



DECANATO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
ESCUELA DE MERCADOTECNIA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

**TRABAJO DE GRADO EN LA MODALIDAD DE MONOGRÁFICO
INVESTIGACIÓN ACCIÓN PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE LICENCIATURA
EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**PROPUESTA DE EXPORTACIÓN AGRÍCOLA DOMINICANA DE PULPA DE
MARACUYÁ HACIA ESPAÑA, PERIODO MAYO – AGOSTO 2019.**

SUSTENTANTES:

ROY PAX CATILLO RODRÍGUEZ 2015-2501
YEIDRY MARIEL BÁEZ MARTÍNEZ 2014-2593

ASESORES:

JUANA PATRICIA CÉSPEDES THEN
ILENA ROSARIO

COORDINACIÓN TFG:

DRA. SENCIÓN RAQUEL YVELICE ZOROB AVILA

SANTO DOMINGO, REPÚBLICA DOMINICANA
AGOSTO 2019

Los conceptos emitidos en la presente investigación son de la exclusiva Responsabilidad de los sustentantes

**PROPUESTA DE EXPORTACIÓN AGRÍCOLA DOMINICANA DE PULPA DE
MARACUYÁ HACIA ESPAÑA, PERIODO MAYO – AGOSTO 2019.**

ÍNDICE

AGRADECIMIENTOS	i
DEDICATORIAS	iii
RESUMEN EJECUTIVO.....	v
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.	2
GENERALIDADES DEL COMERCIO INTERNACIONAL	2
1.1 Comercio Internacional	3
1.2 Marketing Internacional	4
1.2.1 Integración de las 4 P del marketing con el comercio internacional	5
1.3 Requisitos Fitosanitarios.....	5
1.4 Requisitos Técnicos.....	6
1.5 Barreras Arancelarias y Barreras no Arancelarias.....	7
1.5.1 Barrera Arancelaria	7
1.5.2 Barreras no arancelarias	7
1.6 Alianzas Estratégicas	8
1.7 Tratados de Libre Comercio	9
1.8 Balanza Comercial.....	10
CAPITULO II.	11
ASPECTOS Y CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR AGRÍCOLA EN LA REPÚBLICA DOMINICA.....	11
2.1 Sector Agrícola	12
2.1.1 Sector agrícola en la República Dominicana.....	13
2.2 Perfil del producto de la Pulpa de Maracuyá (chinola).....	14

2.2.1 Descripción de la fruta.....	14
Morada P. edulis sims	14
2.2.2 Descripción del producto “pulpa de maracuyá”	16
2.2.3 Principales exportadores de maracuyá en el mundo.....	18
2.2.4 Principales productores de maracuyá en la República Dominicana..	18
2.3 Consumo local del producto	19
2.4 Ingresos generados por la exportación de la pulpa de maracuyá (chinola)	20
CAPÍTULO III.	22
ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DEL INTERCAMBIO COMERCIAL	
AGRÍCOLA EN LA REPÚBLICA DOMINICANA Y ESPAÑA.....	22
3.1 Acuerdos comerciales existentes entre República Dominicana y España	23
3.2 Balanza comercial entre ambos países en comercio general.....	24
3.3 Economía Española	25
3.3.1 Ingresos personales promedios	27
3.3.2 Condiciones de trabajo.....	28
3.3.3 Principales Industrias	29
3.4 Acuerdo de Asociación Económica	30
3.4.1 Comportamiento del comercio entre ambas naciones antes de firmarse el EPA	32
3.4.2 Comportamiento del comercio entre ambas naciones luego de firmarse el EPA	33
3.5 Consumo de la pulpa de maracuyá en Europa.....	34
CAPÍTULO IV.	36
DISEÑO DE PLAN LOGÍSTICO INTERNACIONAL PARA LA EXPORTACIÓN	
DE PULPA DE MARACUYÁ HACÍA EL MERCADO ESPAÑOL	36

4.1 Producto	37
4.1.1 Características del concentrado de maracuyá	37
4.2 Análisis FODA de la exportación al de destino España.....	37
4.2.1 Fortalezas.....	38
4.2.2 Oportunidades.....	39
4.2.3 Debilidades.....	39
4.2.4 Amenazas	40
4.3 Análisis de Mercado	40
Mapa de España	40
4.4 Requisitos para entrar al mercado de la unión europea	41
4.4.1 Fitosanidad.....	41
4.4.2 Requisitos generales.....	42
4.4.3 Requisitos adicionales.....	42
4.4.4 Requisitos sanitarios y fitosanitarios	43
4.5 Logística de producción y distribución de la pulpa de maracuyá.....	45
4.5.1Transporte	47
4.5.2 Contenedores refrigerados.....	48
4.5.3 Medidas de Contenedores Refrigerados.....	48
4.5.4 Contenedores para la pulpa de maracuyá	49
4.5.5 Características Fisicoquímicas.....	49
4.5.6 Características microbiológicas aséptico	49
4.5.7 Temperatura y otras especificaciones.....	50
4.6 Partida Arancelaria	51
4.7 Documentos Requeridos para Exportación	52

4.8 Método de negociación (Incoterms)	53
4.8.1 Los Incoterms recomendados	53
4.9 Forma de Pago	53
4.9.1 Pago por adelantado	54
4.9.2 Carta de crédito	54
4.9.3 Cuenta abierta	54
4.9.4 Consignación	54
4.9.5 Recomendación	54
CONCLUSIONES	56
RECOMENDACIONES	58
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	59
ANEXOS	65
Anexo 1. Anteproyecto de Grado	66
Anexo 2. Bill of Lading (BL)	83
Anexo 3. Declaración Única Aduanera (DUA)	84
Anexo 4. Factura comercial	85
Anexo 5. Shipping instruction línea (Hapag-Lloyd)	86
Anexo 6. Bill of Lading línea (BL Hapag-Lloyd)	87

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Composición nutricional por 100 grs.....	15
Tabla 2. Exportaciones dominicanas de Chinola hacía el mundo (incluida la pulpa)	20
Tabla 3 . Balanza comercial de todos los productos y servicios	24
Tabla 4. Datos generales sobre la economía española	25
Tabla 5. Evolución de la emigración e inmigración en España	26
Tabla 6. Ingresos medios anuales por hogar y por persona	27
Tabla 7. Distribución de los ocupados	28
Tabla 8. Importaciones realizadas por la República Dominicana hacia España	32
Tabla 9. Exportaciones realizadas por la República Dominicana hacía España	32
Tabla 10. Importaciones realizadas por la República Dominicana desde España	33
Tabla 11. Exportaciones realizadas por la República Dominicana hacía España	33
Tabla 12. Importaciones del producto realizadas por el país de destino desde República Dominicana.....	34
Tabla 13. Importaciones del producto realizadas por el país de destino desde el mundo.....	34
Tabla 14. Medidas de contenedores refrigerados de 40 y 20 pies	48
Tabla 15. Partida Arancelaria	51

AGRADECIMIENTOS

A Dios por haberme dado la dicha de haber culminado esta etapa, puesto que él es el dueño absoluto de cada paso que emprendemos.

A mi padre, Marcos Báez, que ha sido quien desde el día uno me ha enseñado que los estudios y la preparación son los que nos aseguran un mejor porvenir y me ha demostrado su apoyo incondicional durante todo este proceso. ¡Gracias papi, TE AMO!

A mi madre, Juana Martínez, la mujer que me dio la vida y quien siempre sin importar que tan cansada esté, está ahí para mí y para toda nuestra familia. ¡TE AMO MA!

A mi novio, Ramón Colón, por llegar en el momento justo y permanecer para acompañarme y sobrellevarme durante este largo camino, gracias por brindarme tu comprensión en momentos de tensión.

A mi amigo, hermano, confidente y compañero de monográfico, Roy Pax, por haberme aceptado como su única aliada en este hermoso recorrido final, gracias por renunciar a tus ganas de hacer tesis y apoyar mi obsesión de hacer monográfico, sólo tu podrías soportar y deshacer mi mal humor cuando las cosas se pusieran tensas, GRACIAS MIL, MI ROY!

Quiero agradecer a todos esos hermosos amigos que me regaló APEC, Sheli, Domingo, Danny, Joseph, Kevin, Eudy, Eric, Lachapelle, Gustavo, Nanvir, Fransheska, gracias por hacerme el camino más dulce y por una amistad que traspasa la universidad!!.

Gracias a mi hermana Elaine, por soportarme y quedarte, este logro es de las dos!!.

Yeidry Mariel Báez Martínez.

AGRADECIMIENTOS

A Dios por habernos guiado en esta etapa de crecimiento personal.

A toda mi familia, Salvador Castillo de Jesús, Marlete Rodríguez Da Silva, Alejandrina de los Santos, Regina Pax Castillo Rodríguez, por ser los principales promotores de mis sueños, gracias a ellos por cada día confiar y creer en mí porque siempre mostraron un apoyo incondicional en el desarrollo de mi carrera universitaria brindando me todo su amor, cariño, respeto.

A mi tío Claudio Jiménez por ayudarme y apoyarme en mi carrera e instruirme en negocio del maracuyá.

Gracias a cada momento vivido durante todos estos años, son simplemente únicos e indescriptibles, por cada oportunidad de poder cometer errores sabiendo que hay un mañana para arreglarlos, mejorar y empezar de nuevo.

¡A mi compañera de incontable batallas y compañera de monográfico Yeidry Báez por estar siempre presente en las buenas, en las malas y en las muy malas, por saber cómo mediar en momentos de conflicto y sacarme una sonrisa en momentos difíciles TE QUIERO MUCHO!

Quiero agradecer a toda la familia que me regalo APEC por apoyarme en este largo camino: Georgina, Lisa, Cristel, Elianny, Sheli, Alcedo, Isael, Domingo, Abril, Ana, Carlos, José, Maite, Rafael, Valerie, Kasey, Anny, María, Oriana, Emely, Melanie, Máximo, Fransheska, Joseph, Angie, Wendy, Omar, Shaderska.

Pero lo más importante en este largo trayecto, fue haber hecho una buena siembra de amistades sinceras basadas en el respeto, amor y cariño las cuales muy probablemente el tiempo me permitirá disfrutar de una agradable cosecha.

Roy Pax Castillo Rodríguez.

DEDICATORIAS

Le dedico este monográfico a Dios, ya que fue, es y será mi sustento.

A mis padres, dos seres humanos luchadores, vencedores de una y mil batallas, quienes han estado a mi lado en mis tristezas y alegrías, alentándome siempre a dar lo mejor de mí, esta victoria es de ustedes!

A mi gorda de mi vida, mi hija, Ashdry Isabel, te dedico este logro a ti, que tanto te quejabas de los días y noches que no estabas conmigo porque yo estaba en la universidad, fuiste la más sacrificada de este proceso pero se ha de predicar con el ejemplo y para tu futuro esto de ti es lo que espero, dedicación y esfuerzo, persiguiendo y alcanzando tus sueños. ¡TE AMO, GORDA!

A mis hermanos, este título es de ustedes. Como hermana mayor siempre he tratado de darles lo mejor de mí y sacar lo mejor de ustedes (aunque de momento no me entiendan), estaré sentada junto a nuestros padres, apoyándolos en todo y esperando que me llenen cada día más de orgullo, los quiero saltamontes!!.

A toda mi familia por de una manera u otra haber formado parte esencial de este recorrido.

A mi novio, por impulsarme cada día a esforzarme más para alcanzar mi meta.

Yeidry Mariel Báez Martínez.

DEDICATORIA

El presente trabajo se lo dedicamos principalmente a Dios por permitirme llegar hasta este momento tan especial en mi vida. Por los triunfos y las adversidades, los momentos difíciles que me hicieron crecer, que me enseñaron a valorar a las personas que tengo a mi lado cada día mas.

A toda mi familia, por ser fuente de inspiración y darme fuerza para continuar hasta llegar a la meta.

A mis padres Salvador Castillo y Marlete Rodríguez por su amor, trabajo y sacrificio en todos estos años, gracias a ellos que han sabido formarme con buenos sentimientos, hábitos y valores, los cuales me han ayudado a progresar en los momentos más difíciles pude lograr llegar hasta aquí y convertirme todos los días una mejor versión de mí.

A todas esas amistades que siempre han estado junto a mi brindándome su apoyo incondicionalmente regalándome sus conocimientos, tiempo y cariño.

Roy Pax Castillo Rodríguez.

RESUMEN EJECUTIVO

El presente plan de exportación de pulpa de maracuyá dominicana hacía el mercado de España busca brindar una vista panorámica acerca del comercio internacional, sus generalidades, sus beneficios y oportunidades para la República Dominicana como nación en vía de desarrollo.

Por medio de esta investigación se busca aportar una estrategia de exportación factible mediante una investigación analítica, llevando la comunidad agrícola a un mayor desarrollo; es decir, al progreso de los sectores agrícolas productivos en vía de desarrollo como es el maracuyá.

En desarrollo del trabajo se manejarán diferentes conceptualizaciones del producto, como características y sus generalidades, con el fin de que los productores agrícolas del maracuyá puedan contar con una serie de herramientas instructivas en la cual obtengan los conocimientos necesarios para realizar un proceso de exportación hacia el mercado de la Unión Europea, centrándose en el destino España con el cual compartimos cultura, idioma e historia.

Se busca instruir tanto al productor sobre los procesos de producción y requisitos sanitarios exigidos para que un producto sea de calidad exportable como al exportador para que sepa el manejo de tipo de contenedores a utilizar, medios de pago, métodos de negociaciones internacionales a llevar hasta el momento de colocación del producto en el contenedor para ser exportado.

INTRODUCCIÓN

Actualmente la República Dominicana está orientada hacia el incremento de su competitividad en el extranjero mediante los intercambios comerciales; y para ello, los distintos entes involucrados trabajan cada día en la implementación de nuevas estrategias para mejorar la calidad de los productos y servicios criollos con la única finalidad de lograr un mejor posicionamiento tanto a nivel nacional como internacional.

A pesar de contar con un código de comercio poco reestructurado, el país avanza constantemente en alianzas comerciales con países alrededor de todo el mundo, no obstante, el sector agrícola carece hoy en día de esfuerzos para lograr mayor productividad en miras a un aumento de las exportaciones de muchos de estos productos, como lo es el maracuyá (chinola), que es la sustancia a tratar más adelante.

No es desconocido las irregularidades en cuanto a seguimiento de inocuidad existentes por una gran parte de los productores agrícolas de la República Dominicana, razón por la que en ocasiones han fallado algunas transacciones comerciales con potenciales socios en el exterior; y es este precisamente el móvil de este trabajo de investigación, el cual se realiza con la finalidad de identificar cuáles son las posibles fallas en el sistema tanto de producción como de aduanización en la República, analizando desde las áreas de producción de la sustancia hasta el proceso realizado en los puertos para la exportación en la misma, y así poder presentar una propuesta de exportación con miras a la potenciación.

CAPÍTULO I.

GENERALIDADES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1.1 Comercio Internacional

“El Comercio exterior es aquella actividad económica basada en los intercambios de bienes, capitales y servicios que lleva a cabo un determinado país con el resto de los países del mundo, regulado por normas internacionales acuerdos bilaterales” (Román, 2001).

A varios escritores que han estudiado la historia del comercio internacional le han surgido interrogantes como: cuáles fueron sus orígenes, porque nació, beneficios, inconvenientes, analizaron que a través del comercio internacional se podía establecer relaciones más duraderas, etc. En su gran mayoría concluyeron que el primer paso para buenas relaciones entre países nace con una buena relación en el comercio de bienes y servicios entre los pobladores de las naciones.

Un buen intercambio comercial entre países puede ser un gran aporte para las buenas relaciones internacionales debido a que una buena relación aporta a al crecimiento de ambas naciones a través de la cooperación e integración entre naciones.

El comercio Internacional surge como una necesidad entre dos o más partes de adquirir productos los cuales escasean, son de baja producción o son de producción nula en una de las partes, por lo que crea la necesidad de realizar comercio entre varias naciones ofreciendo un producto necesitados por las partes.

Los métodos más comunes para llevar acabo el comercio internacional son la importación y exportación de productos.

La importación, consiste en la compra de un producto en el exterior, ya sea materia prima o producto industrializado, debido a que usualmente el producto

comprado no es producido en el país de origen o es de una calidad superior en el exterior.

Mientras que la exportación, es la producción de materias primas y/o productos industrializados para que estas sean comercializadas en el mercado internacional.

1.2 Marketing Internacional

El marketing internacional es el desempeño de las actividades comerciales diseñadas para planificar, asignar precios, promover y dirigir los flujos de los bienes y servicios de una compañía a los consumidores o usuarios de más de un país con el fin de obtener ganancias (Cateora, Gilly, & Graham, 2006).

En este concepto de marketing internacional incluye las actividades de comercio internacional realizada dentro y fuera de las fronteras nacionales, pero específicamente dirigiendo sus esfuerzos a mercados internacionales, ofreciendo un análisis más completo del mercado para crear una buena planeación y ejecución de las actividades diarias, también se encarga del análisis para colocar precios, promoción y distribución de las ideas, observando los servicios actuales para crear intercambios que satisfagan los consumidores y objetivos individuales u organizacionales.

La labor del Marketing Internacional es más complicada que el marketing doméstico, debido a que el marketing internacional lidia con unos niveles de incertidumbres mayores, los cuales la empresa debe saber estudiar para que esas incertidumbres, o esos llamados factores puedan ser utilizados a favor de la compañía, o las mismas tengan un menor impacto en las actividades de la compañía localizada en el extranjero.

Algunas de las fuerzas con las que tiene que lidiar la compañía son:

Fuerzas políticas y legales, fuerzas culturales, fuerzas económicas, fuerzas competitivas, nivel tecnológico, canales de distribución, etc.

1.2.1 Integración de las 4 P del marketing con el comercio internacional

La mercadotecnia tradicional usa las llamadas 4P las cuales son: Precio, producto, plaza y promoción, esta mezcla de mercadeo es la esencia de la planeación estratégica de cualquier proyecto empresarial. Una vez los objetivos estén definidos y tengamos pleno conocimiento de la situación actual del mercado y del negocio se comienza a definir un plan de procedimientos en cada una de estas áreas.

Es de suma importancia realizar un plan en base a sus objetivos a lograr y teniendo en cuenta la situación de la empresa, para poder crear una estrategia eficiente.

1.3 Requisitos Fitosanitarios

Las medidas fitosanitarias hacen parte de las barreras no arancelarias establecidas por cada país.

Cada país aplica diferentes medidas de sanidad para garantizar la calidad de los productos alimenticios destinados al consumo humano y para evitar la propagación de enfermedades y/o plagas que se encuentren alojadas en los animales y vegetales.

Estas medidas sanitarias y fitosanitarias pueden presentarse de distintas maneras, pero las más comunes son cuando, se establecen niveles máximos autorizados de plaguicidas o aditivos alimentarios. Las medidas fitosanitarias están destinadas a proteger la salud de las personas estas medidas se aplican tanto a productos nacionales como a productos comprados en el extranjero.

1.4 Requisitos Técnicos

Los requisitos técnicos al comercio varían según el país con el que se va a negociar, estas son medidas no arancelarias que se dividen en medidas tanto sanitarias como fitosanitarias y los conocidos obstáculos técnicos al comercio estos llevan a cabo tareas de vigilancia del mercado y velan por el cumplimiento de las normas de seguridad de los productos que van a ingresar al país por medio del comercio internacional.

Requisitos técnicos más comunes en el comercio internacional son:

- Los productos deben cumplir con los requisitos de seguridad general.
- Etiqueta en el idioma del país en que se va a comercializar y proporcionar información sobre el producto (contenido, composición, uso seguro y precauciones especiales).
- Informar a los consumidores sobre posibles riesgos que supone el consumo del producto y las precauciones a tomar.
- Perfectamente sellados para tener conocimiento que no hubo ningún tipo de manipulación en el camino.
- No debe ser dañino al medio ambiente.

Estos requerimientos técnicos son evaluados por una entidad independiente de cada país encargada de examinar los niveles de conformidad de los productos y que se cumplan todos los requisitos técnicos al comercio perteneciente a la nación.

Los procedimientos para evaluación de conformidad incluyen la fase de diseño de los productos, fase de producción, control interno de la compañía y garantía de calidad que ofrece la compañía.

1.5 Barreras Arancelarias y Barreras no Arancelarias

Un arancel (también llamado impuesto), el tipo más común de control del comercio, es un impuesto que los gobiernos aplican sobre un bien transportado internacionalmente. Esto es, los gobiernos cobran una tarifa sobre un bien cuando éste cruza una frontera oficial — ya sea de una nación o de un grupo de naciones que han acordado imponer un arancel común sobre los bienes que crucen por las fronteras de su bloque (Daniels, Sullivan, & Radebaugh, 2013).

Cada país establece los aranceles que crean adecuado para la entrada de productos y protección del mercado nacional.

1.5.1 Barrera Arancelaria

El arancel, es el instrumento de recaudación de impuesto más conocido en el comercio internacional, el mismo se aplica a las compras o llamadas importaciones de productos y consiste básicamente en colocar un impuesto según el tipo de mercancía ya sea a un bien o servicio del exterior vendido dentro del país.

Los gobiernos imponen aranceles o impuestos a la compra en el exterior para generar ingresos a través de la comercialización de bienes y servicios, para ofrecer un sistema de protección al productor nacional, o empresa nacional en frente de la competencia extranjera.

1.5.2 Barreras no arancelarias

Las barreras no arancelarias son conocidas como regulaciones constituidas por el gobierno para dificultar el comercio entre países y evitar la importación de determinadas mercancías sin elevar el impuesto de la misma. Con el objetivo de fortalecer a los productores locales.

Son conocidas como políticas proteccionistas que no utilizan aranceles para delimitar el comercio, ahí es donde radica la principal diferencia entre barreras arancelarias y no arancelarias la arancelaria busca la limitación del comercio mediante el cobro de impuestos, la no arancelaria se maneja bajo regulaciones y estrategias diferentes a los impuestos para dificultar la importación.

Uno de los modelos más conocidos de medidas no arancelarias es la cuota, la cual consiste en establecer límites a la importación de un cierto producto para proteger al productor local.

1.6 Alianzas Estratégicas

Las alianzas estratégicas globales son convenios de cooperación entre compañías de diferentes países que son competidoras reales o potenciales. Este tipo de figura jurídica abarca toda la gama, desde empresas colectivas o joint ventures formales, en las que dos o más compañías tienen un interés de capital, hasta convenios contractuales a corto plazo mediante los cuales dos firmas acuerdan cooperar en un problema particular (tal como el desarrollo de un nuevo producto) (Hill & Jones, 2005).

Las compañías participan en alianzas estratégicas con sus rivales para lograr varios objetivos estratégicos. En primer lugar, estas sociedades facilitan el ingreso a un mercado extranjero (Hill & Jones, 2005).

La alianza estratégica una opción al momento de introducir una nueva empresa a un mercado foráneo, debido a que ya se puede comenzar con una lista de clientes, procesos establecidos y anteriormente analizados lo que le da a la empresa mayor crecimiento a la empresa y seguridad de inversión.

Las empresas buscan una alianza estratégica para ampliar su mercado ya sea en nuevos países o un nuevo mercado meta que están dispuestos a desarrollar brindando productos que puedan satisfacer las necesidades de la misma,

también busca adquirir nuevos clientes a partir de la alianza, adquirir nuevos procesos para efficientizar los anteriores, nuevos productos. Todo con el fin de darle un crecimiento exponencial a la empresa

1.7 Tratados de Libre Comercio

Un tratado de libre comercio (TLC) es un acuerdo comercial vinculante que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios. A fin de profundizar la integración económica de los países firmantes, un TLC incorpora además de los temas de acceso a nuevos mercados, otros aspectos normativos relacionados al comercio, tales como propiedad intelectual, inversiones, políticas de competencia, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, asuntos laborales, disposiciones medioambientales y mecanismos de defensa comercial y de solución de controversias. Los TLC tienen un plazo indefinido, es decir, permanecen vigentes a lo largo del tiempo por lo que tienen carácter de perpetuidad (Perú, s.f.).

Los acuerdos comerciales siendo uno de los métodos más comunes y utilizados por los países para eliminar barreras arancelarias al comercio internacional el cual es acordado entre países o grupo de países.

Este método ayuda a la facilitación del comercio internacional entre países participantes del acuerdo que se vaya a firmar, debido a que se realizan rondas de negociación en las que participan todos los países que vayan a ser parte de dicho acuerdo, en estas rondas de negociación se crea una lista de productos en los cuales los países participantes ofrecen y solicitan ciertos productos, y en los cuales se encuentran dispuestos a negociar tanto en exportación como en importación para el beneficio de las naciones participantes.

Los acuerdos de libre comercio forman parte de una estrategia a largo plazo que busca consolidar mercados internacionales y crear por parte de cada país una oferta exportable competitiva en el mercado internacional lo cual generara mayores empleos.

La experiencia en los mercados internacionales nos muestra que los países que han logrado exitosamente una mayor integración a nivel de comercio internacional son los países que han conseguido un mayor desarrollo debido a que han ampliado el tamaño de sus mercados para las empresas.

Las negociaciones entre socios comerciales del mismo país pueden ser difíciles. La dificultad añadida, ocasionada por la comunicación entre culturas, puede hacer que una tarea difícil se convierta en algo imposible. Por otro lado, cuando se tienen en cuenta las diferencias culturales, se pueden realizar en ocasiones excelentes acuerdos comerciales que lleven a relaciones internacionales provechosas a largo plazo (Cateora, Marketing Internacional, 2001) .

1.8 Balanza Comercial

Se ha sostenido alguna terminología de la era mercantilista. Por ejemplo, una balanza comercial favorable (también llamada superávit comercial) aun indica que un país está exportando más de lo que importa. Una balanza comercial desfavorable (también conocida como déficit comercial) indica lo opuesto. Muchos de estos términos son poco apropiados. Por ejemplo, la palabra favorable implica "beneficio" y la palabra desfavorable sugiere "desventaja". De hecho, no es necesariamente benéfico pasar por un superávit comercial, ni es necesariamente perjudicial pasar por un déficit comercial. Un país con una balanza comercial favorable está, durante el tiempo que lo hace, abasteciendo a las personas de países extranjeros con más de lo que se recibe de esos países (Daniels, Sullivan, & Radebaugh, 2013).

CAPITULO II.

ASPECTOS Y CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR AGRÍCOLA EN LA REPÚBLICA DOMINICA

2.1 Sector Agrícola

El sector agrícola es aquel que se dedica a las actividades de explotación de los recursos naturales y producción de materia prima de origen vegetal a través de los cultivos pertenecientes al suelo y subsuelo.

La agricultura es una de las actividades económicas más antiguas. En esta se obtienen los productos de la tierra, los cuales van destinados al consumo de las personas y animales todo esto se encuentra comprendido por la actividad agrícola.

Es de suma importancia para la economía alrededor de todo el mundo, ya que además de cubrir una de las necesidades primordiales del ser humano como lo es la alimentación, también crea grandes oportunidades de empleo en los países que se dediquen a la agricultura; contribuyendo así con el desarrollo de la economía del país.

Un reciente artículo del Brookings Institute titulado “¿Dónde se produce la mayoría de los alimentos?” Afirma que “la naturaleza de la agricultura es especialmente importante cuando se considera la posibilidad tentadora de eliminar la pobreza extrema dentro de una generación” (LAMPADIA, 2018).

Hoy en día una de las grandes preocupaciones a nivel global es la migración de personas que habitan en zonas agrícolas hacia zonas urbanas y esto porque no se prioriza lo que es la agricultura, como más que una fuente de alimentos, una fuente de ingreso para los países involucrados en esta actividad. Los gobiernos deben incentivar un poco más a los obreros de este sector de manera que se generen productos más competitivos cada día, tanto para consumo de los mismos como para la exportación.

Los miembros de la Organización Mundial del Comercio han optado por medidas de reforma agropecuarias con la finalidad de subsistir en el mundo mediante un comercio más equitativo y competitivo, medidas que llevan en el año 1995 a

lograr el Acuerdo de la Agricultura de la OMC, supervisando su aplicación el Comité de Agricultura.

Los Miembros siguen celebrando negociaciones para proseguir la reforma. En 2015, adoptaron la decisión histórica de eliminar las subvenciones a la exportación de productos agropecuarios y de establecer normas para otras formas de ayuda a la exportación de estos productos (OMC, s.f)

2.1.1 Sector agrícola en la República Dominicana

El sector agrícola es uno de los más importantes en la República Dominicana tanto para el ámbito social como económico, significando la agricultura al año 2017 según el banco central un 5.7% del valor agregado del PIB y al 2018 empleando al 9% de la población dominicana (Banco Mundial, 2019).

Gracias a las bondades climáticas del país, el mismo cuenta con un envidiable sistema agrícola que permite mantener la economía de la nación en actividad. La población rural es más que beneficiada con esta situación puesto que es un campo que demanda de mucha mano de obra y por ende es la opción de empleo más segura para muchos de ellos.

Algo que se debe trabajar en el sector agropecuario del país es el acceso al financiamiento por parte de los productores, los requisitos son muy estrictos y gran parte de los mismos no puede cumplirlos, razón que lleva a la reducción de la competitividad y expansión de los productos nacionales.

En su informe de desempeño financiero del primer semestre del 2018, la Superintendencia de Bancos (SIB) señala que los créditos agropecuarios otorgados por las entidades de intermediación financiera y el Banco Agrícola han evidenciado un incremento de RD\$9,972 millones de diciembre 2015 a junio 2018, al pasar de RD\$33,389 millones a RD\$43,361 millones, registrando un crecimiento de 29.86% (Superintendencia de Bancos de La República Dominicana, 2018).

A pesar de los exigentes requerimientos para el financiamiento agrícola, los productores han iniciado de a poco, a reducir estas brechas y esto debido a las famosas visitas sorpresas que se encuentra realizando el Señor Presidente de La República, el Lic. Danilo Medina, mediante las cuales se les otorga préstamos directos a los productores campesinos que estén asociados a cooperativas agrícolas y ganaderas, no obstante se observa en los datos anteriormente indicados que en 3 años el incremento en el incurrimento en financiación oscila por los RD\$10,000,000.00, monto que podría haber sido mayor si el gobierno hubiese apoyado e incentivado el sector con anticipo.

2.2 Perfil del producto de la Pulpa de Maracuyá (chinola)

2.2.1 Descripción de la fruta

El maracuyá es una fruta tropical de una planta que crece en forma de enredadera y que pertenece a la familia de las *Passifloras*, de la que se conoce más de 400 variedades, esta planta es originaria de Brasil pero en nuestro país se han cultivado ambas formas de maracuyá (la purpura o morada *P. edulis* sims, y la amarilla *P. edulis* F *flavicarpa* degener), aunque la más extendida ha sido la amarilla (Camargo, 2010).



Morada *P. edulis* sims
degener



Amarilla *P. edulis* F *flavicarpa*

Conocida en la República Dominicana como chinola y utilizada para la realización de números platos succulentos, como en postres tanto dulces como salados, cabe destacar que en el país esta fruta es utilizada para la elaboración de remedios caseros, que van desde “el alivio para una gripe” hasta la “cura” para afecciones intestinales.

Tabla 1. Composición nutricional por 100 grs

A continuación, se detalla la composición nutritiva del maracuyá:

Composición	Cantidad (gr)	CDR(%)
Calorías	54	2.8%
Carbohidratos	9.54	3.1%
Proteínas	2.38	5%
Fibra	1.45	4.8%
Grasas	0.4	0.8%
Minerales	Cantidad (mg)	CDR(%)
Sodio	19	1.2%
Calcio	17	1.4%
Hierro	1.3	16.3%
Magnesio	0	0%
Fósforo	57	8.1%
Potasio	267	13.4%
Vitaminas	Cantidad (mg)	CDR(%)

Vitaminas	Cantidad (mg)	CDR(%)
Vitamina A	0.11	12.1%
Vitamina B1	0.02	1.7%
Vitamina B2	0.1	7.7%
Vitamina B3	1.9	0%
Vitamina B12	0	0%
Vitamina C	24	26.7%

Fuente: (Vegaffinity, N.S).

Como se visualiza en el cuadro anterior, el maracuyá tiene un variado contenido de proteínas y minerales que son de vital importancia para la salud, por ejemplo; la vitamina A que fortalece la visión, contribuye con el buen estado de la piel, el cabello, huesos y además desarrolla el sistema inmunológico, también tiene vitamina C que favorece a la formación de los huesos.

La composición de este fruto a nivel nutricional ayuda a impulsar lo que es el sistema nervioso, la actividad muscular y funge como antioxidante; otro componente que aporta grandemente a la sociedad de hoy en día es el magnesio, ya que regula las funciones intestinales que hoy en día presentan tantos problemas debido al estrés y el manejo del tiempo de los individuos.

2.2.2 Descripción del producto “pulpa de maracuyá”

Producto pastoso, no diluido, ni concentrado, ni fermentado, obtenido por la desintegración y tamizado de la fracción comestible de frutas frescas, sanas, maduras y limpias. La pulpa es la parte comestible de las frutas; es decir, el producto obtenido de la separación de las partes comestibles carnosas de la fruta

desechando la cáscara semillas y bagazo mediante procesos tecnológicos adecuados (Gamboa, 2014).

Su color es amarillo, color que caracteriza el fruto, debe ser 100% natural, sin conservante alguno, el sabor de la misma no debe tener indicios de fermentación u oxidación y para mayor conservación y alargar la vida útil del mismo debe almacenarse en estado de congelación

Beneficios del producto “pulpa de maracuyá”

- Ayuda a prevenir enfermedades cardiovasculares
- Ayuda a prevenir y combatir el estreñimiento
- Mejora la digestión
- Reduce el riesgo de padecer enfermedades degenerativas
- Previene las afecciones respiratorias
- Mejora los síntomas del asma
- Equilibra el nivel de glicemia en la sangre
- Sirve como relajante
- Ayuda a disminuir el peso corporal
- Mantiene la vista en condiciones más optimas
- Favorece la reparación de los tejidos
- Previene enfermedades cardiovasculares

Nutrientes que aporta la “pulpa de maracuyá”

- Vitamina A y C
- Potasio
- Calcio
- Hierro
- Carbohidratos
- Antioxidantes

2.2.3 Principales exportadores de maracuyá en el mundo

A pesar de los países europeos haber intentado satisfacer la demanda con la producción de África, hoy en día no representan ningún rol como exportadores del maracuyá, siendo Latinoamérica el bloque que abastece prácticamente el mundo por completo, con Colombia, Perú y Ecuador a la cabeza.

Ecuador es uno de los mayores productores y exportadores de este fruto, no obstante, podría expandir sus horizontes hacia otros países, pero deben destacar un poco más lo que es la calidad de su producto, gracias al disfrute climatológico pertinente para el cultivo que poseen.

Así mismo Perú posee un clima adecuado para la producción, que hace posible la obtención de maracuyá de calidad, merecedores de comerciar; por su parte lo que ha llevado a Colombia a ser uno de los mayores suplidores de este producto es la preparación tecnológica que poseen, lo que los ha convertido en productores y exportadores de maracuyá de calidad.

Brasil por su parte, como se ha venido comentado fue el originario en la producción de esta fruta y por supuesto que sus condiciones climáticas y la inversión de tiempo que ha hecho para la mejora de su sistema de producción, lo lleva a liderar la lista de los países productores, no obstante, el consumo local es tan grande que el país se ve obligado a importar el maracuyá.

2.2.4 Principales productores de maracuyá en la República Dominicana

Se produce en: Santo Domingo, Baní, Santiago, La Romana, San Cristóbal, Villa Altagracia, Hato Mayor, Sabana de Nisibón, Laguna Salada, Faibón, Salina, Bayaguana y Cotuí (Mercados, 2007).

En el país se está trabajando en un proyecto para identificar y poner en práctica tecnologías que aumentarán la productividad del cultivo, logrando una mejor

calidad para el fruto en cuestión, de modo que favorezca el consumo e industrialización del mismo.

Según expresa la investigadora Andrea Félix Lebrón,

El proyecto será desarrollado en tres años, con una inversión de 9 millones 296 mil pesos, de los cuales Mescyt a través del Fondocyt aportará 6 millones 700 mil pesos y el Idiaf 2 millones 596 mil pesos y que el propósito es llevarlo a las zonas de producción de Hato Mayor, Samaná, Monte Plata, Juan Sánchez Ramírez (Cotui) y San Juan de la Maguana (Hoy Digital, 2018).

Los productores locales insisten en que la técnica para obtener un producto de calidad es la selección de una buena semilla y un buen terreno, así como la aplicación adecuada de fertilizantes y micronutrientes como el calcio y el magnesio cada determinado tiempo.

El Consorcio Citrícola del Este sule chinolas al mercado nacional. Debido a la rentabilidad del cultivo de la fruta tiene entre sus proyectos iniciar su exportación a Puerto Rico a partir del próximo año (El Nacional, 2014).

Las principales empresas exportadoras de pulpa de fruta dominicanas son: Goya Santo Domingo, S. A, Caribex Dominicana, S. A, BATCOMP, SRL, A.M. Frutas y Vegetales, estas empresas se encargan de suplir alrededor de todo el mundo, países como Belice, Venezuela, España, Estados Unidos, entre otros, son los beneficiados con la calidad de la maracuyá criollo (ADOEXPO, 2016).

2.3 Consumo local del producto

Con la finalidad de internacionalizar el producto, se debe determinar cuál es el consumo del país, además de su producción y de este modo se deduce si el producto es una fuente óptima de ingreso para la economía del país o si se deben dirigir esfuerzos a mejorar la producción y competitividad del maracuyá o

simplemente no se puede comerciar porque la producción nacional no supe la demanda interna.

El consumo de chinola como fruta fresca es muy generalizado en la población dominicana, especialmente como jugo. La producción promedio anual de chinola es de 10.71 toneladas métricas, con un valor de RD\$ 203.5 millones promedio anual y; cuenta con 579 productores a nivel nacional (Junta Agroempresarial Dominicana, 2009).

La chef María Alicia Ramírez explica que con la pulpa de la chinola se preparan tartaletas, ensaladas, 'cheesecake', 'mousse', mermeladas, pasteles, gelatinas, helados, jaleas, salsas para ensaladas, cremas y batidos, además de licores, jugos, postres y comidas saladas (Bonifacio, 2015).

En nuestro país precisamente el uso que más se le da a la pulpa de chinola es la elaboración de mermeladas, cremas, jugos, postres y batidos, además de darle toque decorativo a algunos platos exquisitos.

2.4 Ingresos generados por la exportación de la pulpa de maracuyá (chinola)

Tabla 2. Exportaciones dominicanas de Chinola hacía el mundo (incluida la pulpa)

Exportaciones de Chinola, Según Destino		
Período 2017-2018; Valores en US\$		
Mercados Destinos	Valor FOB 2017	Valor FOB 2018
Total	261.375,3	237.885,3
SAN MARTIN (FRANCIA)	67.632,4	91.410,5
JAMAICA	36.944,5	55.922,5
ESTADOS UNIDOS	32.741,2	20.335,6
HAITI	75.545,3	12.995,5
PUERTO RICO	6.142,4	12.431,7
ISLAS TURCAS Y CAICOS	2.143,5	11.230,4
ISLAS VIRGENES BRITANICAS	134,4	7.192,0
CANADA	17.065,2	6.806,4
ITALIA	134,6	5.828,7
ESPAÑA	1.896,8	3.508,0
CURAZAO	58,0	2.591,9
RUSIA	270,6	2.365,6
ALEMANIA	1.165,4	2.152,4
FRANCIA	225,5	1.657,4
PAISES BAJOS	5.665,1	767,3
OTROS PAISES		330,8
SAN BARTOLOME	10.311,5	299,7
ARUBA		40,0
VENEZUELA		8,2
BELGICA	36,2	6,9
SUIZA	142,5	4,0
GRECIA	27,9	
MALTA	220,0	
REINO UNIDO	2.872,3	

Fuente: CEI-RD

En esta tabla se aprecia que a pesar de tener una buena participación en el mercado extranjero, este producto aún no tiene la presencia que podría lograr en el mercado internacional, gracias a la calidad del mismo, equivaliendo apenas a US\$237,885.3 miles la cantidad exportada al año 2018, cuantía que podría ser mayor, si se incentiva un poco más el sector agrícola, sobre todo los productores y exportadores de este fruto.

CAPÍTULO III.

ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DEL INTERCAMBIO COMERCIAL AGRÍCOLA EN LA REPÚBLICA DOMINICANA Y ESPAÑA

3.1 Acuerdos comerciales existentes entre República Dominicana y España

Según expresó el Dr. Leonel Fernández

"A lo largo de los siglos, España nos legó una lengua, una cultura, una religión, unas tradiciones y en fin, un conjunto de prácticas sociales que nos permitieron ser parte de eso que se identifica como el mundo occidental" (Diario Libre, 2009).

Debido precisamente a este señalamiento que hace el ex mandatario de la República Dominicana, gran parte de la población de la república se manifiesta confiada en cuanto a la migración hacia ese país y esta es una de las razones principales por la que nace y se mantiene el sentido de cooperación con esa nación.

España y República Dominicana tienen en vigor un Convenio para Evitar la Doble Imposición, cuyo texto puede consultarse en el B.O.E. de 2 de julio de 2014 (ICEX, n.f).

Ambos países disponen de un APPRI en vigor desde 1996. A él vienen recurridos varias empresas para solventar sus contenciosos mediante arbitraje internacional cuando agotan la vía judicial dominicana. Actualmente hay 3 arbitrajes en curso (ICEX, n.f).

El Acuerdo EPA firmado en 2008 entre la UE y CARIFORUM ofrece un marco que, además de ventajas arancelarias y comerciales, cubre aspectos de Servicios e Inversiones para facilitar la implantación. Existen asimismo un acuerdo entre COFIDES y CAMACOES para identificación de oportunidades de negocio y otro más firmado entre la Cámara de Comercio de España y el Mº de Industria, Comercio y PYMES en 2015. En el pasado hubo sustanciales acuerdos bilaterales de financiación FAD, cuyo último proyecto –abastecimiento de Peravia– quedó ultimado en 2017 (ICEX, n.f).

Un MOU firmado en enero 2019 por el Presidente Medina y el Presidente del Gobierno Español prevé la formación de un Grupo de trabajo para facilitar el comercio y la inversión recíprocas (ICEX, n.f).

3.2 Balanza comercial entre ambos países en comercio general

Tabla 3 . Balanza comercial de todos los productos y servicios

(Valores en US\$ millones)		
	<u>2016</u>	<u>2017</u>
Exportaciones	98.262	86.639
Importaciones	605.919	639.889
<i>Balanza Comercial</i>	<i>(507.657)</i>	<i>(553.25)</i>

Fuente: (Ministerio de Industria, Comercio y MIPYMES, 2018).

Aquí se nota claramente que para ambos años (2016 y 2017) la balanza ha sido deficitaria, resultado de un valor minutorio de la exportación dominicana frente a las importaciones que realizamos desde dicho país.

Según expresa Fernando Mier, consejero económico y comercial de la embajada de España en el país:

“Somos un importante suministrador de dominicana, las cifras varían de año en año, están en torno a los 550 millones de euros las exportaciones y las importaciones en 120 millones de euros, la compra que España ha hecho de bienes dominicanos. En la balanza de exportación dominicana está el cacao, tabaco, instrumentos médicos, entre otros” (Caraballo, 2018).

Para compensar este déficit sería pertinente realizar un análisis de mercado más profundo en el país español, de modo que se pueda reestructurar la oferta tradicional que ha sostenido la República Dominicana todos estos años y apostar un poquito a la diversificación de su cartera comercial, ofertando productos competitivos e innovadores.

3.3 Economía Española

Tabla 4. Datos generales sobre la economía española

Nombre Oficial	Reino de España
Capital	Madrid
Moneda	Euro
Producto Interno Bruto (PIB)	US\$1,311,320.02
Crecimiento Anual del PIB	3.05%
Población	46,572,028.00
PIB per cápita	US\$28,156.82
Tasa de Inflación Anual	1.956%

Fuente: (Ministerio de Industria, Comercio y MIPYMES, 2018).

Como se visualiza en la tabla previa, España es uno de los países de la Unión Europea con mayor crecimiento económico sostenible en el tiempo, permitiéndole a sus nacionales colocarse dentro de los más acomodados a nivel de ingresos per cápita, no obstante, el incremento del gasto público ha conllevado a desacelerar un poco dicho crecimiento en los últimos años.

El PIB per cápita es un muy buen indicador del nivel de vida y en el caso de España, en 2018, fue de 25.900€ euros, por lo que se encuentra en el puesto 34 de los 196 países del ranking de PIB per cápita (Datosmacro, 2018).

En cuanto al Índice de Desarrollo Humano o IDH, que elabora las Naciones Unidas para medir el progreso de un país y que en definitiva nos muestra el nivel de vida de sus habitantes, indica que los españoles tienen una buena calidad de vida (Datosmacro, 2018).

Si la razón para visitar España son negocios, es útil saber que España se encuentra en el 30º puesto de los 190 que conforman el ranking Doing Business, que clasifica los países según la facilidad que ofrecen para hacer negocios (Datosmacro, 2018).

En cuanto al Índice de Percepción de la Corrupción del sector público en España ha sido de 58 puntos, así pues, se encuentra en el puesto 41 del ranking de percepción de corrupción formado por 180 países (Datosmacro, 2018).

Según datos ofrecidos por EPDATA al primer semestre del año 2019

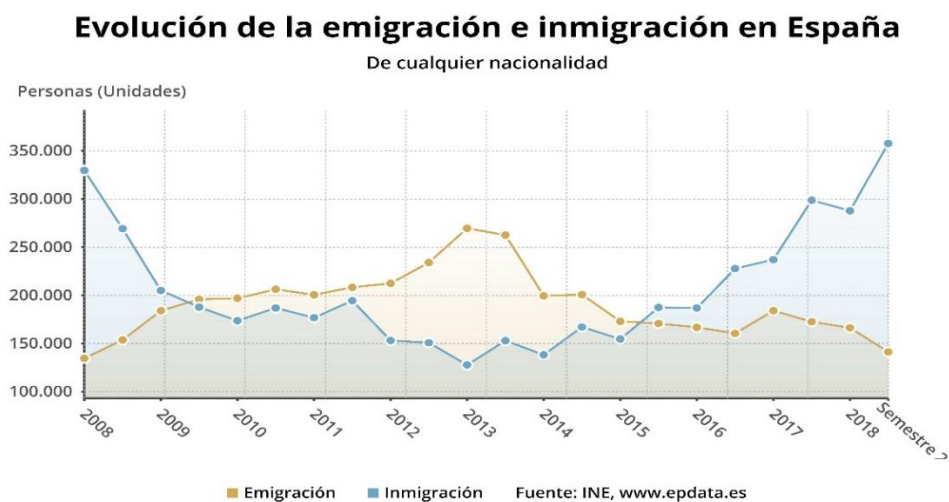
“ En este periodo se han ido de España 29.546 personas que habían nacido en el país, mientras que han vuelto 19.412 personas nacidas en España. En los últimos 12 meses, el número de emigrantes españoles ha variado un -11,62%, mientras que el de inmigrantes españoles ha cambiado un -11,16%” (Europa Press, 2019).

Según datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística (INE)

“El número de nacimientos ha vuelto a bajar en el último año, al reducirse un 6,1% en 2018, y ha descendido en una década un 28,95%, según los datos provisionales del ‘Movimiento Natural de la Población’ (Europa Press, 2019).

Estas cifras donde se visualizan más defunciones que nacimientos son otro indicador de que el aumento de la población se ve evidenciado sobre todo por la entrada al mismo, de nacionales y extranjeros.

Tabla 5. Evolución de la emigración e inmigración en España



Fuente: (Europa Press, 2019).

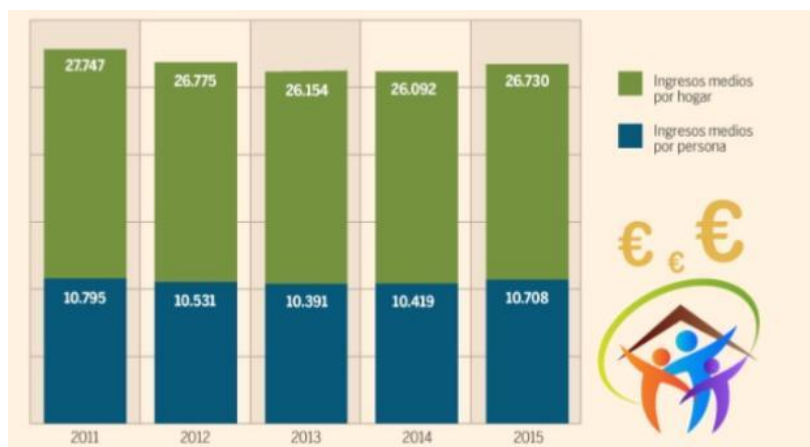
En este gráfico se aprecia como las inmigraciones han ido en ascenso en los últimos 3 años, mientras que las emigraciones se han reducido a partir del año 2015.

Este constante ir y venir de los nacionales españoles más la constante inmigración de diferentes nacionalidades hacia ese país, es lo que hace que España posea una variación tan elevada respecto a su población, inclusive cuando son más los ciudadanos que deciden no regresar, que los que regresan.

No obstante, existe una alta tasa de empleados de origen extranjero, que han sido empleados en el país y se han unido a la población española, trabajando para mantener la economía en actividad constante.

3.3.1 Ingresos personales promedios

Tabla 6. Ingresos medios anuales por hogar y por persona



Fuente: (Esperanza, 2017).

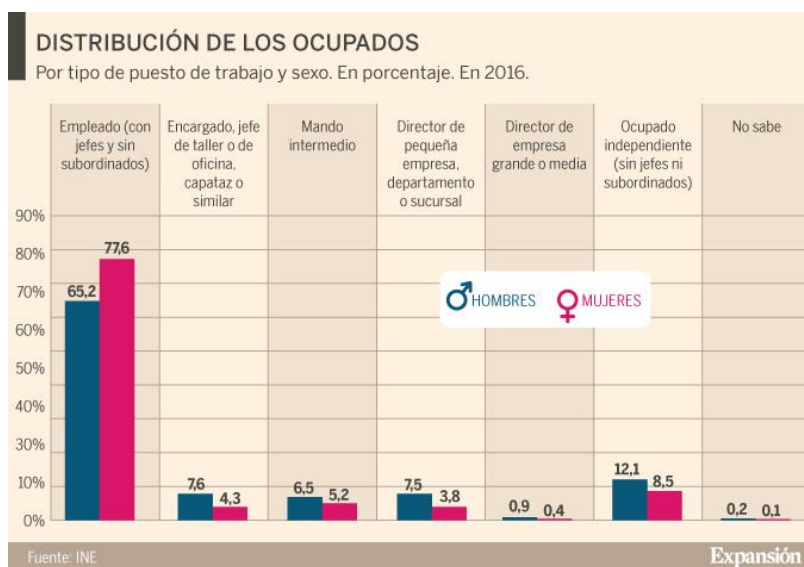
En esta imagen podemos ver que en el periodo de tiempo comprendido desde el año 2011 al año 2015, los ingresos medios por persona oscilan dentro de los 10,800 Euros, el comportamiento de dichos ingresos durante estos años puede presentar una ligera variación, no obstante, se mantiene cerca de la cifra ya mencionada.

Sin embargo, para el año 2011 los ingresos anuales por hogar se cifraban por los 27,747 y en los 4 años posteriores fue reduciendo, tratando de equilibrarse a finales del año 2015, ingresando un promedio anual de 10,630 euros por hogar.

En 1966 prácticamente todo el sueldo bruto iba al bolsillo familiar, mientras que hoy en día la carga fiscal sobre el salario (IRPF y cotizaciones sociales) se lleva de media un 25% de dicho bruto, prueba fehaciente del peso del sector público y del desarrollo de nuestro Estado del bienestar (Puig, 2017).

3.3.2 Condiciones de trabajo

Tabla 7. Distribución de los ocupados



Fuente: (Esperanza, 2017).

En el presente cuadro se aprecia como la mayoría de la población española es empleada, predominando las mujeres en este renglón, esto se debe principalmente a las grandes cantidades de MIPYMES que posee el país, por la misma razón en el gráfico se observa que predominan los jefes de pequeñas o medianas empresas sobre un diminuto porcentaje que representa las jefaturas de las grandes empresas.

Según los datos del INE, la población de 16 y más años formados en Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC) presentó el año pasado una tasa de empleo del 76,69% y, si bien difiere entre los hombres (77,91%) y las mujeres (72,51%), es la especialidad que mejores ratios de empleo registra (Esperanza, 2017).

A las TIC les siguen los trabajadores que estudiaron Ciencias naturales, químicas, físicas y matemáticas, con un 73,39% de sus licenciados o graduados trabajando. En organización las tasas están prácticamente equilibradas entre hombres (73,57%) y mujeres (73,21%) (Esperanza, 2017).

El top 3 de empleo por formación recibida se completa con quienes se han especializado en Salud y servicios sociales, pues el 73,24% están trabajando. En este caso, la tanda de empleo de los varones supera a la de las mujeres (76,11% frente a 72,44%, respectivamente) (Esperanza, 2017).

3.3.3 Principales Industrias

España desde una visión industrializada, se encuentra en la segunda generación de países de Europa. Entre 1840 y 1931, el estado se abasteció de materias primas con destino a Europa Central. Fue ya a mediados del siglo XIX, de una forma progresiva y acelerada, cuando se incorporó como nación productora de bienes industriales de manera destacada. A día de hoy, las principales áreas y ejes de desarrollo se encuentran en las zonas centrales de Cataluña y la Comunidad de Madrid, que una vez superada la crisis de los 70 y finalizada la reconversión, sirvió para reafirmar su hegemonía industrial (Club Crecimiento, 2018).

Las industrias predominantes en España son sobre todo de composición altamente tecnológica, como lo son; el sector automovilístico, que fue uno de los que ayudó al desarrollo económico del país, sector químico, agroalimentario, tecnología de punta, metalúrgico, construcción naval, industria textil, entre otros sectores tradicionales que han llevado al país a producir empleo, manteniendo la

actividad económica del mismo y colocándole en unos altos estándares internacionales por la competitividad de las industrias en las que se especializan.

Según dice Mitxel en su artículo, *“Principales sectores industriales de España”*:

Otros sectores industriales, como los de automoción, químico y agroalimentario, **presentan un mayor dinamismo**, que procede de su condición de abastecedores de bienes y productos absolutamente imprescindibles en el funcionamiento de la propia sociedad industrial. Por lo general, son actividades con un **alto componente tecnológico**, tributarias de grandes inversiones y capital multinacional, y de grandes instalaciones fabriles (MITXEL, 2017).

3.4 Acuerdo de Asociación Económica

El Acuerdo de Asociación Económica (AAE), mejor conocido por las siglas en inglés de Economic Partnership Agreement (EPA), es un acuerdo negociado por la República Dominicana dentro del conjunto de países del Foro de Estados de los países de ACP (África, Caribe y Pacífico) del Caribe (CARIFORO), firmado en el 2008 con los Estados de la Unión Europea (Ministerio de Industria, Comercio y MIPYMES, 2018).

La Unión Europea es el segundo socio comercial más importante de la República Dominicana, luego de los Estados Unidos, razón por la cual el país se adscribe en dicho acuerdo, de modo que logre estrechar aún más las relaciones bilaterales y recortar lo que son los aranceles para, abriendo así una brecha comercial con los países que conforman este convenio.

Por otro lado, la UE está integrada por 28 países europeos, que al 2011 tenían una población conjunta de más de 501 millones de personas, y una economía que en el 2008 tenía un ingreso anual por persona de un monto promedio US\$30,136. En términos globales, la unión económica de esos países creó una economía que

en 2008, medida por el precio de paridad de compra, ascendía a US\$15.3 billones (un billón: igual a un millón de millones) (Ruíz, 2015).

República Dominicana concluyó en diciembre de 2007 junto a los países de la Comunidad del Caribe (CARICOM), las negociaciones de un Acuerdo de Asociación Económica con la Unión Europea, con la finalidad de sustituir el régimen de preferencias unilaterales que otorgaba la UE a esta región como parte del bloque de países ACP, por un régimen de comercio recíproco, compatible con las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Las negociaciones del EPA para la región del Caribe habían iniciado oficialmente en Jamaica, el 16 de abril de 2004 (ISPRI, 2008).

El acuerdo del EPA fue negociado por República Dominicana dentro del conjunto de las 15 naciones del Foro de Estados de los países de ACP (África, Caribe y Pacífico) del Caribe (Cariforo) con la Unión Europea, que a su vez está conformada por 28 Estados. Este cubre temas de Comercio de Bienes, Servicios e Inversión, Políticas de Competencia, Innovación y Propiedad Intelectual, Transparencia y Contrataciones Públicas, Medio Ambiente y Aspectos Sociales, así como Protección de Data Personal (Senabri, 2018).

Este acuerdo permitió a los productores agropecuarios de República Dominicana excluir alrededor de 394 líneas arancelarias (39% del total de partidas consideradas agrícolas), entre las cuales se encuentran productos con alta sensibilidad productiva como las carnes y los helados. También, el sector industrial pudo proteger líneas sensibles, que incluyen productos como metales, refrigeradores, plásticos en forma primaria-químicos, entre otros (ISPRI, 2008).

Para el país El EPA presenta algunos desafíos, por lo que se debe fortalecer la institucionalidad para darle continuidad a los compromisos asumidos en el Acuerdo, donde cada entidad gubernamental involucrada juega un rol fundamental para hacer cumplir los compromisos identificados en el texto legal del Acuerdo de Asociación Económica, (AAE- EPA). Asimismo aprovechar las

oportunidades que infiere el EPA y encaminar sinergia entre el Sector Privado y el Sector Gubernamental para posicionar el país, aprovechando los recursos que posee la República Dominicana en la agricultura, en el turismo y en otras áreas (Beato, 2011).

3.4.1 Comportamiento del comercio entre ambas naciones antes de firmarse el EPA

Tabla 8. Importaciones realizadas por la República Dominicana hacia España

<u>Valor en 2001</u>	<u>Valor en 2002</u>	<u>Valor en 2003</u>	<u>Valor en 2004</u>	<u>Valor en 2005</u>	<u>Valor en 2006</u>	<u>Valor en 2007</u>	<u>Valor en 2008</u>	<u>Valor en 2009</u>
210.644	236.841	174.227	184.836	195.196	239.330	336.866	413.294	261.641

Fuente: TradeMap

Tabla 9. Exportaciones realizadas por la República Dominicana hacia España

<u>Valor en 2001</u>	<u>Valor en 2002</u>	<u>Valor en 2003</u>	<u>Valor en 2004</u>	<u>Valor en 2005</u>	<u>Valor en 2006</u>	<u>Valor en 2007</u>	<u>Valor en 2008</u>	<u>Valor en 2009</u>
14.580	24.680	38.707	32.177	39.413	55.716	99.243	170.875	86.584

Fuente: TradeMap

Como se observa en las anteriores tablas, el comercio entre ambas naciones, siempre ha sido activo, sin embargo, las cifras para las importaciones siempre han superado la de las exportaciones, inclusive cuando el país hizo esfuerzos para incrementar la comercialización de sus productos, aumentando drásticamente las cifras de sus exportaciones, entre un año y otro.

Se debe trabajar en la balanza comercial agrícola dominicana con el referido país, dándole un enfoque competitivo a los productos criollos y en especial a la pulpa de maracuyá, aprovechando que es uno de los productos que se producen en tierras dominicanas, aunque no se le está dando la comercialización adecuada a este fruto y los derivados del mismo, es mucha la ventaja comercial que se puede sacar del mismo, sobretodo tomando en cuenta que es uno de los más demandados en el destino de exportación.

3.4.2 Comportamiento del comercio entre ambas naciones luego de firmarse el EPA

Tabla 10. Importaciones realizadas por la República Dominicana desde España

<u>Valor en 2010</u>	<u>Valor en 2011</u>	<u>Valor en 2012</u>	<u>Valor en 2013</u>	<u>Valor en 2014</u>	<u>Valor en 2015</u>	<u>Valor en 2016</u>	<u>Valor en 2017</u>
271.940	422.711	518.271	397.613	437.324	533.067	605.919	639.889

Fuente: TradeMap

Tabla 11. Exportaciones realizadas por la República Dominicana hacia España

<u>Valor en 2010</u>	<u>Valor en 2011</u>	<u>Valor en 2012</u>	<u>Valor en 2013</u>	<u>Valor en 2014</u>	<u>Valor en 2015</u>	<u>Valor en 2016</u>	<u>Valor en 2017</u>
98.752	433	99.012	102.133	95.556	84.525	98.262	86.639

Fuente: TradeMap

El comportamiento de las exportaciones luego del referido convenio se ha mantenido estable, puesto que aún no se ha aprovechado la República Dominicana de las bondades establecidas en el mismo. Sin embargo, se hace notoria la incrementación en cuanto a las importaciones realizadas por los

dominicanos, desde el país en cuestión. La compra de bienes aumentó aproximadamente un 40%, a partir del año 2011.

3.5 Consumo de la pulpa de maracuyá en Europa

“En Europa evoluciona rápidamente el consumo, con nuevos usos que todavía no se ven en otros mercados. Por citar algunos: caramelos, gelatinas, cócteles, glaseados, aderezo de ensaladas, rellenos para torta” (Merino, 2015).

En Europa, la tendencia de consumo de productos considerados como saludables, va en aumento, es por esto que los jugos o concentrados de frutas que son naturales (sin altos contenidos de preservantes) han tenido un rápido crecimiento (se estima en 9% anual) (Aguilar, 2012).

Es precisamente debido a esta inclinación que se visualiza la oportunidad de incurrir en la exportación de la pulpa de maracuyá hacia España, como producto nutritivo y saludable para sus ciudadanos.

Tabla 12. Importaciones del producto realizadas por el país de destino desde República Dominicana

Valores en miles de dólares

Código	Valor al 2014	Valor al 2015	Valor al 2016	Valor al 2017	Valor al 2018
20089999	\$67.00	\$21.00	\$15.00	\$0.00	\$31.00

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de TradeMap.

Tabla 13. Importaciones del producto realizadas por el país de destino desde el mundo

Valores en miles de dólares

Código	Valor al 2014	Valor al 2015	Valor al 2016	Valor al 2017	Valor al 2018
20089999	\$13,197.00	\$14,685.00	\$12,701.00	\$14,626.00	\$18,874.00

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de TradeMap

Como indican los datos, España es un gran importador de este producto y suele abastecer su demanda con importaciones realizadas desde todas partes del mundo (incluyendo la República Dominicana), no obstante, se visualiza en la tabla No.12, como las importaciones iban en descenso hasta el año 2017, año en el que el país no tuvo ninguna participación en las importaciones.

CAPÍTULO IV.

DISEÑO DE PLAN LOGÍSTICO INTERNACIONAL PARA LA EXPORTACIÓN DE PULPA DE MARACUYÁ HACÍA EL MERCADO ESPAÑOL

4.1 Producto

4.1.1 Características del concentrado de maracuyá

El concentrado de maracuyá es un producto muy solicitado por el mercado internacional, por sus características de aroma, sabor y textura con un sabor muy único y fuerte.

La pulpa de maracuyá proviene del proceso de despulpado, refinado de la fruta de maracuyá la cual debe estar en condiciones de alta frescura y físicamente en condiciones óptimas.

Las condiciones al momento de evaluar la pulpa de maracuyá son:

- Color de la pulpa, este debe tener un color bien característico que es como amarillo anaranjado, no puede mostrar indicios de fermentación u oxidación o colores diferentes.
- Debe tener la textura carnosa característica del maracuyá.
- Debe conservar su olor característico a frescura.
- No contiene azúcares.
- No contiene adulterantes.

4.2 Análisis FODA de la exportación al de destino España

El análisis FODA son siglas que representan el estudio de las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas, de una empresa un mercado, o sencillamente a una persona. Este acrónimo es aplicado a cualquier situación, en el cual, se necesite un análisis o estudio.

Buscando orientar con el estudio cuales son las fortalezas de la organización, sea en cuanto, a los recursos que posee, la calidad del mismo, etc. Asimismo, externamente puede estudiar las amenazas que puedan existir como en el ámbito político o social (Leiva, 2016).

Cabe señalar que, el FODA es una herramienta fundamental en la administración y en el proceso de planificación, de hecho, con este estudio se beneficiará de un plan de negocios, pudiendo dar fuerza a la sigla de oportunidad, logrando además, la situación real en la que se encuentra la empresa o proyecto, y poder planificar alguna estrategia a futuro (Leiva, 2016).

A continuación, se presentará las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del proyecto, para analizar su rentabilidad, utilizando la herramienta de matriz FODA.

4.2.1 Fortalezas

Fortalezas son todos aquellos factores en la que la empresa se destaca o tiene como diferenciador, esta lo coloca en una posición privilegiada en frente a la competencia.

- El maracuyá es altamente nutritivo.
- Tiene una textura y un sabor muy llamativo.
- Atrae mucho a los consumidores de mercados nacionales e internacionales.
- Alta rentabilidad, lo que llama mucho a los inversionistas.
- La República Dominicana consta con excelentes condiciones naturales y climatológicas en gran parte del año, para el desarrollo y cultivo de maracuyá.

- La República Dominicana tiene una excelente localización Geográfica, para la canalización de su distribución.

4.2.2 Oportunidades

Oportunidades, son factores analizados por la empresa que presentan posibilidades de desarrollo que puedan resultar de manera positivas, favorables y rentables para la empresa así obtener ventaja por encima de la competencia.

- República Dominicana consta con tierras productivas para producción de maracuyá.
- La producción del maracuyá es un mercado emergente en la agricultura dominicana.
- Existen facilidades de comercio entre República Dominicana y la Unión Europea a través del tratado de libre comercio EPA.
- Iniciativa de apoyo gubernamental para el sector agrario.
- Excelentes relaciones bilaterales con España.
- Acceso a la tecnología para la mejora de la producción.

4.2.3 Debilidades

Debilidades, son factores los cuales representan una posición desfavorable para la empresa frente a la competencia como: procesos ineficientes, carencia de recursos, barreras en el comercio, etc.

- El desconocimiento y escasas de capacitación para productores agrícolas dominicanos acerca pesticidas y otros adulterantes.
- El maracuyá es susceptible a plagas.

- La mano de obra en los campos va en decremento.
- Necesidad de contenedores refrigerados con climas controlados para la conservación del producto.

4.2.4 Amenazas

Amenazas, son factores cuales representan situaciones que pueden afectar a la empresa de manera negativa.

- República Dominicana está en el camino de tormentas tropicales, lo que posibilita la pérdida de producción por huracanes o tormentas.
- Alta competencia internacional en la producción de maracuyá.
- Alta fluctuación de los precios en el mercado internacional.

4.3 Análisis de Mercado

El país meta elegido es España, por nuestra larga relación de comercio y relación diplomática. Además, que el país es un alto consumidor de todo tipo de frutas tropicales y exóticas.

4.3.1 España

Mapa de España



Área: 504,750 km²

Población: 46.157.822 (INE 2008)

Lenguas: Lengua oficial: español (también denominado Castellano)

Catalán, Gallego, Valenciano y Vasco (son

también lenguas oficiales de las comunidades autónomas de Cataluña, Galicia, Valencia y País Vasco, respectivamente).

Religión: 99% Católica

Capital: Madrid

Forma de Gobierno: Monarquía Constitucional

Jefe de Estado: Rey Felipe VI

Presidente del Gobierno: Pedro Sánchez

4.4 Requisitos para entrar al mercado de la unión europea

4.4.1 Fito sanidad

Según (HELPDESK, 2019):

Si quiere exportar vegetales o productos vegetales (incluidas frutas, verduras y productos de madera) a la UE, tendrá que asegurarse de que sus productos cumplen la normativa de la UE relativa a la Fito sanidad. La UE ha establecido una serie de requisitos fitosanitarios con el fin de prevenir la introducción y la propagación en la UE de organismos nocivos para los vegetales y los productos vegetales. Los requisitos suponen principalmente que:

No se permite importar en la UE determinados organismos clasificados, a menos que se den unas circunstancias concretas.

Los vegetales y los productos vegetales que se especifican deberán ir acompañados de un certificado fitosanitario.

Teniendo en cuenta que los requisitos fitosanitarios también se aplican a la madera empleada para empaquetar y embalar alimentos y productos no alimenticios. Por tanto, aunque su objetivo principal sea exportar, por ejemplo, productos pesqueros o juguetes, también deberá tomar en consideración los requisitos fitosanitarios si utiliza madera como parte de los materiales de los paquetes en los que va a enviar sus productos. Los productos vegetales procesados como los muebles u objetos de madera no están sujetos a estos requisitos.

4.4.2 Requisitos generales

Las exportaciones de vegetales y productos vegetales a la UE deben:

- Ir acompañados de un certificado fitosanitario expedido por las autoridades competentes del país exportador
- Pasar las inspecciones aduaneras en el punto de entrada de la UE
- Ser importadas en la UE por un importador inscrito en el registro oficial de un país de la UE
- Ser notificadas a las aduanas antes de su llegada al punto de entrada.
- Si los envíos de vegetales o productos vegetales originarios de un país no perteneciente a la UE pueden suponer un riesgo para la UE, los países miembros o la Comisión Europea podrán adoptar medidas de emergencia temporales.

4.4.3 Requisitos adicionales

Las semillas y el material de reproducción deben cumplir una serie de requisitos de comercialización específicos para asegurar la sanidad y la calidad. Las condiciones específicas se aplican a:

- Plantas oleaginosas y textiles
- Cereales
- Plantas hortícolas
- Patatas de siembra
- Remolacha (azucarera y forrajera)
- Vides
- Plantas frutícolas
- Plantas forrajeras
- Plantas ornamentales
- Plantas forestales

La UE dispone de normas que velan por la protección de obtención vegetal relativa a los derechos de propiedad intelectual para las variedades vegetales válidos en toda la UE. El sistema es aplicado por la Oficina Comunitaria de Variedades Vegetales (CPVO).

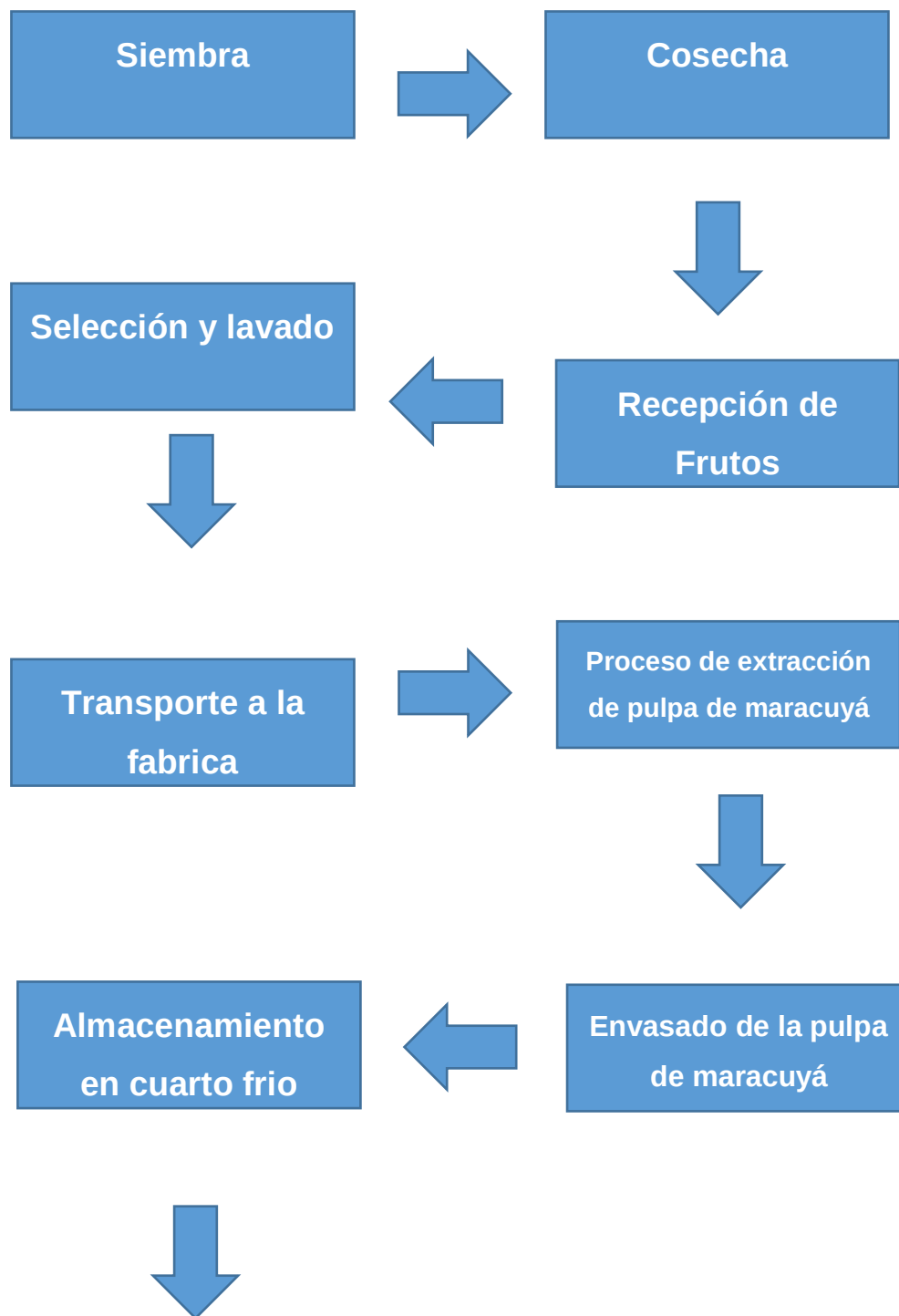
4.4.4 Requisitos sanitarios y fitosanitarios

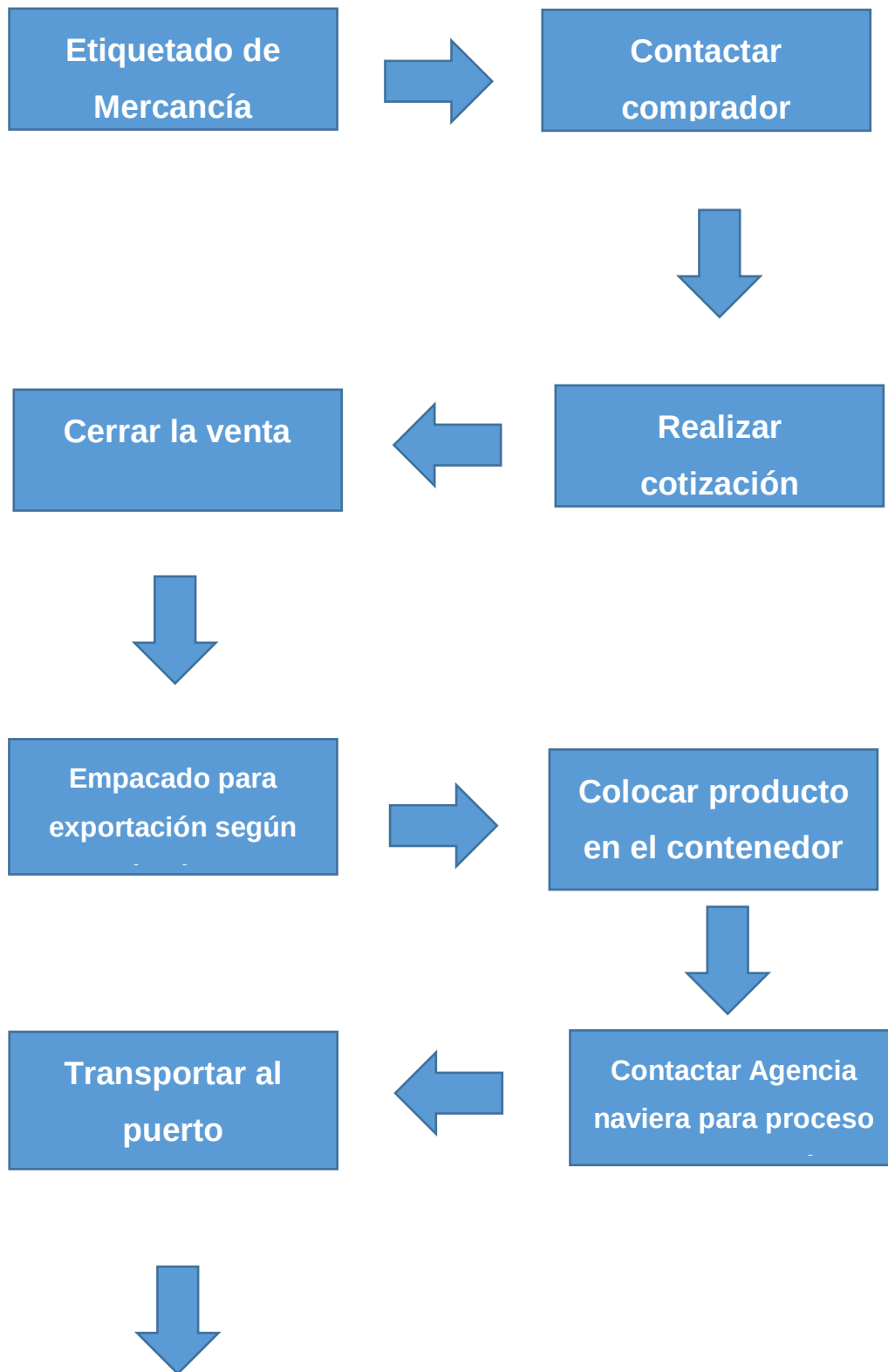
Los requerimientos básicos sanitarios y fitosanitarios requeridos por la Unión Europea según:

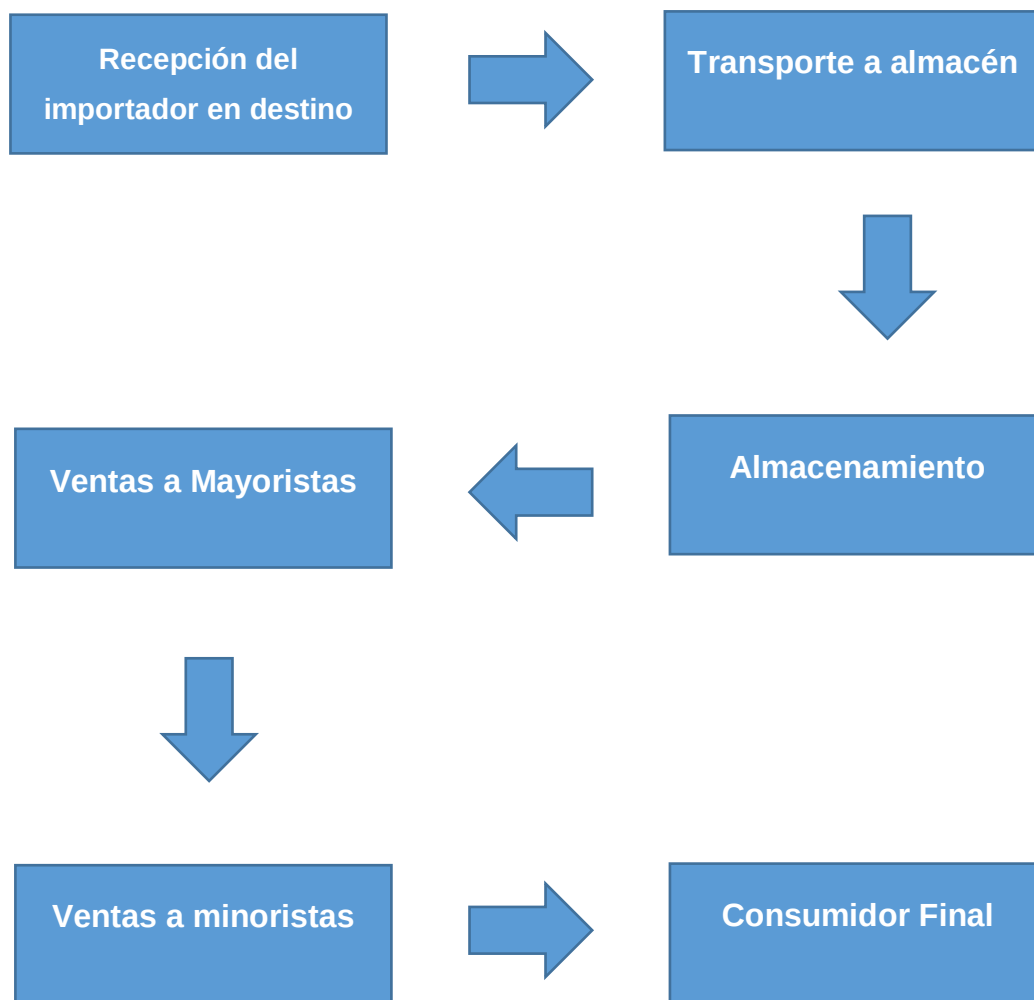
Las transacciones internacionales de provisiones alimenticias deben cumplir, entre otras, las siguientes condiciones generales:

- Principios y requisitos generales de la legislación alimentaria: todas las fases de la producción de alimentos y piensos y su distribución.
- Trazabilidad: los importadores de productos alimenticios y piensos deberán identificar y registrar al proveedor en el país de origen [Reglamento (CE) nº 178/2002, artículo 18].
- Normas generales relativas a la higiene de los productos alimenticios y a la higiene de los alimentos de origen animal.
- Normas sobre residuos, plaguicidas, medicamentos veterinarios y contaminantes de y en los alimentos.
- Normas especiales sobre alimentos y piensos modificados genéticamente, bioproteínas y nuevos alimentos.
- Normas especiales sobre determinadas categorías de productos alimenticios (por ejemplo, aguas minerales, cacao o ultracongelados) y alimentos destinados a poblaciones específicas (por ejemplo, lactantes y niños de corta edad).
- Requisitos concretos de comercialización y etiquetado de materias primas para la alimentación animal, piensos compuestos y piensos destinados a objetivos de nutrición específicos.
- Normas generales de los materiales destinados a estar en contacto con alimentos.
- Controles oficiales e inspecciones destinados a asegurar el cumplimiento de la normativa de la UE relativa a alimentos y piensos.

4.5 Logística de producción y distribución de la pulpa de maracuyá







Fuente: Autoría Propia

4.5.1 Transporte

Son transportadas en contenedores refrigerados cerrados y perfectamente herméticos evitando la entrada de polvo, agua o plagas para la protección de los productos y mantenimiento de su calidad exigida por el cliente y por las normas exigidas por el país importador del producto.

4.5.2 Contenedores refrigerados

Los Reefer containers o contenedores refrigerados estos son utilizados para el transporte de mercancías por medio marítimo que requieren condiciones de temperatura controlada para mantener la calidad de la mercancía, tales como son las fruta, verduras, productos lácteos y carne. Usualmente son perecederos.

Los contenedores refrigerados están equipados con una unidad de refrigeración que se conecta a la red eléctrica del barco, de las terminales portuarias y de los camiones con el fin de que no se rompa el ciclo del frío. Disponen de un disco de control de temperatura que reflejará la temperatura del contenedor desde que la mercancía es cargada en almacén de origen hasta su llegada al almacén de destino para que la temperatura adentro este controlada.

4.5.3 Medidas de Contenedores Refrigerados

Tabla 14. Medidas de contenedores refrigerados de 40 y 20 pies

40' reefer container			
Tara	Capacidad Carga	Capacidad Cúbica	Longitud interna
4,800 kg	27,700 kg	59.3 m ³	11.56 m
10,584 lbs	61,078.5 lbs	2,093.3 cu ft	37.9 ft
Ancho interno	Altura Interna	Ancho Apertura Puertas	Altura Apertura Puertas
2.28 m	2.25 m	2.29 m	2.26 m
7.5 ft	7.4 ft	7.5 ft	7.4 ft

20' reefer container

Tara	Capacidad Carga	Capacidad cúbica	Longitud interna
3.080 kg	27.400 kg	28.3 m ³	5,44 m
6.791,4 lbs	60.417 lbs	999 cu ft	17,9 ft
Ancho Interno	Altura Interna	Ancho Apertura Puertas	Altura apertura Puertas
2.29 m	2.27 m	2.23 m	2.10 m
7.5 ft	7.5 ft	7.3 ft	6.9 ft

(LogistiiccSS, s.f.)

4.5.4 Contenedores para la pulpa de maracuyá

Los contenedores en los que se vaya a transportar la pulpa de maracuyá deben ser contenedores refrigerados de 20' (1 TEU) o 40' (2 TEU).

4.5.5 Características Fisicoquímicas

Brix mínimo (20 C) Ph (20 C) % mínimo Sólidos en suspensión a 13°Bx % Acidez expresada como ácido cítrico anhidro Ratio (Rico, 2019).

4.5.6 Características microbiológicas aséptico

Recuento total de mesófilos (UFC/g) Recuento de hongos y levaduras (UFC/g.)
 NMP coliformes totales (NMP/ml) Recuento de termófilos (UFC/g.) Recuento
 esporas clostridium sulfito reductor (UFC/g) Recuento de Coliformes fecales
 (UFC/g) Recuento de lactobacilos (UFC/g) Esterilidad Comercial Satisfactoria
 Máx.800 <200 (Rico, 2019).

4.5.7 Temperatura y otras especificaciones

Transportado a temperatura ambiente o en congelación dependiendo del tipo de producto Equipo: contenedor de 40 pies, con control automatizado de temperatura, limpio y libre de agentes contaminantes (Rico, 2019).

No. ESTIBAS x CONTENEDOR: 20 No. TAMBORES x CONTENEDOR: 98 No. CAJAS x CONTENEDOR: 4320 (Caja por 4.8kg) ó 3960 (Caja de 6 kg) TEMPERATURA TRANSPORTE (-16°C) $\pm$ (-2°C) (Rico, 2019).

Tipo y unidad de empaque aséptico

Tambor metálico con producto empacado en bolsa aséptica de triple recubrimiento con banda de seguridad y una bolsa externa en polietileno de baja densidad. PESO NETO: 200 kg Caja de cartón con una bolsa aséptica de 6, 5 o 4.8 kg PESO NETO: 6, 5 o 4.8 kg Tambor metálico con producto empacado en bolsas de polietileno de baja densidad. PESO NETO: 200 Kg. Caja de cartón con bolsa de polietileno peso neto de 6, 5 o 4.8 kg. Bolsa de polietileno por 400 g, caja de cartón por doce unidades. Bolsa de polietileno por 100 g, caja de cartón por cuarenta y ocho unidades. Bolsa de polietileno por 125 g, caja de cartón por cuarenta unidades (Rico, 2019).

4.6 Partida Arancelaria

Tabla 15. Partida Arancelaria

SECCIÓN IV (16 – 24)	Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados.
Capítulo 20	Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas.
Sección 08	Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol, no expresados ni comprendidos en otra parte
SubPartida 91 00 00 – 99 00 00	Los demás, incluidas las mezclas, excepto las mezclas de la subpartida 2008 19
99 48 11 – 99 48 19	Sin alcohol añadido Con azúcar añadido, en envases inmediatos con un contenido neto superior a 1 kg. Frutos de la pasión, guayabas y tamarindos

Fuente: Autoría Propia

4.7 Documentos Requeridos para Exportación

El proceso exportador en la República Dominicana está regulado por leyes y decretos y reglamentos que conforman las diferentes instituciones y organismos gubernamentales que participan en el mismo. Intervienen, además, empresas privadas, que de forma contractual, con el gobierno administran partes del proceso, particularmente en la gestión de los puertos y aeropuertos (Jimenez, 2016).

Estos son los requisitos de documentos solicitados a nivel nacional:

- Registro de nombre en ONAPI
- Registro en la Cámara de comercio y Producción
- Registro Nacional del Contribuyente (RNC)
- Registro como exportador
- Factura Comercial
- Formulario DUA
- Certificación de Origen
- Certificados fitosanitarios
- Certificados CLV y consumo
- Acta de inspección Higiénico Sanitaria respecto a las condiciones de las frutas, envase utilizado este debe estar expedido por un laboratorio certificado
- Lista de Empaque
- Documento de Embarque

4.8 Método de negociación (Incoterms)

Directamente relacionados con el proceso de transporte de productos para la exportación se encuentran los INCOTERMS (International Commercial Terms). Estos son un conjunto de términos comerciales empleados por compradores y vendedores para realizar cualquier transacción comercial internacional, independientemente del destino, del medio de transporte, del seguro que se adopte o de los productos que se van a transportar (Sáenz, Cruz, & Lam, 2009).

4.8.1 Los Incoterms recomendados

“Free on Board” (Franco a bordo): El vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía ha pasado por el riel del barco en el puerto convenido. El comprador selecciona el barco y paga el flete. El vendedor se encarga de los trámites para la exportación (Sáenz, Cruz, & Lam, 2009).

“Cost, Insurance and Freight” (Costo, seguro y flete): El vendedor ha de pagar los costos, el flete y el seguro marítimo de pérdida o daño de la mercadería. El vendedor sólo está obligado a conseguir seguro de cobertura mínima. El vendedor debe ocuparse del despacho de la mercadería. Se recomienda que el comprador adquiera un seguro adicional (Sáenz, Cruz, & Lam, 2009).

4.9 Forma de Pago

Son las distintas formas en la cual el comprador y el vendedor se ponen de acuerdo para determinar el método de pago y el momento en que se va a realizar este con relación a la suma de dinero correspondiente al valor de la mercancía.

Los más comunes son:

4.9.1 Pago por adelantado

También conocido como prepago, el propio nombre de pago por adelantado se explica por sí solo. El comprador completa el pago completo al vendedor antes de que la mercancía haya sido enviada al comprador.

4.9.2 Carta de crédito

La carta de crédito es uno de los medios de pago internacional más seguros, tanto para el importador como para el exportador, puesto que implica la intermediación de instituciones financieras de confianza y un cierto nivel de compromiso entre ambas partes.

4.9.3 Cuenta abierta

Bajo las condiciones de una cuenta abierta, las mercancías son enviadas y entregadas antes del pago, por lo que se trata de uno de los medios de pago internacional más atractivos para los compradores, especialmente en términos de cash flow.

4.9.4 Consignación

El proceso de consignación es similar al de una cuenta abierta en la que el pago sólo se completa después de que el comprador haya recibido las mercancías por parte del vendedor.

4.9.5 Recomendación

El método recomendado es el pago por adelantado, debido a que protege al vendedor de una posible descapitalización y le da la libertad de pagar las deudas tanto con los trabajadores de la tierra como con las gestoras logísticas.

En caso de no poder negociar un solo pago, se podría negociar con el comprador un adelantado equivalente al 50 % el cual debe realizarse máximo una semana después de la confirmación de la cotización de la mercancía o firma del contrato, lo cual le permite al vendedor ganar la confianza del cliente y mantener un flojo caja, y el 50% restante después de recibido y revisado la mercancía en el país de destino que el comprador se siente conforme con su producto.

CONCLUSIONES

El maracuyá ha tenido una aceptación muy buena tanto por el consumidor nacional como por el consumidor internacional debido a su fuerte sabor, textura y aportes nutritivos para el cuerpo.

El mercado del maracuyá en la República Dominicana, se encuentra en desarrollo constante debido a que nuestro clima nos permite su producción durante todo el año, lo cual garantiza mayor seguridad a los campesinos que trabajan la tierra y una mayor seguridad de rentabilidad a inversionistas en los proyectos de producción del maracuyá.

Gracias a factores como el clima y a las tierras fértiles que cubren la República Dominicana, la producción de maracuyá posee una calidad Premium para el mercado internacional, además que contamos con una mano de obra barata y la producción de un año completo nos permite competir a nivel de precios en el mercado internacional.

Muchos países nos eligen por nuestros exquisitos productos de calidad Premium, por nuestro punto geográfico estratégico y por nuestros tratados de libre comercio, lo que nos da una ventaja competitiva encima de los países que tiene mayores niveles de producción o estos se encuentran a distancias mayores, no cumplen los requisitos de calidad o simplemente no son parte de ningún tratado de libre comercio.

El proceso de exportación es de suma importancia en países en vía de desarrollo como es la República Dominicana. La exportación nos brinda una gran oportunidad para participar en el comercio internacional y para que las empresas nacionales puedan expandir sus horizontes y llegar a mercados extranjeros.

Además, que las exportaciones nos hacen crecer como país, nos dan reconocimiento internacional y participación en el mercado internacional

Hoy en día, exportar representa todo un reto para la República Dominicana porque debemos asumir los retos que se nos presentan al participar en los mercados internacionales, los cuales deben ser sobrellevados para así lograr el éxito en el mercado internacional.

La exportación, también representa muchas ventajas para el país, las ventajas que nos ofrece exportar como país son incalculables. Algunos de los beneficios que se puede mencionar son: Desarrollo de los procesos de producción, desarrollo en los procesos de distribución, mejora en la calidad del producto, mejor la imagen país, mejora la imagen corporativa, aumenta los niveles de producción, precios más competitivos y aumento de divisas que ingresan al país mediante el comercio internacional.

La realización de este proyecto es totalmente factible según la investigación realizada debido a que la República Dominicana consta tanto con recursos naturales, recursos de mano de obra, acceso a recursos tecnológicos, personal preparado. Además, que los flujos de producción del maracuyá son durante todo el año, generando una rentabilidad segura en la inversión.

RECOMENDACIONES

Con la finalidad de colocar el producto en el extranjero, se sugiere tomar las siguientes sugerencias en cuenta.

1. Se recomienda que el gobierno dominicano realice incentivos significativos al sector agrícola, de modo que el mismo se comprometa con una producción de calidad, logrando que el producto sea tan competitivo que logre posicionarse en los mercados internacionales, no lo tener participación en los mismos.
2. Reestructurar y flexibilizar los procesos de financiamiento para los productores y exportadores del sector, de modo que tengan mayor acceso a los mismos y puedan efficientizar la cadena de producción y la exportación.
3. Realizar talleres formativos de estrategias de penetración en los distintos mercados internacionales de interés e informar sobre las facilidades que establecen los diferentes acuerdos comerciales que hemos logrado.
4. Crear clúster para que activen la producción del producto y el procesamiento de fruta, instrumento que generará más oportunidades de empleo en las zonas rurales y disminuirá las importaciones de la pulpa.
5. Educar y concientizar a los productores sobre la importancia de cumplir con la inocuidad de los productos para poder lograr realizar transacciones comerciales con socios potenciales.
6. Aprovechar el alto porcentaje de tierras frutales sin cultivar para cubrir la demanda nacional y generar mayores ingresos al país, mediante las exportaciones.
7. Promover de manera activa las diversas entidades de apoyo a los exportadores agrícolas existentes.
8. Brindar más apoyo en los procesos de aduanización.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ADOEXPO. (2016). *www.adoexpo.com*. Obtenido de *www.adoexpo.com*:
<https://adoexpo.org/assets/Sector%20Agroindustrial%20.pdf>

Aguilar, A. E. (2012). *Sondeo rápido de mercado: pulpa de frutas*. Turrialba: CATIE.

Banco Mundial. (2019). *Grupo Banco Mundial* . Obtenido de Grupo Banco Mundial : <https://datos.bancomundial.org/indicador/SL.AGR.EMPL.ZS?view=chart>

Beato, N. (23 de Noviembre de 2011). *Acento*. Obtenido de Acento: <https://acento.com.do/2011/opinion/202410-el-epa-un-acuerdo-comercial/>

Bonifacio, J. (11 de Septiembre de 2015). Pasión por la Chinola. *Listín Diario*, pág. 1.

Camargo, G. (6 de Noviembre de 2010). *El Maracuyá*. Obtenido de El Maracuyá: <http://lamaracuya.blogspot.com/>

Caraballo, J. (2 de Marzo de 2018). Exportaciones dominicanas hacia España podrían crecer este año. *Diario Libre*, pág. 1.

Cateora, P. R. (2001). *Marketing Internacional*. Ciudad de Mexico: Mc Graw Hill.

Cateora, P. R., Gilly, M. C., & Graham, J. L. (2006). *Marketing Internacional 14^a edición*. Mexico: Mc Graw Hill.

Centre, I. T. (2017). *International Trade Centre*. Obtenido de https://www.trademap.org/Bilateral_10D_TS.aspx?nvpm=3%7c214%7c%7c724%7c%7c08109050%7c%7c%7c8%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1

Club Crecimiento. (30 de Marzo de 2018). *ClubCrecimiento.com*. Obtenido de ClubCrecimiento.com: <http://www.clubcrecimiento.com/cual-es-la-region-mas-industrializada-de-espana/>

containers, i. (s.f.). *www.icontainers.com*. Obtenido de *www.icontainers.com*: <https://www.icontainers.com/es/ayuda/medios-de-pago-internacional/>

Daniels, J. D., Sullivan, D. P., & Radebaugh, L. H. (2013). *Negocios Internacionales Ambiente y Operaciones*. México: PEARSON.

Datosmacro. (2018). <https://datosmacro.expansion.com>. Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com>: <https://datosmacro.expansion.com/paises/espana>

Diario Libre. (19 de Mayo de 2009). LF destaca vínculos históricos de RD con España. *Diario Libre*, pág. 1.

Diccionario Agrícola. (s.f.). *InfoAgro.com*. Obtenido de *InfoAgro.com*: http://www.infoagro.com/diccionario_agricola/traducir.asp?i=1&id=99&idt=3

Dinero, E. (29 de Agosto de 2018). Sector agropecuario aportó RD\$205 mil millones al PIB en 2017. Obtenido de <https://www.eldinero.com.do/67410/sector-agropecuario-aporto-rd205-mil-millones-al-pib-en-2017/>

Dominicano, I. A. (2017). *Memoria Institucional*. Santo Domingo: IAD.

Editorial Definición Mx. (20 de Agosto de 2013). *Definición.Mx*. Obtenido de Definición.Mx: <https://definicion.mx/?s=Rubro>

El Nacional. (15 de Diciembre de 2014). Chinola seduce a productores para venta local y exportación. *El Nacional*, pág. 1.

Esperanza, D. (25 de Abril de 2017). *Expansión* . Obtenido de Expansión:
<https://www.expansion.com/economia/2017/04/25/58ff2516e2704e7c018b459b.html>

Europa Press. (2019). *EPDATA*. Obtenido de EPDATA:
<https://www.epdata.es/datos/poblacion-espana-hoy-inmigrantes-emigrantes-otros-datos-habitantes-espana/1/espana/106>

Gamboa, G. (2014). *Plan de negocios para exportacion de Pulpa de Maracuyá: desde Ecuador hacía Argentina*. Buenos Aires: Tesis de Licenciada no publicada, Universidad de Buenos Aires.

HELPDESK, T. (Marzo de 2019). *trade.ec.europa.eu*. Obtenido de trade.ec.europa.eu:
<https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/es/requisitos-sanitarios-y-fitosanitarios>

Hill, C. W., & Jones, G. R. (2005). *Administración estrategica* . Ciudad de Mexico: Mc Graw Hill.

Hoy Digital. (5 de Junio de 2018). Idiaf busca mejorar productividad de chinola. *Hoy Digital*, pág. 1.

ICEX. (n.f). *ICEX*. Obtenido de ICEX: <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-pais/relaciones-bilaterales/index.html?idPais=DO#>

ISPRI. (Octubre de 2008). *micm.gob.do*. Obtenido de micm.gob.do:
<https://www.micm.gob.do/images/pdf/texto-informativo-epa.pdf>

Jimenez, S. P. (2016). *Ministerio de Industria y Comercio*. Obtenido de <https://micm.gob.do/images/pdf/doc/Guia-para-Exportar.pdf>

- Junta Agroempresarial Dominicana. (2009). *JAD*. Obtenido de JAD: <http://www.competitividad.org.do/wp-content/uploads/2009/01/DIAGNOSTICO-SECTOR-AGROPECUARIO.pdf>
- LAMPADIA. (13 de 12 de 2018). Lampadia, muchos opinan, pocos analizan. *La agricultura de hoy en el mundo*. Lima, Peru: Lampadia.
- Leiva, M. R. (Diciembre de 2016). *Analisis FODA*. Obtenido de Analisis FODA: https://www.analisisfoda.com/#Que_es_el_analisis_FODA
- Logistiiccss, G. T. (s.f.). *www.es.dsv.com*. Obtenido de *www.es.dsv.com*: <https://www.es.dsv.com/sea-freight/contenedores-maritimos/reefer-containers>
- Maracuja. (07 de Diciembre de 2015). *MaracujaBlog*. Obtenido de MaracujaBlog: <http://maracuja.blogspot.com/>
- Mercados, G. d. (2007). *Perfil Económico de la chinola*. Santo Domingo: CEI-RD.
- Merino, R. (10 de Junio de 2015). *Fresh Plaza*. Obtenido de Fresh Plaza: <https://www.freshplaza.es/article/3089999/expansion-del-consumo-de-maracuya-a-nuevos-mercados/>
- Ministerio de Industria, Comercio y MIPYMES. (Octubre de 2018). *micm*. Obtenido de micm: <https://www.micm.gob.do/images/pdf/direcciones/comercio-exterior/departamento-inteligencia-comercial/perfiles-pais/Espana.pdf>
- Ministerio de Industria, Comercio y MIPYMES. (2018). *micm.gob.do*. Obtenido de micm.gob.do: <https://www.micm.gob.do/direcciones/comercio-exterior/acuerdos-comerciales-vigentes/acuerdo-cariforo-union-europea-o-epa-2>

- MITXEL. (19 de Marzo de 2017). *RecursosAcademicos.net*. Obtenido de RecursosAcademicos.net: <https://www.recursosacademicos.net/principales-sectores-industriales-de-espana/>
- Mundial, B. (2019). *Agricultura y desarrollo rural*. Obtenido de Agricultura y desarrollo rural: <https://datos.bancomundial.org/tema/agricultura-y-desarrollo-rural?locations=DO>
- OMC. (s.f). *Organización Mundial del Comercio*. Obtenido de Organización Mundial del Comercio: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/agric_s/agric_s.htm
- Perú, M. d. (s.f.). *mef.gob*. Obtenido de mef.gob: <https://www.mef.gob.pe/es/acuerdos-comerciales/acuerdos-comerciales>
- Puig, S. (7 de Septiembre de 2017). *domesticatueconomia.es*. Obtenido de domesticatueconomia.es: <http://www.domesticatueconomia.es/breve-historia-presupuestos-familiares-espana/>
- Rico, E. F. (2019). *docplayer.es*. Obtenido de docplayer.es: <https://docplayer.es/13486794-Ficha-tecnica-producto-terminado-pulpa-concentrada-de-maracuya.html>
- Román, A. J. (2001). *Comercio Internacional: Teoría y Práctica* . España: Uniiversidad de Murcia.
- Ruíz, E. (27 de Febrero de 2015). La República Dominicana, más aventajada en los acuerdos EPA. *Diario Libre*, pág. 1.
- Sáenz, D. R., Cruz, C., & Lam, F. (2009). *LOGÍSTICA PARA LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS, FRESCOS Y PROCESADOS*. San Jose,

Costa Rica : Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA).

Senabri, S. (29 de Mayo de 2018). Comercio entre República Dominicana y la Unión Europea subió 67 por ciento. *El día*, pág. 1. Obtenido de <https://eldia.com.do/comercio-entre-republica-dominicana-y-la-union-europea-subio-67-por-ciento/>

Superintendencia de Bancos de La República Dominicana. (15 de Agosto de 2018). *SIB*. Santo Domingo, D.N: Superintendencia de Bancos de La República Dominicana. Obtenido de SIB.

Vegaffinity. (N.S). *Vegaffinity*. Obtenido de Vegaffinity: <https://www.vegaffinity.com/alimento/maracuya-beneficios-informacion-nutricional--f137>

ANEXOS

Anexo 1. Anteproyecto de Grado

Decanato de Ciencias Económicas y Empresariales

Escuela de Mercadotecnia y Negocios Internacionales

**Trabajo de Grado en la modalidad de Monográfico Investigación Acción
para optar por el título de Licenciatura En Negocios Internacionales**

Tema:

Propuesta de exportación agrícola dominicana de pulpa de maracuyá hacia
España

Sustentantes:

Roy Pax Catillo Rodríguez 2015-2501

Yeidry Mariel Báez Martínez 2014-2593

Asesores:

Juana Patricia Céspedes Then

Ilana Rosario

Los conceptos emitidos en la presente investigación son de la exclusiva responsabilidad de los sustentantes.

Coordinación TFG: Dra.Senci3n Raquel Yvelice Zorob Avila

Agosto, 2019, Santo Domingo, Rep3blica Dominicana

Paso 1. Selección de título y definición del tema de investigación.

Actualmente la República Dominicana está orientada hacia el incremento de su competitividad en el extranjero mediante los intercambios comerciales; y para ello, los distintos entes involucrados trabajan cada día en la implementación de nuevas estrategias para mejorar la calidad de los productos y servicios criollos con la única finalidad de lograr un mejor posicionamiento tanto a nivel nacional como internacional.

El país avanza constantemente en alianzas comerciales con países alrededor de todo el mundo, no obstante, el sector agrícola carece hoy en día de esfuerzos para lograr mayor productividad en miras a un aumento de las exportaciones de muchos de estos productos, como lo es el maracuyá (chinola), que es la sustancia a tratar más adelante.

No es desconocido las irregularidades en cuanto a seguimiento de inocuidad existentes por una gran parte de los productores agrícolas de la República Dominicana, razón por la que en ocasiones han fallado algunas transacciones comerciales con potenciales socios en el exterior; y es este precisamente el móvil de este trabajo de investigación, el cual se realiza con la finalidad de identificar cuáles son las posibles fallas en el sistema tanto de producción como de aduanización en la República, analizando desde las áreas de producción de la sustancia hasta el proceso realizado en los puertos para la exportación en la misma, y así poder presentar una propuesta de exportación con miras a la potenciación.

1.1 Selección de título

Propuesta exportación agrícola Dominicana de Pulpa Maracuyá hacia España.

4.9 Objeto de estudio:

Análisis de los procesos y requisitos actuales para la exportación del producto maracuyá hacia España, para realizar una investigación que pueda brindar una propuesta logística más eficiente a los exportadores de maracuyá hacia España.

Campo de Acción

Esto se piensa obtener mediante una propuesta de exportación innovadora y la mejora del sistema de producción de calidad en la República Dominicana.

Paso 2. Planteamiento del problema

La República Dominicana es un productor innato de frutas tropicales y exóticas, gracias a su condiciones climáticas y fertilidad de sus suelos, además de que cuenta con una mano de obra calificada para la producción de una gran variedad de frutas tropicales y una envidiable localización geográfica la cual le suma una ventaja competitiva al momento de la distribución y comercialización de los productos agrícolas exportables.

Aprovechando los factores que favorecen las tierras dominicanas, existen una gran cantidad comerciantes de frutas tropicales, no obstante, la mayoría de los comerciantes son consistentes en comprarle las frutas a los productores equivocados y los comerciantes del maracuyá (chinola) no son la excepción.

El problema radica en los productores agrícolas, ya que los mismos no cumplen con las medidas sanitarias y requerimientos necesarios para la sistematización óptima de dicho proceso y dicho incumplimiento, va desde el uso de una maquinarias fuera de condiciones, desconocimiento o no cumplimiento de los factores ambientales y de salud necesarios, entre otros; lo que conlleva a que la mercancía no quiera ser adquirida de forma local y un resultado que afecta aún más los ingresos del país y esto es la fama negativa en el extranjero, generando desconfianza sobre la calidad de los productos criollos.

La investigación busca que el sector productor agrícola se concientice de la importancia para el comercio de la República lograr eficientización sus procesos, para generar mayores cantidades, pero con excelente calidad, adquiriendo consumo dentro y fuera del territorio.

Paso 3. Objetivos: general y específicos de la investigación.

3.1 Objetivo General

Analizar una propuesta de optimización de la estructura logística, para la exportación de Maracuyá (chinola) desde la República Dominicana hacia el Mercado de España.

3.2 Objetivos Específicos

3.3.1 Delimitar las generalidades del comercio internacional.

3.3.2 Definir los aspectos y características del sector agrícola de Maracuyá en la República Dominicana.

3.3.3 Analizar el comportamiento del intercambio comercial agrícola entre la República Dominicana y España.

3.3.4 Diseñar un plan de Logística internacional para la exportación de Pulpa de Maracuyá al mercado español.

3.3.5 Establecer los niveles de ingresos generados por las exportaciones de la pulpa de Maracuyá en el país.

Paso 4. Justificación

4.1 Justificación teórica

La República Dominicana se ha abierto camino en el mercado internacional, debido a su gran variedad de productos agrícolas cosechados en tierras dominicanas, sus precios competitivos en el mercado internacional y su posición

geográfica estratégica lo colocan como opción número uno al momento de compra de productos agrícolas en mercado internacional.

Según expresa Senabri Silvestre 2018

Luego de República Dominicana firmar el Acuerdo de Asociación Económica (EPA) con la Unión Europea en el año 2008 y puesto esté en vigencia en él 2009, siendo el país del bloque del caribe el que mejor ha aprovechado dicho acuerdo.

Observando el gran desarrollo que ha cobrado la actividad comercial de Frutas tropicales de República Dominicana con España se ha vuelto de suma importancia realizar una investigación que exponga todos los conceptos que se consideren necesarios para el buen funcionamiento y uso de las exportaciones de Frutas tropicales dominicanas hacia el mercado español, como lo es la pulpa de chinola.

4.2 Justificación Metodológica

Esta investigación busca identificar los procedimientos logísticos, los requisitos sanitarios exigidos y analizar el acuerdo realizado entre la República Dominicana y España para el comercio de la Pulpa de Chinola, siendo que la relación de comercio entre ambos países sea siempre ganar-ganar.

Partiendo de este punto se desea desarrollar una propuesta de logística eficiente para la exportación de la Pulpa de Maracuyá (Chinola) hacia España, debido a la gran demanda de la misma hacia el mercado español, sumándole el gran crecimiento de los intercambios internacionales que ha tenido República Dominicana con el mercado español aprovechando el tratado de libre comercio que la República Dominicana tiene con la Unión Europea EPA.

4.3 Justificación Práctica

Los beneficios que se obtendrán a través de esta investigación serán, la detección de diferentes fallos en el sistema de logística en cuanto a la exportación de la pulpa de Maracuyá (chinola), aclaración de procedimientos sanitarios, niveles de pesticidas máximos a utilizar y análisis de acuerdos que involucran esta operación comercial que beneficiaran a la nación con el comercio internacional.

Beneficiará a los exportadores, pequeños y grandes productores de Maracuyá en la República Dominicana, a los distintos intermediarios que actualmente realizan comercio de venta con la Unión Europea.

Paso 5. Marco de referencias: teórico, conceptual, espacial y temporal.

5.1 Marco Teórico

La exportación es una parte integral de todo el comercio internacional sin importar que la compañía sea grande o pequeña o si vende en un país o es un vendedor global. Los bienes manufacturados de un país, que se destinan a otro, deben ser llevados de una frontera a otra para entrar al sistema de distribución del mercado seleccionado (Cateora, 2001).

La República Dominicana es un país productor y exportador de una gran variedad de frutas tropicales como son: El banano, Piña, Maracuyá, Papaya, Sandía y Mango. En las cuales el país se destaca por una buena relación calidad precio que hace que las mismas sean atractivas para los inversionistas extranjeros que estén interesados en los productos criollos.

Según el ministro de Agricultura, Osmar Benítez, el sector agropecuario juega un rol importante en el desarrollo económico y social del país, debido a que produce alimentos, suministra materia prima para la industria, genera empleos y divisas para financiar las importaciones (Dinero, 2018).

Ponderó que, por cada 100 pesos de la economía dominicana, seis pesos son generados por el sector agropecuario y en 2017 su aporte al PIB fue de RD\$205 mil millones (Dinero, 2018).

Los productos agropecuarios juegan un rol muy importante en el PIB de la nación dominicana ya que, esta industria genera numerosos empleos para una gran parte de la población campesina trabajadora, quienes a su vez crean productos de calidad para satisfacer la demanda local e ingreso de divisas atraídos por medio de la exportación.

Las exportaciones de frutas tropicales dominicana son en su mayoría productos primarios, o sea son productos que pueden ser para consumo inmediato o posiblemente vayan a ser transformados e industrializados por parte del país comprador para llegar al consumidor final, como un producto terminado.

Según datos del Eurostat, suministrados por la embajada dominicana en Bélgica, en términos absolutos, España es el principal socio comercial del país en la UE, con un comercio total de € 614.2 millones en 2017 23 % del total comercializado (Senabri, 2018).

Observando que España es nuestro principal socio comercial en la Unión Europea se hace evidente los esfuerzos realizados estratégicamente para desarrollo de las relaciones bilaterales de comercio entre ambas naciones, se considera pertinente el aprovechamiento de dichos lazos.

Al año 2016 el banco mundial manifiesta que el país cuenta con un 16.56% de tierras cultivables, de las cuales solo el 46.87% son dedicadas al cultivo agrícola (Mundial, 2019).

Este porcentaje que podría ampliarse, generando mayores ingresos y empleos para la población dominicana, así como solidificación de relaciones con socios comerciales de la misma, entre los cuales, por supuesto se encuentra la Unión Europea, bloque que funge como uno de los grandes clientes del territorio dominicano en cuanto a exportación agrícola.

Código del producto	Descripción del producto	República Dominicana exporta hacia España		
		Valor en 2015	Valor en 2016	Valor en 2017
'08109050	Tamarindos frescos, los anacardos, la jaca, litchis, sapotillos, maracuyá, carambola, pitahaya ...	7	8	8
'08109010	Tamarindos frescos, los anacardos, la jaca, litchis, sapotillos, maracuyá, carambola, pitahaya ...	2	2	2
'08109020	Tamarindos frescos, los anacardos, la jaca, litchis, sapotillos, maracuyá, carambola, pitahaya ...	0	0	2
'08109030	Tamarindos frescos, los anacardos, la jaca, litchis, sapotillos, maracuyá, carambola, pitahaya ...	1	1	0
'08109060	Tamarindos frescos, los anacardos, la jaca, litchis, sapotillos, maracuyá, carambola, pitahaya ...	0	0	0
'08109080	Tamarindos frescos, los anacardos, la jaca, litchis, sapotillos, maracuyá, carambola, pitahaya ...	0	0	0
'08109090	Tamarindos frescos, los anacardos, la jaca, litchis, sapotillos, maracuyá, carambola, pitahaya ...	0	1	0

(Centre, 2017)

Conscientes de la alta calidad y competitividad del maracuyá en la República Dominicana y la creciente demanda que tiene la misma en España, además del afianzamiento de las relaciones bilaterales establecidas en los últimos años, es pertinente la realización de una investigación que exponga los procesos logísticos necesarios para el correcto desarrollo del comercio entre ambos países.

Razón por la cual surge esta propuesta de exportación de la sustancia referida; siendo la chinola o maracuyá consumida cruda y comerciada en zonas tropicales, como República Dominicana, para la elaboración de cremas, dulces, licores, jugos, refrescos, mermeladas y concentrados, productos que suelen ser elaborados tanto para consumo nacional como internacional.

Se sugiere darle seguimiento a cabalidad a la Ley No.532 de promoción agrícola y ganadera y fortalecer el código de comercio de la República para lograr una producción óptima de dicho producto, logrando generar la rentabilidad neta del mismo.

5.2 Marco Conceptual

Exportación: Ventas en el extranjero de productos o servicios.

Logística: Conjunto de medios y métodos necesarios para llevar a cabo la organización de una empresa, o de un servicio, especialmente de distribución.

Logística de distribución: Es la encargada de hacer llegar los productos o servicios finales a manos del consumidor. A través de la logística de distribución, por tanto, se consigue que el cliente final obtenga ese producto o servicio que desea en el lugar, la forma, el tiempo y la cantidad deseada.

Negociación: Es el proceso por el cual las partes interesadas resuelven conflictos, acuerdan líneas de conductas, buscan ventajas individuales y colectivas.

Pulpa: Es un tejido interno de las frutas y verduras que contiene fibra en forma celulosa, pectina, lignina y hemicelulosa que son buenos para la salud.

Chinola: Fruto comestible de forma ovoide, carnoso, con piel amarilla o violácea y naranja. Su textura es lisa y brillante durante la maduración y arrugada cuando está lista para comer. Su pulpa tiene una primera capa delgada pegada a la piel de color carmesí, seguida de una capa fina de color blanca que protege a las semillas, que son negras grisáceas y están envueltas en una especie de gelatina de color anaranjado o amarillo verdoso, muy jugosa, agridulce y aromática. (Diccionario Agrícola, s.f.)

Rubro: El rubro supone una pertenencia a determinado grupo de objetos o actividades, por paridad de uno o varios atributos, que permiten entonces “agrupar” o etiquetar los mismos dentro de una rama específica.

Acuerdo Comerciales: Es un tratado que se celebra entre 2 o más países que buscan una negociación de ciertas cantidades de productos para la reducción y eliminación de aranceles.

Sustancia: Hace referencia al producto en cuestión.

Requerimientos sanitarios: Son ciertas normas que debe cumplir un producto fabricado, importado, envasado y/o comercializado por un país, los mismos son regulados por el ministerio de salud de cada nación.

5.3 Marco espacial

De acuerdo a lo anteriormente establecido tanto en el planteamiento como en la delimitación de los objetivos planteados, esta investigación se desarrollará a partir del análisis y observación de los procesos logísticos para la exportación agrícola dominicana de maracuyá, con aras a la optimización de sus sistemas de logística de exportación, siendo los mayores campos de producción: Santo Domingo, Baní, Santiago, La Romana, San Cristóbal, Villa Altagracia, Hato Mayor, Sabana de Nisibón, Laguna Salada, Faibón, Salina, Bayaguana y Cotuí.

5.4 Marco Temporal

Como se indica previamente, el móvil de esta investigación es realizar una propuesta de exportación de la pulpa del maracuyá (chinola) desde la República Dominicana hacia España, para la misma se estarán recopilando informaciones referentes al cultivo de la sustancia y sobre los intercambios comerciales entre ambas naciones. El periodo de tiempo estipulado para la documentación y elaboración de la proposición constará de 4 meses.

Paso 6. Aspecto Metodológico

Para la finalidad de sustentar el trabajo planteado, aquí se indicarán y analizarán el objetivo, tanto general como específico; al tiempo que se plantearán los métodos de investigación a utilizar para el proyecto.

6.1 Tipo de investigación

El tipo de investigación es explicativa. Es considerada de esta manera debido a que su propósito es explicar y desarrollar una propuesta de diseño de un modelo logístico para la exportación de Pulpa de Maracuyá hacia el mercado de España, a la vez que explica las condiciones actuales del país y la relación entre las variables del mercado con la misma.

Es una investigación documental porque utiliza documentos oficiales e instrumentos de investigación como fuente de información, tales como libros, archivos, leyes, registros estadísticos, consultas y entrevistas.

6.2 Métodos de investigación

Dentro de los métodos a utilizar emplearemos el Inductivo, ya que este método se empleará para rendir informes y opiniones, esto es así, porque se partirá de informaciones sensibles y específicas para luego emitir opiniones complejas y generales acerca del proceso de importación.

La investigación se realizará a partir del método deductivo, describiendo los procesos y factores más generales para el desarrollo de un proceso logístico con el menor margen de error posible. Concluyendo en elementos particulares que inciden de manera directa e indirecta en el problema de investigación.

En esta investigación es analítica, por lo que se examina los datos existentes y de los que surjan por medio de la obtención de los datos de las distintas variables en la investigación de las mismas.

6.3 Técnicas de investigación

Técnica de Observación: Consiste en observar personas, fenómenos, hechos, casos, objetos, acciones, situaciones, etc., con el fin de obtener determinada recopilación de información necesaria para una investigación.

Usaremos la técnica de observación debido a que, mediante esta podremos visualizar y analizar el comportamiento de los productores nacionales en cuanto a nivel de calidad, visión de competitividad ante el mercado internacional y dirección hacia la exportación.

7.0 Esquema preliminar del contenido del trabajo

Portada

Índice

Dedicatorias y Agradecimientos

Resumen

Introducción

CAPÍTULO I. GENERALIDADES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1.1 Comercio Internacional

1.2 Marketing Internacional

1.2.1 Integración de las 4 P del marketing con el comercio internacional

1.3 Requisitos Fitosanitarios

1.4 Requisitos Técnicos

1.5 Barreras Arancelarias y Barreras no Arancelarias

1.5.1 Barrera Arancelaria

1.5.2 Barreras no arancelarias

1.6 Alianzas Estratégicas

1.7 Tratados de Libre Comercio

1.8 Balanza Comercial

CAPITULO II. ASPECTOS Y CARACTERISTICAS DEL SECTOR AGRICOLA EN LA REPÚBLICA DOMINICA

2.1 Sector Agrícola

2.1.1 Sector agrícola en la República Dominicana

2.2 Perfil del producto de la Pulpa de Maracuyá (chinola)

2.2.1 Descripción de la fruta

2.2.2 Descripción del producto “pulpa de maracuyá”

2.2.3 Principales exportadores de maracuyá en el mundo

2.2.4 Principales productores de maracuyá en la República Dominicana

2.3 Consumo local del producto

2.4 Ingresos generados por la exportación de la pulpa de maracuyá (chinola)

CAPÍTULO III. ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DEL INTERCAMBIO COMERCIAL AGRÍCOLA EN LA REPÚBLICA DOMINICANA Y ESPAÑA

3.1 Acuerdos comerciales existentes entre República Dominicana y España

3.2 Balanza comercial entre ambos países en comercio general

3.3 Economía Española

3.3.1 Ingresos personales promedios

3.3.2 Condiciones de trabajo

3.3.3 Principales Industrias

3.4 Acuerdo de Asociación Económica

3.4.1 Comportamiento del comercio entre ambas naciones antes de firmarse el EPA

3.4.2 Comportamiento del comercio entre ambas naciones luego de firmarse el EPA

3.5 Consumo de la pulpa de maracuyá en Europa

CAPÍTULO IV. DISEÑO DE PLAN LOGÍSTICO INTERNACIONAL PARA LA EXPORTACIÓN DE PULPA DE MARACUYÁ HACÍA EL MERCADO ESPAÑOL

4.1 Producto

4.1.1 Características del concentrado de maracuyá

4.2 Análisis FODA de la exportación al de destino España

4.2.1 Fortalezas

4.2.2 Oportunidades

4.2.3 Debilidades

4.2.4 Amenazas

4.3 Análisis de Mercado

4.4 Requisitos para entrar al mercado de la unión europea

4.4.1 Fito sanidad

4.4.2 Requisitos generales

4.4.3 Requisitos adicionales

4.4.4 Requisitos sanitarios y fitosanitarios

4.5 Logística de producción y distribución de la pulpa de maracuyá

4.5.1 Transporte

4.5.2 Contenedores refrigerados

4.5.3 Medidas de Contenedores Refrigerados

4.5.4 Contenedores para la pulpa de maracuyá

4.5.5 Características Fisicoquímicas

4.5.6 Características microbiológicas aséptico

4.5.7 Temperatura y otras especificaciones

4.6 Partida Arancelaria

4.7 Documentos Requeridos para Exportación

4.8 Método de negociación (Incoterms)

4.8.1 Los Incoterms recomendados

4.9 Forma de Pago

4.9.1 Pago por adelantado

4.9.2 Carta de crédito

4.9.3 Cuenta abierta

4.9.4 Consignación

4.9.5 Recomendación

CONCLUSIÓN

RECOMENDACIONES

Referencias

Anexos

Bibliografía

Paso 8. Tabla de Contenido

Referencia Bibliográfica

Cateora, P. R. (2001). *Marketing Internacional*. Ciudad de Mexico: Mc Graw Hill.

Centre, I. T. (2017). *International Trade Centre*. Obtenido de https://www.trademap.org/Bilateral_10D_TS.aspx?nvpm=3%7c214%7c%7c724%7c%7c08109050%7c%7c%7c8%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1

Diccionario Agrícola. (s.f.). *InfoAgro.com*. Obtenido de InfoAgro.com: http://www.infoagro.com/diccionario_agricola/traducir.asp?i=1&id=99&idt=3

Dinero, E. (29 de Agosto de 2018). Sector agropecuario aportó RD\$205 mil millones al PIB en 2017. Obtenido de <https://www.eldinero.com.do/67410/sector-agropecuario-aporto-rd205-mil-millones-al-pib-en-2017/>

Dominicano, I. A. (2017). *Memoria Institucional*. Santo Domingo: IAD.

Editorial Definición Mx. (20 de Agosto de 2013). *Definición.Mx*. Obtenido de Definición.Mx: <https://definicion.mx/?s=Rubro>

Mundial, B. (2019). *Agricultura y desarrollo rural*. Obtenido de Agricultura y desarrollo rural: <https://datos.bancomundial.org/tema/agricultura-y-desarrollo-rural?locations=DO>

Senabri, S. (29 de Mayo de 2018). Comercio entre República Dominicana y la Unión Europea subió 67 por ciento. *El día*, pág. 1. Obtenido de <https://eldia.com.do/comercio-entre-republica-dominicana-y-la-union-europea-subio-67-por-ciento/>

SCHENKER ocean		Non-Negotiable COPY Ocean or Combined Transport Bill of Lading	
(1) Shipper/Exporter		(4) B/L No.	
		(5) Reference Nos.	
(2) Consignee		(6)	
(3) Notify Party		(7) For Delivery of Goods apply to:	
(8) Vessel/Voyage (see clause 16.1 of the Bill of Lading terms)		(11) Place of Receipt (Applicable only when document used as Combined Transport B/L)	
(9) Port of Loading	(10) Port of Discharge	(12) Final Destination (Applicable only when document used as Combined Transport B/L)	
BELOW PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER - CARRIER NOT RESPONSIBLE - FOR MERCHANT'S USE ONLY AND NOT PART OF THE BILL OF LADING CONTRACT			
(13) Kind of packages; description of goods; marks and Numbers; Container No./Seal No.		(14) Gross Weight	(15) Measurement
Non-Negotiable COPY			
Above particulars as declared by Shipper, but without responsibility of or representation by the Carrier (see clause 8).			
(16) Carrier's Receipt (see clauses 1 and 8)		RECEIVED by the Carrier in external apparent good order and condition unless otherwise stated the number of containers, packages or other customary freight units to be transported to such place as agreed, authorized or permitted herein and subject to all the terms and conditions appearing on the front and reverse of this Bill of Lading either written, printed or stamped or otherwise incorporated by which the Merchant agrees to be bound in accepting this Bill of Lading. The particulars given above as stated by the Merchant and the weight, measure, quantity, marks, condition, contents and value of the Goods considered unknown by the Carrier. In witness whereof the number of original Bills of Lading stated on this title have been signed and whenever one original Bill of Lading has been surrendered any others shall be void.	
Total number of containers or packages received by Carrier:			
(17) Freight and Charges	(18) Prepaid		
(19) Collect		(20) Declared Cargo Value (see clause 7.3)	
		(21) Number of Original Bills of Lading	
(22) Place and Date of issue of B/L:			
(23) Issued as agents for SCHENKERocean as Carrier by:			

Anexo 3. Declaración Única Aduanera (DUA)

20050-EC01-1906-000B66

GOBIERNAMENTAL



DECLARACION UNICA ADUANERA (DUA)



IDENTIFICACIÓN									
A) DECLARACIÓN :			B) IMPORTADOR/EXPORTADOR			C) AGENTE DE ADUANAS			
1. NO. DE DECLARACIÓN			1. NOMBRE O RAZÓN SOCIAL			1. NOMBRE			
2. FECHA			2. DIRECCIÓN			2. CÓDIGO			
3. TIPO DE DECLARACIÓN			3. TELÉFONO			3. CÉDULA			
4. PUERTO DE SALIDA / ENTRADA CÓDIGO :			4. E-MAIL			REGIMEN ADUANERO Y PREFERENCIAS ARANCELARIAS			
5. PAÍS PROCEDENCIA CÓDIGO :			5. FAX			1. REGIMEN ADUANERO CÓDIGO :			
6. DESTINO			6. RNC			EXPORTACION NACIONAL			
7. No. DOC. EMBARQUE			7. CED. O PASAPORTE			2. PREFERENCIA ARANCELARIA			
9. MEDIO DE TRANSPORTE			SOLO PARA LOS REGIMENES DE ZONA FRANCA Y DE ADMISIÓN TEMPORAL						
a) Nombre de la Empresa			1. DATOS RELATIVOS A LA EXPORTACIÓN						
b) Número de Viaje / Vuelo			a) MATERIA PRIMA IMPORTADA UTILIZADAS(CIF)			VALOR US\$	0.0000		
c) Nacionalidad del medio de transporte			b) MATERIA PRIMA LOCAL			VALOR US\$	0.0000		
REPÚBLICA DOMINICANA			c) SUELDOS Y SALARIOS			VALOR US\$	0.0000		
10. CANAL			d) CONTRATACION DE SERVICIOS			VALOR US\$	0.0000		
COMPRADOR			e) OTROS			VALOR US\$	0.0000		
Documento									
Nombre									
DOCUMENTOS PRESENTADOS									
REFERENCIA	TIPO DE DOCUMENTO	EMITIDO POR	TELÉFONO	EMAIL					
DECLARACIÓN DE LA MERCANCIA									
NO.	1. CÓDIGO ARANCELARIO	2. DETALLE	3. TIPO DEL PRODUCTO	4. PAÍS DE ORIGEN	5. CANT.	6. UNIDAD	7. PESO	8. VALOR FOB	9. PRECIO AL POR MENOR
1	10. DESCRIPCIÓN MERCANCIA								
DATOS DE CONTENEDORES / CAMIONES									
1-A. CONTENEDOR		1-B. PLACA no.		2. SELLOS		3. CARGA			
VALOR EN US\$					PESO DE LA MERCANCIA				
1. CONCEPTO		2. MONTO		1. KILOGRAMO BRUTO		2. KILOGRAMO NETO			
a) TOTAL FOB				0.0000					
b) SEGURO				0.0000					
c) FLETE				0.0000					
d) OTROS				0.0000					
e) TOTAL CIF(US\$)				TASA OFICIAL DEL DÍA					
f) TOTAL CIF(RD\$)				TASA OFICIAL DEL DÍA					
PARA USO OFICIAL (NO ESCRIBIR)									
OBSERVACIONES									
REPRESENTANTE DE LA EMPRESA (NOMBRE-FIRMA-SELLO)			VERIFICADO CONFORME OFICIAL DE ADUANAS (NOMBRE-FIRMA-SELLO)			ADMINISTRADOR DE ADUANA (FIRMA-SELLO)			

Anexo 4. Factura comercial

COMMERCIAL INVOICE																
SELLER: SOLD TO: SHIP TO (if different than Sold To):		<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 60%;">INVOICE No.</td> <td>DATE</td> </tr> <tr> <td>CUSTOMER REFERENCE No</td> <td>DATE</td> </tr> <tr> <td colspan="2">TERMS OF SALE</td> </tr> <tr> <td colspan="2">TERMS OF PAYMENT</td> </tr> <tr> <td colspan="2">CURRENCY OF SETTLEMENT</td> </tr> <tr> <td>MODE OF SHIPMENT</td> <td>BILL OF LADING / AWB</td> </tr> </table>			INVOICE No.	DATE	CUSTOMER REFERENCE No	DATE	TERMS OF SALE		TERMS OF PAYMENT		CURRENCY OF SETTLEMENT		MODE OF SHIPMENT	BILL OF LADING / AWB
INVOICE No.	DATE															
CUSTOMER REFERENCE No	DATE															
TERMS OF SALE																
TERMS OF PAYMENT																
CURRENCY OF SETTLEMENT																
MODE OF SHIPMENT	BILL OF LADING / AWB															
QTY	DESCRIPTION	UNIT OF MEASURE	UNIT PRICE	TOTAL PRICE												
PACKAGE MARKS:		TOTAL COMMERCIAL VALUE:														
		MISC. CHARGES: (packing, insurance, etc.)														
		TOTAL INVOICE VALUE:														
CERTIFICATIONS:		I certify that the stated export prices and description of goods are true and correct: _____ (SIGNED) TITLE: _____														

Anexo 5. Shipping instruction línea (Hapag-Lloyd)

eaSI electronic-advanced Shipping Instruction

Sender's Name:		Please select: Change a Previously Sent B/L Instruction	
Shipper:		Carrier:	
Consignee: ☐ To Order		Shipment No.: 83149500	B/L No.: create New Page: 1 / 2
Notify Address:		Shipper's Export Reference:	
Vessel(s): DUESSELDORF EXPRESS		Voyage No.: 16E08	
Port of Loading:		Forwarding Agent Address:	
Port of Discharge:		Consignee's Reference:	
		Place of Receipt:	
		Place of Delivery:	

Please find all Container and Cargo Details on the following page(s).

Movement Type: FCL/FCL	Total Number of Containers: 1	Total Number of Cargoes (calculated): 1
AMS/ACI Self-File: ☐	Brazil Tax ID: ☐ BR DU-E ☐ BR RUC	
Freight Payable At: Destination	Invoice Reference:	
Set Charges to: ☐ All Prepaid ☒ All Collect ☒ Individually		
Origin Port Charge ☐ Prepaid ☒ Collect	Sea Freight + Additional ☐ Prepaid ☒ Collect	Destination Port Charge ☐ Prepaid ☒ Collect
Document Type: Sea Waybill	Number of Freight Original Bs/L: 1 No. of Copies:	Number of Unfreight Original Bs/L: 2 No. of Copies:
Send me the Sea Waybill of Lading via (OBL may only use Post / Self-Collector): ☒ E-Mail ☐ Post ☐ Download ☐ Self-Collector		Remarks (for information only to HLAG i.e. will NOT be shown on the B/L):
Receiver E-Mail Address of Final B/L:		

Anexo 6. Bill of Lading línea (BL Hapag-Lloyd)

Carrier: Hapag-Lloyd Aktiengesellschaft, Hamburg		Bill of Lading		Multimodal Transport or Port to Port Shipment	
Shipper:					
Consignee (not negotiable unless consigned to order):		Carrier's Reference:		B/L-No.:	
Notify Address (Carrier not responsible for failure to notify, see clause 20 (1) hereof):		Export References:		Page:	
Vessel(s):		Forwarding Agent:		Consignee's Reference:	
Voyage-No.:		Place of Receipt:		Place of Delivery:	
Port of Loading:		Gross Weight:			
Port of Discharge:		Measurement:			
Container Nos., Seal Nos., Marks and Nos.		Number and Kind of Packages, Description of Goods			
Shipper's declared Value [see clause 7(2) and 7(3)]		Above Particulars as declared by Shipper. Without responsibility or warranty as to correctness by Carrier [see clause 11]			
Total No. of Containers received by the Carrier:		Packages received by the Carrier:			
Movement:		Currency:			
Charge	Rate	Basis	Wt/Vol/Val	P/C	Amount
RECEIVED by the Carrier from the Shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the box opposite entitled "Total No. of Containers/Packages received by the Carrier" for Carriage subject to all the terms and conditions hereof (INCLUDING THE TERMS AND CONDITIONS ON THE REVERSE HEREOF AND THE TERMS AND CONDITIONS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF) from the Place of Receipt or the Port of Loading, whichever is applicable, to the Port of Discharge or the Place of Delivery, whichever is applicable. One original Bill of Lading, duly endorsed, must be surrendered by the Merchant to the Carrier in exchange for the Goods or a delivery order. In accepting this Bill of Lading the Merchant expressly accepts and agrees to all its terms and conditions whether printed, stamped or written, or otherwise incorporated, notwithstanding the non-signing of this Bill of Lading by the Merchant. IN WITNESS WHEREOF the number of original Bills of Lading stated below all of this tenor and date has been signed, one of which being accomplished the others to stand void. Place and date of issue:					
Freight payable at:			Number of original Bs/L:		
FOR ABOVE NAMED CARRIER HAPAG-LLOYD MEXICO, S.A. DE C.V. (AS AGENT)					

PAGINA DE ANTIPLAGIO

Dustball Plagiarism Report

Score: 80%

importaciones de alimentos deben cumplir, entre otras, las siguientes condiciones
 medidas como políticas proteccionistas que no utilizan aranceles para delimitar
 desconocido las irregularidades en cuanto a seguimiento de inocuidad existentes
 recurrido varias empresas para solventar sus contenciosos mediante arbitraje
 de marketing internacional incluye las actividades de comercio internacional
 finalidad de internacionalizar el producto, se debe determinar cuál es
 reestructurar y flexibilizar los procesos de financiamiento para los productores
 desconocido las irregularidades en cuanto a seguimiento de inocuidad existentes
 documental porque utiliza documentos oficiales e instrumentos de investigación
 lo del trabajo se manejarán diferentes conceptualizaciones del producto, como
 recomienda que el gobierno dominicano realice incentivos significativos al sector
 lento y escasas de capacitación para productores agrícolas dominicanos acerca
 en contenedores refrigerados cerrados y perfectamente herméticos evitando la
 medidas fitosanitarias hacen parte de las barreras no arancelarias establecidas
 eciales sobre determinadas categorías de productos alimenticios (por ejemplo,
 lizar el comportamiento del intercambio comercial agrícola entre la República
 iados de un certificado fitosanitario expedido por las autoridades competentes
 usca identificar los procedimientos logísticos, los requisitos sanitarios exigidos
 erimientos básicos sanitarios y fitosanitarios requeridos por la Unión Europea
 as medidas sanitarias y fitosanitarias pueden presentarse de distintas maneras,

Plagiarism?

OK

OK

Plagiarism?

OK

OK

OK

OK

OK

OK

OK

OK

OK

OK

Plagiarism?

OK

Plagiarism?

OK

OK

OK



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