta ha afectado a muchas empresas que utilizan la naranja como materia prima para hacer sus productos, estas se han dado la tarea de buscar formas de contrarrestar las consecuencias de estas plagas en sus productos. Así lo hizo el Grupo Rica, el cual en el 2015 estuvo sembrando la

variedad de naranja Dragon Flying, traída desde Brasil, para contrarrestar la enfermedad conocida como HLB, la cual diezma la producción nacional de cítricos, en especial la toronja, mandarina y naranja. La producción del Grupo Rica se ha reducido entre un 10% y 20%, entre los años 2008 y 2015, debido a la enfermedad HLB, por lo cual Rica estuvo enviando personal a Brasil, para entrenarse y poder combatir la plaga, ya que a Brasil le está yendo bien en esta área (Molina, 2015).

Con respecto a lo mencionado anteriormente sobre las exportaciones de la naranja en la República Dominicana, este deceso se debe a que el fruto no cumple con los requisitos mínimos estipulados en el Codex Alimentarius (NORMA PARA LA NARANJA (CODEX STAN 245-2004) (FAO, 2017), lo cual exige que las naranjas para su futura exportación deben:

- Estar enteras;
- Estar sanas, deberán excluirse los productos afectados por podredumbre o deterioro que hagan que no sean aptos para el consumo;
- Estar limpias, y prácticamente exentas de cualquier materia extraña visible.
- Estar prácticamente exentas de plagas que afecten al aspecto general del producto.
- Estar prácticamente exentas de daños causados por plagas.
- Estar exentas de humedad externa anormal, salvo la condensación consiguiente a su remoción de una cámara frigorífica.
- Estar exentas de cualquier olor y/o sabores extraños.
- Estar exentas de daños causados por bajas y/o altas temperaturas.
- Estar exentas de daños causados por congelación.
- Estar exentas de indicios de resequedad interna;
- Estar exentas de magulladuras y/o amplias cicatrizaciones por cortes en la cáscara (FAO, 2017).

Una de las soluciones que se han venido implementando en el país es el uso de invernaderos, el cual, aunque representa un aumento significativo del costo de producción, se ha convertido en un modelo óptimo que garantiza la transmisión de este tipo de enfermedades.

### 1.4.1 Costo de producción de la naranja en República Dominicana

Los costos de producción constituyen una variable de gran trascendencia para los productores agrícolas, debido a que son la base fundamental para planificar, controlar y tomar decisiones en sus proyectos productivos.

**Tabla 3. Costo de producción de naranja en RD, 2018.**

Actividades	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	1er año costo	2do. Año costo	3er Año costo	4 a 10 Años costo	Costo por Tarea
<b>I. Servicios Agrícolas</b>								
<b>1. Preparacion del terreno</b>								
1.1 corte	Tarea	1	425.00	425.00	---	---	---	425.00
1.2 Cruce ( Mecanizado)	Tarea	1	345.00	345.00	---	---	---	345.00
1.3 Rastra ( Mecanizado)	Tarea	1	295.00	295.00	---	---	---	295.00
1.4 Construccion o limpieza de canales	Tarea	1	400.00	400.00	---	---	---	400.00
2. Transporte de plantas	Planta	23	9.00	207.00	---	---	---	207.00
3. Transporte de Insumos	Varios	1	330.00	33.00	33.00	33.00	231.00	330.00
4. Acarreo de Insumos	Varios	1	180.00	18.00	18.00	18.00	126.00	180.00
<b>Total</b>								<b>2,182.00</b>
<b>II. Insumos</b>								
1. Plantas de Siembra	Planta	20	56.00	1,120.00	---	---	---	1,120.00
2. Plantas para la re siembra	Planta	3	56.00		168.00			168.00
3. Herbicidas	Litro	1.5	400.00	69.00	69.00	69.00	253.00	460.00
4.Fertilizates Completos	Quintal	4.51	1,522.00	1,029.00	1,372.84	3,569.39	892.35	6,864.22
5. Insecticidas	Litro	1.45	1,229.00	222.76	222.76	267.31	1,069.23	1,782.05
6. Fungicidas	Kilo	1.7	341.00	57.97	57.97	57.97	405.79	579.70
7. Adherentes	Litro	0.34	350.00	2.38	2.38	2.38	111.86	119.00
<b>Costo Total de los Insumos</b>								<b>11,092.97</b>
<b>III. Mano de Obra</b>								
1. Chapeo	Hom-Dia	0.4	575.00	46.00	46.00	46.00	92.00	230.00
2. Marco y Alineacion	Hom-Dia	0.1111	600.00	66.66	---	---	---	66.66
3. Construccion de Hoyos y de Siembra	Hom-Dia	0.5	600.00	300.00				300.00
4. Construccion de Hoyos y resiembra	Hom-Dia	0.1111	600.00	---	66.66			66.66
5. Aplicacion de Herbicidas	Hom-Dia	1.25	650.00	101.56	101.56	101.56	507.81	812.50
6. Aplicacion de fertilizantes completo	Hom-Dia	1.2	575.00	69.25	69.25	86.25	465.75	690.00
7. Aplicacion de pesticidas	Hom-Dia	1.25	650.00	101.56	101.56	101.56	507.81	812.50
8. Desyerbos	Hom-Dia	5.6	650.00	2,184.00	728.00	364.00	364.00	3,640.00
9. Deschuponados y Podas	Hom-Dia	4.25	575.00	---	610.94	1,221.88	610.94	2,443.75
10. Recoleccion y empaque	Hom-Dia	2	650.00	---	---	130.00	1,170.00	1,300.00
<b>Costo total mano de obra</b>								<b>10,362.07</b>
<b>SUBTOTAL</b>				<b>7,093.14</b>	<b>3,667.92</b>	<b>6,068.30</b>	<b>6,807.54</b>	<b>23,637.04</b>
impresvisto ( 5%)				354.66	183.40	303.42	340.38	1,181.85
<b>SUBTOTAL</b>				<b>7,447.80</b>	<b>3,851.32</b>	<b>6,371.72</b>	<b>7,147.92</b>	<b>24,818.89</b>
Cargos financieros ( 8%)				595.82	308.11	509.74	571.83	1,985.51
<b>Costo total</b>				<b>8,043.62</b>	<b>4,159.42</b>	<b>6,881.45</b>	<b>7,719.75</b>	<b>26,804.40</b>

**Fuente: Informe costos de Producción de cultivos Banco Agrícola, 2018.**

Los costos de producción de la naranja se dividen en tres ramas:

- Servicios Agrícolas
- Insumos
- Mano de Obra

### **1. Costos de los servicios agrícolas**

- **Preparación del terreno:**
  - Se realiza el corte, cruce y rastra, los cuales se realizan con un tractor. El costo de una tarea es de RD\$ 425.00, RD\$ 345.00 y RD\$ 295 respectivamente.
  - Construcción o limpieza de Canales se realiza con un tractor a un costo por tarea de RD\$ 400.00
- **Transporte de plantas:** Cada planta se transporta a RD\$ 9.00, y se requieren 23 plantas para cada tarea, gastando RD\$ 207 por cada tarea.
- **Transporte de insumos:** Transportar los insumos de la tienda a la fina, \$RD 330.
- **Acarreo de Insumos:** El Acarreo interno, cuenta RD\$ 180.00 por tarea.

### **2. Insumos:**

- **Compra Plantas de Siembra:** Cada planta cuesta RD\$56.00 y se requieren 20 plantas para la siembra, gastando RD\$1,20.00 y 3 plantas para la resiembra; gastando RD\$168.00.
- **Compra de Herbicidas:** El litro de Round Up cuesta RD\$400.00 y se aplica 0.1500 litro por tarea hasta el 3er. año, gastando RD\$69.00, a partir del 4to. año al 10mo. se aplica 0.1000 litro por tarea.

- Compra de Fertilizantes Completo: El quintal de 15-15-15 cuesta RD\$1,522.00 y se aplica el 1er. año 0.1500 quintal por tarea, gastando RD\$1,029.63, el 2do. año 0.2000 quintal, gastando RD\$1,372.84 y a partir del 3er. hasta el 10mo. año se aplica 0.5200 quintal por tarea.
- Compra de Insecticidas: El litro de Karate es a RD\$1,229.00, el 1er. y 2do. año se aplica 0.1250 litro por tarea, gastando RD\$222.76, a partir del 3er. año se aplica 0.1500 litro por tarea.
- Compra de Fungicidas: El kilo de Manzate es a RD\$341.00 y se aplica del 1er. al 3er. año 0.1000 kilo por tarea, gastando RD\$57.97, a partir del 4to. año la dosis es 0.2000 kilo por tarea
- Compra de Adherentes: El litro de Bayer cuesta RD\$350.00 y se aplica 0.0200 litro por tarea del 1er al 3er año, junto con los demás insumos; gastando RD\$6.16, a partir del 4to año la dosis es de 0.0400 litro por tarea

**Notas:** *Para las estimaciones de costo, el Banco Agrícola a la hora de realizar el informe, decidió por utilizar algunos insumos específicos para así poder realizar una estimación de gastos, un poco más exacta. Pero, esto no quiere decir que ellos estas recomendando ningún tipo de insumo o alguna marca en específico.*

### **3. Mano de Obra:**

- Chapeo: Un hombre chapea en un día 5 tareas a RD\$ 575.00 y se hacen dos chapeos, por lo que en una tarea gasta RD\$46.00, estos se realizan el 1er y 3er año.
- Marcado y Alineación: Un hombre marca 9 tareas en un día a RD\$ 600.00, pagando por una tarea RD\$66.66.
- Construcción de Hoyos y Siembra: Un hombre construye y siembra 2 tareas en un día por RD \$ 600.00 en una tarea paga RD\$300.00. Para la resiembra el día cuesta RD\$550.00 y realiza 8 tareas; el costo por tarea es RD\$66.66.

- Aplicación de Herbicidas: Un hombre aplica 8 tareas con Bomba de Mochila por RD\$650.00, gastando RD\$101.56 por tarea.
- Aplicación de Fertilizantes: Un hombre aplica 10 tareas por RD\$575.00 en el 1er y 2do año; una tarea cuesta RD\$69.00 y a partir del 3er. al 10mo año aplica 8 tareas.
- Aplicación de Pesticidas (Insect., Fung. y Adh.): Un hombre aplica 8 tareas con Bomba de Mochila por RD\$650.00, siendo el costo por tarea de RD\$101.56.
- Desyerbos: Un hombre desyerba 0.6 tarea por RD\$650.00 en el 1er., gastando RD\$2,184.00 por tareas en el 2do año, desyerba 0.2000 tareas gastando RD\$728.00 y a partir del 3er. año desyerba 1 tareas, gastando RD\$364.00.
- Deschuponados y Podas: Un hombre poda 4 tareas por día a RD \$650.00 en el 2do Año, por lo que en una tarea gasta RD\$143.750, a partir del 3er. al 10mo año poda 2 tareas.
- Recolección y Empaque: Un hombre recoge una tarea por RD\$600.00 a partir del 3er año. (Agrícola, 2018)

## **CAPÍTULO II: RELACIONES COMERCIALES ENTRE REPÚBLICA DOMINICANA Y LA COMUNIDAD EUROPEA.**

### **2.1 Antecedentes de las relaciones comerciales entre República Dominicana y otros países de la Comunidad Europea.**

La República Dominicana y la Unión Europea mantienen relaciones comerciales desde 1989 cuando el país se adhirió al Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y los Estados de África, Caribe y Pacífico (ACP) o Acuerdo de Cotonú con la finalidad de buscar la promoción de la democracia, el respeto de los derechos humanos, la erradicación de la pobreza y la inserción de los países miembro en la economía internacional.

Los principales instrumentos para el cumplimiento de las metas del acuerdo ya mencionado son el diálogo político, relaciones económicas privilegiadas y una relación solidaria de cooperación para apoyar el desarrollo sostenible en los planos económico, social y medioambiental.

Dos veces al año se produce un amplio diálogo político entre la República Dominicana y la Unión Europea que sirve para estrechar la cooperación entre ambos pueblos. El diálogo abarca todos los temas de interés común como política internacional e interna hasta cuestiones de derechos humanos (EEAS, 2016).

Las relaciones comerciales entre la República Dominicana y la Unión Europea se han fortalecido en la última década, gracias en gran parte al Acuerdo de Asociación Económica UE-CARIFORUM.

La Unión Europea es el segundo socio comercial de la República Dominicana y representa el 10% del valor del comercio exterior en el país en 2015.

La cooperación entre estos países se rige por el Programa Indicativo Nacional 2014-2020, el cual está centrado en dos ejes principales:

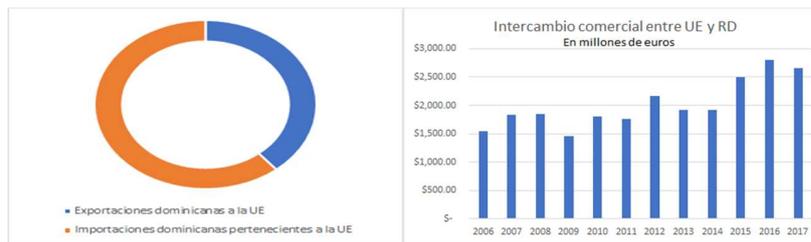
- Apoyo al desarrollo inclusivo y a la construcción de capacidades para un empleo de calidad, con una asignación de 32 millones de euros; y
- Soporte a la reforma institucional de la administración pública, que cuenta con un presupuesto de 28,8 millones de euros (EEAS, 2016).

El 15 de octubre del 2008, se firmó en Barbados el Acuerdo de Asociación Económica (AAE-EPA's, Economic Partnership Agreement), ratificado por la República Dominicana por el Congreso Nacional y por el Poder Ejecutivo, en octubre de 2008 y entra en vigor desde el 27 de abril del 2009. Este acuerdo regional, se negoció en el marco del CARIFORO, un espacio para la coordinación de eventos y administración de fondos erogados por los europeos.

En este acuerdo se contemplan temas relacionados al comercio de servicios, bienes, inversiones, propiedad intelectual, entre otros con el fundamento de crear una zona de libre comercio con el propósito de aplicar una degradación en función al calendario de desgravación establecido en el referido acuerdo comercial. (Beato, s.f.).

Con la firma del Acuerdo de Asociación Económica UE-CARIFORUM o EPA, el comercio entre República Dominicana y la Unión Europea subió un 67%. Dos años antes del convenio, rubricado con 15 países del CARIFORO, el intercambio de mercancías con la Unión Europea era de 1,549.1 millones de euros; pero el año 2017 corrió en 2,655 millones.

**Gráfico 4. Valores de los intercambios comerciales entre UE Y RD**



**Fuente: (El Día, 2018)**

Según la gráfica 3, con la firma del Acuerdo de Asociación Económica UE-CARIFORUM o EPA, el comercio entre República Dominicana y la Unión Europea subió un 67%. Dos años antes del convenio, rubricado con 15 países del CARIFORO, el intercambio de mercancías con la Unión Europea era de 1,549.1 millones de euros; en el año 2017 llegó a 2,655 millones.

Esto convierte a República Dominicana en la nación que mejor ha aprovechado este convenio, y en el 2016, el país pasó a ser el principal exportador de bienes hacia la Unión Europea dentro de los firmantes del EPA, con un 31%.

Algunos puntos por destacar sobre las relaciones comerciales entre la República Dominicana con la Unión Europea son:

- El mayor receptor de bienes dominicanos en 2017 fue Países Bajos, cuyas compras sumaron 239.5 millones de euros.
- El valor del comercio entre la República Dominicana y la Unión Europea representa el 34% del total del intercambio comercial con ese bloque.
- Desde el 2006 hasta el 2017, República Dominicana vendió 9,447.6 millones de euros a la Unión Europea.

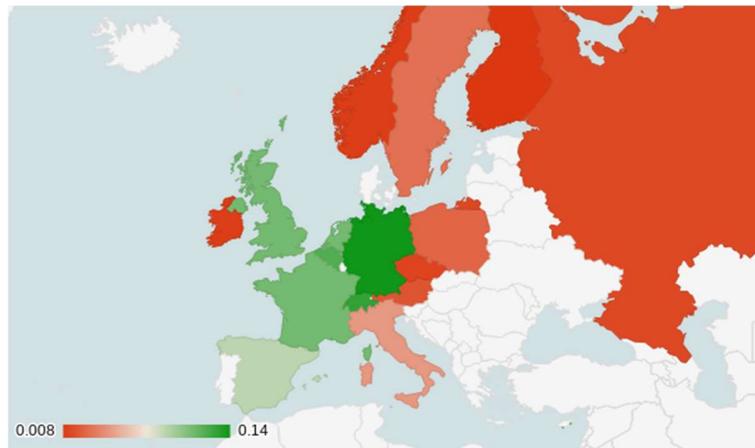
Además del gran esfuerzo de integración regional logrado con respecto a las relaciones comerciales con la Unión Europea gracias al EPA, el desempeño de la República Dominicana ha sido más positivo que el regional, pues desde la entrada en vigor del acuerdo y hasta el 2016, la República Dominicana había aumentado sus exportaciones a los países miembros del CARIFORO en 38%.

Según el sitio web de la Unión Europea:

- En 2015, el intercambio comercial entre la UE y la República Dominicana alcanzó los 2.459 millones de euros, cerca del doble que una década atrás;
- Ese año, la República Dominicana exportó bienes a la UE por valor de 834 millones de euros, un 75% más que en 2005. La República Dominicana ocupa el puesto 80 entre los socios comerciales de la UE;
- El 62,4% de las exportaciones a la UE son de alimentos y el 28,2% productos manufacturados como medicamentos e instrumentos médicos;
- La UE exportó a la República Dominicana bienes por valor de 1.626 millones de euros, principalmente maquinaria y alimentos (EEAS, 2016).

Para el año 2017, las exportaciones a la Comunidad Europea representaron el 17% de su valor comercial, siendo España, Suiza, Países Bajos Reino Unido y Alemania los principales socios comerciales del país en Europa.

**Gráfico 5. Principales destinos de las exportaciones de RD en Europa.**



**Fuente: (The Observatory of Economic Complexity, 2017)**

En el gráfico anterior se pueden apreciar a donde se dirigen mayormente las exportaciones dominicanas en el continente europeo, siendo el verde los países que más reciben exportaciones del país y los países que tienen rojos, lo que reciben pocas exportaciones. Como pueden apreciar, el país que más recibe mayor cantidad de exportaciones es Alemania, seguido por Reino Unido, Suiza, Países Bajos, Bélgica, España e Italia

De acuerdo con el gráfico 5, se han estado realizando pequeñas exportaciones a otros países de Europa como lo son Italia, Polonia y Austria, destinos en donde se dirigió un 1.46% de las exportaciones del año 2017, representando un valor de 127 millones de dólares.

## **2.2 Selección del país destino.**

Dentro de los países a elegir en este plan de exportación están Suiza, Alemania y Reino Unido, tres países con los cuales República Dominicana mantiene relaciones comerciales y son de los principales destinos de las exportaciones dominicanas a Europa hasta el momento.

## 2.3 Matriz País

Después de recaudar todas las informaciones necesarias sobre los países potenciales para la exportación de naranja dominicana, se procede a ponderar a través de una matriz. Cabe resaltar que no es necesariamente el país con mayor puntuación es el que se vaya a escoger.

Para la realización de la matriz país existen dos renglones: ponderación y calificación. La ponderación tiene la finalidad de relacionar la importancia de los criterios mencionados en la matriz teniendo en cuenta las características que se buscan con el fin de exportar el producto hacia el país seleccionado, y los países que se están analizando. La calificación son los datos obtenidos por diversas fuentes, en este caso del Doing Business, de todas los criterios generales y específicos. Al obtener la ponderación y la calificación, ambas se multiplican, así obteniendo la ponderación total.

**Tabla 3. Matriz país, para selección del país destino**

Matriz País							
	Suiza		Alemania		Reino Unido		
	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
<b>Criterio General</b>							
Político	3	1	3	2	6	2	6
Económico	4	3	12	3	12	2	8
Geográfico	3	3	9	3	9	3	9
Comercial	3	3	9	2	6	2	6
Financiero	3	2	6	2	6	3	9
Sociocultural	2	2	4	2	4	3	6
Jurídico	4	3	12	2	8	3	12
<b>Criterios Específicos</b>							
Oportunidades	3	2	6	2	6	3	9
Competencia	4	2	8	3	12	3	12
Demanda	4	3	12	3	12	2	8
Logística de acceso	3	2	6	3	9	3	9
Total Ponderación			87		90		94

**Fuente propia con datos: (Doing Business, n.d.)**

El país para la exportación elegido fue Alemania por las siguientes razones:

- Alemania es la economía más grande en la Unión Europea y la tercera a nivel mundial.
- Es el segundo mercado más importante en cuanto a la importación de frutos agrícolas.
- El consumo del producto incrementa de manera significativa en el mercado.
- De acuerdo con el Logistics Performance Index se encuentra en el primer lugar en el mundo en cuanto a desempeño logístico.
- Por su localización, tiene una posición estratégica con vías de acceso directo a los mercados ya consolidados de la Europa Occidental y en mercados emergentes de la Europa Central y del Este.
- Se considera que la naranja dominicana tiene una gran oportunidad de mercado en este país.
- Aunque Reino Unido tiene una mejor calificación en la matriz, la situación que presenta con el Brexit y la inestabilidad política, económica y social que puede representar el mismo no lo convierte en la opción más factible a largo plazo.

### 2.2.3 Alemania



La República Federal de Alemania, es un país de Europa central que forma parte de la Unión Europea este limita al norte con el Mar del Norte, Dinamarca y el Mar Báltico; al este con Polonia y la República Checa; al sur con Suiza y Austria y al oeste con Francia, Luxemburgo y los Países Bajos. El territorio de Alemania cuenta con alrededor de 357.021 kilómetros cuadrados y posee un clima templado. Su capital es Berlín y la moneda circulante es el euro.

## Indicadores demográficos

Con más de 82 millones de habitantes, es el estado miembro de la Unión Europea con la mayor población. Además de ser uno de los países con menos personas desempleadas en el mundo, tiene un PIB per cápita de 36,600 euros, lo cual indica que sus habitantes poseen muy buen nivel de vida. Según el índice de desarrollo humano (en el cual se posicionó en el lugar 0,94 para el 2017) que elabora las Naciones Unidas para medir el progreso de un país y calidad de vida de sus habitantes, indica que los alemanes se encuentran entre las poblaciones con mejores niveles de vida.

**Tabla 4. Indicadores demográficos de Alemania**

<b>Población (2017)</b>	<b>82.695.000,00</b>
<b>Densidad de la población (2017)</b>	236.6 personas por kilómetro cuadrado
<b>Población Masculina (2017)</b>	40.720.842,00
<b>Población femenina (2017)</b>	41.974.158,00
<b>Tasa neta de inmigración (2015)</b>	4,37(por cada 1000 habitantes)
<b>Esperanza de vida</b>	80 años
<b>Tasa de mortalidad (2017)</b>	11,3% (por cada 1,000 habitantes)
<b>Tasa de natalidad (2017)</b>	8,8 % (por cada 1,000 habitantes)
<b>Tasa de desempleo (agosto 2018)</b>	3.4%

**Fuente:** (knoema.es, s.f.)

## Indicadores Económicos

Alemania es la economía más fuerte de Europa y la cuarta potencia económica a nivel mundial. Para el año 2017 el producto interno bruto de Alemania tenía un valor de 3677.44 billones de dólares representados el 5.93 por ciento de la economía mundial. En 2017 la economía alemana se fortaleció creando así un superávit de 38 millones de dólares logrando así reducir su deuda pública en un 3% lo cual es un buen resultado, ya que se espera que para el 2024 su deuda pública se reduzca en un 60%, así que el gobierno está muy cerca de cumplir su objetivo.

La Oficina Nacional de Estadísticas de Alemania “DESTATIS” emitió un artículo a la empresa en la cual explicaba el comportamiento de PIB de Alemania en el 2018, en el cual se puede ver con en los dos primeros cuatrimestres del año se vio un pequeño aumento en la suma de este, pero ya para el tercer cuatrimestre este decreció ligeramente y esto se debió principalmente al desarrollo del comercio exterior.

Según los cálculos provisionales, las exportaciones disminuyeron mientras que las importaciones aumentaron en el tercer trimestre de 2018 en comparación con el segundo trimestre del año. En cuanto a la demanda interna, hubo señales mixtas. Si bien la formación bruta de capital fijo tanto en maquinaria como en equipo y en construcción fue mayor que en el trimestre anterior, el gasto de consumo final de los hogares disminuyó. El gasto de consumo final del gobierno fue ligeramente superior al del trimestre anterior.

Dentro de los principales sectores económicos de Alemania está el sector de agricultura que, aunque solo representa de un 1 a un 1,5% del producto interno bruto del país en los últimos desde el 2003 al 2016 ha incrementado en un 30%. Este sector está compuesto ya sea por productos derivados de los animales de granja como la vacas, cerdos entre otros, vegetales, frutas, producción de vino entre otros.

En el sector industrial y de manufactura, a pesar de que su valor ha decrecido desde los años 70's, este sigue teniendo sectores especializados como la ingeniería mecánica, los equipamientos electrónicos y eléctricos, el sector automotriz, siendo este uno de los sectores más importante del país y los productos químicos. El sector industrial llegó a representar el 30% de PIB de Alemania para el 2017 y este se espera que haya crecido en un 1,5% para el 2018 según el DESTATIS. El otro 69% del PIB de Alemania pertenece al sector terciario y esta emplea a un 70% de la población. El modelo económico alemán reposa principalmente sobre una densa red de pymes: existen más de 3,6 millones de pymes, por lo general muy bien conectadas con el entorno internacional. Más de 3,6 millones de pymes emplean a 68% de los trabajadores en Alemania. El negocio de radiodifusión (en especial cadenas de televisión) es muy dinámico.

Otros sectores que aportan a la economía de Alemania son el comercio interno o local, que ha ido creciendo en los últimos años debido a las ventas en línea de artículos como ropa, computadoras, libros y entre otras cosas.

### **Comercio exterior**

En el 2018 el volumen del comercio exterior de Alemania alcanzó un récord de los 1,3 billones de euros según anunció la oficina de estadísticas (DESTATIS) de este país, de acuerdo con el reporte que ellos entregaron muestra que Alemania exportó bienes por un valor de 1.317 millones de euros e importó bienes por un valor de 1.090 millones de euros lo que supone un incremento de 3,0% en las exportaciones y un 5,05% en las importaciones. La mayoría de las exportaciones de Alemania fueron destinadas a los países miembros de la Unión Europea, estas tuvieron un valor de 778, 7 mil millones de euros, en comparación al 2017 las exportaciones a los países miembros de la Unión Europea aumentaron un 3,8%. Las exportaciones de bienes a los países no miembros de la Unión Europea ascendieron a 539, 2 millones. Los principales

socios comerciales de Alemania son, Estados Unidos, Francia, Reino Unido, Países Bajos, China e Italia

Los productos que Alemania exporta son:

- Coches
- Piezas de repuestos
- Aviones y/o helicópteros, y naves
- Medicamentos envasados
- Human or animal blood
- Piezas de motor
- Maquinaria con función propia
- Tintas, pinturas cauchos
- Maquinarias de baja tensión

En 2016 Alemania importó \$973 miles de millones, lo que es el 3º importador más grande en el mundo. Durante los últimos cinco años las importaciones de Alemania han decrecido a una tasa anualizada del -3,2%, de \$1,18 billones en 2011 a \$973 miles de millones en 2016. Las importaciones más recientes son lideradas por coches, que representa el 5,37% de las importaciones totales de Alemania, seguido por piezas-repuestos, que representa el 3,86%.

- Aceites crudos de petróleos o de minerales
- Medicamentos envasados de ventas al por menor
- Gas Natural en estado gaseoso

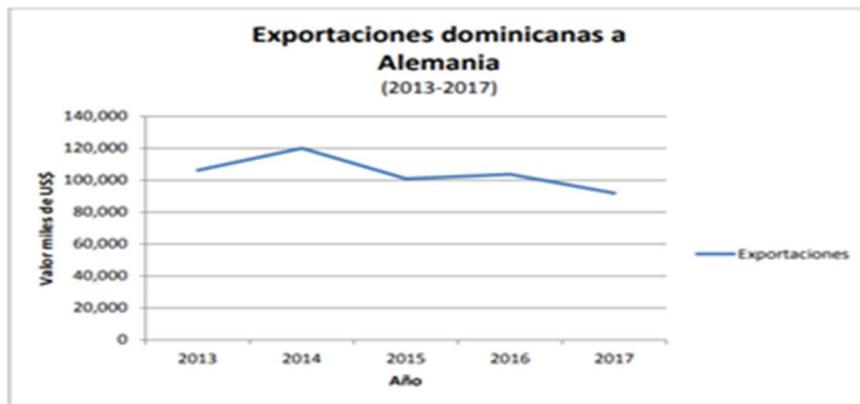
- Automóviles o vehículos de turismo
- Sueros específicos de animales o personas inmunizados (World Bank, s.f.).

## Comercio Bilateral entre RD y Alemania

### Exportaciones

El mercado alemán representó en el 2017 aproximadamente el 1% del total de las exportaciones dominicanas (MICM, 2018).

**Gráfico 6. Tendencia de las exportaciones dominicanas a Alemania, 2013-2017.**



**Fuente: Datos de Trademap.**

Las exportaciones dominicanas hacia Alemania han mantenido una decadencia, luego de un máximo registrado en el 2014, cuando las mismas alcanzaron los US\$ 120.01 millones. En el 2015, las exportaciones registraron un descenso de un 15.8%, cuando las mismas alcanzaron los US\$ 101.0 millones. En el 2016, se observa un ligero aumento en las exportaciones, cuando estas alcanzan los US\$ 103.73 millones.

En el 2017 las exportaciones dominicanas un descenso, cuando estas alcanzan los US\$ 91.9 millones, representando una disminución porcentual de un 11.4% (MICM, 2017).

Los principales productos exportados hacia Alemania en el 2017 fueron los instrumentos y aparatos de medicina, cirugía o veterinaria y los cigarrillos “puros”, incluyendo los despuntados y cigarrillos “puritos”, que contengan tabaco, los cuales representaron US\$55.552 millones.

## Importaciones

**Gráfico 7. Tendencia de las importaciones dominicanas provenientes de Alemania, 2013-2017.**



**Fuente: Datos de Trademap**

Con respecto a las importaciones desde Alemania, estas han mantenido un comportamiento fluctuante durante los últimos 4 años, las cuales alcanzaron un máximo en el 2017 cuando las mismas lograron los US\$321 millones. En el 2014, las importaciones experimentaron una caída, llegando a totalizar US\$287.61 millones.

En el 2017, las importaciones desde Alemania volvieron a colocarse en los US\$ 321.57, logrando así el máximo que se logró en el 2013.

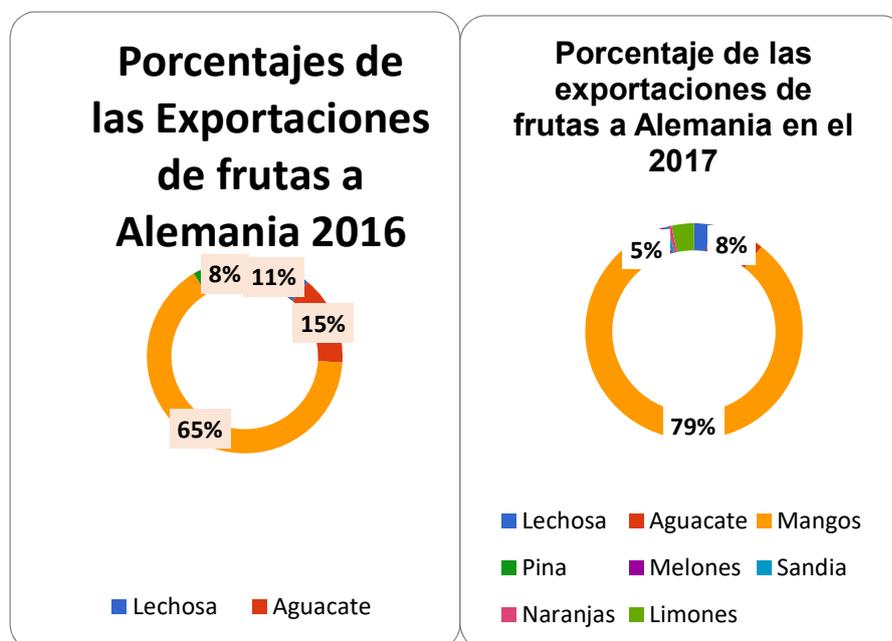
La República Dominicana importa desde Alemania una gran cantidad de productos, destacando los medicamentos constituidos por productos mezclados o sin mezclar, preparados para usos terapéuticos, automóviles de turismo

incluyendo los de tipo familiar “break” o “station wagon” y los de carreras, totalizando en el 2017 US\$74.01 millones (Ministerio de Industria y Comercio y MIPYMES, 2017).

En el 2018, según el Ministro de Relaciones Exteriores Miguel Vargas, hubo un avance del intercambio comercial entre estas dos naciones, de manera ascendente, alcanzando los 475 millones de dólares, todo esto gracias al EPA.

### Exportaciones de Frutas y vegetales

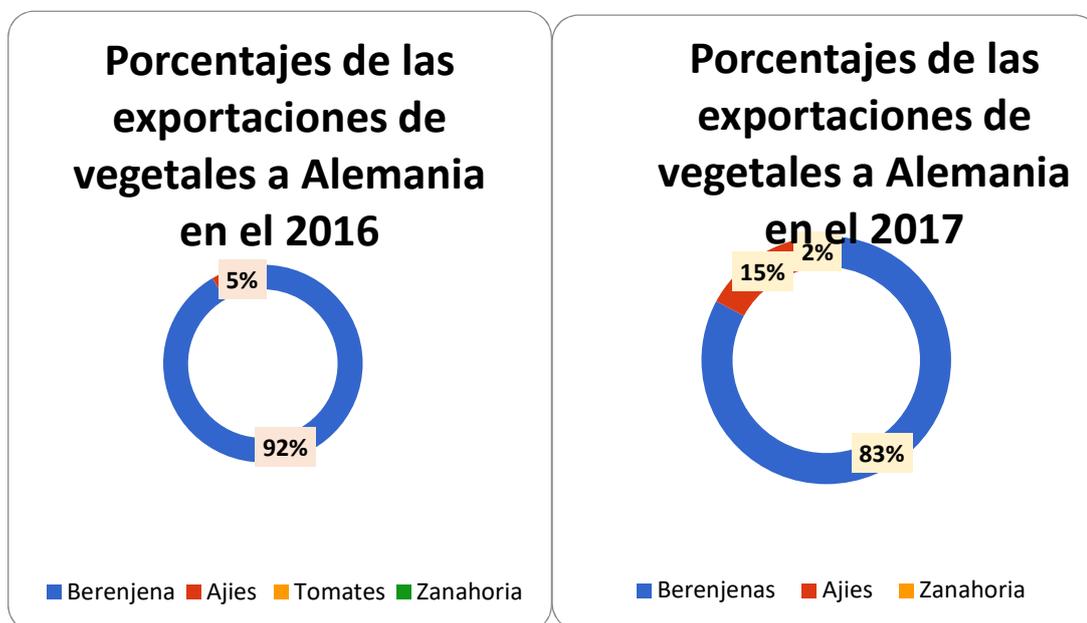
**Gráfico 8. Porcentaje de las exportaciones de frutas a Alemania, 2016-2017.**



**Fuente: (Ministerio de Agricultura, 2017)**

El gráfico 17 muestra las principales exportaciones de frutas a Alemania en el 2016 y 2017. El mango representa el mayor producto exportado a Alemania con un 65% en el 2016 y un 79% en el 2017 mostrando así un aumento del 14%. En el 2017, la exportación total de aguacates fue de 8%, viéndose una disminución comparado con el año 2016, la cual fue de un 15%.

**Gráfico 9. Porcentajes de las exportaciones de vegetales a Alemania, 2016-2017.**



**Fuente: (Ministerio de Agricultura, 2017)**

Con respecto a los vegetales, en el gráfico 19 se muestra que la berenjena fue el producto principal en las exportaciones a Alemania en los años 2016 y 2017, representando un 92% y 83% respectivamente. En segundo lugar, se encuentran los ajíes, los cuales tuvieron un aumento en el 2017 de un 15%.

### **Comercio de las naranjas en Alemania.**

En Alemania, las frutas vendidas más importantes en todo el año son las manzanas, kiwis, palta y limones, y frutas estacionales como la naranja, pera, nectarinas, duraznos, pasas, fresas, cerezas y ciruelas.

Las manzanas y las bananas son las frutas más consumidas, seguidas de las naranjas los cuales se encuentran estacionalmente en el mercado, las cuales provienen de países como Italia, Marruecos, España y Grecia.

Las naranjas que provienen de los países en desarrollo podrían tener posibilidades durante el período fuera de estación (junio-septiembre), aunque julio-agosto es el período en que bajan las ventas en Alemania. Además, los consumidores esperan que las naranjas sean de color anaranjado y, por lo tanto, las naranjas verdes tropicales no son aceptadas por los compradores alemanes (FAO, s.f.).

## **CAPÍTULO III: FACTIBILIDAD DE COMERCIALIZACIÓN DE LA NARANJA DOMINICANA EN EL MERCADO DE ALEMANIA.**

Con más de 82 millones de habitantes, el mercado alemán es el más importante de Europa. Se trata de un mercado muy competitivo y segmentado, con saturación de oferta en numerosos sectores y productos la calidad y los servicios ofrecidos son primordiales. Las principales zonas económicas son Renania – Westfalia, Baden Wurtemberg, Baviera, Hamburgo, Berlín, Hanover, Lepizig en la ex -Alemania del Este (Santader Trade, 2019).

Alemania es un importador neto de jugos y concentrados de frutas El principal producto importador corresponde al jugo de naranja seguido por el jugo de manzana, ambos productos representan el 68% de las importaciones de jugos y concentrados.

Holanda, Polonia, Bélgica, Italia y China fueron los principales mercados de origen de jugos y concentrados. Sin embargo, tanto Holanda como Bélgica funcionan como intermediarios que suplen al mercado alemán, ya que estos constituyen importantes puertos de entrada para este tipo de productos y, además, muchas de las compañías que operan en toda Europa tienen infraestructura de almacenaje y distribución.

### **3.1 Comportamiento del consumidor alemán**

Alemania, considerada como la cuarta economía mundial y aporta más del 20% del PIB de la Unión Europea, constituye el mayor mercado de consumidores de Europa, tanto en tamaño como en poder adquisitivo. Los consumidores alemanes gozan de un nivel de vida elevado y tienden cada vez más a optimizar sus recursos. Los factores precio y calidad son grandes determinantes para Alemania.

Los alemanes actualmente se interesan cada vez más del impacto medioambiental de los productos que compran y se interesan por los productos “verdes”. Se dejan influenciar por las ofertas y no dudan en visitar varios puntos de venta para aprovechar los precios más atractivos.

El gran interés por consumir productos saludables ha creado una mayor demanda por frutas y verduras en Alemania. Cabe destacar que el consumidor alemán tiene criterios de selección muy estrictos según el producto que demanda.

El mercado alemán también tiene la característica de tener una gran preferencia por productos orgánicos. De esta manera, existen alrededor de 2,500 tiendas en todo el país que ofrecen un surtido completo de productos orgánicos, los cuales pagan un 52% más que los productos convencionales.

Los consumidores tienden a adquirir productos con etiquetas certificadas y comercio justo, e importante destacar que el estándar mínimo exigido por los supermercados europeos es el GLOBAL G.A.P.

Los alimentos frescos y procesados en Alemania se distribuyen principalmente a través de retails o supermercados.

El mercado alemán cuenta con una gran diversidad de consumidores y tiendas, debido a que se encuentran vegetarianos, veganos, consumidores de descuentos, estudiantes, adultos mayores, etc.

Los canales de distribución en Alemania varían según sus sectores, habiendo figuras muy específicas para cada uno de ellos. Si un productor quiere acceder al mercado alemán a través de hipermercados, la vía será a través de las centrales de compra de los grandes grupos. De lo contrario si se prefiere ir hacia pequeñas tiendas especializadas, deberá dirigirse a mayoristas especializados, sean nacionales o regionales.

Queda claro que el mercado alemán ofrece un sinnúmero de oportunidades por su alta diversidad y segmentación. Se recomienda tener en cuenta los siguientes factores en el caso de exportar, en este caso, la naranja hacia la comunidad alemana:

- Alta segmentación
- Hábitos alimenticios saludables
- Variedad de oferta y precios
- Internacionalización de los gustos de los consumidores
- Preocupaciones de los consumidores del medio ambiente, seguridad de los alimentos, etc.

El mercado alemán tiene distintas formas de consumir la naranja, al igual que en República Dominicana es muy utilizada para hacer jugos, sin embargo, éstos también prefieren comérsela quitándole la cáscara con sus propias manos.

También es muy reconocido la figura del vino de naranjas el cual es preferido entre los jóvenes alemanes por el sabor que tiene, además, es un excelente acompañante para degustaciones de platos a cualquier hora del día.

Otra forma de consumo es a través de refrescos artificiales, mermeladas y zumo.

Hay que destacar que los alemanes relacionan las naranjas con el buen tiempo y sol por lo que la frescura de dicha fruta es algo importante a tomar en cuenta.

Otros de los usos y beneficios que tiene es el consumo de su cáscara porque contiene los siguientes beneficios:

- Favorece la digestión.
- Ayudar a contrarrestar infecciones por sus vitaminas A y C que favorecen el sistema inmune.

- Ayuda a bajar el colesterol.
- Perder el peso: Favorece la eliminación de grasa (La Mejor Naranja, n.d.).

## **CAPÍTULO IV: LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN DE LA NARANJA DOMINICANA.**

### **4.1 Modo de transporte.**

A nivel universal existen tres medios de transporte principales: aéreo, marítimo y terrestre:

<b>Marítimo</b>	<b>Aéreo</b>	<b>Terrestre</b>	<b>Multimodal</b>
<b>Es menos costo</b>	Más costoso	La principal limitante de este transporte es que para utilizarlo es necesario compartir fronteras con los países que se pretende comercializar.	Este tipo de transporte es aquel que integra los anteriores medios de transporte para ser más rápido, eficaz y reducir costos operativos.
<b>El servicio es muy lento.</b>	Más rápido (Sólo es cuestión de horas)		
<b>Permite mover una mayor cantidad de carga</b>	La cantidad de carga que permite movilizar es muy mínima.		
<b>Utiliza el TEU como unidad de medida universal.</b>	La unidad de medida utilizada es el KG	Se utiliza en corta y media distancia.	
<b>Al utilizarse el trasbordo en diferentes países y regiones existe una mayor probabilidad de que la carga sufra lesiones.</b>	Presenta un índice de siniestros muy bajo.	Suele fungir como un complemento del transporte aéreo y del marítimo.  El transporte ferroviario ha tenido gran auge, pero no tiene la misma flexibilidad de trasladarse a puntos específicos.	

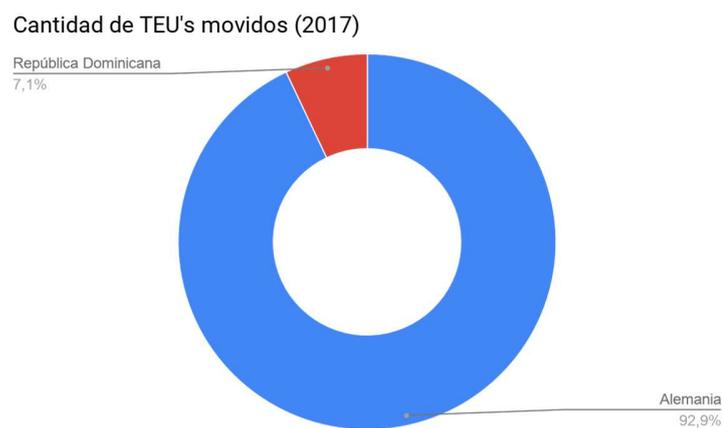
***Tabla 5. Tabla principales métodos de transporte para exportación.***

**Fuente propia con apoyo de (Moldtrans, 2018).**

El transporte marítimo es el principal medio de comercio a nivel internacional. A diferencia del transporte aéreo, el transporte por carretera o el transporte ferroviario, el transporte marítimo permite enviar grandes cantidades de mercancía a un coste muy económico. El transporte marítimo aglutina más del 80% del comercio internacional de mercancías (El Orden Mundial, 2012).

Se ha decidido seleccionar el mismo porque representa una relación costo/cantidad transportada bastante significativa y que se puede aprovechar para obtener mayores ingresos por concepto de las ventas.

**Gráfico 10. Cantidad de TEU'S movidos en RD y Alemania.**



**Fuente:** (Banco Mundial, 2017)

En la representación gráfica se puede presentar la cantidad de TEU's que mueve República Dominicana y Alemania en el 2017: la República Dominicana movió el 7.1% de TEU's, mientras que Alemania movió un 92.9%.

## 4.1.2 Línea Naviera

**Tabla 6. Líneas navieras sugeridas para exportación.**

Naviera	DESTINO	PUERTO DE CARGA	DE	PUERTO DE DESCARGA	EQUIPO	Precio	T/T
<b>MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY (MSC)</b>	Alemania	Caucedo/Rio Haina		Hamburg	20' RF	\$3,100 USD	28-33
<b>Hamburg SUD Marítima Dominicana</b>	Alemania	Caucedo		Hamburg	20' RF	\$3,700 USD	11

En la tabla se representa dos líneas navieras que se ha tomado como referencia para la transportación de la mercancía pues ambas garantizan salidas semanales.

La primera es MSC que posee salidas desde Caucedo y Rio Haina, cuenta con un tiempo de tránsito de 33 días aproximado y un precio de \$3,100 USD.

Finalmente, Hamburg SUD con salidas únicamente desde Caucedo, un tiempo de tránsito de 11 días y un precio de \$3,700 USD.

En conclusión, se ha decidido elegir Hamburg SUD porque tiene un menor tiempo de tránsito lo que garantiza poder ser más competitivos al momento de enviar varios pedidos.

## 4.2 Esquema de exportación

*Ilustración 1. Esquema de logística de exportación*



**Fuente: (Logistics Term, 2018)**

El gráfico anterior muestra el proceso de exportación de mercancía desde República Dominicana hasta Alemania.

- En primer lugar, el transportista local buscará la mercancía en la finca donde el productor la pone a disposición del público, luego, la llevará al almacén del puerto para realizar el proceso de exportación allí se validará la información y documentación de la mercancía. También, se colocarán en cajas para exportación.
- En segundo lugar, se embarcará la mercancía en Caucedo hacia el puerto de Hamburgo en Alemania y allí se presentarán los documentos requeridos por las autoridades aduaneras sobre todo el certificado de origen que servirá de aval para que se aplique el Acuerdo EPA.
- Finalmente, se trasladará al almacén del puerto de destino y el comprador realizará el proceso de desaduanización de la mercancía

### 4.3 Modo de empaque



20 pies

Las naranjas serán transportadas en pallets americanos conteniendo 8 cajas las cuales tendrían cerca de 50-75 naranjas. La distribución física de las paletas es de 21 paletas. El contenedor que se utilizará es un 20' refrigerado.

### 4.4 Documentación oficial de la exportación y su finalidad tanto en origen como a destino.

Entre los documentos que son necesarios para llevar a cabo la exportación desde República Dominicana hacia Alemania, se encuentran:

- La factura comercial es un documento o prueba de la transacción entre el exportador y el importador. El exportador la expide al importador para el cobro de las mercancías cuando éstas se han puesto a disposición del importador la expide al importador para el cobro de las mercancías cuando éstas se han puesto a disposición del importador (Trade EC Europa, 2019).

- El certificado de origen es aquel que permite a las autoridades aduaneras del país destino validar el origen de la mercancía. Este es muy importante sobre todo cuando se pretende aprovechar beneficios arancelarios al momento de aplicar algún tipo de tratado o acuerdo comercial.
- El Bill of Lading es un documento emitido por la empresa naviera o su agente que sirve como recibo de que será transportada al puerto de referencia en el buque que señala con las descripciones del equipo que contiene.
- El Packing list es una lista que sirve como complemento a la factura comercial y el objetivo de este es representar los detalles de la carga tales como: dimensiones, cantidades, peso y volumen, número de la factura, tipo de empaque, etc.
- El DUA es un documento necesario para el cumplimiento de las formalidades aduaneras requeridas para las operaciones de intercambio de mercancías.
- El certificado fitosanitario es una certificación cuya finalidad es evitar que se propaguen plagas, insectos o parásitos en productos vegetales y otros relacionados con ellos a través de las operaciones de comercio exterior. También se utiliza por algunos países para certificar que los embalajes estándar de madera (palés, euro palés, cajas) están libres de plagas.

Debe emitirse antes de que se realice el despacho aduanero de exportación y/o importación.

- La carta de ruta es un documento en el que constan las instrucciones e incidencias de un viaje o transporte de personas o mercancías.

- Certificado de circulación de mercancías EUR-1 es el documento de origen preferencial otorgado por la Unión Europea con aquellos países con los cuales mantiene un Acuerdo Preferencial. Se realiza en el momento de exportación de mercancías.

## **4.5 Acuerdos comerciales aplicables**

### **Acuerdo de Asociación Económica (AAE)**

El Acuerdo de Asociación Económica (AAE) entre la Unión Europea y CARIFORO (CARICOM y la República Dominicana) es un acuerdo recíproco, compatible con la Organización Mundial del Comercio (OMC).

El mismo establece como objetivo contribuir a la reducción y eventual erradicación de la pobreza mediante el establecimiento de una asociación comercial consistente con los objetivos del desarrollo sostenible y promover la integración regional del Caribe.

El Acuerdo de Asociación Económica (AAE) fue firmado el 15 de octubre del año 2008, y entró en vigor cuando las partes notificarán mutuamente que hicieron los ajustes necesarios para implementar el acuerdo (CEI-RD, 2018).

Este Acuerdo está conformado por un lado por los 27 países miembros de la Unión Europea: Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, República Checa, Dinamarca, Estonia, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Rumanía, Eslovaquia, Eslovenia, España, Suecia y Reino Unido. Por el otro lado, por los 15 Estados miembros del CARIFORO: Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Santa Lucía, San Cristóbal y Nieves, San Vicente y las granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago, y República Dominicana (MICM, 2017).

#### **4.5.1 Algunos pasos para exportar con la preferencia del AAE/EPA:**

- Comunicarse con el Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD), que dará asistencia técnica sobre el cumplimiento de las normas de origen establecidas en el Acuerdo.
- Evaluación y llenado del Certificado de Origen, siempre y cuando el o los productos hayan cumplido con el criterio de origen requerido.
- Validación del certificado de origen por los puertos de salida.
- Anexar facturas comerciales y documentos de embarques al Certificado de Origen (CEI-RD, s.f.).

#### **4.5.2 Normas de origen para utilizar las preferencias AAE**

1. Cumplimiento de las normas de origen establecidas en el Acuerdo:
  - a) Productos totalmente obtenidos dentro del territorio de una de las Partes.
  - b) Productos suficientemente transformados dentro del territorio de una de las Partes.
2. Cumplir con los requisitos de transporte directo.
3. Presentación de documentación requerida (certificado de origen, factura comercial y documentos de embarque) (CEI-RD, 2018).

### **4.5.3 Riesgos propios de la transportación.**

- Posibilidad de no entregar a tiempo el pedido del importador.
- La ocurrencia de un evento inesperado, como una catástrofe atmosférica.
- A raíz del anterior, riesgo de confusiones relacionadas al compromiso del exportador y el importador.
- Los daños que pueda sufrir la mercancía durante su transportación.
- Fluctuación de la tasa de cambio.

### **4.6 Incoterm seleccionado.**

El incoterm para utilizar para realzar la exportación de naranjas dominicanas hacia Alemania será el FOB (Free on Board) Este es uno de los incoterms más utilizado en el comercio exterior y su característica principal es que el riesgo para el vendedor finaliza cuando la mercancía está en la cubierta del buque, también el vendedor tiene la responsabilidad de pagar los costos relacionados al proceso de exportación y el flete. Una vez corriendo en la borda, la responsabilidad es del comprador al igual que la adquisición del seguro de la carga.

### **4.7 Medio o forma acordada de pago.**

La forma que se va a utilizar para el pago será la carta de crédito. Este el medio comúnmente utilizado en el comercio internacional por considerarse el más seguro. El comprador le indicará a su banco que le realice el pago a un tercero, que en este caso será el banco utilizado por el vendedor.

## **4.8 Requerimientos para entrar el producto hacia la Unión Europea**

Entre los requerimientos básicos para realizar una segura exportación hacia Alemania, se encuentra el reglamento (CEE) n° 315/93 (certificaciones de la GlobalGap, HACCP (frutas, hortalizas, productos animales) Otro de los requisitos básicos es un control de los residuos de plaguicidas en productos alimenticios de origen vegetal y animal. Reglamento (CE) n° 396/2005(certificaciones de la GlobalGap, HACCP (frutas, hortalizas, productos animales).

Ya que el producto a exportar es una fruta, existen en la Unión Europea medidas de protección fitosanitario, según lo establecido por la Directiva 2000 / 29/EC (DO L-169 10/07/2000). Por último, debe existir un etiquetado en los productos.

## **4.9 Descripción del proceso aduanal**

Desde la fábrica hasta el puerto de embarque la naranja es trasladada en cajas distribuidas en los pallets. Luego de que la mercancía se encuentre empacada para su salida de la fábrica, se llevarán a cabo los siguientes pasos:

1. Se obtienen los documentos necesarios para realizar la exportación de la mercancía. Luego se escoge la Agencia Naviera correspondiente, quien asignará el contenedor vacío a ser enviado a la planta para su llenado, acorde con las especificaciones del producto.
2. Se solicita la presencia de las autoridades de la DNCD y la DGA a fin de llenar en contenedor en la planta. Al finalizar, se colocará el sello preasignado, se llenará el acta de inspección y se procede a colocar dichas informaciones en la puerta del contenedor.

3. Culminado el paso anterior, se procede a realizar la declaración a través del portal de Aduanas completando el DUA para la exportación anexando la factura comercial, los permisos de agricultura sellados y firmados. A su vez, realiza el pago de servicios en aduanas por un monto de RD\$300.00.
4. La declaración se envía a la DGA para fines de autorización, por parte de la Agencia Naviera, el listado de contenedores a embarcar para ser cargados en el sistema de booking correspondiente en el puerto de origen.
5. El contenedor se despacha al terminal debidamente sellado y con la documentación original completa: booking, DUA, Factura comercial, Conduce, Carta de Ruta, Certificados; para ser entregado en Administración de Aduanas.
6. El puerto de embarque recibe el contenedor y coloca en estiba de exportación hasta su embarque.
7. Las Aduanas procede a revisar la documentación que esté debidamente completa para proceder con la autorización del embarque.
8. La comisión de verificación procede a seleccionar de manera aleatoria los contenedores a inspeccionar, se coloca el contenedor a piso y se realiza la inspección física para la colocación del sello local de exportación para autorización de embarque.
9. Por último, se procede a embarcar contenedor en buque para ser enviado a su mercado de destino.

Una vez en el puerto de destino, el comprador debe encargarse de realizar la desaduanización de la mercancía para su comercialización.

## IV. CONCLUSIONES

El presente trabajo final ha tenido como objetivo principal llevar a cabo un plan de exportación de la naranja producida en la República Dominicana hacia la Comunidad Europea, específicamente en Alemania.

La conclusión que se ha llevado a cabo luego de realizar el trabajo de investigación ha sido que:

- Se tiene que tomar en cuenta en la época para cultivar las naranjas para su posterior cosecha; las naranjas en la República Dominicana son mayormente cosechadas entre los meses de septiembre y marzo debido a que la temperatura es más fresca.
- Para la selección del país dentro de la Comunidad Europea, primero se tuvo que analizar los antecedentes generales entre la República Dominicana y el antes ya mencionado, y a través de una matriz país se llevó a cabo la elección de tres países potenciales para realizar el plan de exportación; con esto se concluyó que Alemania sería el país más factible para realizar la exportación de naranja dominicana ya que además de que su consumo es masivo es el país de mayor población y, por lo tanto, de mayor mercado.
- Para exportar hacia Alemania, así como a cualquier otro país de la Comunidad Europea, se debe utilizar la preferencia del Acuerdo de Asociación Económica, mejor conocido como AAE/EPA.
- El modo de transporte más recomendado a la hora de exportar naranja dominicana hacia Alemania es el marítimo, ya que es el principal medio de comercio a nivel internacional, así como también permite enviar bastantes cantidades de mercancía a un costo menor.
- Basándose en los datos obtenidos en este trabajo de investigación, a nivel de mercado se considera que exportar naranjas dominicanas a Alemania es factible ya que este se considera un producto consumido en el día a

día por esa población, además de la nueva tendencia de comer saludable que predomina en ese país.

Cabe destacar, que por la ubicación geográfica de la República Dominicana el clima es muy favorable para producir naranjas en los meses de septiembre y marzo, meses los cuales se deberían aprovechar para la exportación de estas debido a que las naranjas que se exportan hacia Alemania, en su mayoría son comercializadas en los meses de junio-septiembre, por lo que entrar en ese hueco de importación sería estratégico.

## V. BIBLIOGRAFÍA

- 7 Días. (10 de Agosto de 2016). *Balanza comercial con Suiza es favorable a la República Dominicana*. Obtenido de 7días.com.do:  
[http://www.7dias.com.do/economia/2016/08/10/i215516\\_balanza-comercial-con-suiza-favorable-republica-dominicana.html#.XJI4KygzaUk](http://www.7dias.com.do/economia/2016/08/10/i215516_balanza-comercial-con-suiza-favorable-republica-dominicana.html#.XJI4KygzaUk)
- Agricola, B. (2018). *Banco Agrícola.com.do*. Recuperado el 2019, de  
<https://www.bagricola.gob.do/phocadownload/documentos/publicaciones/Costos%20de%20Produccion%202018.pdf>
- Atlas Media. (2016). Obtenido de Atlas Media:  
<https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/che/>
- Banco Mundial. (2017). *Indicador*. Obtenido de Banco Mundial:  
<https://datos.bancomundial.org/indicador/IS.SHP.GOOD.TU?end=2017&locations=DO-DE&start=2017&view=bar>
- Beato, N. (s.f.). *Unión Europea y Acuerdos Comerciales*. Obtenido de acento.com.do: <https://acento.com.do/2014/opinion/8197862-union-europea-y-acuerdos-comerciales/>
- Bonilla, L. (s.f.). *Cítricos*. Obtenido de cedaf.org.do:  
<http://www.cedaf.org.do/publicaciones/guias/download/citricos.pdf>
- CEI-RD. (s.f.). Obtenido de CEI-RD: [http://cei-rd.gov.do/acuytra/pdfs/borchure\\_EPA.pdf](http://cei-rd.gov.do/acuytra/pdfs/borchure_EPA.pdf)
- CEI-RD. (2018). Obtenido de CEI-RD:  
<http://ceird.gov.do/ceird/transparencia/publicaciones/2018/Relaciones%20comerciales%20con%20Reino%20Unido%202017.pdf>
- CEI-RD. (2018). *Acuerdo Unión Europea*. Obtenido de CEI-RD: [http://cei-rd.gov.do/ceird/transparencia/publicaciones/Acuerdo%20-%20Union%20Europea%20y%20Cariforo%20\(AAE\).pdf](http://cei-rd.gov.do/ceird/transparencia/publicaciones/Acuerdo%20-%20Union%20Europea%20y%20Cariforo%20(AAE).pdf)



knoema.es. (s.f.). *Alemania*. Obtenido de knoema.es:

<https://knoema.es/atlas/Alemania/topics/Datos-demogr%C3%A1ficos>

La Mejor Naranja. (s.f.). Obtenido de La Mejor Naranja:

<https://www.lamejornaranja.com/blog/beneficios-de-la-cascar-de-naranja/>

*La naranja agria se resiste a las enfermedades*. (28 de Noviembre de 2017).

Obtenido de Listín Diario:

<https://listindiario.com/economia/2017/11/28/492569/la-naranja-agria-se-resiste-a-las-enfermedades>

Listín Diario. (2017). *Producción de cítricos se reduce 70% en Hato Mayor*.

Obtenido de Listín Diario:

<https://listindiario.com/economia/2017/10/26/487914/produccion-de-citricos-se-reduce-70-en-hato-mayor>

MICM. (2017). *Comercio Exterior*. Obtenido de MICM:

<https://www.micm.gob.do/direcciones/comercio-exterior/acuerdos-comerciales-vigentes/acuerdo-cariforo-union-europea-o-epa-2>

Ministerio de Agricultura. (2016). *Estadística del Ministerio de Agricultura*.

Obtenido de Ministerio de Agricultura:

<http://www.agricultura.gob.do/transparencia/index.php/estadisticas/estadisticas-agropecuarias/category/941-productos-agricolas-2016-2017>

Ministerio de Agricultura. (2017). Obtenido de Ministerio de Agricultura:

<http://www.agricultura.gob.do/transparencia/index.php/estadisticas/estadisticas-agropecuarias/category/1085-estadisticas-agropecuarias-del-ministerio-de-agricultura>

Ministerio de Industria y Comercio y MIPYMES. (2017). Obtenido de Ministerio de Industria y Comercio y MIPYMES:

<https://www.micm.gob.do/images/pdf/direcciones/comercio-exterior/departamento-inteligencia-comercial/perfiles-pais/Alemania.pdf>

Moldtrans. (2018). *Tipos de transporte para cada mercancía*. Obtenido de Moldtrans: <https://www.moldtrans.com/tipos-de-transporte-para-cada-mercancia-transporte-maritimo-aereo-y-terrestre/>

Molina, U. G. (27 de Octubre de 2015). *Grupo Rica Siembra Variedad de Naranja de Brasil*. Obtenido de Hoy Digital: <http://hoy.com.do/grupo-rica-siembra-variedad-de-naranja-de-brasil/>

Santander Trade. (2019). *Analizar Mercados - Alemania*. Obtenido de Santander Trade: <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/alemania/distribuir-un-producto>

Santander Trade. (2017). Obtenido de Santander Trade: <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/reino-unido/cifras-comercio-exterior>

The Observatory of Economic Complexity. (2017). *The Observatory of Economic Complexity*. Obtenido de <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/dom/>

Trade EC Europa. (2019). *tradehelp*. Obtenido de Trade EC Europa: <http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/es/documentos-para-el-despacho-de-aduana>

World Bank. (s.f.). Obtenido de World Bank: <https://wits.worldbank.org/CountrySnapshot/es/DEU/textview>

## PRUEBA ANTIPLAGIO

### Dustball Plagiarism Report

**Score: 100%**

frecuencia de las importaciones dominicanas provenientes de Alemania, 2013-2017 OK  
alemanes actualmente se interesan cada vez más del impacto medioambiental OK  
naranjas serán transportadas en pallets americanos conteniendo 8 cajas las OK  
Productos suficientemente transformados dentro del territorio de una de las OK  
2014, las importaciones experimentaron una caída, llegando a totalizar US\$287 OK  
SHIPPING COMPANY (MSC) Alemania Caucedo/Río Haina Hamburg 20' RF OK  
millones de euros, principalmente maquinaria y alimentos (EEAS, 2016) OK  
Estar exentas de magulladuras y/o amplias cicatrizaciones por cortes en OK



© 2002-2019 The Plagiarism Checker  
<http://www.dustball.com/cs/plagiarism.checker>