



UNAPEC

UNIVERSIDAD APEC

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

Tema:

“Plan de Exportación de Dátiles dominicanos a Francia”

Sustentantes

Jhoan David Paniagua Hilario	2015-2774
Raidhy Esther Herrera Jiménez	2015-2075
Noeli Estevez Pérez	2011-0869

Conferencista y Auxiliar

Juana Céspedes e Ilena Rosario

Monografía para optar por el título de:

Licenciatura en Negocios Internacionales

Santo Domingo, D.N.

República Dominicana

Julio, 2019

TÍTULO:

**“Plan de exportación de Dátiles Dominicanos a
Francia”**

ÍNDICE DE CONTENIDO

RESUMEN.....	i
TÉRMINOS CLAVES	ii
AGRADECIMIENTOS	iii
DEDICATORIAS	vi
INTRODUCCIÓN.....	ix
CAPÍTULO I: GENERALIDADES DE LA PRODUCCIÓN	1
1.1 Estudio de mercado.	2
1.2 Estudio de factibilidad de la tierra.....	30
1.3 Determinación de los recursos.	32
1.4 Obtención de materia prima.	33
1.5 Siembra, maduración y cosecha.	34
1.6 Planificación de imprevistos.	37
1.7 control de plagas.....	39
CAPÍTULO II: MERCADO META.....	41
2.1 Características de los consumidores.....	42
2.2 Comercio Dominico-francés	43
2.3 Factores Políticos.....	44
2.4 Factores Económicos.....	45
2.5 Factores Sociales-culturales	46
2.6 Factores Tecnológicos	48
CAPITULO III: PROCESO LOGISTICO MAS CONVENIENTE PARA LA EXPORTACION DEL PRODUCTO TERMINADO.....	49
3.1 Aplicación técnica de términos fitosanitarios del producto en Francia.	50
3.2 Documentación y requerimientos del producto para fines de exportación en Francia.	52
3.3 Gestión de preservación del producto.	54
3.4 Beneficios del Acuerdo EPA a la exportación de dátiles dominicanos a la Unión Europea.....	55
3.5 Selección de transporte internacional y aprovisionamiento de mercancías.....	57
3.6 Selección de almacenaje para mercancías a espera de ser consumidos.....	62
CAPITULO IV MATRIZ DE INCOTERMS Y COSTOS ASOCIADOS	64

4.1	Puerto más viable en el país de origen y destino	64
4.2	Matriz incoterms EXW, FCA y CIF.....	69
4.3	Costos asociados (flete, seguro, impuestos y otros) y medio de pago.....	70
4.4	Moneda.....	77
4.5	Política comercial	77
4.6	Tratamiento arancelario.....	77
4.7	Ventaja de la ubicación de la República Dominicana frente a la competencia internacional	78
	CONCLUSIONES.....	79
	RECOMENDACIONES.....	81
	REFERENCIAS DE INFORMACIONES	83
	ANEXOS	90

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Condición económica	5
Tabla 2 Matriz de selección de mercado.....	7
Tabla 3 Exportaciones dátiles desde Francia hacia el mundo.....	18
Tabla 4 Importaciones dátiles en Francia desde el mundo.....	19
Tabla 5 Exportaciones dátiles desde Republica Dominicana hacia el mundo	21
<i>Tabla 6 Importaciones Dátiles de Republica Dominicana desde el mundo</i>	<i>22</i>
<i>Tabla 7 Exportaciones de dátiles de República Dominicana hacia Francia</i>	<i>23</i>
Tabla 8 Importaciones de dátiles de Republica Dominicana desde Francia	24
Tabla 9 Estudio de Factibilidad de Tierra de Coco seco en República Dominicana..	31
Tabla 10 Matriz de incoterm seleccionado (FOB)	69
Tabla 11 Costo de transporte terrestre (Almacén al puerto).....	70
Tabla 12 Costo de transporte marítimo (Puerto a puerto).....	70
Tabla 13 Costo fijo de las formalidades aduaneras de exportacion	71
Tabla 14 Coste de manipulación (carga del avión, el barco o el camión en caso de consolidado) en terminal de origen.....	72
Tabla 15 Costos de exportación de dátiles a Francia.....	73
Tabla 16 Gastos incurridos en la venta y exportación de dátiles (En pesos dominicanos).....	74
Tabla 17 Gastos incurridos en la venta y exportación de dátiles.....	74

Índice de Ilustraciones

Gráfico 1 Mayores exportadores de dátiles hacia Francia desde el mundo	25
Gráfico 2 Mayores importadores de dátiles desde Francia en el mundo.....	27
Gráfico 3 Mayores importadores de dátiles en el mundo.....	28
Gráfico 4 Mayores exportadores de dátiles en el mundo	29

RESUMEN

En este trabajo de investigación se colectó la información necesaria para analizar la factibilidad de exportar Dátiles al Mercado europeo, específicamente hacia Francia. Se han tomado en cuenta factores como la economía del país receptor, así como también los factores logísticos, el estado situacional de los Dátiles y los países productores del mismo.

Europa es la economía más grande del mundo, con 29 países y más de quinientos millones de habitantes representa un destino obligatorio para las exportaciones dominicanas, en adición a esto, la república dominicana ha firmado acuerdos comerciales que le permiten posicionar productos locales en el Mercado europeo con ciertas ventajas competitivas como la disminución de aranceles y otras tarifas

En el siguiente esfuerzo investigativo se hicieron recomendaciones para que los productores nacionales puedan explotar este mercado y abarquen un área geográfica aún más amplia, aportando así al crecimiento del sector agrícola de la nación

TÉRMINOS CLAVES

- i. Plan de exportación, en base a (Comercio y Aduanas, 2012) se define como una guía que se requiere para exportar correctamente cualquier producto; ya que asiste al interesado en la planeación requerida para la viabilidad del negocio, así como para determinar mercados, competencia, precios del mercado internacional, productos en demanda, logística, y otras actividades necesarias durante la exportación.
- ii. Demanda, constituye una de las fuerzas que condiciona el mercado con la función de determinar el precio al cual se debe vender un producto. La demanda es la cantidad de un bien que los compradores quieren y pueden comprar. (Mankiw, 2000)
- iii. Logística, se define como la administración del flujo de bienes y servicios, desde la adquisición de las materias primas e insumos en su punto de origen, hasta la entrega del producto terminado en el punto de consumo. (Magee, 1968)
- iv. Tratado de libre comercio, esta modalidad de compromiso internacional consiste básicamente en un acuerdo de carácter comercial que persigue incrementar el intercambio de bienes y servicios, y que podría tener un alcance regional o bien bilateral, en cada caso con sus respectivas particularidades”. (Lama, 2016)

AGRADECIMIENTOS

. Agradezco a Dios ya que sin su guía no pudiera lograr nada, a todos los profesores que me han ayudado para lograr obtener todos los conocimientos que necesito.

A mis amigos Carolin Escolastico, Yanet Ventura, Yissel Rafael, quienes han sido de mucha ayuda en todo este trayecto y a toda mi familia que ha sido mi mayor apoyo.

A todas aquellas personas que de una manera u otra me ayudaron para poder concluir este trayecto.

-Noeli Estevez Pérez

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a todo el personal de UNAPEC por mantener las instalaciones en buen estado para que siempre nos sintiéramos en casa. Al personal de la biblioteca por siempre estar en disposición para enseñarme cómo utilizar los recursos.

Sobre todo, a mi gente linda Jeffrey, Shaderska, Denisse, Brayan, Ana Margi, Georgina, Raysa, Celina, Nathalia, Keila, Ysmari, Yreni, Edarmis, Aldini, Paty, Mariamelis, Ashley, Lisset, Darby, Steven, Johan, Karina, Madeline, Heridania, Quircio, Keisy, Carolina, Katherine, Rachel, Noeli, Fabiola, Jhoan, Laura, Guillermo, Eyfree, Axel. Siempre se mantuvieron positivos, sabían que podía lograrlo, y ellos nunca dudaron.

Por último, pero no menos importante dedico este monográfico a esas personas que en algún momento estuvieron ahí dándome soporte, es decir, esos profesores que decían.! puedes dar más! Pablo Sosa, Adalberto Adames, Julissa Terrero, Elizabeth Arzeno, Victor Menieur, Mariela Fermin, Angel Camacho, Fe Adabel, José Solano, Cynthia Zabala, Gabriel Luna.

***-Raidhy Esther Herrera
Jimenez***

AGRADECIMIENTOS

Primero gracias a Dios por un éxito más. Por bendecirnos con la oportunidad de poder prepararme profesionalmente en una carrera que me gusta y que viviré cada segundo día a día.

Agradezco a mi alma máter, la Universidad APEC, por en estos cuatro años servir como peldaño para llegar hasta donde estoy hoy. Por brindarme un espacio de aprendizaje, herramientas y todo lo que fue necesario para alcanzar esta meta.

A todos mis seres queridos por la confianza y el apoyo brindado en todo momento. Por sus consejos y su amor incondicional.

A nuestros asesores por su tiempo, paciencia, por habernos permitido recurrir a su capacidad, conocimiento y ayudarme a culminar esta etapa con la elaboración de nuestra tesis.

A mis amigos y compañeros por su cariño y amistad durante estos años. Por todas esas risas, preocupaciones por tareas y proyectos de traspase que dejamos en esas aulas. No hubiese sido tan fácil si no me hubiesen acompañado en este camino.

-Jhoan David Paniagua Hilario

DEDICATORIAS

Lo dedico a Dios, a mis padres, María Francisca Pérez y José Ramón Estévez, quienes me han enseñado buenos valores y me han demostrado que el estudio nos enriquece de conocimientos y nos hace crecer como personas.

A mi esposo David Valdez que siempre ha sido mi empuje y me ha hecho creer que yo puedo lograr mis metas, dedico a mis hijos que son mi mayor fuerza para seguir adelante sin importar los obstáculos que puedan suceder.

A mis hermanos, Esther, Yulaidy, Isleidy, Kerlin y Braylin que siempre han estado para apoyarme y ayudarme en todo lo que necesito.

- Noeli Estévez Pérez

DEDICATORIAS

En primer lugar, este monográfico va dirigido a Dios.

Luego a mi familia, mi madre Sonia, la mujer que con su esfuerzo y dedicación pudo guiarme por el buen camino y pudo inculcar buenos principios, le agradezco por siempre sacar el hogar hacia delante y por darme buenos consejos.

En ese mismo orden, este proyecto va dedicado a mi padre Hipólito, mis abuelos Hilario, Ramona y Ana María, La Familia Jiménez Eusebio, La Familia Padua Ramírez, Mi tía Bélgica que siempre estuvieron ahí guiándome y dándome las fuerzas.

A mi amiga Wilda que nunca ha dejado de creer en mí y en mi potencial.

En especial a mis padres Jody y Tim los que creyeron en mí, siendo ese motor para que no deje de perseguir mis sueños.

- Raidhy Esther Herrera Jiménez

DEDICATORIAS

A Dios por permitirme llegar hasta aquí a pesar de todas las dificultades que
tuve que pasar.

A mis padres y hermanos por ser los motores que me impulsaron a seguir
adelante y estar presente en cada momento.

Mis abuelos quien agradezco todo su amor y mis amigos que me ayudaron
en cada paso.

Por último, aquellos profesores que sí se preocuparon por enseñar usando
todos los recursos disponibles para que pueda aprender y hace uso de sus
enseñanzas.

- Jhoan David Paniagua Hilario

INTRODUCCIÓN

La apertura comercial ha motivado a que los países despierten un interés por las oportunidades que otros mercados llegan a ofrecer, con el fin de incrementar sus utilidades; sin embargo, si no existe una planeación adecuada, se corre el riesgo de fracasar en la exportación y por consiguiente generar pérdidas económicas. El comercio Internacional ha aumentado en los últimos 10 años volviéndose una práctica lucrativa, debido a la mejora en los medios de transporte y el enfoque de cada país en la exportación de los productos en los cuales cuenta con ventajas competitivas en comparación con los demás mercados. En específico, República Dominicana exporta servicios, productos agrícolas, textiles, mano de obra, los cuales se encuentran en crecimiento dentro del mercado internacional debido a su calidad, la cual se halla en constante aumento y su bajo nivel de costos, los mismos han beneficiado a la economía del país con recompensas económicas y reconocimiento en la plaza internacional.

Desde luego, Francia ha adquirido vastos cultivos de dátiles provenientes de Medio Oriente, África del Norte y los Estados Unidos a fin de poder abastecer sus necesidades de consumo, siendo Francia uno de los mayores adquirentes de dicha fruta en el mundo. Francia para el año 2018 importó aproximadamente 42, 133 toneladas, ocupando el lugar 4to lugar de todos los países importadores de este producto en el mundo, seguido de los países de India, Marruecos y Estados Unidos respectivamente. (Trade Map, 2018)

Esta fruta seca está reemplazando cada vez más aperitivos pocos saludables tales como: Galletas, snacks y papas fritas en la comunidad francesa. Según Global Statistical Review (2014) Francia pasó de consumir 2.5 a 4.6 miles de toneladas entre 2009 y 2013, esto se traduce en un promedio de consumo per cápita de 260 a 500 gramos en Francia. El departamento de inteligencia de

mercados (2017) establece que se estima que esta línea de producto crezca anualmente en promedio de 0.9% entre 2015 y 2020, dando así un consumo total de 2.7 millones de toneladas para el 2020, abriendo así, posibilidad de que República Dominicana se convierta en uno de los suplidores de esta demanda pronosticada.

Francia es un país de reexportación el cual dirige el 79% de sus dátiles importados a los demás países de la unión tales como España, Alemania, Reino Unido, entre otros (Exportador,2017). Evitando así llegar a provocar algún problema por el origen del Dátil Dominicano en sí o como principal materia prima de cualquier otro producto derivado.

En el mercado francés, los consumidores prefieren los dátiles provenientes de Túnez por ser el exportador más grande del mundo. En un estudio reciente (Gego,2018) para finales del año 2017 Túnez logró cerrar su ciclo de exportación de dátiles hacia el mundo con un valor aproximado de \$250.94 de millones de dólares, los mismos no pasan por amplios procesos de revisión, lo cual evita la alteración de la naturalidad del producto y mantiene el sabor que los consumidores desean, comparando esto con el dátil Dominicano, nos da un mayor nivel de preferencia que el Dátil Americano que se encuentra en este Hemisferio y pasa por un sin número de proceso anti-plagas, entre otros, trastornando así el sabor del mismo.

Esta investigación se realiza con el fin de proponer un plan de exportación de Dátiles dominicanos a Francia a fin de ofrecer oportunidades de mejora en la exportación de los mismos. Utilizando fuentes de consulta fiables como instrumento para determinar y plantear las deficiencias que presenta el proceso de distribución y exportación de dátiles hacia la Unión Europea.

Esta investigación sobre plan de exportación de Dátiles dominicanos a Francia basado en los resultados de la justificación teórica busca proponer alternativas eficientes e innovadoras en el proceso de distribución y exportación de los mismos, para considerar oportunidades de mejora que permitan reducir el

tiempo de entrega y costos en fletes internacionales, vender dátiles frescos y de calidad, a fin de ser más competitivos en el sector de frutos secos dentro del mercado europeo.

Este trabajo de investigación va dirigido a aquellos agricultores de bajos recursos que necesitan una guía o indicio de cómo o qué exportar hacia mercados foráneos sin la necesidad de invertir grandes sumas de dinero en mano de obra o cumplimiento de normas del país /mercado objetivo en cuestión. Redirigir la inversión en productos como el Dátil trae beneficios debido a la poca necesidad de agua, calidad de tierra, abono, entre otros.

La investigación centra como objetivo general diseñar un plan de exportación de Dátiles Dominicanos a Francia. Éste será alcanzado por los siguientes objetivos específicos: Identificar en el mercado meta las características culturales, las restricciones legales y el comportamiento del consumidor, Evaluar los procesos de producción, determinar los requerimientos, normas y especificaciones que tanto el envase como el producto deben de cumplir y definir el proceso logístico más conveniente para la exportación de dátiles hacia Francia

CAPÍTULO I:

GENERALIDADES DE LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE DATILES.

1.1 Estudio de mercado.

Desde el 2007 más de 20 productores de dátiles en la República Dominicana
Desde el 2007 más de 20 productores en la República Dominicana tenían
propuesto producir dátiles para exportarlo, pero no había sido posible, porque
todavía el país se encontraba en proceso de mejorar la calidad de dicho bien
para adoptar técnicas de maduración y conservación viables para estos fines.
En vista del potencial que la República Dominicana posee para la producción
del dátil, se ha fortalecido la gestión para la comercialización internacional de
dicho fruto, que desde el 2014 ha generado un aumento progresivo de 1
tonelada por año con un total aproximado de 9 toneladas al cabo del 2018.
Todo esto ha permitido la exportación del dátil como marca país a diversos
lugares del mundo incluyendo Noruega, Canadá y Francia. Los requerimientos
para realizar la producción de dicha fruta son pocos, ya que la palmera datilera
no requiere de mucha agua para completar su formación y brinda
disponibilidad de frutos durante todo el año.

Cabe destacar que la República Dominicana cuenta con un clima tropical lo
que le permite fácil accesibilidad de recursos, como: temperaturas por encima
de 19°C, disponibilidad de agua todo el año, etc.; los cuales posibilitan la
producción de dicho bien que, en su defecto, ayudan a generar mayores
volúmenes de dátiles cada año. Esto ha despertado la necesidad de invertir e
incentivar la exportación de este fruto a nivel global. Por sus altos valores
nutricionales es conocida como una fruta exótica y medicinal, gracias a que es
rico en antioxidantes los cuales brindan vitaminas A, B1, B2, B3 y C; los dátiles
poseen un alto valor en el mercado europeo que alcanza precios de hasta 15
euros el kilo. A la fecha, uno de los países de mayor producción y exportación
de este fruto tan noble es Túnez, que para el 2018 más de 125,000 toneladas
fueron destinadas a exportación. (Trademap, 2018)

Este fruto puede exportarse de diversas formas, es decir, seco, semi-seco y fresco, etc.; pero exportarlo fresco resulta ser la alternativa más cara, ya que para su movilización internacional requiere que el valor del flete, incluya: costos de amenidades, tales como: cuartos fríos y materiales que conserven la temperatura ideal para exportación en los contenedores, etc. Todo va a depender de la necesidad y posibilidades financieras del entorno que lo consume, más bien, el público al que va dirigido. Sin embargo, es de vital importancia conocer el consumidor de modo que el suplidor o proveedor de dicha mercancía pueda ofrecer el artículo idóneo para el mercado meta.

El presente trabajo de estudio busca responder las siguientes interrogantes:

- ¿Cuál es la demanda para el mercado de dátiles en Francia? Media-Alta.
- ¿Quiénes lo consumen? Todas las edades, incluyendo las mujeres embarazadas.
- ¿Cuál es la oferta del producto? Fruto rico en Fibra, vitaminas, glúcidos, calcio y hierro.
- ¿Quiénes los producen y ofrecen? Países de Medio Oriente, Asia, Europa y algunos países de Latinoamérica.
- ¿Qué lugar ocupa la República Dominicana en exportación de dátiles para el 2018? República Dominicana ocupa el lugar 86 de 99 países.
- ¿Cuál es la competencia de dátiles con República Dominicana? 85 países, ya que República Dominicana se encuentra en la posición 86 de 99 países.
- De los 99 países que exportan este producto a nivel global, ¿Cuáles países mantienen competencia directa en el ofrecimiento de este fruto a nivel internacional? Túnez, Israel, Irán, Pakistán y Argelia.

- ¿Cuál es la demanda insatisfecha para el mercado que consume dátiles? Países que aún no han evolucionado en el sector y su provisión de este fruto se encuentra por debajo de República Dominicana. Ejemplo: Albania, El Salvador, República Democrática del Congo, Burkina Faso, Haití, Islandia, Indonesia, Fiyi, Yemen.
- ¿Es el dátil un producto idóneo para exportarse desde República Dominicana a Francia? Si, debido a que Francia puede abastecerse de dátiles todo el año desde República Dominicana gracias a las facilidades que el Acuerdo EPA proporciona en los procesos de negociación de estos países y el clima tropical de República Dominicana que favorece bastante para la producción y abastecimiento de este bien.
- ¿Cuál podría ser el precio que estaría dispuesto a pagar un consumidor de dátiles en Francia? 13-14 Euros por kilo debido a que este es vendido por un aproximado de 15-20 Euros en dicha nación.
- ¿Cuál es la presentación o empaque idóneo para la comercialización del dátil a Europa desde República Dominicana? En cartón, preferiblemente en dimensiones de 5kg de dátiles por empaque debidamente colocados en fundas.
- ¿Cuáles son las normas de calidad que debe cumplir República Dominicana para comercializar el dátil en el exterior (Francia)? Normas fitosanitarias, normas de origen.
- ¿Cuáles productos son similares al dátil? Ciruelas, uvas y pasas.

Análisis de la condición económica en Francia período 2012-2017.
Variables de condición económica y social: PIB per cápita, Paridad del Poder Adquisitivo, Ingreso Per Cápita e Índice de desarrollo humano.

Tabla 1. Condición económica

Condición Económica							
País: Francia.							
Indicadores.	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
PIB Expresado en \$USD	2,684 Billones	2,811 Billones	2,852 Billones	2,438 Billones	2,471 Billones	2,586 Billones	2,778 Billones
INB de PPA Paridad Poder Adquisitivo Expresado en \$USD	2,508 Billones	2,524 Billones	2,546 Billones	2,575 Billones	2,603 Billones	2,670 Billones	-
INB de IPP Ingreso Per Cápita Expresado en \$USD	38.500	40.410	41.010	41.720	42.840	45.290	46.900
Índice de Desarrollo Humano	0,886	0,889	0,894	0,898	0,899	0,9010	-

Fuente: Elaboración propia fuente Banco Mundial, Global Economy

Según la información mostrada en el cuadro "Análisis de la condición económica en Francia comprendido en el período 2012-2017" podemos apreciar el comportamiento del índice de PIB el cual tiene una tendencia de aumento progresiva desde el período 2012 hasta 2014 reflejando un 1.68% de crecimiento al cabo del año 2014, esto significa que obtuvo un promedio de crecimiento anual de 0.56%.

Luego en el año 2015 experimentó una baja de un 4% con respecto al 2014 pero en 2016 logró recuperarse un 0.33% y se mantuvo un aumento constante hasta el 2018 alcanzando su índice de mayor valor siendo este 2,778 Billones de dólares que a diferencia del año 2012 significó un aumento de 0.94% a lo largo de los 7 años comprendidos en el análisis de lugar.

El Índice de Paridad de Poder Adquisitivo en la población francesa para el periodo 2012-2017 mantuvo: crecimiento constante. En el año 2012 tuvo \$2,5087 Billones de dólares, mientras en el año 2013 obtuvo un crecimiento de 0.16% alcanzando un total de 2,524 Billones de dólares, así mismo en el 2014 se obtuvo un aumento de 0.22%, y así se mantuvo el aumento hasta el año 2017 que desde 2015 hasta 2017 aumentó el Índice de Paridad de Poder Adquisitivo hasta un 1.24%.

El Ingreso Per Cápita durante el periodo 2012 al 2017 demostró un crecimiento progresivo constante, inicialmente para el año 2012 contaba con un ingreso de 38,500 Dólares, los años sucesivos a este seguían incrementando exponencialmente en el año 2013 el IPP fue de 40,410, para 2014 fue de 41,010. Esto demostró el desarrollo de la población francesa que desde el año 2014 hasta el 2018 contrajo un aumento de 11%.

El Índice de Desarrollo Humano a pesar de que no se elevó tanto año tras año en los periodos 2012 al 2017 cada año reflejó un intervalo de aumento promedio de al menos un 0.002142% siendo esto al cabo de los 7 años un total de 0.015%. Según la condición económica de la República de Francia se denota que es un país con altos índices de estabilidad de economía. Año tras año, los indicadores señalados en el cuadro “Condición económica de Francia” demostraron en la medida de lo posible aumento, lo que indica una proyección significativa al alza de la economía de dicho país.

Matriz de selección de mercado (país).

En la presente matriz se ponen a discusión países con volúmenes de compra potenciales. Se ponen en observación las exportaciones e importaciones del 2018 respectivamente. También se da a conocer los proveedores potenciales para este país y su participación en el abastecimiento de recursos, la disponibilidad de transporte y notifica si estos poseen algún arancel, ya sea, general o preferencial en la exportación de los productos que se comercializan.

Tabla 2 Matriz de selección de mercado

Países	Francia	Egipto	China
Exportaciones de dátiles en 2018. Expresados en miles de dólares americanos USD.	42.292	49.729	-
Importaciones de dátiles en 2018. Expresados en miles de dólares americanos USD.	98.200	6.200	5.166
Primer proveedor (País)	Argelia	Iraq	Iraq
Participación del primer proveedor. Expresado en miles de dólares USD	35.782	2.711	1.524
Peso de participación del primer proveedor expresado en %	36,43788187	43,72580645	29,50058072
Segundo proveedor (País)	Túnez	Arabia Saudita	Arabia Saudita
Participación del segundo proveedor. Expresado en miles de dólares USD	35.345	2.691	1.520
Peso de participación del segundo proveedor expresado en %	35,99287169	43,40322581	29,42315137
Disponibilidad de Transporte. Expresado en días.	18-25	45	50

Priorización de Transporte. Expresado en intervalo 1-3.	1	2	3
Arancel General	20%	20%	20%
Arancel Preferencial	4%	20%	20%
PIB Per Cápita. Expresado en miles de dólares.	35,127.434	45,084.718	64,6430.506

Fuente: TradeMap, MacMap, iContainers. **Año consultado:** 2018. Elaboración propia.

Análisis de la matriz país.

Según la información mostrada en el cuadro “Matriz de selección de mercado” el mercado francés en comparación con las diversas opciones posee una mayor ventaja en diferentes categorías que lo hacen resaltar en la toma de decisiones. Como podemos ver, la disponibilidad de días en transporte desde República Dominicana hacia Francia es de 18 a 25 días, esto quiere decir que es sumamente menor a diferencia de los demás países, Egipto y China con 45 y 50 días de disponibilidad, respectivamente. Siendo así la opción número uno en materia de rapidez en entrega, también, tiene una alta participación en importaciones y exportaciones, siendo el dátil una fruta atractiva utilizada dentro de Unión Europea para fines de reexportación.

Esto atribuye que el dátil es un producto comercializable a nivel de la región con un valor agregado y altamente demandado. Es considerable mencionar que a pesar de que el PIB per Cápita no es el más alto de los países contemplados dentro del análisis, esto no incide directamente en cuanto PIB se encuentra disponible dentro de la población francesa cara a los demás países, debido a que tenemos a nuestro favor de 20 a 25 días que nos permitirán distribuir dátiles en menor tiempo, posibilitando mayor consumo de dátiles en menor tiempo, incluso es más beneficioso porque los dátiles secos transportados sin refrigeración cuentan con una vida útil de 90 días.

En el caso de que se utilice refrigeración dentro del contenedor entonces se puede tener consideración exportar a los demás destinos presentes en la matriz de selección de mercado. En materia de aranceles son iguales, tornándose esto irrelevante y no influye al momento de elegir el mercado objetivo.

País seleccionado: Francia.

Francia además de que posee una economía estable, en los últimos 3 años ha conservado su lugar como top 6 en las economías más grandes del mundo. En la siguiente imagen se proyecta que para el año 2023 Francia aún se mantenga en esta posición. En la actualidad República mantiene buenas relaciones con Francia gracias a los beneficios que ofrece el acuerdo EPA

Ilustración 1 Evolución de las mayores economías del mundo

Evolución de las mayores economías del mundo

Clasificación mundial. PIB, en miles de millones de dólares

	2017	2018	2019	2020	2023
1	EE UU 19.485,4	1 EE UU 20.513,0	1 EE UU 21.482,4	1 EE UU 22.289,3	1 EE UU 24.670,5
2	China 12.014,6	2 China 13.457,3	2 China 14.172,2	2 China 15.462,0	2 China 19.580,6
3	Japón 4.873,2	3 Japón 5.070,6	3 Japón 5.220,6	3 Japón 5.371,7	3 Japón 5.907,6
4	Alemania 3.700,6	4 Alemania 4.029,1	4 Alemania 4.117,1	4 Alemania 4.331,7	4 Alemania 4.937,2
5	Reino Unido 2.628,4	5 Reino Unido 2.808,9	5 India 2.957,7	5 India 3.258,9	5 India 4.329,9
6	India 2.602,3	6 Francia 2.794,7	6 Francia 2.844,7	6 Francia 2.979,4	6 Francia 3.363,5
7	Francia 2.587,7	7 India 2.690,0	7 Reino Unido 2.809,9	7 Reino Unido 2.912,9	7 Reino Unido 3.257,1
8	Brasil 2.055,1	8 Italia 2.086,9	8 Italia 2.112,8	8 Italia 2.191,7	8 Italia 2.395,6
9	Italia 1.938,7	9 Brasil 1.909,4	9 Brasil 1.929,7	9 Brasil 2.027,6	9 Brasil 2.351,3
10	Canadá 1.653,0	10 Canadá 1.733,7	10 Canadá 1.820,4	10 Canadá 1.937,0	10 Canadá 2.321,9
11	Rusia 1.577,5	11 Corea del Sur 1.655,6	11 Corea del Sur 1.699,7	11 Corea del Sur 1.781,8	11 Corea del Sur 2.054,6
12	Corea del Sur 1.540,5	12 Rusia 1.576,5	12 Rusia 1.649,2	12 Rusia 1.683,8	12 Rusia 1.818,4
13	Australia 1.379,5	13 ESPAÑA 1.437,0	13 ESPAÑA 1.474,1	13 ESPAÑA 1.550,6	13 Australia 1.794,4
14	ESPAÑA 1.314,0	14 Australia 1.427,8	14 Australia 1.464,4	14 Australia 1.541,4	14 ESPAÑA 1.758,4
15	México 1.151,0	15 México 1.199,3	15 México 1.242,4	15 México 1.306,8	15 México 1.527,0
16	Indonesia 1.015,4	16 Indonesia 1.005,3	16 Indonesia 1.066,8	16 Indonesia 1.175,1	16 Indonesia 1.446,4
17	Turquía 851,5	17 Países Bajos 909,9	17 Países Bajos 933,2	17 Países Bajos 980,6	17 Países Bajos 1.106,8
18	Países Bajos 832,2	18 Arabia Saudí 769,9	18 Arabia Saudí 795,6	18 Arabia Saudí 815,3	18 Turquía 958,3
19	Arabia Saudí 686,7	19 Turquía 713,5	19 Suiza 731,1	19 Suiza 766,6	19 Arabia Saudí 889,5
20	Suiza 679,0	20 Suiza 709,1	20 Turquía 631,2	20 Turquía 744,1	20 Suiza 873,6

Fuente: FMI

BIELÉN TRINCADO / CINCO DÍAS

Fuente: Fondo Monetario Internacional

¿Porque Francia?

El país seleccionado para exportar dátiles desde República Dominicana es Francia, debido a las siguientes razones:

✓ En 2017 exportó \$516 millones de dólares, convirtiéndose en la sexta economía con mayores exportaciones del mundo.

✓ En 2017 importó \$595 millones de dólares, convirtiéndose en la séptima economía con mayores importaciones del mundo.

✓ Es el país #11 con mayor valor de exportaciones de dátiles en el mundo, con un valor de 12,606 Toneladas de dátiles exportadas equivalente al 2,2% del valor mundial.

✓ Es el país #5 con mayor valor de importaciones de dátiles en el mundo, con un valor de 42,133 Toneladas de dátiles importadas equivalente al 5,7% del valor mundial.

✓ Francia es signataria de un acuerdo con la República Dominicana, conocido como Acuerdo de Asociación Económica Unión Europea – CARIFORUM (AEE).

✓ Presenta una excelente logística y formas de acceder a su mercado, especialmente acceso marítimo.

✓ Francia se considera es el segundo país con mayor superficie marítima cuenta con 11,035,000 km². A la fecha cuenta con más de 50 puertos marítimos de los cuales 7 son los principales en materia de cantidad de bienes comercializados anualmente. Estos son: Burdeos, Dunkerque, Le Havre, La Rochelle, Marsella, Nantes, Saint Nazaire, y Rouen.

Ilustración 2. Características del dátil seco (Ficha técnica).

Descripción: Dátiles Secos. Características orgánicas. Color: Marrón claro. Olor: Característico del dátil. Sabor: Dulce. Textura: Suave, Viscosa. Características fisicoquímicas. Grado BRIX (nivel de azúcar): 65,10 PH: 6,3 Humedad máxima: 14,23% Presentación. Fundas plásticas de 250 gramos equivalente a 0.25 kgs. 113 Cajas con 800 fundas equivalentes a 22,600 kgs. En cajas de cartón de 325 mm de alto, 184 mm x 276 mm de ancho. Vida útil: 90 días a partir de la fecha de producción (temperatura ambiente 30-32 °C). 6-12 meses (-5 a 18 °C). Características microbiológicas. Recuento de microorganismos aerobios mesófilos <50.00 ufc/g Coliformes totales: <20 ufc/g Coliformes fecales: <20 ufc/g Hongos y Levaduras: <5.00 ufc/g Salmonella < ausencia en 25g Información nutricional. Energía 1,151 kg = 270 kcal Proteína 2g, Gasa 0.4g de las cuales 0.03g son saturadas. Hidratos 70g de carbono de los cuales 66g son azúcares, Fibra 4g, Sodio 3mg. Minerales. Calcio, Fosforo, Cinc, Hierro, Potasio, Magnesio.	Formulación estándar (Macronutrientes). <table border="1"> <thead> <tr> <th>INGREDIENTES</th><th>PORCENTAJE</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Azúcar</td><td>71%</td></tr> <tr> <td>Agua</td><td>18%</td></tr> <tr> <td>Fibra</td><td>9%</td></tr> <tr> <td>Sal</td><td>0%</td></tr> <tr> <td>Proteína</td><td>2%</td></tr> <tr> <td>Dátil (total)</td><td>100%</td></tr> </tbody> </table> Almacenamiento. A temperatura ambiente (90 días). Sin exceder -5°C hasta los 32°C, luego de 33°C (6-12 meses). Vitaminas. A, B1, B12, B2, B3, B6, B9, C, D, E. Rendimiento del dátil 50 %. Rendimiento de la sacarosa 71%. Diagrama de flujo. <pre> graph TD A[Recepción de la semilla del dátil.] --> B[Higienización.] B --> C[Retirar la corteza.] C --> D[Remojo 48 Hs a 72 Hs.] D --> E[Remojo completado.] E -- Si --> F[Inspección.] E -- No --> C G[Deshidratación.] --> H[Puesta al Sol 6 a 8.] H --> I[Selección de productos con secado óptimo.] I --> J[Pesar.] J --> K[Empacar.] K --> L[Etiquetar.] L --> M[Almacenamiento.] </pre>	INGREDIENTES	PORCENTAJE	Azúcar	71%	Agua	18%	Fibra	9%	Sal	0%	Proteína	2%	Dátil (total)	100%
INGREDIENTES	PORCENTAJE														
Azúcar	71%														
Agua	18%														
Fibra	9%														
Sal	0%														
Proteína	2%														
Dátil (total)	100%														

Fuente: MapRyser, gm-importexport, Nutricienta. Elaboración propia.

Análisis de la ficha técnica del dátil.

En la ficha técnica del dátil seco, se da a conocer de manera detallada las características que en general poseen los dátiles. Para muchos productores y consumidores, es de vital importancia su composición natural y los nutrientes que este fruto posee. Esto le permitirá al consumidor tener una noción más clara de las características orgánicas y del almacenamiento correcto para fines fitosanitarios y a su vez esto le proporciona las medidas necesarias para tener un manejo adecuado de la inocuidad de alimentos, acorde con los estándares de calidad para fines de consumo y a su vez conjugar esta información con las exigencias del país importador en el caso de los comerciantes de este producto tan noble.

Como información adicional se comparte de manera visual el diagrama de flujo, que no es más que los procesos realizados desde la extracción de la semilla hasta que los dátiles son empacados y etiquetados, esto le permite al cliente visualizar el tiempo aproximado que se toma para tener los dátiles listos para su internacionalización. Gracias a las oportunidades de clima favorables que la República Dominicana posee, el proceso de deshidratación es 100% natural, vía el sol, esto se tarda de 6 a 8 días para lograr esa textura perfecta que se requiere para poderla empacar y etiquetar. Esto permite que la sacarosa sea 100% natural, es decir, sin adulteración alguna.

Partida arancelaria del producto seleccionado.			
			
Producto	Partida Arancelaria	Arancel General	Arancel Preferencial
Dátil frescos o secos	08.04.10	20%	4%

Acuerdo EPA																	
Descripción	2009	2011	2013	2015	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2025	2027	2028	2029	2030	2031
Dátiles frescos y secos	40%	37%	34%	30%	27%	27%	24%	24%	20%	20%	17%	14%	10%	10%	7%	4%	0%

Origen y variedad de los dátiles.

A la fecha el origen de los dátiles es desconocido. Tomando en cuenta diversas fuentes de consulta se puede atribuir que la palmera datilera fue vista por vez primera en Oriente Próximo, más bien en Mesopotamia en los alrededores del río Tigris y Éufrates A.C. Décadas más tarde, fue conocida en Arabia y Egipto. Los musulmanes lograron incursionar esta palma en Irak a través de la península Ibérica, mientras que los españoles pudieron traer la palma datilera siglos más tarde.

En muchos países del mundo esta palma no es consumida, ya que se considera sagrada como es el caso los fenicios. Así también en Egipto ya que simboliza fertilidad. En esa misma línea existen otras culturas y creencias que proceden de igual forma. Un ejemplo de esto son los griegos y hebreos, quienes la identifican como una representación simbólica del triunfo. (El Conocedor, 2015)

Con toda esta trayectoria ha habido intercambio de culturas y pasos de tierra en tierra para los dátiles, lo cual ha contraído más de 400 variedades de dátiles, pero 6 de estas tienen mayor auge a nivel internacional. Dentro de las cuales se puede destacar: Deglet Noor, Medjool, Khadrway, Halawy, Barhi, Mozafati y Zahidi. El dátil que estaremos comercializando es Zahidi. En temporadas de otoño y primavera generalmente, el dátil se produce y se cultiva a nivel nacional, por lo que es distribuido durante todo el año. Este se mantiene en sistemas de refrigeración para conservar su vida útil, a fin de mantener abanicos de oportunidades de consumo para nuestros clientes. (WordExpress, 2017)

Ventajas y desventajas de consumir dátil.

Ventajas.

- ✓ El dátil es rico en vitamina A, esta es esencial para combatir problemas de la vista.
- ✓ Combate el estrés, gracias a que contiene vitamina B5 la cual permite relajar el cuerpo.
- ✓ Reduce niveles de insomnio.
- ✓ Calma el hambre y disminuye ataques de ansiedad.
- ✓ Consumirlos en ayunas, previenen el estreñimiento.

(Iarazon, 2018)

Desventajas.

- ✓ Las personas con diabetes no deben consumir este fruto por sus altos niveles de azúcar.
- ✓ Contiene bajos niveles de potasio, esto para los pacientes con insuficiencia renal provoca irregularidad cardíaca. Su alto consumo puede contraer un para cardíaco.
- ✓ No es favorable en personas que padecen migraña, ya que no la combate.
- ✓ Posee diversos productos sustitutos, las pasas y las ciruelas, debido a su sabor y su parentesco en textura.

Análisis de exportación e importación de dátiles de República Dominicana con Francia.

El objetivo de comercializar dátil es poder crear relaciones entre países a fin de mejorar la balanza comercial nacional e inyectar divisas. Todo con el fin de no tan solo de exportar este producto, sino de que los productores nacionales puedan tener alternativas de producción económicas a fin de poder generar

ganancias sin necesidad de invertir grandes cantidades de dinero que a veces no son retornables. El dátil tanto en Europa y Medio Oriente es muy demandado por lo que es un área de oportunidad para los productores dominicanos; esto va de la mano con la baja necesidad de recursos y el proceso de secado, ya que al elegir secado al sol no intervienen costosas maquinarias para secado, sino que estamos usando recursos naturales que son favorables tanto para los gastos incurridos en el proceso y el medio ambiente.

Además, este proceso evita que los dátiles pasen por ondas sonoras que en muchos de los casos deterioran el producto y en efecto provocan que pierdan los nutrientes y el sabor, de esta manera el producto resulta ser lo más orgánico posible lo cual es favorable para el organismo humano. A su vez, el dátil conserva su grasa natural lo cual es muy favorable para la piel y permite a las personas encontrar grasa natural en el producto y no preocuparse de tener que complementar la ingesta de alimentos con aceites, por ende, mantiene un balance en el organismo y prevé erupciones de barro en el rostro de los consumidores.

A pesar de que una palmera tarda de 3 a 4 años en proporcionar frutos, estas cuentan con la ventaja de las palmeras "hembras" que al transcurrir el tiempo florecen en alrededor de las palmeras madres "hijos e hijas", esto quiere decir, que nacen nuevas palmas que no estaban en inventario al inicio de la plantación. Desde luego empiezan a formar parte del inventario una vez generan beneficio.

Es importante no descuidar los procesos de mantenimiento para no incurrir en plagas y pérdidas, sobre todo poder contar con cantidades viables que en parte las mismas sean dirigidas para exportación ya que muchos productores esto es lo que esperan. Existen países cuyos rayos de sol no son tan potentes y

dependen de máquinas inteligentes que en muchos de los casos encarecen el proceso de producción de cualquier fruto que requiera de este proceso y si no producen la cantidad necesaria su curva de beneficio no alcanza el nivel de margen de utilidad esperado.

El dátil es un fruto característico de fructosa, es decir, que más del 50% de este es azúcar, pero existen muchas personas con deficiencias de fructosa que pueden aprovechar este recurso para no recurrir a la toma de pastillas a diario, ni tener que depender de facturas de fármacos que resultan ser muy elevadas. Un dato muy importante es que, fabricarlo es poco complejo y económico. Esto les permite a los productores nacionales dominicanos disponer de una idea de negocios a bajo costo que, a diferencia de plantas como las flores y otros frutos como la sandía, requieren de mucha agua y cuidado.

Es por ello, que explotar el sector del dátil en la República Dominicana resulta ser tan favorable porque independientemente que el sur sea uno de los lugares más secos y convenientes para llevar en ejecución una plantación de palmeras de dátiles, no impide de que esto pueda realizarse en cualquier otra zona, tomando en cuenta los niveles de incidencias de cambio de temperaturas que tenemos en el pueblo de Constanza (ubicado en la provincia Concepción, La Vega) que por sus niveles de frío recurrentes, resulta ser uno de los lugares menos oportunos para sembrar este bien, pero, no significa que sea imposible.

Lugares como Pedernales, Jimaní u otros, se asemejan a las temperaturas que Túnez experimenta en sus temporadas menos calurosas del año y permiten que la producción sea hasta 35% mayor, si son sembradas en misma proporción de tierra y palmas.

Este es el valor agregado que poseen las zonas más cálidas. Es imprescindible mencionar que, para todo productor primerizo es común que tenga poca experiencia en el sector agropecuario y más aún, cuando se trata de sembrar y cosechar. Sin lugar a duda, producir dátiles es una alternativa de negociación viable dentro de la cartera de producción de bajo costo.

Además de que resulta fácil producirlo y secarlo, también es económico empacarlo ya que la textura del dátil es bastante resistente y los dátiles semi-secos por poseer menos agua su textura es más dócil. Dependiendo el trato que se le brinde al dátil podemos tener un producto con vida útil hasta de 1 año, es una maravilla poder contar con productos que pueden durar tanto, ya que, el consumidor no debe preocuparse de transportarlo en su día a día bajo refrigeración, como son las fresas y otros frutos.

El dátil es una fruta diseñada para llevarla donde sea, porque, puede sobrevivir muy bien dentro de lo posible. Los dátiles además de ser una fruta o un postre, puede ser una buena alternativa para sustitución de azúcares. De este producto se pueden hacer azúcares, postres, licores, jugos, aceites, cremas, cosméticos e inclusive pastillas. Las personas con diabetes pueden consumirlo siempre y cuando lo realicen en pequeñas porciones.

Al igual que los dátiles de Túnez los de República Dominicana no pasan por un amplio proceso de producción, ya que, nuestras tierras son muy amigables a los desinfectantes y fumigantes legales, luego de ser retirados de la planta y se les extrae la semilla, no requieren de ningún preservante, es más, es tan excelente que sirve de desintoxicante si se consume en ayunas.

Por esa facilidad con que este producto se elabora, su esencia tiende a conservarse por largo tiempo, que a diferencia de países como Estados Unidos y Alemania deben de realizar el secado de manera industrial, este proceso no

prevé que luego de unas semanas el sabor de este esté pronunciado en menor medida. Los productores dominicanos se preocupan mucho por la calidad en cómo se producen los alimentos; por eso hoy día la República Dominicana es tan conocida en la exportación de cocos, aguacates y café. Esta peculiaridad les permite a los dátiles de República Dominicana asemejarse a los dátiles de Túnez que en la actualidad son los más preferidos por los consumidores europeos.

A continuación, se presentan datos de exportación e importación de dátil en República Dominicana y Francia que de manera tabular arrojan los datos que permiten visualizar el comportamiento entrada y salida de dátiles en ambos mercados.

Tabla 3 exportaciones dátiles desde Francia hacia el mundo.

Exportaciones dátiles desde Francia hacia el mundo.							
Años	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Exportaciones. Valoradas en miles de dólares americanos.	30,835	31,953	32,039	34,465	37,810	41,061	42,292
Cantidad de Exportaciones expresadas en toneladas.	11.754	10.977	11.817	12.421	13.031	13.248	12.606
Crecimiento anual. Expresado en %.	-	-7.08	7.65	5.11	4.91	1.67	-4.85
Promedio de crecimiento anual al final de 2018.	1,2359%						

Fuente: TradeMap. Elaboración propia.

Análisis.

Según la información mostrada en el cuadro “Exportaciones dátiles desde Francia hacia el mundo” podemos apreciar el comportamiento de exportaciones expresadas en toneladas. Francia año tras año se destaca por mantener su promedio crecimiento de exportaciones de dátiles en valor de millones de dólares progresivamente desde el año 2012 hasta el 2018 al igual que en cantidades de toneladas exportadas. En 2014 exportó 0.78 toneladas más que el año anterior esto contrajo una disminución del 7.65% con respecto al 2013.

En 2015 exportó 0.60 toneladas más que el año anterior obteniendo un crecimiento del 5.11% con respecto al 2014. En 2016 exportó 0.61 toneladas más que el año anterior obteniendo un crecimiento del 4.91% con respecto al 2015. En 2017 exportó 0.22 toneladas más que el año anterior obteniendo un crecimiento del 1.67% con respecto al 2016. Se destaca que Francia inicialmente en el 2012 exportaba 11.754 toneladas de dátiles y culminó exportando 12.606 en 2018; esto significa que mantuvo un crecimiento anual promedio de 1.2359% esto refleja el potencial que tiene Francia como exportador hacia al mundo.

Tabla 4 Importaciones dátiles en Francia desde el mundo.

Importaciones dátiles de Francia desde el mundo							
Años	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Importaciones. Valoradas en miles de dólares americanos.	66,642	73,783	77,026	73,602	76,742	88,437	98,200
Cantidad de Importaciones expresadas en toneladas.	28.373	32.102	29.552	32.662	33.925	37.380	42.133
Crecimiento anual.	-	13.14	-7.94	10.523	3.866	10.184	12.715
Promedio de crecimiento anual al final de 2018.	7.08%						

Fuente: TradeMap. Elaboración propia.

Análisis.

Según la información mostrada en el cuadro “Importaciones dátiles desde Francia hacia el mundo” podemos apreciar el comportamiento de importaciones expresadas en toneladas. Francia año tras año se destaca por mantener su promedio crecimiento de importaciones de dátiles en valor de millones de dólares progresivamente desde el año 2012 hasta el 2018 al igual que en cantidades de toneladas exportadas. En 2013 importó 3.73 toneladas más que el año anterior obteniendo un crecimiento del 13.143% con respecto al 2012. En 2014 importó 2.55 toneladas menos que el año anterior obteniendo una disminución de 7.943% con respecto al 2013.

Sin embargo, en 2015 reanudó su crecimiento e importó 3.11 toneladas más que el año anterior obteniendo un crecimiento del 10.52% con respecto al 2014. En 2016 importó 1.26 toneladas más que el año anterior obteniendo un crecimiento del 3.867% con respecto al 2015. En 2017 importó 3.46 toneladas más que el año anterior obteniendo un crecimiento del 10.18% con respecto al 2016. En 2018 importó 4,753 toneladas más que el año anterior obteniendo un crecimiento del 12.715% con respecto al 2017. Francia inicialmente en el 2012 importaba 28.373 toneladas de dátiles y culminó importando 42.133 en 2018, esto significado que mantuvo un crecimiento anual promedio de 7.08%.

En resumidas de cuentas desde el 2013 hasta 2016 el comportamiento como proveedor a nivel internacional fue similar en cantidades de toneladas mientras que en 2018 disparó sus importaciones significativamente. Esto denota que Francia consume muchos dátiles y que tiene las posibilidades económicas y de consumo para importar más de este fruto. Esta es un área de oportunidad para que República Dominicana lleve dátiles al mercado francés.

Tabla 5 Exportaciones dátiles desde Republica Dominicana hacia el mundo.

Exportaciones dátiles desde República Dominicana hacia el mundo.							
Años	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Exportaciones. Valoradas en miles de dólares americanos.	1	1	2	3	6	9	0
Cantidad de Exportaciones expresadas en toneladas.	1	1	2	3	6	9	0
Crecimiento anual	-	0	100	50	100	50	0
Promedio de crecimiento anual al final de 2018.	50%						

Fuente: TradeMap. Elaboración propia.

Análisis.

Según la información mostrada en el cuadro “Exportaciones dátiles desde República Dominicana hacia el mundo” podemos apreciar el comportamiento de exportaciones expresadas en toneladas. República Dominicana realizó exportaciones en el periodo 2012 hasta el 2018 al igual que en cantidades de toneladas exportadas. En 2013 exportó 1.0 toneladas al igual que en año 2012. En 2014 exportó 1.0 toneladas más que el año anterior obteniendo un crecimiento del 100% con respecto al 2013. En 2015 exportó 1.0 toneladas más que el año anterior obteniendo un crecimiento del 0.50% con respecto al 2014.

En 2016 exportó 3 toneladas más que el año anterior obteniendo un crecimiento del 100% con respecto al 2015. En 2017 exportó 3 toneladas más que el año anterior obteniendo un crecimiento del 0.5% con respecto al 2016. Se destaca que República Dominicana inicialmente en el 2012 exportaba 1

toneladas de dátiles y culminó exportando 9.0 en 2017, esto significa que mantuvo un crecimiento anual promedio de 50% esto denota que República Dominicana ha elevado su nivel de exportación en los últimos años, por ende, cumple con las cualidades óptimas de un proveedor potencial de dátiles.

Tabla 6 Importaciones Dátiles de Republica Dominicana desde el mundo.

Importaciones dátiles de República Dominicana desde el mundo							
Años	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Importaciones. Valoradas en miles de dólares americanos.	139	158	134	164	211	150	-
Cantidad de Importaciones expresadas en toneladas.	66	76	62	66	92	56	-
Crecimiento anual. Expresado en %.	-	15.15	18.42	6.45	39.39	39.13	0.00
Promedio de crecimiento anual al final del periodo 2018.	0.57%						

Fuente: TradeMap. Elaboración propia.

Análisis.

Según la información mostrada en el cuadro “Importaciones dátiles de República Dominicana desde el mundo” podemos apreciar el comportamiento de importaciones expresadas en toneladas. República Dominicana año tras año se destaca por mantener su promedio crecimiento de importaciones de dátiles en valor de millones de dólares progresivamente desde el año 2012 hasta el 2018 al igual que en cantidades de toneladas importadas. En 2013 importó 10.0 toneladas más que el año anterior obteniendo un crecimiento del 15.15% con respecto al 2012.

En 2014 importó 14 toneladas menos que el año anterior obteniendo una disminución de 18.42% con respecto al 2013. Sin embargo, en 2015 reanudó su crecimiento e importó 4.0 toneladas más que el año anterior obteniendo un crecimiento del 0.065% con respecto al 2014. En 2016 importó 26.00 toneladas más que el año anterior obteniendo un crecimiento del 39.39% con respecto al 2015.

En 2017 importó 36.00 toneladas menos que el año anterior obteniendo una disminución de 39.13% con respecto al con respecto al 2016. En 2018 no importó. Francia inicialmente en el 2012 importaba 66 toneladas de dátiles y culminó importando 56 en 2017, esto significa que mantuvo un crecimiento anual promedio de 0.57% independientemente de sus volúmenes de importaciones al final del año 2018. Esto denota que República Dominicana consume muchos dátiles y que tiene las posibilidades económicas y de consumo para importar más de este fruto.

Tabla 7 Exportaciones de dátiles de República Dominicana hacia Francia

Exportaciones de dátiles de República Dominicana hacia Francia.							
Años	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Exportaciones. Valoradas en miles de dólares americanos.	-	-	-	-	-	-	-
Cantidad de Exportaciones expresadas en toneladas.	-	-	-	-	-	-	-
Crecimiento anual	-	-	-	-	-	-	-
Promedio de crecimiento anual al final de 2018	-						

Fuente: TradeMap. Elaboración propia.

Análisis.

A la fecha República Dominicana no ha realizado exportaciones de dátiles a Francia, por lo que realizamos este trabajo de investigación a fin de proponer a República Dominicana como un nuevo proveedor de dátiles en el mercado francés.

Tabla 8 Importaciones de dátiles de Republica Dominicana desde Francia

Importaciones de dátiles de República Dominicana desde de Francia.							
Años	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Importaciones. Valoradas en miles de dólares americanos.	0	1	0	1	1	1	0
Cantidad de Importaciones expresadas en toneladas.	0	1	0	1	1	1	0
Crecimiento anual	0	100	0	100	0	0	0
Promedio de crecimiento anual al final de 2018	33,33333333%						

Fuente: TradeMap. Elaboración propia.

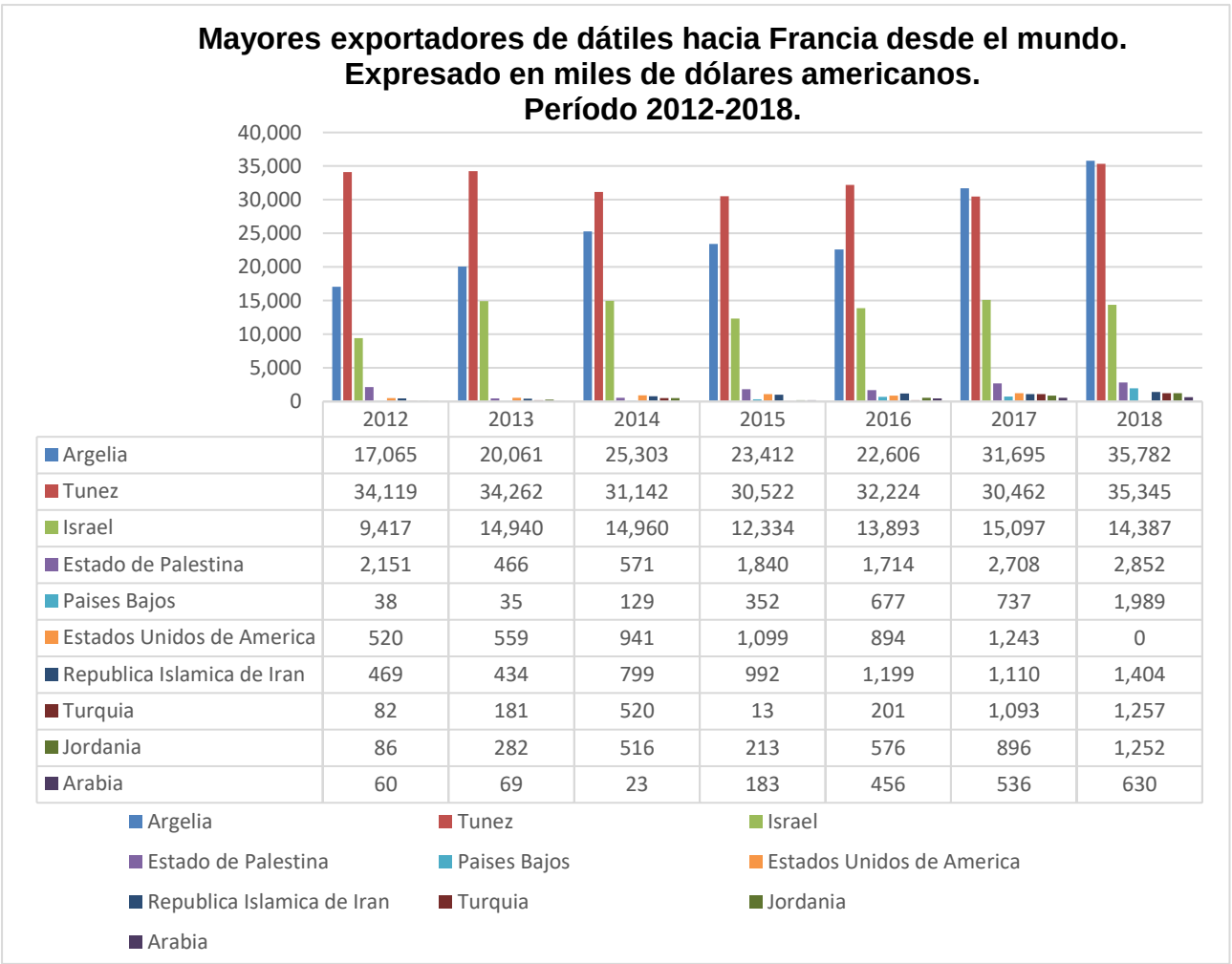
Análisis.

Según la información mostrada en el cuadro “Importaciones dátiles de República Dominicana desde Francia” podemos apreciar el comportamiento de importaciones expresadas en toneladas. República Dominicana realizó importaciones desde el año 2012 hasta el 2018 al igual que en cantidades de toneladas importadas. En 2013 importó 1.00 toneladas más que el año anterior obteniendo un crecimiento del 100% con respecto al 2012. En 2014 no importó dátiles obteniendo una disminución de 100% con respecto al 2013.

Sin embargo, en 2015 reanudó su crecimiento e importó 1.0 toneladas más que el año anterior obteniendo un crecimiento del 100% con respecto al 2014. En 2016 y 2017 mantuvo el mismo nivel de importaciones con 1.0 toneladas por año, mientras que en 2018 no importó.

República Dominicana sostuvo mejores años de importación en 2013, 2015, 2016 y 2017. Esto denota que República Dominicana no consume muchos dátiles provenientes de Francia, ya que posee alto potencial para exportación de dátiles a ese mercado, gracias a que República Dominicana cuenta con cualidades idóneas para formar parte del grupo de exportadores de este fruto a Francia porque en la actualidad República Dominicana exporta dátiles a Italia que es otro país que se encuentra dentro del mismo continente.

Gráfico 1 Mayores exportadores de dátiles hacia Francia desde el mundo.



Fuente: TradeMap. Elaboración propia.

Análisis.

En el Gráfico de “Mayores exportadores de dátiles hacia Francia desde el mundo” se encuentran los datos referentes a los mayores proveedores de dátiles en el mundo en los últimos 7 años. Para el año 2012 los mayores proveedores de dátiles en el mundo fueron Argelia, Túnez, Israel y el Estado de Palestina con producciones que exportaciones que superan los 2 millones de dólares americanos. El país de mayor auge fue el país de Túnez con un aproximado de 34,119,000 de dólares americanos, seguido de Argelia con 17,065,000 respectivamente. Esto representa que Túnez alcanzó valores superiores al valor de exportación de Argelia con más de 50.02%.

De igual manera se visualiza como los países de Jordania y Arabia, generan ingresos con valores de exportación de dátiles inferiores. Jordania exportó 86,000 dólares americanos mientras que Arabia produjo 60,000; esto significa que Arabia produjo un 30.23% menos que Jordania. En 2013 el comportamiento de exportaciones de dátiles por país fue similar al año 2012.

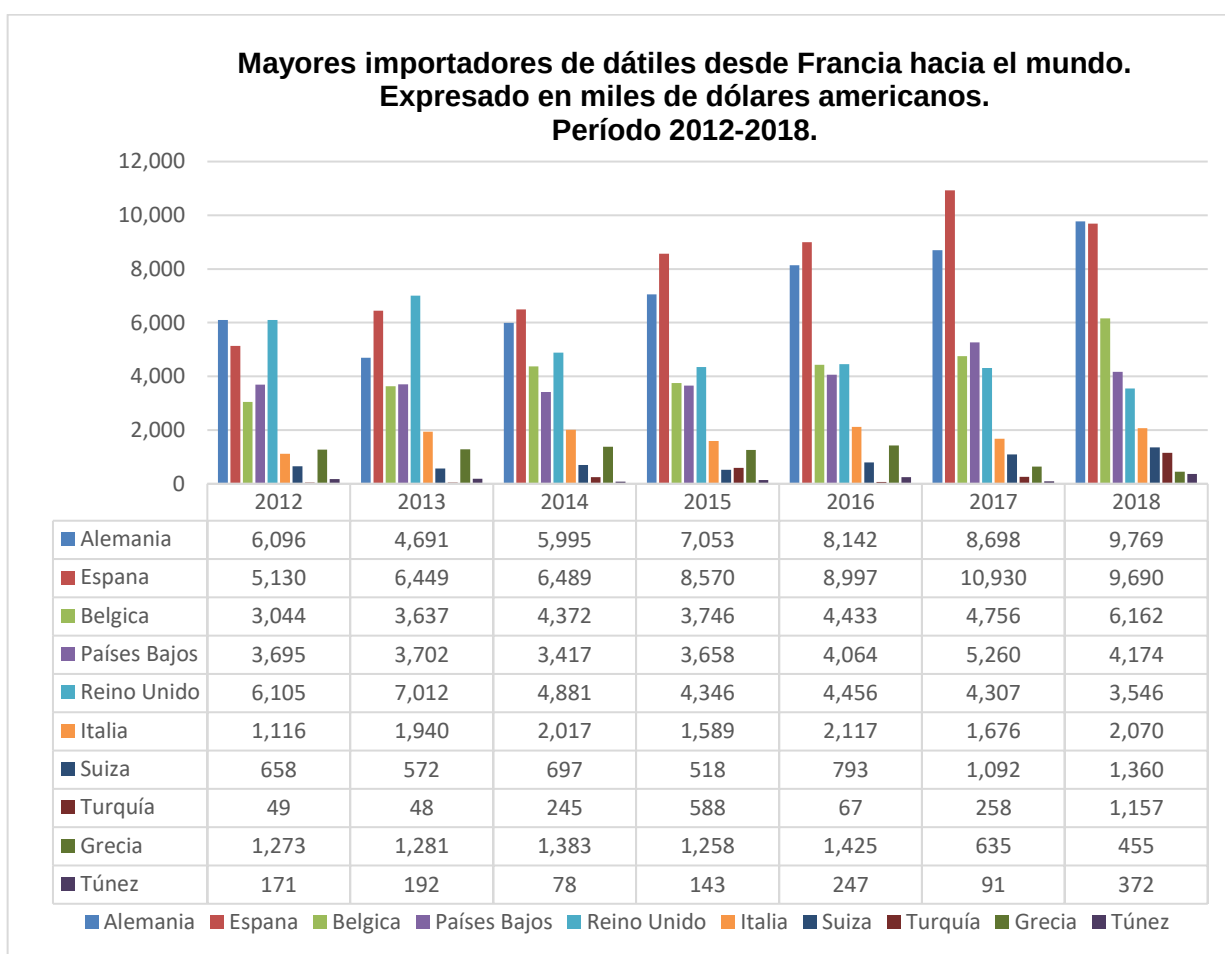
En 2014 las exportaciones para la mayoría de los países siguen en aumento, como es el caso de Argelia, El estado de Palestina, Países Bajos, Estados Unidos de América, mientras que Túnez disminuyó 10.01% de sus exportaciones correspondiente al año 2013, pero esto no impidió que dicho país conservara el primer lugar como proveedor de dátiles en el mundo. De igual forma, Países Bajos aumentó su exportación de dátiles a 129,000 que a diferencia del año anterior solo había alcanzado exportación con valores de 35,000 dólares americanos.

En 2015 tanto Argelia como Túnez disminuyeron un aproximado de 8% y 3% respectivamente esto sin lugar a dudas lo les afectó para conservar sus lugares como exportadores de grandes cantidades de dátiles, pero si tuvo un efecto negativo en su economía. A diferencia de Israel, República Islámica de Irán, Turquía y Jordania quienes lograron aumentar su valor en materia de

exportaciones.

En 2016 Argelia logra recuperarse de la leve baja mientras que Túnez experimentó una disminución adicional a la del año anterior, donde Argelia estuvo a punto de exportar la misma cantidad de dátiles que Túnez y para el año 2018 sucedió un comportamiento similar, donde Túnez logra recuperarse, pero Argelia obtuvo crecimientos notorios en materia de exportación.

Gráfico 2 Mayores importadores de dátiles desde Francia en el mundo



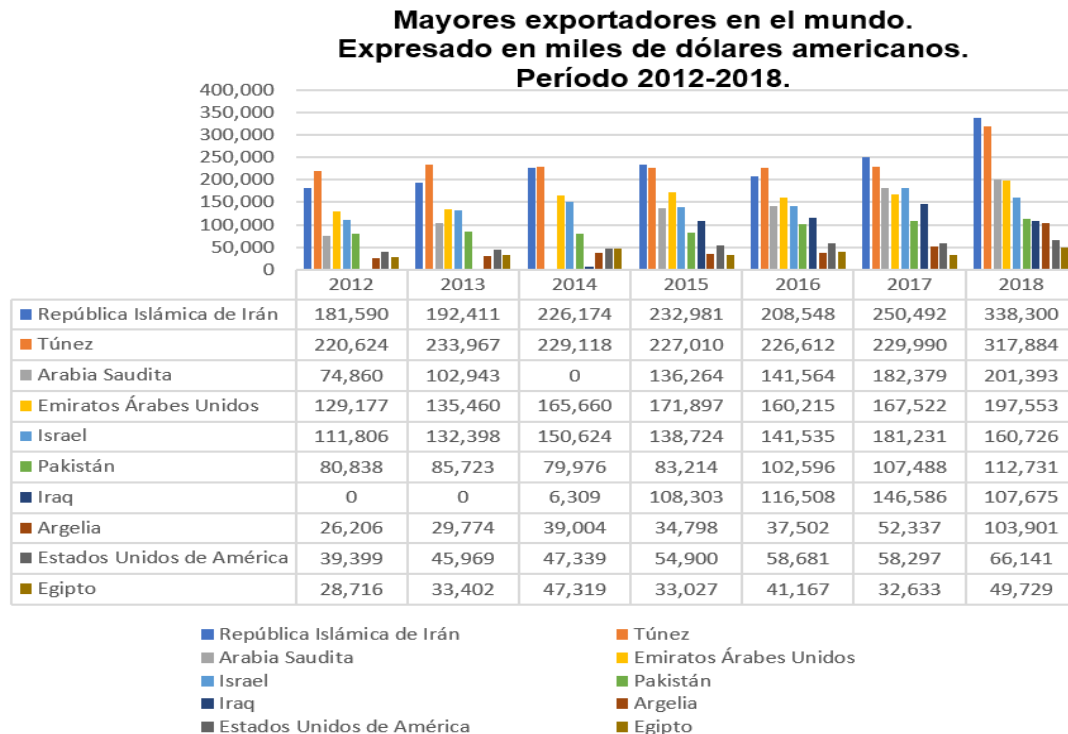
Fuente: TradeMap. Elaboración propia.

Análisis.

En el Gráfico de “Mayores importadores de dátiles desde Francia hacia el mundo” se encuentran los datos referentes a los mayores consumidores de dátiles en el mundo en los últimos 7 años. Para el año 2012 los mayores consumidores de dátiles en el mundo fueron Alemania, España, Bélgica y Reino con importaciones que superan los 3 millones de dólares americanos. El país de mayor auge fue el país de Reino con un aproximado de 6,105,000 de dólares americanos.

En los años 2013 y 2014 el comportamiento de los consumidores de dátiles en el mundo se mantiene en aumentos y disminuciones repentinas mientras que a partir del año 2015 el consumo de Alemania, España, Bélgica y Países Bajos se mantuvo en aumento. Para el 2018, dichos países se mantenían con ingresos superiores a los 4 millones de dólares en importación de dátiles.

Gráfico 3 Mayores importadores de dátiles en el mundo.



Fuente: TradeMap. Elaboración propia.

Análisis.

En el Gráfico de “Mayores exportadores de dátiles en el mundo” se encuentran los datos referentes a los mayores proveedores de dátiles en el mundo en los últimos 7 años. Para el año 2012 los mayores proveedores de dátiles en el mundo fueron República Islámica de Irán, Túnez, Emiratos Árabes Unidos e Israel con exportaciones que superan los 111,806,000 de dólares americanos. El país de mayor auge fue el país de Túnez con un aproximado de 220,624,000 de dólares americanos.

En los años siguientes el cuadro muestra como la provisión de estos países es al alza. Para el 2018 la República Islámica de Irán fue el país con mayores niveles de exportación de dátiles con un total de 338,300,000 de dólares americanos.

Gráfico 4 Mayores exportadores de dátiles en el mundo.



Fuente: TradeMap. Elaboración propia.

Análisis.

En el Gráfico de “Mayores importadores de dátiles en el mundo” se encuentran los datos referentes a los mayores consumidores de dátiles en el mundo en los últimos 7 años. Para el año 2012 los mayores consumidores de dátiles en el mundo fueron India, Marruecos, Emiratos Árabes Unidos y Estados Unidos de América con importaciones que superan los 32,540,000 de dólares americanos. El país de mayor auge fue el país de India con un aproximado de 112,502,000 de dólares americanos.

En los años siguientes el cuadro muestra como el consumo de estos países es al alza. Para el 2018 India fue el país con mayores niveles de importación de dátiles con un total de 256,648,000 de dólares americanos.

1.2 Estudio de factibilidad de la tierra.

A la fecha en la República Dominicana no existen fuente oficial que reúnan datos necesarios para arrojar estadísticas de siembra y cosecha de dátiles, por lo que estaremos analizando otro fruto que dentro de los parámetros normales se asemeja al comportamiento del flujograma de producción de dátiles. El fruto analizado en cuestión, es el coco seco cabe destacar que este se produce en palmeras al igual que el dátil de igual forma, éste requiere cuidados semejantes al mismo. A continuación, se presenta un cuadro que expresa la producción a nivel nacional de coco seco en los últimos 7 años.

Tabla 9 Estudio de Factibilidad de Tierra de Coco seco en República Dominicana

Estudio de Factibilidad de tierra de coco seco en República Dominicana.				
Coco Seco	Área Sembrada	Área Cosechada	Rend.	Producción
	(Tas)	(Tas)	(QQ/Tas)	(QQ)
2012	1,512	657,313	0.36	236,531
2013	1,534	761,373	0.55	421,716
2014	2,262	778,994	0.63	490,347
2015	3,481	788,904	0.69	541,762
2016	1,369	784,35	0.70	550,377
2017	4,549	796,849	0.72	574,576
2018	5,581	798,007	0.74	594,481

Fuente: Ministerio de Agricultura de la República Dominicana. Sección: Siembra, Cosecha, Producción y Rendimiento. Elaboración propia.

Análisis.

Según la información mostrada en el cuadro "Estudio de Factibilidad de tierra de coco seco en República Dominicana" podemos apreciar el comportamiento de siembra, cosecha, rendimiento y producción a nivel nacional de la República Dominicana, las mismas están expresadas en cantidad de tareas (Tas) y quintales (QQ). En 2013 se sembraron 1,534 tareas esto permitió obtener un rendimiento del 0.55% con respecto al año 2012, esto se refleja con una producción de 421,716 quintales y 761,373 tareas cosechadas.

En 2014 se sembraron 2,262 tareas esto permitió obtener un rendimiento del 0.63% con respecto al año 2013, esto se refleja con una producción de 490,347 quintales y 778,994 tareas cosechadas. En 2015 se sembraron 3,481 tareas esto permitió obtener un rendimiento del 0.69% con respecto al año 2014, esto se refleja con una producción de 541,762 quintales y 788,904 tareas cosechadas. Para los años 2016, 2017, 2018 se alcanzaron rendimientos de 0.70, 0.72, 0.74 respectivamente.

Este análisis nos permite visualizar que el suelo de República Dominicana es sumamente fértil y que año tras año la producción del coco va en aumento, la República Dominicana reúne las condiciones óptimas necesarias para producir y exportar cantidades similares de dátil al extranjero incluyendo Francia. Esto deja evidenciado que los dátiles son una alternativa viable negocios para los productores nacionales.

Al igual que la tabla 1.5, la cual demuestra el aumento de producción de dátiles para fines de exportación que tuvo República Dominicana en los últimos años. Esto datos son relevantes para empezar a inyectar flujo de efectivo en la producción de dátiles e iniciar a enviar dátiles desde la isla a Francia.

1.3 Determinación de los recursos.

Todo productor a la hora de realizar una inversión requiere saber los recursos involucrados para realizar el proceso de la siembra, cosecha y distribución. Además, resulta favorable conocer el mantenimiento pre-siembra y post-siembra, así cualquier eventualidad que se presente resulte ser menos sorpresiva.

Recursos naturales: estos son los bienes que hacen posible la siembra y desarrollo de la palma datilera. Dentro de este se contempla: fauna, flora, terreno, clima, etc. En el caso de la producción del dátil se requiere de tierra preferiblemente no tan arenosa, abono, clima tropical o seco, etc.

Recursos económicos: es el capital aportado por los productores e inversionistas que se necesita para llevar a cabo todo el proceso de siembra y cosecha hasta lograr empacar para exportar. Este capital se divide en varias facetas: estudio de mercado, adquisición del terreno, siembra, mantenimiento, cosecha, empaque, embalaje, transporte, empleados, imprevistos, seguro, etc.

Recursos Humanos: es el capital humano que debe estar a la disposición de todos los procesos involucrados en la fabricación y venta de dátiles. Se requiere capital para todos los procesos mencionados en los recursos económicos.

Transporte: este recurso se utiliza de acuerdo como se necesite, es decir, terrestre, aéreo, marítimo, etc. Para nuestro proceso de exportación de dátiles, estaremos usando el transporte terrestre y el marítimo.

Embalaje: es la envoltura adicional al empaque que se utiliza para transportar mercancías. En el caso de la exportación de dátiles, estaremos usando cajas para movilizar nuestros empaques de dátiles dentro de los contenedores.

Logística: es el conjunto de medios que estaremos usando para movilizar la mercancía desde que sale desde nuestro despacho hasta llegar al lugar convenido en el contrato. sobre la macadamia como los realizados por Nagao y Hirae en 1992 y Tureman en 2013, citados en (Velazco, 2014, pág. 6), indican que el género *Proteaceae* incluye cuatro especies de árboles endémicos de las zonas subtropicales de Australia. Las cuatro especies son: *M. integrifolia*, *M. tetraphylla*, *M. jansanii* y *M. ternifolia*, siendo las dos primeras junto con sus híbridos las más importantes, mientras que las dos especies restantes son consideradas no comestibles.

Además, (Barreiro Perera, M., 2002) da a conocer que sólo estas dos tienen una distribución amplia en el mundo: *Macadamia tetraphylla* y *M. integrifolia*, ya que, son las que poseen las mejores características para el consumo - calidad y excelente sabor-, así como su alto valor nutritivo.

1.4 Obtención de materia prima.

Muchas veces el productor tiene el terreno, más no cuenta con los recursos que le permitirán producir la cantidad deseada de un bien. Es por ello, que se toma en cuenta la obtención de materia prima como uno de los primeros pasos del proceso de producción y formación de la fruta del dátil. La obtención del dátil puede ser a través de semillas, hijuelos e in vitro.

Propagación por semillas: Las plantas que proceden de las semillas tienden a ser de diferentes denominaciones, es decir, variadas. Por lo que se sugiere mantener en sigilosa vigilancia la producción de dátiles, debido a que esto puede influir a que todos los dátiles producidos no sean homogéneos a la imagen proyectada inicialmente. Se recomienda talar las palmas datileras que no cumplan con el sabor o textura que se busca alcanzar. Otros productores prefieren aislar estas datileras y reproducirlas por separado a fin de determinar su calidad para asignarle precios conforme a la textura y sabor ofrecido por esta otra palma.

Propagación por hijuelos: es cuando nacen más palmas alrededor de la palma madre. Estas palmas son muy delicadas debido a que estas deben ser individualmente auditadas y tomar medidas de mantenimiento por separado, ya sea la fumigación necesaria a fin suplir dátiles en óptimas condiciones, estos hijuelos suelen dar fruto dentro de plazos de tres a cuatro años.

Propagación in vitro: esta sucede a través de tejidos meristemos, cuyas ventajas permiten la duplicación de palmera casi idéntica a la palma madre, estas suelen ser palmas hembras, esto quiere decir de rápida reproducción. Existen casos, donde la propagación in vitro permite la reproducción en medida acelerada esto quiere decir que una palma menor a tres años puede dar frutos. (Infoagro Systems S.L, 2015)

1.5 Siembra, maduración y cosecha.

Una de las variables más preocupantes es: ¿Dónde se sembrará el fruto?, también su proceso de maduración y conservación. Los dátiles de alta calidad en su proceso de cosecha son recogidos a mano, más los dátiles de calidad regular son cosechados cortándolos con todo el racimo. En muchas partes del mundo esto es normal, pero en el norte de África los cosecheros de este fruto

trepan las palmas, para tomar el producto utilizando palos, cuchillas, horquillas o cuerdas para facilitar cortar todo el racimo.

En caso de que el productor decida sembrar con semillas previamente secas o con semillas directamente extraídas de los dátiles cultivados, las medidas a tomar para sembrarlas son distintas. Para sembrar dátiles con semillas secas, se requiere simplemente de la tierra y abono pertinente para proceder a la siembra de costumbre, mientras que al extraer la semilla directamente de los dátiles, es necesario lo siguiente:

- 1) sacar toda la masa del dátil posible,
- 2) dejar las semillas extraídas en remojo por al menos 48 o 72 horas.
- 3) verificar si hay que repetir el proceso,
- 4) extraer con una pinza los residuos en el rededor de la semilla, de no hacerlo, al sembrarla puede provocar mohos y en un futuro no muy lejano proyecte el crecimiento de una palma enferma. (Devries, 2017)

Los pasos correctos para llevar a cabo la siembra de dátiles son mencionados a continuación:

1. Realizar un orificio tomando en cuenta que este debe ser más grande que la cepa de la palma, es decir, más ancho que profundo, ya que, el crecimiento de las raíces es adyacente (hacia los lados).
2. Medir el tamaño de la cepa en el orificio y asegurar que sea tres veces mayor que la misma.
3. Combinar las composiciones orgánicas necesarias para suplir las propiedades y vitaminas idóneas para suplir el abono ideal para la formación de la palmera.
4. Agregar rocas o harina de huesos, aproximadamente de 350-450 gramos dependiendo la magnitud de la cepa.
5. Para suelos áridos de composición arenosa, se recomienda tomar medidas

adicionales, es decir, agregar musgo esfagno o humus, ya que estos tienden a retener agua por más tiempo y brindarle permanencia de frescura a la palma en mayor medida.

6. Remover la arena antes de añadir la cepa, a fin de verificar si esta está falta de humectación o abono.
7. Introducir la cepa, agregando toda el agua necesaria para su formación.
8. Agregar la tierra necesaria para cubrir la cepa y articular los abonos simultáneamente.

Cabe destacar que la palma datilera se desarrolla lentamente, ya que solo puede alcanzar 8 pulgadas máximas por año. Es importante sembrar en temporadas como: otoño o primavera, ya que en esas temporadas hay menos calor, siendo favorable para el crecimiento de la misma. Sin olvidar que los resultados no son mediatos, es decir, luego de que esta siembra es realizada se obtiene frutos a partir de 3 a 4 años transcurridos. A pesar de que la palmera datilera tarde varios años en generar frutos a medida que se va desarrollando, así mismo va generando hijos, los cuales en la medida de lo posible darán frutos. (Castell C, 2016)

Los dátiles se desarrollan en 4 etapas para lograr su tamaño habitual, el cual ronda de 4cm-8cm cada uno. A continuación, son mencionadas las etapas de floración a fin de dar a conocer el momento adecuado para proceder a la cosecha.

1. Chimri, o Kimri: transcurre en las primeras 20 semanas después de la polinización, es decir, cuando el dátil alcanza color verde, pero aún conserva textura dura y sabor amargo, dichos frutos han alcanzado el 80% de la humedad y jugosidad habitual, el 50% de los azúcares (glucosa y fructosa).
2. Khalal: son las siguientes 6 semanas de desarrollo, donde los dátiles crecen hasta el tamaño completo, todavía conserva su textura dura, el color verde cambia a amarillo, naranja o rojo, mientras los azúcares aumentan.

3. Rutab: las siguientes 4 semanas, donde los dátiles ya tienen 26 semanas de formación y se medio maduran; se dulcifican, es decir, que el sabor amargo empieza a disminuir y el color se torna a un marrón más claro, algunas de las sacarosas se revierten y se reducen hasta ganar mayor prominencia.

4. Tamar: mejor conocido como maduración; las 2 últimas semanas, se convierten en dátiles suaves, el azúcar natural del dátil se siente más como si fuesen azúcares reducidos, los dátiles semi-secos y secos logran casi el 50% de cada uno; de igual forma la sacarosa y azúcares reducidos.

Los dátiles más blandos pueden ser recogidos temprano, mientras que aún están de color claro. Los semi-secos se pueden recoger tan pronto estén blandos y luego madurados artificialmente a temperaturas de 79° a 94°F (26,65° - 35°C), dependiendo la temperatura habitual del cultivo. Los dátiles secos pueden permanecer en la palma hasta que estén completamente maduros, mientras que los dátiles semi-secos que se hayan deshidratado y endurecido en la palma, se rehidratan por remojo en agua fría, tibia o caliente, o por la exposición al vapor de una atmósfera húmeda. Un clima muy seco hará que los dátiles tiendan a secarse en la palma más rápido.

La lluvia, la alta humedad o bajas temperaturas durante el período de maduración de las frutas pueden causar su caída desde la palma, la separación de la piel, el oscurecimiento, imperfecta maduración, exceso de humedad interna, o incluso podredumbre. (Sabelotodo, 2014)

1.6 Planificación de imprevistos.

Todo productor debe estar presto a la realidad de que cualquier imprevisto puede suceder. En caso de que sucedan situaciones de causa mayor, tales como: tormentas, ciclones, tornados, maremotos y terremotos, etc. Es por ello que todo productor a la hora de realizar grandes inversiones que impliquen

siembra de frutas o vegetales, deben contar con seguros que le respalden en momentos de vicisitud. Además, esto también se recomienda si el productor se mantiene ligado a acuerdos de ventas enormes, ya que eso le permitirá hacer reposición de cualquier índole en caso de ser necesario. Las medidas a aplicar deben de estar plasmadas en el acuerdo de esa forma siempre contar con un plan adicional que le permitirá dar cualquier tipo de respuesta.

Comúnmente todo tipo de sembradío requiere de supervisión para evitar plagas, bacterias, hongos, virus e inclusive parásitos. Dependiendo el país y el clima que experimente la palma datilera puede sufrir daños, deterioro o ataques de plagas. Es por ello que todo productor debe estar alerta sobre posibles incidentes. La falta de agua, abono y cortes para nivelación de la arboleda de dátil pueden influir en la calidad de dátil, sin embargo, esta no es la mayor preocupación de grandes productores o grandes plantaciones de dátil. A continuación, son mencionadas algunas de las posibles crisis que puede ocurrir en la vida de una palma datilera:

La fisiopatía, es uno de los estados que puede suceder en el desarrollo de una palma datilera, esto es debido a altos niveles de frío específicamente cuando está a 5 grados bajo cero o por encima de esta cifra y para tener gran impacto debe ser por largos lapsos de tiempo, esto puede provocar asfixia de la arboleda, por ende, provoca pérdida de nutrientes hasta que el fruto quede inusable e incomedible. (Infoagro Systems S.L, 2015)

Requerimientos edafoclimáticos, esto puede suceder cuando la palma datilera se encuentre en temperaturas constantes superiores a los 45-50 grados Celsius, esto puede marchitar las hojas al experimentar golpes de calor en las hojas y el tronco. En su defecto, contraer lentitud en la absorción de agua hasta el punto donde la palma no pueda responder y morir. Este tipo de temperatura puede manejarse con frecuentes riegos de agua al día, pero esto no garantiza

la sobrevivencia de dicho árbol, como también puede suceder que la palmera llegue a un estado de sobre abundancia de agua y le sea perjudicial para su proceso de formación.

1.7 control de plagas.

Existen diversos tipos de plagas que se presentan en las palmas, pero a continuación serán mencionadas las más comunes:

Aleurodicus dispersus Russell, conocida como: Mosca blanca algodonosa. Estas son moscas las cuales se encargan de poner huevos en el ojal de la palmera, una vez transcurridas dos semanas nacen unas larvas que tienen parentesco a una tela de araña con residuos de cera, la cual lanza una sustancia espesa que desarrolla una bacteria llamada fumagina.

Aspidiotus nerii Bouche, conocida como: Cochinilla blanca.

Esta es una especie de cochinilla, las cuales desarrollan una superficie escamosa de color grisáceo, esto con el tiempo aclara el color de las hojas hasta alcanzar un color amarillento y las va secando lentamente. Este sucede en tres etapas: huevos, ninfa y adulto, luego de esto, el árbol queda inamovible hasta no generar más dátiles.

Dysmicoccus grassi Leonardo, conocida como: Cochinilla algodonosa.

Esta cochinilla provoca efectos similares a la cochinilla blanca pero las diferencia, su color, debido a que esta es un color marrón rosáceo y puede dejar tres veces más huevos que la cochinilla blanca. (Jardín Sostenible, 2017) (Gobierno de Canarias, 2013)

Para evitar todas estas plagas existen algunas medidas a tomar:

- ✓ Conocer el origen de las posibles plagas para combatirlas con el producto indicado.
- ✓ Fumigar periódicamente las palmas datileras.
- ✓ Eliminación de residuos de plagas.
- ✓ Realizar correctas podas de las palmas, luego de cada fin de temporada.
- ✓ Retirar residuos de podas de las palmas.
- ✓ Eliminación de plantas infestadas.
- ✓ Evaluar si las medidas tomadas han sido viables y seguir aplicando alternativas de mejora.
- ✓ Mantener en supervisión la temperatura que experimenta la palma en el ambiente.
- ✓ Desparasitar la palma.
- ✓ Realizar tratamientos contra legionela y otras bacterias, para evitar problemas en la salud de los consumidores.
- ✓ Aplicar procesos fitosanitarios veraces.
- ✓ Mantener higiene sanitaria idónea en todo el proceso.

Dentro del proceso del cuidado de la palma, existen químicos los cuales son legales para el uso y manejo en el campo de acción, siempre y cuando no sean excedidas las cantidades permitidas. Se permiten las sustancias siguientes:

- ✓ Abamectina 20% (En inyección por empresas especializadas).
- ✓ Imidacloprid 1,8% (En pulverización, riego y en inyección por empresas).
- ✓ Fosmet 50%
- ✓ Steinernema carpocapsae (organismo de control biológico).
- ✓ Tiametoxam 25%
- ✓ Clorpirifos 48%

(Ayuntamiento de Palma, 2014)

CAPÍTULO II:
MERCADO META.

2.1 Características de los consumidores.

En un estudio El departamento de inteligencia de mercados (2017) señaló que el índice de precios al consumidor sigue una tendencia creciente y que tan solo en 2016, llegó a los 106 puntos. Los niveles de ingresos brutos per cápita de Francia registraron un ligero crecimiento entre 2010-2015. En 2015 los franceses en el grupo de edad 50-54 comandaron el ingreso bruto promedio más alto. Sin embargo, como proporción de individuos con un ingreso bruto anual de más de 150.000 USD\$, el segmento de edad 65+ era más frecuente, situación que se espera logre acoplarse a largo plazo. Esto continuará impulsando la demanda de bienes y servicios en categorías, incluyendo bienes de salud, servicios médicos y una buena alimentación.

Un rasgo descriptivo del país de Francia es el número de compradores de élite y de gustos diferentes que residen dentro del mismo. La cantidad de francófonos inquietados por la proveniencia o medio de producción de sus productos y servicios aumenta cada día, debido a que se preocupan que los mismos no valgan la pena adquirirlos si como daño colateral el país y el medio ambiente en general salen perjudicados. Esta prevención por parte de los franceses ha vuelto a Francia, el segundo mayor productor agrícola de la Unión Europea y gran apoyador del comercio justo, pero en ningún momento podemos dejar aparte la importancia que tiene el precio en la toma de decisiones dentro del proceso de compras de los consumidores de dicho país.

La calidad ha tenido un rol sobresaliente en los últimos años, ya que son más los interesados en adquirir productos representados por marcas reconocidas. Además, no podemos olvidar que el servicio brindado luego de la venta se vuelve un elemento que representa un valor adicional al producto que puede llegar a influir en la decisión de compra por parte del cliente. También, los productos que cuentan con diseños de acuerdo con la moda del momento,

correcto embalaje y efectos llamativos han adquirido un porcentaje mayor del mercado.

Las asociaciones preocupadas por los intereses y el bienestar de los compradores son: Asociaciones de consumidores, Instituto Nacional de Consumo, UFC Que choisir, Sindicato Federal de Consumidores y el ECC, Centro Europeo del Consumidor en Francia.

2.2 Comercio Dominico-francés.

El comercio bilateral entre Francia y la República Dominicana se ha mantenido en crecimiento desde 2009, debido a que en este año (específicamente el 1ero de enero tuvo origen el acuerdo de asociación económica (EPA).

En un estudio reciente (Embajada de República Dominicana en Francia, 2017) los crecimientos de las exportaciones dominicanas alcanzaron un 126% entre 2010 a 2015 y las importaciones desde Francia aumentaron un 65% en el mismo período. Los intercambios bilaterales siguen aumentando, representando 296,2 Millones de euros en 2017 dejando con una balanza de superávit de 4,7 millones de euros en favor de República Dominicana.

El semblante francés en el ámbito económico crea notoriedad en el país caribeño debido a la presencia de grupos multinacionales franceses. Francia actualmente ocupa la posición 15º como socio comercial de la República Dominicana y a nivel de inversiones en el país posee la postura 7º. La República Dominicana se ha convertido en el primer socio comercial de Francia en la región del Caribe.

Las relaciones económicas han logrado un desarrollo significativo gracias a las grandes operaciones que tuvieron sus orígenes en los años 2000. Dentro de las cuales podemos encontrar la compra por parte del grupo de telecomunicaciones Orange a una operadora local y que luego vendió sus activos a Altice. La participación de empresas francesas en el área de

construcción (Alstom, Thalès, CIM/TSO) contando con un tiempo récord en la finalización de 2 años de la primera y segunda línea del metro de Santo Domingo. Ahora, no solo están interesados en el mercado de telecomunicaciones y construcción, si no que existe interés en el sistema de saneamiento de diversas ciudades.

2.3 Factores Políticos.

Francia es un país democrático en el cual se eligió su gobierno actual el 7 de mayo de 2017 para un período de 5 años. En el corto tiempo de gestión se ha logrado mantener un nivel de estabilidad similar al de su antecesor. Según establece la Oficina de Información Diplomática del Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación de España (2015), Francia es una república con un régimen democrático, parlamentario y combinado con el poder presidencialista. Los miembros del Gobierno a destacar son el Presidente y el Primer Ministro.

El Presidente de la República ejerce el poder ejecutivo y es elegido mediante sufragio universal directo por un período de cinco años. Entre la gran amplitud de sus poderes se encuentran la facultad de nombrar al Primer Ministro, así como a todos los miembros del Gobierno a propuesta de éste, disolver el Parlamento y concentrar la totalidad de los poderes en su persona en caso de crisis. Por otro lado, el Primer Ministro es el Jefe del Gobierno y debe contar con la mayoría del Parlamento; su poder político está muy limitado por los poderes presidenciales.

Respecto del poder legislativo, éste reside en el Parlamento, el cual está compuesto por la Asamblea Nacional (577 escaños), elegida por sufragio universal directo por un período de cinco años, y por el Senado (348 escaños), que es la cámara de representación territorial, renovada cada seis años

mediante un sistema indirecto en el que participan Diputados, Consejeros Generales y Delegados de los Consejos Municipales. El poder judicial presenta separación para los órdenes civil y penal, que culmina en la Corte de Casación

Factores económicos

2.4 Factores Económicos.

Francia está categorizada como la sexta potencia mundial económica, justamente detrás del Reino Unido. La guía de técnicas económicas francesa del gobierno está enfocada en disminuir el déficit público tal como se estableció en el Pacto de Estabilidad presupuestaria de la UE. Por eso se acordó que entre 2017- 2022 haya una disminución del gasto público. El programa económico planteado por el Presidente Macron está centrado en fomentar un nuevo modelo donde se logre crecimiento mediante la inversión, transformación y reducción del gasto público.

El modelo se articula alrededor de tres grandes ejes: Un plan de inversiones de 50MM€ en cinco años, para reactivar el crecimiento y preparar el futuro de Francia: 15MM€ destinados a la formación, 15MM€ a la transición ecológica, 5MM€ a salud, 5MM€ a la agricultura, 5 MM€ a la modernización de las administraciones públicas y 5MM€ para transportes. Una política fiscal más justa que favorezca la creación de empleo y la inversión productiva. Un esfuerzo de reducción del gasto público de 60MM€ al final de su mandato presidencial, repartido de forma equilibrada entre empresas y familias (Gobierno Vasco, 2019).

Francia es uno de los afectados que logró asimilar la recesión económica del 2009, gracias a la economía diversificada y su sistema bancario sólido. Luego de la recesión, llegó a estabilizar el PBI en el año 2011, sin embargo, el mismo

sufrió una caída en el 2012 debido a que la producción nacional y la inversión por parte de los extranjeros decayeron, pero en el 2013 se recuperó y desde entonces ha ido en aumento. El endeudamiento por parte del estado continúa en aumento, ya que no hay liquidez suficiente como para promover la producción nacional y mayormente los productos son importados debido al precio que es menor

2.5 Factores Sociales-culturales.

El ciudadano francés aprecia lo que es a cortesía, confianza, la seriedad, y respeto en materia de negociación; llegar a un cierre de comercial puede prolongarse ya que los individuos provenientes de este país analizan minuciosamente las propuestas antes de llegar a una decisión.

El consumidor francés encuentra gran placer en realizar actos de compra, es por esto que este país posee un elevado nivel de adquisición en productos culturales, ocio y regalos; por otro lado, los franceses se consideran compradores impulsivos y llevan a cabo compras constantemente. Las conversaciones de negocios se pueden llevar a cabo en inglés, pero si es en francés se logra un acercamiento mayor con el posible socio adquirente comercial.

El comprador francés se caracteriza por ser un consumidor dispuesto a probar productos innovadores y nuevos. Existe una fuerte oposición por parte de los consumidores con respecto a la relación que tienen los productos de calidad y marca en los últimos años, ya que se ha vuelto prioritario adquirir bienes que sean amigables con el medio ambiente, debido a la actual situación con el cambio climático, mares llenos de residuos, entre otros temas de preocupación ambiental.

Es lento el proceso de negociación en Francia, porque lo que es necesario estar preparado y dispuesto a varias reuniones de negocios. Se debe omitir actuar de forma amistosa, así como realizar preguntas de sentido personal o confidenciales, ya que debemos tener en mente que el empresario francés marca una línea clara entre sus ambientes personales y profesionales. En caso de no hablar el idioma francés, es necesario contratar un intérprete; de lo contrario, hablar español es posible debido a que este idioma es más apreciado y bienvenido que el inglés. También, es importante llegar a evitar cualquier tipo de presentación negligente; se debe tener total dominio del tema con el fin de llegar a mostrar y hacer sentir seguridad, al igual que dar una buena imagen.

Los administradores franceses no suelen hablar de dinero porque este tema no los coloca en una posición de comodidad, esto significa que es prioritario hablar de dinero al momento de finalizar la negociación. No obstante, no podemos olvidar que se debe evitar todo intento de regateo y mantener en mente que los dueños de negocios al momento de no estar interesados en un negocio cambian de tema intentando evitar cualquier tema de negocio previamente presentado.

También, durante la plática de negocios, el representante extranjero de la empresa interesada en hacer negocios con el francés debe ser capaz de tomar decisiones en el acto sin tener que consultar a terceros. Es primordial que los contratos comerciales sean redactados en el idioma francés y lo mismo se extrapola a todo documento que se quiera entregar en mano (catálogos, fichas técnicas, etc.) y evitar cualquier palabra, término o frase en inglés. La cortesía y formalidad a la hora de establecer relaciones comerciales con empresarios franceses es una máxima para un correcto posicionamiento en las fases iniciales de la introducción. Las reuniones de conclusión están destinadas a mostrar con facilidad las ventajas competitivas que sus productos ofrecen sobre los competidores.

2.6 Factores Tecnológicos.

En 2010, Ministerio de Europa y Asuntos Exteriores establece que 39.500 millones de euros son destinados al gasto de investigación y desarrollo (I+D), lo que equivale a 2,1% de su PIB, Francia se colocó en 2008 en el cuarto puesto entre los países de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos), detrás de Estados Unidos, Japón y Alemania.

En el año 2009 Francia ocupó el segundo lugar en el ranking europeo y sexto a nivel mundial en materia de solicitudes de patentes frente la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual.

Por otro lado, Francia se ha enfocado en fortalecer el uso de la tecnología en el transporte, tanto en los sistemas operadores para la movilidad como en los vehículos terrestres, aéreos y ferroviarios. Una forma de confirmar estas inversiones es la creación de los TGV (trenes de gran velocidad) que convierten a Francia en unos de los países con las redes ferroviarias más eficientes, cómodas y rápidas en el mundo, revolucionando así la logística europea. También encontramos inversiones en la biotecnología, nanotecnología y softwares. La biotecnología francesa se impone hoy en día como un motor fundamental del crecimiento económico del país, siendo la industria farmacéutica, medicina, agroalimentación, química y medio ambiente las de más desarrollo.

CAPITULO III:

PROCESO LOGISTICO MAS CONVENIENTE PARA LA EXPORTACION DEL PRODUCTO TERMINADO.

3.1 Aplicación técnica de términos fitosanitarios del producto en Francia.

Aspectos fitosanitarios.

Control fitosanitario: las importaciones en la unión europea (UE) de plantas, productos vegetales y cualquier otro material que puede albergar plagas de plantas están predeterminado a las siguientes reglas de protección, según lo establecido por la Directiva 2000 / 29/EC (DO L-169 10/07/2000) (CELEX 32000L0029).

- Las prohibiciones de importación.
- Certificado fitosanitario y /o certificado fitosanitario para la re-exportación.
- Inspección en Aduana y controles fitosanitarios.

Aspectos fitosanitarios

Control fitosanitario: las importaciones en la unión europea (UE) de plantas, productos vegetales y cualquier otro material que puede albergar plagas de plantas están predeterminado a las siguientes reglas de protección, según lo establecido por la Directiva 2000 / 29/EC (DO L-169 10/07/2000) (CELEX 32000L0029).

- Las prohibiciones de importación.
- Certificado fitosanitario y /o certificado fitosanitario para la re-exportación.
- Inspección en Aduana y controles fitosanitarios.
- Registro de importadores.
- Preaviso de las importaciones.

Estas medidas fitosanitarias poseen el fin de prevenir la introducción y / o diseminación de plagas y organismos dañinos para los vegetales o productos vegetales a través de las fronteras de la UE. Estas medidas se aplican por la convención internacional de protección fitosanitaria (CIPF) y la FAO, en la que

los estados miembros son partes contratantes y establecen las reglas básicas y métodos de control para asegurar una acción común y eficaz para cuidar la agricultura de los países y los recursos forestales. la CIPF requiere a cada país contratante a formar una organización nacional de protección fitosanitaria para inspeccionar los cultivos y que informe sobre las plagas y controlarlas. (Peguero, 2012)

Control sanitario de los productos alimenticios de origen no animal.

Las importaciones de productos alimenticios de origen no animal en la (UE), tienen que cumplir con las condiciones generales y disposiciones específicas que tienen como fin prevenir los riesgos para la salud pública y proteger a los consumidores.

Reglamento (CE) No. 178/2002: indica los principios y requisitos generales de la legislación alimentaria.

Reglamento (CE) No. 853/2004: Pauta las normas generales de higiene en alimentos.

Cuando existen problemas de higiene puede conllevar riesgos para la salud de las personas o se extiende en el territorio de un tercer país, las autoridades europeas podrán suspender las importaciones que son de la totalidad o parte del tercer país o tomar acciones cautelares con la distribución de los productos alimenticios que esto depende de qué tan grave sea lo que está sucediendo. (Peguero, 2012)

Existen algunos requisitos para la exportación de vegetales y productos vegetales a la UE los cuales son los siguientes:

- El certificado fitosanitario.
- Realizar las inspecciones de aduana en el punto de entrada de la UE.

- Ser importadas en la UE por un importador que te inscrito en el registro oficial de un país de la UE.
- Ser notificadas a las aduanas antes de la llegada al punto de entrada.
- Los envíos de vegetales o productos vegetales no pertenecen a la UE pueden suponer un riesgo para la UE, los países miembros o la comisión europea pueden tomar medidas de emergencia por un tiempo determinado. (Foundoukidis, 2016)

3.2 Documentación y requerimientos del producto para fines de exportación en Francia.

Los documentos que se necesitan para realizar la exportación son los siguientes.

Factura comercial:

Es un documento donde se establecen las condiciones de venta, sirve como comprobante de venta y es obligatorio para realizar la exportación en nuestro país y para la importación en Francia. en la factura se puede visualizar la fecha de emisión, el nombre, la dirección del exportador e importador extranjero, la descripción del producto como también la condición de pago y términos para la entrega del producto.

Certificado de circulación de mercancías EUR1:

Es el documento que es dado por la Unión Europea con los países que tienen un acuerdo preferencial y es necesario para que las mercancías pueden estar en el régimen arancelario preferencial y se puedan beneficiar de la reducción de los derechos de aduana. este debe ser entregado con el DUA a la aduana del puerto de origen.

Certificado de origen del sistema Generalizado de preferencias (SGP) formulario A:

Este consiste en el otorgamiento de 36 países desarrollados de una eliminación de los derechos de importación, de productos ya determinados que son exportados por países en vías de desarrollo.

Tiene como objetivo aumentar las corrientes comerciales de los países en desarrollo a partir del beneficio de preferencias Arancelarias y de reducción de las restricciones o tarifas que pueden existir entre los países participantes.

Certificado de origen

Es un Documento que acredita que las mercancías que serán despachadas son originarias de un país o territorio.

Declaración del formulario Único de exportación.

Este se puede obtener mediante la dirección general de Aduanas (RD\$300.00) El DUA (Declaración Única Aduanera) es un documento administrativo que es necesario para el cumplimiento de las reglas aduaneras para la operación de intercambiar mercancías, además sirve para la declaración de impuesto y es un soporte de información de la mercancía.

Conocimiento de Embarque o Guía Aérea:

Es un documento elaborado por la empresa naviera o agente en el que se hace constar que ha recibido la mercancía para ser transportada a; puerto de referencia en la nave que se indica el mismo tiene toda la información necesaria de la mercancía en el cual se puede visualizar el shipper, Consignee, Notify, descripción de la mercancía, puerto de origen, puerto de destino, peso de la mercancía, cantidad de paquete, tipo de paquete, número de contenedor y número de sello.

La guía aérea es un documento que emite una empresa de transporte aéreo, como constancia de que recibió del embarcador o despachador, mercancías para transportarla de un aeropuerto a otro.

Lista de carga (Packing List):

Es un documento comercial que detalle el contenido de las mercancías que contiene cada paquete. Se debe usar, de preferencia, cuando se trate de bultos con mercancías surtida. La lista de empaque tiene una relación con la factura y nos brinda información sobre la forma de embalaje de las mercancías, el contenido de los envases y especifica los pesos y dimensiones. (Peguero, 2012)

3.3 Gestión de preservación del producto.

La conservación de nuestro producto es de vital importancia ya que debido a la contaminación y los cambios naturales si no cuenta con un cuidado adecuado el mismo puede sufrir daños lo que esto provocaría pérdida para nuestro negocio, por lo que utilizaremos el siguiente método para preservar el mismo.

Para conservar nuestro producto será pasado por un proceso de deshidratación en el cual dejaremos los dátiles secar al aire libre a la luz del sol durante de 6 a 8 días, con esto el tamaño de los dátiles se reducirá por la pérdida de agua y obtendremos un sabor más fuerte que al que tomamos directamente del árbol. Los dátiles se guardarán en bolsas de plásticas a una temperatura de 23°C en el almacén, el producto podrá permanecer hasta máximo 3 meses de esta forma.

3.4 Beneficios del Acuerdo EPA a la exportación de dátiles dominicanos a la Unión Europea.

Hoy día el acuerdo que beneficia a más de 27 países de la Unión Europea en la República Dominicana y demás países del foro es el EPA (Economic Partnership Agreement, por sus siglas en inglés) también conocido como el Acuerdo de Asociación Económica (AAE), el mismo permite mayores oportunidades de exportación a Europa con menor costo, libre comercialización de bienes y servicios, para alcanzar mayores niveles de desarrollo del comercio electrónico, etc. Desde luego este acuerdo tiene adherido una trayectoria derivada de cambios y evolución comercial, acompañada de oportunidades para elevar la estrategia nacional de desarrollo y sobre todo fortalecer la Competitividad Económica. (Ministerio de Industria y Comercio, 2008)

El Acuerdo de los países de África, Caribe y Pacífico (ACP), y CARIFORO fue firmado en 2008 a fin de beneficiar a los países afiliados mediante la ejecución de compromisos que permitan la cooperación unánime de las partes, manteniendo balance y flexibilidad en la consumación de mecanismos dispuestos en dicho acuerdo. Esta unión ha permitido negociar estrechas vinculaciones de mayor alcance, por la cual se logró el Acuerdo Asociación Económica (AAE) asimismo conocido como EPA (Economic Partnership Agreement, por sus siglas en inglés) ideado para que más de 27 países de la Unión Europea puedan convenir con el objetivo madre. (Niurka Beato Alba, Coordinadora Administrativa de Consultoría Jurídica DGA, 2013)

El acuerdo EPA, además de fomentar el intercambio entre los países que lo conforman, tiene más enfoques:

- ✓ Facilitar el apoyo financiero por parte de la Unión Europea.
- ✓ Promulgar la integración regional entre las partes.
- ✓ Aprovechar las oportunidades para ofrecer mejores alternativas favorables

para el desarrollo. A fin de lograr normativas que permitan el desenvolvimiento de una zona de libre comercio y eliminar provechosamente las tasas arancelarias y no arancelarias pertinentes, buscando poder maximizar la operatividad de los procesos que intervienen en el ámbito internacional y explotar a mayor escala las oportunidades de competitividad en el sector de bienes y servicios. (Niurka Beato Alba, Coordinadora Administrativa de Consultoría Jurídica DGA, 2013)

Numerosos beneficios que el país ha logrado captar a través de este convenio, elevar el producto local a través de la agricultura, aprovechando la tierra fértil y el clima tropical, esto ha permitido que los productores locales y clústeres de la nación unan sus fuerzas para certificar productos y ofrecerlos conforme a los requerimientos fitosanitarios exigidos en el mercado exterior, dando a conocer el potencial de la producción local y alcanzando a un mayor número de personas para fines de consumo. Las Pymes han sido beneficiadas del programa "Calidad para Competir", gracias a la cooperación del Gobierno Dominicano y el Ordenador de Fondos Europeos, demostrando al productor local que se puede luchar por avanzar y disminuir la pobreza.

La inversión es uno de los mayores temores de los productores, debido a que muchos no cuentan con sustanciosos ingresos o no tienen suficiente tierra y herramientas para abastecer un gran número de consumidores. Existen necesidades de expansión y desarrollo en el comercio electrónico para este sector. La implementación de tecnología es un recurso bastante costoso, pero de gran necesidad, ya que no se requerirá de personal físico en algunas áreas para supervisar más de una sección de tierra, simultáneamente. Es por ello, que es indispensable ampliar el sector de servicios en este acuerdo a fin de abaratar la implementación de recursos que faciliten el desenvolvimiento de la agricultura.

3.5 Selección de transporte internacional y aprovisionamiento de mercancías.

El transporte de nuestro producto es uno de los pasos más importante ya que por medio de este podemos despachar los dátiles a nuestros clientes. Estaremos utilizando el transporte multimodal ya que los dátiles se enviarán en transporte terrestre y marítimo, distribuyendo la mercancía de la siguiente forma.

Los dátiles serán trasladados desde la finca de producción en el sector Camboya en la provincia de Barahona hacia nuestro almacén ubicado en el sector Cacique en la misma provincia. El transporte desde el almacén hacia el puerto multimodal Caucedo sería efectuado por la empresa transportista de carga, Transporte triple J, SRL.

La empresa transportista recogerá el producto en nuestro almacén y luego lo llevará al puerto de Caucedo, para que pueda ser embarcado hacia el puerto de Le Havre- Francia.

El proceso de transporte desde el puerto Caucedo hacia Le Havre, Francia es el siguiente:

Ruta marítima: Puerto Multimodal Caucedo – Puerto de Le Havre-Francia

Naviera: MSC (Mediterranean shipping company)

Periodicidad: Mensual

Tiempo de tránsito: 18 a 25 días

Datos de transporte	
Terrestre Origen	Barahona
Terrestre Destino	N/A
Tipo de carga	Dátiles
Tiempo	18-25 días aprox.
Frecuencia de	Semanal
Validez de la tarifa	Desde 15-Jul-19 Hasta 31-Aug-19
Ruta/Nota	Vía Freeport- Servicio ECSA 1

Cálculo de cantidades de dátiles a exportar dentro del contenedor seleccionado.

Conversión de gramos a kilogramos.		
1 gramo	÷	1,000 kgs
250 gramos		
Total de kgs dentro de una funda de dátiles	=	0.25 kgs

La Mayoría de las fundas utilizadas como embace para exportación están expresadas en contenido de gramos por lo que se requiere convertir esta unidad de medida a kilogramos. En el caso de los dátiles que serán dirigidos a Francia desde Republica vía marítima se ha propuesto enviarlos en contenedor de 40 pies en fundas de 250kg de dátiles cada una.

Peso contenido dentro de una caja De 325 mm x 184 mm x 276mm		
1 Funda	X	0.25 kg
Fundas x caja		800 unds
Peso total dentro de una caja	=	200 kgs

Es indispensable conocer el contenedor y sus medidas. Además,

Caja de Cartón en Canal Simple



conocer su capacidad de almacenaje. Este contenedor de 40 pies dispondrá de cajas de cartón con medidas de 325 mm de alto, 184 mm de ancho y 276 mm de largo. Cada caja contiene 800 fundas de 0.25kg.

Total de Fundas dentro de un contenedor.		
Cajas	X	113 unds
Fundas x caja		800unds
Total de fundas dentro del contenedor	=	90,400 unds

Dentro del contenedor habrá 113 cajas cada una con 800 fundas, esto expresa un valor total de 90,400 fundas en total.

Peso total de las pallets.		
1 Pallet	÷	1,000 kgs
14 Pallets		
Peso total de pallets	=	-

Este contenedor de 40 pies por el hecho de ser un Reefer no requiere del uso de pallets, ya que con el uso de las fundas y las cajas es suficiente.

Peso bruto dentro de un contenedor		
1 caja	X	200 kg
Total de cajas dentro del contenedor		113 unds
Peso total de cajas empacadas	=	22,600 kgs
Peso total de pallets	+	-
Peso bruto dentro del contenedor	=	22,600 kgs

El peso bruto del contenedor será de 22,600 kg, este número no contempla ni el valor de contenedor vacío ni pallets, ya que para este tipo de producto no es necesario.

Peso Neto dentro de un contenedor.		
Peso del contenedor de 40 pies	+	4,300 kg
Peso bruto dentro del contenedor		22,600 kgs
Peso Neto dentro del contenedor	=	26,900 kgs

Luego de haber obtenido el valor bruto del contenedor se procede a calcular el valor neto del mismo que este contempla el peso real del contenedor cuando está vacío más el peso bruto obtenido del mismo. Para este caso de la exportación de dátiles el peso neto total del contenedor es de 26,600kgs aproximadamente.

Nuestra mercancía será enviada con un peso bruto de 26,900 kg y 4,300 kg del peso real del contenedor estaremos utilizando los servicios de la naviera MSC ya que es una línea que tiene salidas semanales, la cual ofrece servicio de calidad al cliente.

113 cajas con 800 fundas plásticas de 250 gramos equivalentes a 90,400 unidades.

1 funda = 0.25 kgs x 800 fundas = 200 kg por caja.

200 kg x 113 cajas = 22,600 kg por contenedor.

Las medidas de un contenedor 40HR son: largo 11.59 m, ancho 2.288 m, alto 2.40 m.

Carga máxima 32,500 kg.



Cantidad de Cajas a exportar	Unidades x caja	Total unidades por caja	Gramos x unidad	Peso x caja	Peso total x cajas
113	800	90,400	250 G	200 kg	22,600 kg

Conclusión.

En cada contenedor estaremos embarcando 113 cajas que contienen un total de 800.00 unidades por caja, con un total de 90,400.00 unidades. Cada paquete contiene un peso de 250 gramos, lo que nos indica que el peso por caja es de 200.00 kg, teniendo un total 22,600 kg exportando mensualmente esto es equivalente a 22.6 toneladas de dátiles.

La mercancía llegará al puerto de Francia "Le Havre" para ser despachada por nuestros clientes. El incoterm que utilizaremos será el FOB, ya que el comprador será responsable de la mercancía luego de haber sido depositada en el puerto de embarque. Con términos de pago collect, es decir que el flete lo estará pagando el cliente en destino.

El proceso para realizar la exportación con la línea es el siguiente:

- El exportador luego de negociar con su cliente en Francia, solicita a la línea MSC una cotización.
- Luego de aprobada la cotización se procede a solicitar el booking (reserva), este documento contiene información sobre el embarcador, consignatario, tipo de unidad, número de reserva.
- Con el booking el cliente se dirige al puerto o almacén para retirar el contenedor.
- El cliente debe realizar el retiro del sello de alta seguridad de botella en una de las oficinas de MSC con una carta autorizada por la compañía exportadora.

- Posteriormente el cliente debe enviar las instrucciones de embarque y VGM a la línea para que la misma proceda a realizar el BL (conocimiento de embarque).
- El exportador debe realizar el llenado del contenedor en planta y las autoridades necesarias como la (DGA), (DNCD) entre otros, los cuales se encargarán de revisar la mercancía para validar que cumple con todas las reglas para el embarque.
- Luego se procede a enviar el contenedor al puerto con su VGM y documentos para ser entregados a la aduana.
- En cuanto el barco llega al puerto la mercancía es cargada para enviarla a su destino.
- Después que la mercancía llega a su destino se realizan los trámites aduanales para despachar la misma y ser enviada al cliente.

3.6 Selección de almacenaje para mercancías a espera de ser consumidos.

El éxito de nuestro producto depende mucho del manejo adecuado que este debe tener en el almacén, el objetivo del almacén es poder proteger, preservar, controlar y proveer y que el producto no se perjudique en ningún momento.

El almacén está ubicado en Barahona-Cacique es de tipo estanterías que es una estructura mecánica metálica que permite colocar las mercancías de forma ordenada y con fácil acceso, tomando en cuenta que cada producto tendrá su fecha de emisión y expiración y será colocado según este orden.



El método de almacén que utilizaremos es el de ubicación aleatoria es decir que las mercancías en sus cajas serán colocadas en cualquier espacio que esté disponible y cada estante tendrá un código de ubicación para poder realizar su despacho de manera más rápida.

Para garantizar la calidad de nuestro producto el mismo cuenta con un sistema de cámaras frigoríficas para conservar los dátiles a una temperatura de 23°C. Para mantener nuestro producto en excelentes condiciones se deben seguir los siguientes pasos:

- La temperatura de ser controlada para verificar que siempre se mantenga en la requerida.
- Se debe verificar la humedad y uso de la ventilación.
- Cuando el clima sea húmedo se debe proteger la mercancía de la humedad y se le dará aire fresco y atmósfera controlada.
- El producto debe estar bien cerrado y protegido.
- Las cajas de cartón utilizadas deben ser de alta calidad.
- La mercancía que se despachara primero es la primera en vencer.
- Realizar un registro de entradas y salidas para llevar un control de los productos.
- Se realizarán fumigaciones mensuales para que el producto esté protegido de la contaminación por plagas.

CAPITULO IV:

MATRIZ DE INCOTERMS Y COSTOS ASOCIADOS.

4.1 Puerto más viable en el país de origen y destino.

Matriz de puertos más competitivos en República Dominicana			
Detalles	Multimodal Caucedo	Haina	Santo Domingo
Variación de marea.	2 pies	1.6 pies	2 pies
La longitud del muelle.	2,145.9 pies	9,448 pies	7,578.8 pies
Profundidad del puerto.	39 pies	33 pies	33.5 pies
Profundidad de atraque.	42.65 pies	28 pies	34 pies
La profundidad en su canal de entrada.	59 pies	35 pies	32.8
La profundidad en la dársena.	49.2 pies	32 pies	32.8 pies
Rango de profundidad.	39.7-48.5 pies	28 -35 pies	16.4-32.8 pies
Terminales.	1	2	6
Muelles.	5	2	10
Capacidad de estacionamiento.	900 vehículos	2,000 vehículos	-
Balizamiento.	3 boyas	4 boyas	6 boyas
Operaciones del puerto.	Manejo de contenedores.	Carga General, Suelta, Contenerizada y liquida.	Buques turísticos y carga general suelta. Importación de Carga General suelta, Contenerizada, liquida y sólida.
Enfilación.	335°	3,490°	047°

Fuente: Naviera MSC. Elaboración propia.

- ✓ Los puertos marítimos más competitivos en República Dominicana: Multimodal Caucedo, Haina y Santo Domingo.
- ✓ Los puertos marítimos menos competitivos: Manzanillo, Montecristi y Puerto Plata.

Análisis del puerto seleccionado en República Dominicana.

El puerto más moderno de Republica dominicana es el Puerto Multimodal Caucedo, el cual es el único del país que cuenta con dos aplicaciones móviles las cuales permiten reportes relacionados a la carga que este transportando con este puerto.

Además, es el 6to puerto considerado como uno de los más modernos del Caribe, estas amenidades permitirán tener ventaja sobre cada movilidad de la carga de nuestro cliente, a fin de poder proveer datos lo más precisos y transparentes posibles.

Además, el Puerto Multimodal Caucedo posee localización estratégica en diversas rutas marítimas del país.

- ✓ Fácil accesibilidad con la parte Norte-Sur, la misma conecta a Norteamérica y la costa este de Suramérica con el país.

Conecta con otras alternativas de movilidad:

- ✓ La ruta Este-Oeste que unen el Lejano Oriente y Europa con la Republica dominicana.

Cabe destacar que el Puerto Multimodal Caucedo posee otras ventajas en relación a ser electo para esto fines, es que, dentro de los tres puertos comparados en la "Matriz de puertos más competitivos en República Dominicana" (Haina, Santo Domingo y Multimodal Caucedo), es que, el Puerto Caucedo es el más profundo de todos; lo que permite que aun en temporadas de sequía, la profundidad del momento no dificulte la disponibilidad de transporte marítimo y puedan seguir circulando los buques con normalidad que a diferencia de los otros dos puertos, es decir, (Haina y Santo Domingo) Haina posee 6 pies menos al igual que el puerto de Santo Domingo que se encuentra

en desventaja con 5.5 pies. Esto permite que el Puerto Multimodal Caucedo se mantenga en total disposición para momentos de sequía en el país. Además de que este puerto se especializa en la movilidad de contenedores.

Matriz de puertos marítimos más competitivos en Francia.

Matriz de puertos marítimos más competitivos en Francia.		
Puerto	Precio	Tiempo
Le Havre	\$4,250 USD	18-20 días
Dunkerque	\$4,200 USD	18-20 días
Fos-Sur-Mer	\$4,150 USD	18-20 días
Marseille	\$4,200 USD	18-20 días

Fuente: Naviera MSC. Elaboración propia.

- ✓ Los puertos marítimos más competitivos en Francia: Fos-Sur-Mer / Dunkerque/ Marseille / Le Havre.
- ✓ Los puertos marítimos menos competitivos en Francia: Montoir-de Bretagne/ Rouen.

Análisis del puerto seleccionado en Francia.

Uno de los puertos más modernos de Francia es Le Havre, este cuenta con la tecnología necesaria para darle seguimiento a las mercancías que se estén transportando con dicho puerto. Para el 2018 Francia ocupó el lugar #60 del "Informe One Hundred Ports" (realizado por Maritime Intelligence) puerto considerado como uno de los más modernos del mundo.

En 2009 el primer prototipo SECURCRANE (control remoto para grúa) fue instalado en una grúa del Puerto Le Havre. Cabe destacar que este puerto en 2017 obtuvo 2,870,000 TEUS movilizadas, lo que deja evidenciado que es uno de los puertos de Europa que más moviliza grandes cantidades de mercancías en materia de exportación e importación.

Además, el Puerto Le Havre es el segundo puerto más grande de Francia lo que le permite movilizar mayores cantidades a la hora de comercializar. Un dato muy importante es que el puerto de Le Havre además de movilizar contenedores se categoriza por ser un puerto petrolero. Lo que es un valor agregado dentro de la cartera de servicios que ofrece este puerto.

El puerto Le Havre es el puerto que ofrece el servicio de flete marítimo más costoso desde República Dominicana a Francia, en comparación con los puertos analizados en cuestión. Pero por su historia, trayectoria y experiencia en materia de exportación de contenedores es el preferido por los clientes franceses u otros clientes que realizan negocios con Francia.

Además, posee localización estratégica en diversas rutas marítimas.

- ✓ Fácil accesibilidad con la parte Norte de Europa.

Conecta con otras alternativas de movilidad:

- ✓ La ruta Nor-Oeste es la que une a los buques que vienen de América del Norte y del Extremo Oriente.

Decisión:

- ✓ Puerto de origen: Caucedo, debido a que es el puerto dominicano con mayores flujos comerciales hacia Europa.
- ✓ Puerto destino: Puerto de Le Havre, Francia, debido a que este puerto es el que posee las mayores ventajas en términos de tecnología, ubicación geográfica, experiencia y ubicación.

4.2 Matriz incoterms EXW, FCA y CIF.

Tabla 10 Matriz de incoterm seleccionado (FOB)

Matriz de Incoterm seleccionado (FOB).				
Detalle	Sálida de Almacén / Departure from Warehouse	Transporte principal no pagado por el vendedor / Main Transportation not paid by the seller		
	EXW	FCA	FAS	FOB
Embalaje / Packaging	C/S	C/S	C/S	C/S
Cargando desde Fábrica / Loading from warehouse	V/B	C/S	C/S	C/S
Pre-Carga (Carga en Origen) / Pre-carriage	V/B	C/S	C/S	C/S
Despacho de aduana de exportación / Export customs clearance	V/B	C/S	C/S	C/S
Manejo a la salida / Handling at departure	V/B	V/B	V/B	C/S
Transporte principal / Main Transportation	V/B	V/B	V/B	V/B
Seguro de transporte / Transportation insurance	V/B	V/B	V/B	V/B
Manejo a la llegada / Handling at arrival	V/B	V/B	V/B	V/B
Despacho aduanero de importación / import customs clearance	V/B	V/B	V/B	V/B
Post- carga (Carga en Destino) / Post-Carriage	V/B	V/B	V/B	V/B
Descarga en almacén	V/B	V/B	V/B	V/B

C/S	(C) Comprador
V/B	(V) Vendedor

4.3 Costos asociados (flete, seguro, impuestos y otros) y medio de pago

Tabla 11 Costo de transporte terrestre (Almacén al puerto)

Cargo	Lugar de carga	Puerto de descarga	I/E	Contenedor	Modo de Transporte	Moneda	Precio
Flete de transporte terrestre interno (Almacén-Puerto Caucedo)	Barahona	Caucedo	E	40HR	Truck	USD	\$ 923.00

Tabla 12 Costo de transporte marítimo (Puerto a puerto).

Cargos	Puerto de carga	Puerto de descarga	I/E	Contenedor	Moneda	Precio
Seafreight	Caucedo,Dominican Republic	Le Havre, Francia	E	40HR	USD	3,500.00
Seal fee	Caucedo,Dominican Republic	Le Havre, Francia	E	40HR	USD	8.0
ISPS - Intern. Ship and port security charge origin	Caucedo,Dominican Republic	Le Havre, Francia	E	40HR	USD	5.0
Terminal handling charge	Caucedo,Dominican Republic	Le Havre, Francia	E	40HR	USD	150.0
Carrier security fee	Caucedo,Dominican Republic	Le Havre, Francia	E	40HR	USD	11.0
Terminal handling charge	Caucedo,Dominican Republic	Le Havre, Francia	E	40HR	USD	306.0
Bunker recovery cost surcharge	Caucedo,Dominican Republic	Le Havre, Francia	E	40HR	USD	270.0

Total:

USD	\$4,250.00
------------	-------------------

Coste sujeto a cargos locales:

Costos reefer keeping		
Equipo	Días libres	Costo
40'RF	0	US\$160 + ITBIS x día x contenedor

Gen set cost DOCAU		
Equipo	Días libres	Costo
40'RF	0	USD \$140 + ITBIS x día x contenedor

Costos de almacenaje		
Equipo	Días libres	Costo
40'RF	5	6to día: US\$10/40' + ITBIS x día x contenedor

Para poder llevar cualquier producto agrícola al exterior se debe tener en cuenta la alternativa más viable para poder cumplir con los requerimientos que el cliente exige y con su presupuesto. Estos costos contemplan cuánto tiempo puede durar el contenedor en el puerto de desembarque y los costos adicional por exceder dicho tiempo.

Tabla 13 Costo fijo de las formalidades aduaneras de exportación.

Certificado fitosanitario.	Cantidad anual.	Costo en pesos dominicanos \$RD.	Costo en dólares americanos \$USD.
DUA de exportación	1	\$300.00	\$6
VGM contenedor 40 HR	1	\$5,000.00	\$100
Certificado fitosanitario	1	\$500.00	\$10
EUR 1	1	\$350.00	\$7
Registro de inspección de carga	1	\$6,000	\$120
Total		\$12,150.00	\$243

Las formalidades de exportación son los documentos necesarios para cumplir con los requerimientos de exportación del Puerto de origen y con los requerimientos de importación del Puerto de desembarque. Estos a su vez, no son gratuitos y son costos fijos, ya que, siempre que se realice en un acto de exportación estos documentos deben estar incluidos para poder ser debidamente movilizados sin problemas de causa mayor.

Tabla 14 Coste de manipulación (carga del avión, el barco o el camión en caso de consolidado) en terminal de origen.

Detalle	Valores en Pesos Dominicanos	Valor en Dólares Americanos
Coste de manipulación de origen (OTHC - Terminal Handling Charge)	\$7,500	\$150

Tabla 15 Costos de exportación de dátiles a Francia.

Tipo de gastos	%	Valores en Pesos Dominicanos	Valor en Dólares Americanos	Incoterm
		\$RD	\$USD	
Coste de la carga de la mercancía	+	0	0	Salida de Fábrica EXW
Transporte interior (de la fábrica al puerto o al aeropuerto)	+	46,150	923	
Coste fijo de las formalidades aduaneras de exportación	+	12,150	243	
Subtotal	=	58,300	1,166	
Flete / Sea Freight	+	175,000	3,500	
Cargo por Sello / Seal Fee	+	400	8	
Seguro de Nave internacional y puerto origen de la carga de seguridad / PS - Intern. Ship and port security charge origin	+	250	5	
Coste de manipulación (carga del avión, el barco o el camión en caso de consolidado) en terminal de origen (OTHC - Terminal Handling Charge)	+	7,500	150	
Tarifa de seguridad del transportista / Carrier security fee	+	550	11	
Coste de manipulación (descarga del avión, el barco o el camión en caso de consolidado en terminal de destino) / (DTHC - Terminal Handling Charge)	+	15,300	306	
Coste adicional de recuperación del bunker / Bunker recovery cost surcharge	+	13,500	270	
Subtotal Franco a bordo / Franco transportista	=	212,500	4,250	
Cargos adicionales (Mantenimiento del Reefer / Reefer Keeping)	+	8,000	160	
Generador / Gen Set	+	7,000	140	
Costo de Almacenaje / Storage	+	500	10	
Coste del seguro sobre el flete principal	+	0	0	CIF
Coste, seguro y flete	+	0	0	CIF
Sub-total	=/+	15,500	310	
Total Antes de Impuestos a exportación	=	286,300	5,726	
Aranceles	20%	57,260	1,145.20	
Impuestos a la importación	4%	11,452	229.04	
Subtotal después de impuestos	=/+	355,012	7,100.24	
Coste de las formalidades aduaneras de importación (tasa fija)	+	10,000	200	
Coste del transporte interior en destino (del puerto/aeropuerto hacia el comprador)	+	0	0	
Entregada Derechos Pagados	+	0	0	DDP
Total Después de Impuestos	=	365,012	7,300.24	

Tabla 16 Gastos incurridos en la venta y exportación de dátiles (En pesos dominicanos).

Gastos incurridos en la venta y exportación de dátiles en pesos dominicanos			
Total de unidades	90,400 unds	x	
Precio de producción del dátil	\$300		
Subtotal	=		\$27,120,000
Valor de gastos de exportación después de impuestos	\$365,012	+	
Subtotal	=		\$27,485,012
Total de unidades	90,400 unds	÷	
Costo total incurrido en la compra y exportación de dátiles	=		\$303.911062

Tabla 17 Gastos incurridos en la venta y exportación de dátiles.

Gastos incurridos en la venta y exportación de dátiles en dólares americanos			
Total de unidades	90,400 unds	x	
Precio de producción del dátil	\$6		
Subtotal	=		\$542,400
Valor de gastos de exportación después de impuestos	\$7,300.21	+	
Subtotal	=		\$549,471.2
Total de unidades	90,400 unds	÷	
Costo total incurrido en la compra y exportación de dátiles	=		\$6.08075454

Análisis de factibilidad del costo incurrido en la compra y exportación de dátiles a Francia desde la República Dominicana.

El precio promedio de los dátiles en Francia varía en el tipo y su denominación. Un cliente promedio en temporadas altas de producción del dátil paga de 15 a 22 euros y en temporadas donde el dátil se produce en menor medida puede costar hasta 25 euros la bolsa.

En el cuadro "gastos incurridos en la venta y exportación de dátiles" podemos ver que la producción y exportación de dátiles a Francia desde República Dominicana no supera la cifra del precio habitual con que se vende este fruto en el mercado francés.

El precio de producirlo y exportarlo a Francia es de un aproximado de \$6.08075454 dólares americanos, esta cifra es sin incluir el margen de beneficio que el intermediario nacional de República Dominicana espera ganar.

A continuación, se presentan cálculos del margen de beneficio.

Margen de beneficio.

Se espera tener un margen de beneficio de un 50% del costo de producción que es agregado al costo total de exportación. Con esto será abastecida la gestión de los intermediarios locales para fines de exportación.

Margen de beneficio en pesos dominicanos.

\$300 pesos dominicanos x 0.50 de margen de beneficio = \$150 pesos dominicanos.

\$300 pesos dominicanos + 150 pesos dominicanos = \$450 pesos dominicanos

\$450 pesos dominicanos + \$3.911062 pesos dominicanos = \$453.911062 pesos dominicanos.

Margen de beneficio en dólares americanos.

\$6 dólares americanos x 0.50 de margen de beneficio = \$3 dólares americanos.

\$6 dólares americanos + \$3 dólares americanos = \$9 dólares americanos

\$9 dólares americanos + \$0.07822124 dólares americanos = \$9. 07822124 dólares americanos.

Luego de tomar en cuenta el margen de beneficio, esta cifra evidencia que el costo final para fines de exportación no supera los \$15 Euros, que es el precio mínimo habitual con que se vende una bolsa de 250 g de dátiles en Francia.

Recordemos que valor del euro es superior al dólar.

A continuación, se presenta una conversión de dólar americano a euro, a fin de culminar con el análisis de margen de beneficios del plan de exportación de dátiles a Francia.

\$9.07822124 dólares americanos equivalen a \$8.15 euros, esto quiere decir cualquier revendedor de dátiles tiene un intervalo de para realizar ventas y ganancias desde \$6.85 euros hasta 13.85 euros.

Esto deja evidenciado que las ventas que realizaría un revendedor de dátiles en Francia es superior al costo de comprar e importarlo al mercado francés.

Por tanto, es factible para nosotros como exportadores realizar este plan de exportación, ya que, los compradores del mercado francés obtendrán cifras en términos de ventas superior al costo de dicho producto. Esto le permitirá costear todos los gastos que incurren en la venta de este producto y obtener beneficios. Esto significa que si es factible exportar dátiles a Francia desde la República Dominicana.

4.4 Moneda

Francia no solo es miembro de la Unión Europea, sino que también pertenece a la zona euro (o eurozona) desde el año 1999, comenzando a circular de manera en el 2002, siendo su moneda oficial el euro

4.5 Política comercial

Francia es miembro de la Organización Mundial del Comercio (OMC) desde el 1ro de enero de 1995, al igual que otros países de Europa, por tal razón, la política comercial de Francia se rige bajo los principios de comercio de la OMC. Cabe destacar que estos principios o acuerdos de comercio se encuentran en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en el cual los franceses entraron en el 1948, el cual abarca todo el comercio internacional de mercancías. Francia es reconocido por su caracterización de libre comercio de mercancías, el cual está abierto al comercio exterior y una prueba de esto es el intercambio comercial con República Dominicana mencionado en el capítulo.

4.6 Tratamiento arancelario

Dentro de las facilidades comerciales, Francia es un país miembro de la Unión Europea lo que le confiere facilidades comerciales a la República Dominicana mediante el Acuerdo de Asociación Económica (EPA), ofreciéndole al país un arancel preferencial de 0% para la exportación del producto con la partida arancelaria 080410, Dátiles secos o frescos. No obstante, el producto por ser de naturaleza agrícola está sujeto a un impuesto conocido como IVA para su comercialización nacional en el mercado francés, de un 4% sobre el valor de la mercancía más sus aranceles, siendo en este caso, por el arancel preferencial, sólo sobre el valor de la mercancía.

4.7 Ventaja de la ubicación de la República Dominicana frente a la competencia internacional

La ventaja de la posición geográfica de la República Dominicana puede analizarse desde dos ópticas diferentes pero que a la vez se encuentran relacionadas entre sí.

En primer lugar, la ubicación de la República Dominicana como un punto estratégico en el comercio internacional de mercancías. El país se encuentra en el centro del Caribe, el mismo cuenta con una ventaja competitiva para el desarrollo comercial destinado a mercados foráneos en virtud de su geografía, la que le proporciona una conectividad con todo el hemisferio y un acceso fácil a los mercados de América del Sur, América del Norte y el Caribe. También, servir como puente con continentes como el europeo

Además de su ubicación, cuenta con una infraestructura marítima que permite reducir los costos de transporte y también facilita acceso a otros países de la región; conectando a estos con los continentes asiáticos, europeos y africano.

CONCLUSIONES

Por medio de la presente investigación se pudo observar los principales factores que influyen al momento de hacer negocios con un determinado país, tales como su economía, situación del sector de interés y cultura de negocios, los cuales permiten identificar las oportunidades de negocio que tiene la República Dominicana en el Mercado de Francia.

En el ámbito del comercio, una oportunidad es una situación en el ambiente externo que puede aprovecharse para hacer negocios, es como un problema creciente, una demanda en el mercado o un nuevo comportamiento del consumidor, que tiene potencial para empezar un negocio. Para determinar dicha oportunidad es preciso analizar el mercado y las características del producto a ofrecer, además de lo antes señalado. Es importante destacar que el comercio bilateral entre estas dos naciones ha explotado, debido a que Francia recientemente entró en una complementación en materia de productos y servicios con República Dominicana, dejando a R.D en balanza comercial positiva con dicho país.

En lo que corresponde al sector de interés: Productos secos, en Francia esto representa uno de los productos del país con mayor auge en el momento, lo que podría significar una ventaja al momento de intentar penetrar el mercado con las producciones dominicanas. Los Dátiles dominicanos son de alto potencial de interés para Francia, debido a que es una pieza de importación en este país desde el medio oriente y áfrica, y que ha logrado introducirse en el mercado europeo, además los mismos son productos con calidad y cuentan con un factor nutricional para los franceses.

Por su parte, la industria agrícola dominicana tiene el reto de lograr que se destaque delante de los productos provenientes de países del orientales y africanos.

En este proyecto se destaca la documentación necesaria para exportar desde la República Dominicana, incluyendo un análisis de los medios de transporte y embalaje idóneo para el producto. Por tanto, el análisis de las oportunidades de exportación de Dátiles hacia el país Francófono es una herramienta excepcional para determinar la factibilidad de internacionalizar dicho producto, de forma que su potencial sea explotado, aumentado así, el comercio de bilateral de la República Dominicana con Francia.

Se ha logrado cumplir con éxito el objetivo de este trabajo de investigación el cual es diseñar un plan de exportación de Dátiles hacia Francia, que cuenta con todos los aspectos a considerar para realizar el comercio de este producto a nivel internacional. El mismo constituye una guía y fuente de información para empresas y productores que deseen incursionar en el mercado internacional con la exportación del Dátil.

RECOMENDACIONES

Dado los resultados de las informaciones recopiladas en este trabajo de investigación, se determina pertinente tomar en cuenta las siguientes recomendaciones:

1. Siendo Francia un país industrial desarrollado en materia de valor agregado con respecto a los Dátiles y que se encuentra en constante mejora, es preferible comenzar con exportaciones del producto en pequeñas cantidades en forma de prueba.
2. Consideramos necesario que se realice un análisis de precios en el mercado de destino para comprobar la rentabilidad de la exportación de Dátiles hacia Francia
3. Para lograr una entrada exitosa de los Dátiles Dominicanos resulta factible recalcar los múltiples usos que poseen en la realización de alcohol de diversos tipos, terapia medicinal y dietas.
4. Se recomienda a los productores agrícolas que se formalicen, ya que por medio estas acciones podrán acogerse a los diversos incentivos que proporciona el gobierno dominicano. Estos beneficios permiten elevar la capacidad de producción, aumentar la eficiencia y mayor acceso a financiamientos.
5. Es importante contar con una base de datos actualizada que contenga toda la información de la empresa, ya que esto permitirá realizar conocer los límites de la empresa y crear un proceso logístico con los recursos que cuenta el mismo.

6. Crear un clúster de Dátiles, que tenga como objetivo la colaboración y aumento de los productores dedicados a este cultivo; así como la mejora en la calidad del producto mediante planes estratégicos de manera conjunta. Así mismo, el clúster será un puente para que los productores de Dátil se motiven a exportar el mismo hacia los mercados que presenten mayor potencial.
7. Aprovechar las condiciones agroclimáticas de la República Dominicana para la producción agrícola, que es ideal para productos como el Dátil. Como consecuencia de esta preparación, esto contribuiría no solo con el medio ambiente, sino además que significaría mayores ganancias para el productor agrícola nacional, en conjunto con beneficios económicos para el país.

REFERENCIAS DE INFORMACIONES

- Absolut Caribe. (2018, 12 julio). El CARICOM. Recuperado 3 junio, 2019, de <https://www.absolutviajes.com/el-caricom/>
- Ad, K. (2011, 6 octubre). Plagas y enfermedades de las palmeras – Jardinería Kuka Blog. Recuperado 13 julio, 2019, de <https://www.jardineriakuka.com/blog/sin-categoria/plagas-y-enfermedades-de-las-palmeras.html>
- Agricultura. El cultivo del dátil. 1ª parte. (2015, 13 julio). Recuperado 13 julio, 2019, de http://www.infoagro.com/frutas/frutas_tropicales/datil.htm
- Agrinova. (2015, 14 septiembre). El cultivo de la Palmera datilera. Recuperado 13 julio, 2019, de http://www.infoagro.com/documentos/el_cultivo_palmera_datilera.asp
- Ajuntamiento de Palma. (2014, 12 marzo). Protocolo de actuacion. Recuperado 13 julio, 2019, de <http://www.picudorojocanarias.es/downloads/dossier/Capitulo6.pdf>
- Asociación de Navieros de la República Dominicana. (2013a). MULTIMODAL CAUCEDO –. Recuperado 24 julio, 2019, de <https://asociacionavieros.com/es/puertos/multimodal-caucedo/>
- Asociación de Navieros de la República Dominicana. (2013b). Puertos. Recuperado 24 julio, 2019, de <https://asociacionavieros.com/es/puertos/>
- Autoridad Portuaria Dominicana. (2012). Puerto Río Haina:. Recuperado 24 julio, 2019, de <http://www.portuaria.gob.do/puerto-rio-haina>
- Ane, G. (2012). Inversión Extranjera Directa - OMAL | Observatorio de Multinacionales en América Latina. Recuperado 8 junio, 2019, de <http://omal.info/spip.php?article4822>
- Bujan Perez, A. (2014, 7 julio). Costos de Transacción. Recuperado 3 junio, 2019, de <https://www.encyclopediainfinanciera.com/definicion-costos-de-transaccion.html>

- Castell, C. (2016, 20 diciembre). Cómo sembrar dátiles de manera productiva - Agronomía Para todos. Recuperado 13 julio, 2019, de <http://agricultura101.com/2014/04/como-sembrar-datiles/>
- Comisión Europea. (2019, 21 febrero). Economic partnerships - Trade - European Commission. Recuperado 8 junio, 2019, de <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/development/economic-partnerships/>
- Córdova, Y. (2015, 22 febrero). REPOSITORIO ACADEMICO USMP: Identificador inválido. Recuperado 3 junio, 2019, de http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/2900/1/villanera_cy.pdf
- Country Profile: France. (2017, 23 marzo). Etrade For All. Recuperado 3 junio, 2019, de <https://etradeforall.org/app/uploads/2018/07/France.pdf>
- Cruz, P. R. (2019, 21 enero). 300 Multiple Choices. Recuperado 3 junio, 2019, de <http://biblio.uabcs.mx/tesis/te3288.pdf>
- Delegación de la Unión Europea en la República Dominicana y Cuba. (2014, 1 octubre). Relaciones comerciales entre la UE y La República Dominicana. Recuperado de http://www.funredes.org/delegRD/eu_and_rd/com_epa.htm
- Departamento de Inteligencia de Mercados. (2017). Informe Especializado. Recuperado de <http://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=3156>
- Devries, D. (2017, 20 noviembre). Cómo hacer crecer un árbol de dátil de una semilla. Recuperado 13 julio, 2019, de https://www.ehowenespanol.com/crecer-arbol-datil-semilla-como_38542/
- Direcon. (2018, 25 abril). Certificación de origen. Recuperado 8 junio, 2019, de <https://www.direcon.gob.cl/certificacion-de-origen/que-son-las-reglas-de-origen/>
- DP Caucedo. (2015). Infraestructura | DP World Caucedo. Recuperado 24 julio, 2019, de <https://caucedo.com/sobre-nosotros/infraestructura/>

- EcuRed. (2017). Materia prima - EcuRed. Recuperado 8 junio, 2019, de https://www.ecured.cu/Materia_prima
- EFXto. (2011, 29 septiembre). ¿Qué son las Importaciones? Mira ahora por qué son importantes. Recuperado 8 junio, 2019, de <https://efxto.com/diccionario/importaciones>
- Electo. (2017, 12 diciembre). ¿Qué son los Incoterms? - Instituto Telesup. Recuperado 5 junio, 2019, de <https://telesup.edu.pe/que-son-los-incoterms/>
- Embajada de República dominicana en Francia. (2017, 14 junio). Comercio bilateral entre la RD y Francia. Recuperado 23 junio, 2019, de https://www.embajadadominicanaenfrancia.com/index.php?option=com_k2&view=item&layout=item&id=30&Itemid=174
- El Conocedor. (19 de Octubre de 2015). Revista El Conocedor. Recuperado el Julio de 08 de 2019, de <http://revistaelconocedor.com/historias-con-sabor-datil/>
- Emprende Pymes. (2018, 7 junio). La logística empresarial | ¿Qué es la logística de una empresa? Recuperado 5 junio, 2019, de <https://www.emprendepyme.net/la-logistica-empresarial.html>
- Eusk Jaurlaritza - Gobierno Vasco, O. R. G. E. (2014, 22 marzo). Barkatu, web-orria ez da aurkitu - Eusko Jaurlaritza - Euskadi.eus. Recuperado 3 junio, 2019, de http://www.euskadi.eus/contenidos/informacion/ae_fichaspais/es_def/adjuntos/Francia.pdf+
- Exportador, S. a. (marzo de 2017). Siicex. Obtenido de Siicex: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/estudio/6680768rad0B0F6.pdf>
- Fernanda, M. (2012, 20 marzo). Repositorio Universidad de Guayaquil: Identificador inválido. Recuperado 3 junio, 2019, de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/10689/1/TESIS%20MODIFICADA%2012-03-2015.pdf+>
- Foundoukidis, D. (2016, April 10). Manual del exportador a Francia. Recuperado de <https://www.embajadadominicanaenfrancia.com/images/phocadownload/Manual+del+exportador+a+Francia+PDF+interactivo.pdf>

Galán, J. S. (2019, 2 mayo). Área de libre comercio. Recuperado 3 junio, 2019, de <https://economipedia.com/definiciones/area-libre-comercio.html>

Gego, G. (2018, 21 mayo). Dátiles para el mes de Ramadán: ¿Quiénes son los principales exportadores? Recuperado 5 junio, 2019, de <http://www.halalflash.com/datiles-para-el-mes-de-ramadan-quienes-son-los-principales-exportadores/>

Glosario. (2018, 2 junio). Recuperado 3 junio, 2019, de <https://www.cmo.nl/epa-es/index.php/inicio/glosario>

Gobierno Vasco. (2019, 1 enero). Ficha país 2018 Francia. Recuperado de http://www.euskadi.eus/contenidos/informacion/ae_fichaspais/es_def/adjuntos/Francia.pdf

Intracen. (2016). Medidas no arancelarias. Recuperado 8 junio, 2019, de <http://www.intracen.org/itc/analisis-mercados/medidas-no-arancelarias/>

Jardín Sostenible. (2017, 23 junio). Las palmeras. Plagas más comunes. Recuperado 13 julio, 2019, de <https://jardinsostenible.eu/las-palmeras>

larazon. (08 de Julio de 2018). larazon. Recuperado el Julio de 10 de 2019, de <https://www.larazon.es/familia/datiles-otro-super-alimento-OI18983814>

Magee, J. F. (1968). Logística Industrial. New York: Mcgraw Hill. <https://books.google.com.do/books?id=ii5xqLQ>

Maitsa Customs Brokerage. (2019). Los aranceles: Definición, tipos y efectos - MAITSA Customs Brokerage. Recuperado 8 junio, 2019, de <https://www.maitsa.com/agente-de-aduanas-en-espana/arancel-definicion-tipos-efectos>

Mankiw, G. (2000). La oferta y la demanda. Recuperado 22 julio, 2019, de https://claseseconomia2015.files.wordpress.com/2015/04/mankiw_principios_segundaed.pdf

- MICM. (2009, 25 octubre). Acuerdo CARIFORO - Unión Europea o EPA. Recuperado de <https://www.micm.gob.do/direcciones/comercio-exterior/acuerdos-comerciales-vigentes/acuerdo-cariforo-union-europea-o-epa-2>
- Ministerio de Europa y Asuntos Exteriores. (2010). Francia fomenta la innovación. Recuperado 25 junio, 2019, de <https://www.diplomatie.gouv.fr/es/asuntos-globales/cooperacion-educativa/francia-fomenta-la-innovacion/>
- Ministerio de Industria y Comercio. (12 de diciembre de 2008). 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>
- Navarro, J. (2013, junio). Definición de Exportación. Recuperado 8 junio, 2019, de <https://www.definicionabc.com/economia/exportacion.php>
- Niurka Beato Alba, Coordinadora Administrativa de Consultoría Jurídica DGA. (29 de agosto de 2013). Obtenido de aduanasdigital.gob.do: <https://aduanasdigital.gob.do/2013/08/29/el-epa-acuerdo-comercial/>
- Noega systems. (2016, octubre 13). Principales sistemas de almacenaje en estanterías industriales. Recuperado de <https://www.noegasystems.com/blog/almacenaje/almacenaje-en-estanterias-industriales>
- Lama, M. M. (28 de 09 de 2016). Listín Diario. Obtenido de Listín Diario: <https://listindiario.com/puntos-de-vista/2016/10/28/440922/los-tratados-de-libre-comercio-hoy>
- OFICINA DE INFORMACIÓN DIPLOMÁTICA DEL MINISTERIO DE ASUNTOS EXTERIORES Y COOPERACIÓN DE ESPAÑA. (2015): Ficha país Francia. Disponible en: http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/FRANCIA_FICHA%20PAIS.pdf [Última consulta: 03 de febrero de 2016]
- Oficina de Tratados Comerciales Agrícolas. (2008, 23 octubre). Acuerdo de asociación económica entre los estados del CARIFORUM, por una parte, y la comunidad Europea y sus estados miembros, por otra.. Recuperado de <http://otca.gob.do/wp-content/uploads/2008/10/epa.pdf>

Oficina de Tratados Comerciales Agrícolas. (2010, 27 julio). UE: “Existe beneficio concreto del EPA”. Recuperado de <http://otca.gob.do/ue-existe-beneficio-concreto-del-epa/>

Online Cosmos. (2017, June 15). Información técnica del Dátil deshidratado. Recuperado de <https://www.cosmos.com.mx/wiki/datil-deshidratado-48gg.html>

Palmera de Dátil. (2014, 25 julio). Recuperado 13 julio, 2019, de <http://www.sabelotodo.org/agricultura/palmas/datil.html>

Peguero, O. (2012, Octubre 4). Oficina de Tratados Comerciales Agrícolas. Recuperado de <http://otca.gob.do>

Plan de Exportación: Estructura | Comercio y Aduanas. (2012, 12 abril). Recuperado 22 julio, 2019, de <https://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/guiaparaexportar/plan-exportacion-estructura/>

Qué es la globalización. (2016, 18 abril). Recuperado 3 junio, 2019, de <http://iberglobal.com/index.php/escuela-de-comercio-exterior/1559-que-es-la-globalizacion>

Ramírez, D. (2017, February 20). Cómo conservar los dátiles - Dátiles. Recuperado de <http://datiles.org/conservar-los-datiles/>

Santander. (2019,01 mayo). Francia: Llegar al consumidor. Recuperado 25 junio, 2019, de <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/francia/llegar-al-consumidor>

Service busy. (2014, 10 marzo). Recuperado 3 junio, 2019, de <https://www.viaconto.es/glosario/gravamen>

Significados. (2015, 18 febrero). Significado de Competitividad. Recuperado 3 junio, 2019, de <https://www.significados.com/competitividad/>

Soto, B. (2017, 8 octubre). Qué son las PYMES. Recuperado 5 junio, 2019, de <https://www.gestion.org/que-son-las-pymes/>

Super Administrador. (12 de diciembre de 2008). Acuerdo CARIFORO - Unión Europea o EPA. Recuperado 3 junio, 2019, de <https://www.micm.gob.do/direcciones/comercio-exterior/acuerdos-comerciales-vigentes/acuerdo-cariforo-union-europea-o-epa-2>

The Observatory of Economic Complexity. (s.f.-a). Products that Francia exports to la República Dominicana (2017). Recuperado 23 junio, 2019, de https://atlas.media.mit.edu/es/visualize/tree_map/hs96/export/fra/dom/show/2017/

The Observatory of Economic Complexity. (s.f.-b). Products that France imports from la República Dominicana (2017). Recuperado 23 junio, 2019, de https://atlas.media.mit.edu/es/visualize/tree_map/hs96/export/fra/dom/show/2017/

Trademap. (2018). Trademap. Recuperado el 08 de Julio de 2019, de Lista de los países exportadores para el producto seleccionado en 2018 Producto : 080410 Dátiles, frescos o secos.: https://trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=3%7c788%7c%7c%7c%7c080410%7c%7c%7c6%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1

Trade Map. (31 de Diciembre de 2018). trademap.org. Recuperado el 05 de Junio de 2019, de trademap.org: https://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c080410%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1

WordExpress. (marzo de 2017). datiles.org. Recuperado el 09 de Julio de 2019, de <http://datiles.org/tipos/>

ANEXOS

MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY DOMINICANA SRL

Fecha: 15-Jul-19

Cotizacion No: MSCDOM190721470

Telefono: 809 381-1006 Fax: 809 381-1076

Direccion: CALLE RAFAEL AUGUSTO SANCHEZ #38 EDIF. MALAGA
VII, NACO, STO. DGO

RNC: 101-23232-2

Correo: do344-info@msc.com

Hecho por: Yanet Ventura

A: MSC MEDITERRANEAN SHIPPING
COMPANY DOMINICANA SRL

Contacto: N/A

Telefono: N/A

Departamento: N/A

Terrestre Origen	N/A	Tiempo	18-20 días aprox.
Terrestre Destino	N/A	Frecuencia de	Semanal
Tipo de carga	DATILES	Validez de la tarifa	Desde 15-Jul-19 Hasta 31-Aug-19
Ruta/Nota	Via Freeport- Servicio ECSA 1		

Cargos	Puerto de carga	Puerto de descarga	I/E	Contenedor	Moneda	Precio
SEAFREIGHT	CAUCEDO, DOMINICAN REPUBLIC	LE HAVRE, FRANCE	E	40HR	USD	3500.0
SEAL FEE	CAUCEDO, DOMINICAN REPUBLIC	LE HAVRE, FRANCE	E	40HR	USD	8.0
ISPS - INTERN. SHIP AND PORT SECURITY CHARGE ORIGIN	CAUCEDO, DOMINICAN REPUBLIC	LE HAVRE, FRANCE	E	40HR	USD	5.0
TERMINAL HANDLING CHARGE	CAUCEDO, DOMINICAN REPUBLIC	LE HAVRE, FRANCE	E	40HR	USD	150.0
CARRIER SECURITY FEE	CAUCEDO, DOMINICAN REPUBLIC	LE HAVRE, FRANCE	E	40HR	USD	11.0
TERMINAL HANDLING CHARGE	CAUCEDO, DOMINICAN REPUBLIC	LE HAVRE, FRANCE	E	40HR	USD	306.0
BUNKER RECOVERY COST SURCHARGE	CAUCEDO, DOMINICAN REPUBLIC	LE HAVRE, FRANCE	E	40HR	USD	270.0

USD	\$4250.00
-----	-----------

Notas Exportaciones

MSC ofrece para sus exportaciones:

- 2 puertos diferentes de salida: Rio Haina y Caucedo
- 2 depósitos de contenedores para el retiro de vacíos: MARDOM (Haina) y Stonewood (Caucedo)

MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY DOMINICANA SRL

Fecha: 15-Jul-19

Cotizacion No: MSCDOM190721470

Telefono: 809 381-1006 Fax: 809 381-1076
Direccion: CALLE RAFAEL AUGUSTO SANCHEZ #38 EDIF. MALAGA
V8, NACO, STO. DGO
RNC: 101-23232-2
Correo: do344-info@msc.com
Hecho por: Yanet Ventura

A: MSC MEDITERRANEAN SHIPPING
COMPANY DOMINICANA SRL
Contacto: N/A
Telefono: N/A
Departamento: N/A

Terrestre Origen	N/A	Tiempo	18-20 días aprox.
Terrestre Destino	N/A	Frecuencia de	Semanal
Tipo de carga	DATILES	Validez de la tarifa	Desde 15-Jul-19 Hasta 31-Aug-19
Ruta/Nota	Via Freeport- Servicio ECSA 1		

La tarifa provista incluye:

- Esta tarifa incluye 3 días (calendario) libre de chasis en el puerto de Caucedo y 2 días (calendario) en Rio Haina
- Esta tarifa está sujeta a cargos adicionales en puerto de origen y puerto de destino. Todos los cargos locales deben ser saldados en puerto de origen.
- Todos los adicionales son VATOS (Validos al momento del embarque).
- Tarifas sujetas a disponibilidad de equipos.

Carga refrigerada:

- Estas tarifas no incluyen Gen-set ni chasis.

Impresión de BL:

- El costo de impresión de BL es US\$55.00 (ITBIS NCLUIDO), en caso de emitirse en República Dominicana.

Almacenaje:

- MSC ofrece en la terminal de Caucedo para sus exportaciones 5 días calendario libres de cargos por almacenaje previo al arribo del barco, excedido este tiempo se cargará US\$5/20' & US\$10/40' por contenedor por día adicional. • MSC no cobra almacenaje de exportación en el Puerto de Rio Haina.

Cancelación y Re-programación de booking:

- Primer movimiento/re-programación de booking: libre de cargos (considerando que no hay equipos retornados llenos dentro de la terminal).
- Re-programación de booking: US\$50/booking + US\$50 por cada contenedor en puerto bajo el booking a re-programar
- Cancelación de booking: US\$60/booking + US\$70 por cada contenedor que se haya despachado bajo el booking a cancelar.
- Uso de equipo: USD\$45/20'DV & USD\$60/40'DV/HC x día por equipo.

MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY DOMINICANA SRL

Fecha: 15-Jul-19

Cotizacion No: MSCDOM190721470

Telefono: 809 381-1006 Fax: 809 381-1076
Direccion: CALLE RAFAEL AUGUSTO SANCHEZ #38 EDIF. MALAGA
V8, NACO, STO. DGO
RNC: 101-23232-2
Correo: do344-info@msc.com
Hecho por: Yanet Ventura

A: MSC MEDITERRANEAN SHIPPING
COMPANY DOMINICANA SRL
Contacto: N/A
Telefono: N/A
Departamento: N/A

Terrestre Origen	N/A	Tiempo	18-20 dias aprox.
Terrestre Destino	N/A	Frecuencia de	Semanal
Tipo de carga	DATILES	Validez de la tarifa	Desde 15-Jul-19 Hasta 31-Aug-19
Ruta/Nota	Via Freeport- Servicio ECSA 1		

• Para los siguientes destinos es obligatorio que el sello de seguridad tipo botella sea el provisto por MSC: Europa, Asia, África y Oceanía.

Declaración del peso y sobre peso de la carga

MSC no permite que sus Contenedores sean utilizados de ninguna manera para levantar, cargar, mover o transportar cargas que:

- A. están incorrectamente declarados.
- B. pesar más que el VGM o el peso comercial / manifiesto declarado.
- C. pesar más que el peso permitido del equipo.

En caso de que MSC tenga conocimiento, antes o durante el transporte, de que sus contenedores han sido utilizados incumpliendo cualquiera de las prohibiciones anteriores, los contenedores correspondientes pueden ser denegados para su carga, mantenidos a bordo para su devolución al origen, descargados en la siguiente ubicación conveniente. el puerto y / o medidas correctivas tales como, pero sin limitarse a, la re-utilización en otros contenedores se pueden tomar a la exclusiva discreción de MSC ya los únicos riesgos y gastos del Comerciante.

El embarcador será responsable ante MSC y sus agentes por todas las pérdidas, reclamos, multas, demandas, demandas y acciones de cualquier tipo, incluso con respecto a muerte y lesiones personales, gastos legales y judiciales, ya sea directa o indirectamente como resultado de o relacionado con tal uso no autorizado de los Contenedores del MSC.

Cualquier trabajo adicional generado debido al incumplimiento de cualquiera de las prohibiciones anteriores dará lugar a un recargo ad hoc y MSC se reserva el derecho de ejercer su gravamen sobre la carga infractora y / o cualquier otra carga transportada en nombre del comerciante hasta que los costos debido a MSC, incluido el recargo, han sido pagados en su totalidad.

Lo anterior se aplica mutatis mutandis a los Contenedores o equipos de propiedad u operados por el embarcador ofrecidos al Transportista para su envío.

MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY DOMINICANA SRL

Fecha: 15-Jul-19

Cotizacion No: MSCDOM190721470

Telefono: 809 381-1006 Fax: 809 381-1076
Direccion: CALLE RAFAEL AUGUSTO SANCHEZ #38 EDIF. MALAGA
VII, NACO, STO. DGO
RNC: 101-23232-2
Correo: do344-info@msc.com
Hecho por: Yanet Ventura

A: MSC MEDITERRANEAN SHIPPING
COMPANY DOMINICANA SRL
Contacto: N/A
Telefono: N/A
Departamento: N/A

Terrestre Origen	N/A	Tiempo	18-20 días aprox.
Terrestre Destino	N/A	Frecuencia de	Semanal
Tipo de carga	DATILES	Validez de la tarifa	Desde 15-Jul-19 Hasta 31-Aug-19
Ruta/Nota	Via Freeport- Servicio ECSA 1		

•Las declaraciones de carga peligrosa (DGD – Dangerous Goods Declarations) y certificado de embalaje (packing certificate), se deben proveer 48 horas previo al embarque.

Regulaciones para la exportación de Carbón:

- El suplidor real de la carga debe ser una empresa legalmente constituida en el país.
- El embarcador debe proveer la prueba de NO AUTO CALENTAMIENTO para ser emitida por un laboratorio reconocido y la misma debe ser en inglés.
- El embarcador y/o suplidor debe completar carta de garantía correspondiente, la cual será suministrada por el departamento comercial.
- La carga debe permanecer en el Puerto por 10 días antes de zarpar, los costos serán bajo responsabilidad del embarcador en caso de que incurran.
- El embarcador y/o suplidor debe proveer copia del estudio de impacto medioambiental.
- Para los sgtes. destinos es obligatorio que el sello de seguridad tipo botella sea provisto por MSC: Europa, Asia, Africa y Oceanía.

Regulaciones para la exportación de Pieles:

- El embarcador y/o suplidor debe completar la carta de garantía correspondiente, la cual será suministrada por el departamento comercial. La misma debe ser enviada junto a las instrucciones de embarque acompañada de fotos del contenedor vacío mostrando la protección requerida y a su vez una foto del contenedor lleno mostrando el contenido del mismo y el número de unidad.
- Carga, amarre, seguridad, bloqueo y agarradera de la carga es por cuenta del embarcador
- Los contenedores deben forrarse con doble plástico y el piso con aserrín. El plástico debe tener un mínimo de 30 mm para evitar la superposición/ lagrimeo durante el empaque. Este Proceso es responsabilidad del embarcador.
- Si el forro es polietileno, debe tener por lo menos 300 micras de espesor y soldado para formar un sobre. Si el tejido es de tela, debe ser por lo menos 100gsm con 10 hilos por centímetro cuadrado, el doble recubierto con plástico.
- Limpieza de vapor, así como la eliminación del plástico y desechos del contenedor después de la descarga corren por cuenta del consignatario.
- Sujeto a limitaciones de peso y distribución de peso requeridos en concordancia con las reglas y regulaciones locales y nacionales del país (países) de tránsito.

MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY DOMINICANA SRL

Fecha: 15-Jul-19

Cotizacion No: M8CDDOM190721470

Telefono: 809 381-1006 Fax: 809 381-1076

Direccion: CALLE RAFAEL AUGUSTO SANCHEZ #38 EDIF. MALAGA
VII, NACO, STO. DGO

RNC: 101-23232-2

Correo: do344-info@msc.com

Hecho por: Yanet Ventura

A: MSC MEDITERRANEAN SHIPPING
COMPANY DOMINICANA SRL

Contacto: N/A

Telefono: N/A

Departamento: N/A

Terrestre Origen	N/A	Tiempo	18-20 días aprox.
Terrestre Destino	N/A	Frecuencia de	Semanal
Tipo de carga	DATILES	Validez de la tarifa	Desde 15-Jul-19 Hasta 31-Aug-19
Ruta/Nota	Via Freeport- Servicio ECSA 1		

•Chasis: Facturaremos los 3 días libres de chasis que fueron otorgados con la confirmación del booking a una tarifa de US\$25.00 x día para 20'/40'. Para equipos especiales aplican otras tarifas.

Nota: También aplica para unidades despachadas en un booking que no será cancelado, pero que el cliente este retornando unidades que no serán utilizadas.

Correctores:

- USA & CANADA, MEXICO & JAPON: US\$90.00 (sujetos a multas en puerto de destino).
- Demás puertos: USD50 (sujeto a multas en puerto de destino).
- Correctores por cambio de termino de Pago (Flete): US\$236.
- Cambios de destino (COD) luego de que la carga es manifestada: US\$500 + cargos por re-estiba en caso de aplicar.

Retiro de equipos:

- Para el retiro de equipos el transportista debe presentar la hoja de confirmación de booking junto con el ticket de no objeción.
- En caso de requerir despachar unidades después de las 5pm deberá completar un formulario indicando los datos del transportista, el mismo debe ser remitido a más tardar 3:30 pm del día del despacho.

Notas Importantes:

- Para la liberación o impresión de originales en un lugar diferente al puerto de carga es necesario que el embarcador complete y remita el documento llamado "Letter Telex Release".
- El embarcador es responsable de observar las regulaciones locales del país de exportación e importación respecto de la mercancía objeto del transporte.
- Tomar en cuenta que el tiempo de tránsito indicado es de puerto a puerto. El movimiento desde el puerto hasta el Place of Delivery/Destino final está sujeto a que el proceso aduanal culmine en el puerto de descarga y a la disponibilidad del transportista.

Carga Peligrosa:

- El exportador tiene la responsabilidad de colocar las etiquetas de carga peligrosa tanto en los embalajes como en el contenedor. El costo de la etiqueta es de US\$250 por unidad. La carga está sujeta a aprobación de nuestro departamento de carga peligrosa.

 MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A. 12-14, chemin Rieu, 1208 GENEVA, Switzerland Website : www.msc.com SCAC Code: MSCU		SEA WAYBILL No. MEDUSD030913 NON-NEGOTIABLE COPY "Port-to-Port" or "Combined Transport" (see Clause 1)	
SHIPPER: EXPORTADORA AGRICOLA SRL CALLE PRIMERA #4, LAS YAGUITAS JARDINES DEL NORTE, SANTO DOMINGO, DOMINICAN REPUBLIC RNC: 101-07823-5 CONTACT: MARTHA VARGAS PHONE: 829-281-4926		NO. & SEQUENCE OF SEA WAYBILLS 0/ZERO	
CONSIGNEE: This B/L is not negotiable unless marked "To Order" or "To Order of..." here. DORLYL SNC 297 RUE DES CHANTIERS BP 1152 LE HAVRE		NO. OF RIDER PAGES NIL	
NOTIFY PARTIES: (No responsibility shall attach to the Carrier or to his Agent for failure to notify - see Clause 20) DORLYL SNC 297 RUE DES CHANTIERS BP 1152 LE HAVRE		CARRIER'S AGENTS ENDORSEMENTS: (Include Agent(s) at POD) FCL/FCL Lloyds/lmo number = 9221827 DESTINATION AGENT ADDRESS: MSC - Mediterranean Shipping Company France S.A. C.H.C.I. 182 QUAI GEORGE V. CS 41339 76065 LE HAVRE CEDEX Phone: +33 23 274 6800, Fax: +33 23 274 6810 SHIPPER'S LOAD, STOW AND COUNT 7 FREE DAYS AT DESTINATION	
VESSEL & VOYAGE NO. (see Clauses 8 & 9) BUXCOAST UA926R		PORT OF LOADING CAUCEDO	
BOOKING REF. (or) SHIPPER'S REF. 344XX26807		PLACE OF RECEIPT: (Combined Transport ONLY - see Clauses 1 & 5.2) XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	
PORT OF DISCHARGE LE HAVRE		PLACE OF DELIVERY: (Combined Transport ONLY - see Clauses 1 & 5.2) XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	
PARTICULARS FURNISHED BY THE SHIPPER - NOT CHECKED BY CARRIER - CARRIER NOT RESPONSIBLE (see Clause 14)			
Container Numbers, Seal Numbers and Marks	Description of Packages and Goods (Continued on attached Sea Waybill Rider page(s), if applicable)		Gross Cargo Weight
MSCU9768721/40'HR TARE: 3940 kg Seal:EU16369720 Seal:1020413	1 x 40' CNTR(S) S.T.C. 66 BOXES DATILES DEHUMIDIFICATION: 0 VENTS SETTING: CLOSED Temp. 23C		13200.000 kg
TOTAL TARE: 3940.00 kg	EXPRESS BILL		TOTALS: 13200.000 kg
FREIGHT & CHARGES Cargo shall not be delivered unless Freight & Charges are paid (see Clause 16).			
RECEIVED by the Carrier from the Shipper in apparent good order and condition unless otherwise stated herein the total number or quantity of containers or other packages or units indicated in the box entitled "Carrier's Receipt" for carriage subject to all the terms hereof from the Place of Receipt or the Port of Loading, to the Port of Discharge or Place of Delivery, whichever is applicable. IN ACCEPTING THIS SEA WAYBILL THE SHIPPER EXPRESSLY ACCEPTS AND AGREES TO, ON HIS OWN BEHALF AND ON BEHALF OF THE CONSIGNEE, THE OWNER OF THE GOODS AND THE MERCHANT, AND WARRANTS HE HAS AUTHORITY TO DO SO. ALL THE TERMS AND CONDITIONS WHETHER PRINTED, STAMPED OR OTHERWISE INCORPORATED ON THIS AND ON THE REVERSE SIDE AND THE TERMS AND THE CONDITIONS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF AS IF THEY WERE ALL SIGNED BY THE SHIPPER. Unless instructed otherwise in writing by the Shipper delivery of the Goods will be made only to the Consignee or his authorised representatives. This Sea Waybill is not a document of title to the Goods and delivery will be made, after payment of any outstanding Freight and charges, only on provision of proper proof of identity and of authorisation at the Port of Discharge or Place of Delivery, as appropriate, without the need to produce or surrender a copy of this Sea Waybill. IN WITNESS WHEREOF the Carrier, Master or their Agent has signed this Sea Waybill.			
DECLARED VALUE (only applicable if Ad Valorem Charges paid - see Clause 7.3)	CARRIER'S RECEIPT (No. of Cntrs or Pkgs rcvd by Carrier - see Clause 14.1) 1		SIGNED on behalf of the Carrier MSC Mediterranean Shipping Company S.A. MSC, DOMINICANA S.R.L.
PLACE AND DATE OF ISSUE CAUCEDO, 7/22/2019	SHIPPED ON BOARD DATE 7/18/2019		



AUTORIZADO POR LA DIRECCION GENERAL DE CONTABILIDAD GUBERNAMENTAL

DECLARACION UNICA ADUANERA (DUA)



IDENTIFICACIÓN									
A) DECLARACIÓN :				B) IMPORTADOR/EXPORTADOR			C) AGENTE DE ADUANAS		
1. NO. DE DECLARACIÓN 10150-EC01-1907-000410				1. NOMBRE O RAZÓN SOCIAL EXPORTADORA AGRICOLA			1. NOMBRE		
2. FECHA 15/07/2019				2. DIRECCIÓN CALE CENTRAL, MADRE VIEJA NORTE SAN CRISTOBAL SAN CRISTOBAL			2. CÓDIGO		
3. TIPO DE DECLARACIÓN EXPORTACION				3. TELÉFONO 809-528-0650			3. CEDULA		
4. PUERTO DE SALIDA/ ENTRADA CÓDIGO: DOCAU				4. E-MAIL hpinales@marmotech.com.do			REGIMEN ADUANERO Y PREFERENCIAS ARANCELARIAS 1. REGIMEN ADUANERO CÓDIGO: 16 EXPORTACION NACIONAL 2. PREFERENCIA ARANCELARIA		
5. PAÍS PROCEDENCIA CÓDIGO: 214				5. FAX 6884335					
6. DESTINO BAHAMAS				6. RNC 101521262					
7. No. DOC. EMBARQUE				7. CED. OPASAPORTE					
9. MEDIO DE TRANSPORTE				SOLO PARA LOS REGIMENES DE ZONA FRANCA Y DE ADMISIÓN TEMPORAL					
a) Nombre de la Empresa MSC MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY DOMINICANA S R L				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 REPÚBLICA DOMINICANA				b) MATERIA PRIMA LOCAL VALOR US\$ 0.0000					
d) CANAL Rojo				c) SUELDOS Y SALARIOS VALOR US\$ 0.0000					
				d) CONTRATACIÓN DE SERVICIOS VALOR US\$ 0.0000					
				e) OTROS VALOR US\$ 0.0000					
COMPRADOR Documento: THD044SAG204703 Nombre: SAGOMA CONSTRUCTION INTERNATIONAL LTD									
DOCUMENTOS PRESENTADOS									
REFERENCIA	TIPO DE DOCUMENTO	EMITIDO POR	TELÉFONO	EMAIL					
9393	FACTURA COMERCIAL	EXPORTADORA AGRICOLA	8095280650						
DECLARACION DE LA MERCANCIA									
NO.	1. CODIGO ARANCELARIO	2. DETALLE	3. TIPO DEL PRODUCTO	4. PAIS DE ORIGEN	5. CANT.	6. UNIDAD	7. PESO	8. VALOR FOB	9. PRECIO AL POR MENOR
1	0813.40	Dátiles	NO	REPÚBLICA DOMINICANA	33.00	Unidades	6600.00	65.0000	0.0000
	10 DESCRIPCION MERCANCIA								
2	0813.40	Dátiles	NO	REPÚBLICA DOMINICANA	33.00	Unidades	6600.00	65.0000	0.0000
	10 DESCRIPCION MERCANCIA								
DATOS DE CONTENEDORES / CAMIONES									
1-A. CONTENEDOR			1-B. PLACA no.		2. SELLOS		3. CARGA		
MSCU9768721					EU16369711				
VALOR EN US\$					PESO DE LA MERCANCIA				
k) FLETE 0.0000					TASA OFICIAL DEL DIA				
m) OTROS 0.0000									
e) TOTAL CIF(US\$) 18,556.0000					TASA OFICIAL DEL DIA		50.90		
g) TOTAL CIF(RDS) 944,428.0310									
PARA USO OFICIAL(NO ESCRIBIR)									
OBSERVACIONES									
REPRESENTANTE DE LA EMPRESA (NOMBRE-FIRMA-SELLO) DIA MES AÑO			VERIFICADO CONFORME OFICIAL DE ADUANAS(NOMBRE-FIRMA-SELLO) DIA MES AÑO			ADMINISTRADOR DE ADUANA(FIRMA-SELLO) DIA MES AÑO			

2019-07-16T15:38:10+02:00

 PNC214101521262
 MARMOTECH S A
 1995009430
<https://fortress.vafirma.com/fortress/viCFOR-TRES-SOAG-OFIO-TYMO-P156-3284-2902-01>


Software Anti-Plagio De EduBirdie.

Revisa Tu Ensayo Gratis

[image:]

[image: decanato de ciencias económicas y empresariales escuela de mercadeo y negocios internacionales tema: plan de exportación de dátiles dominicanos a francia sustentantes jhoan david paniagua hilario 2015-2774 raidhy esther herrera jiménez 2015-2075 noeli esteves perez 2011-0869 conferencista y auxiliar juana céspedes e ilena rosario monografía para optar por el título de: licenciatura en negocios internacionales santo domingo d n

Largo del texto: 19339 (sin espacios: 16322)

[Revisar otro texto](#)

✕ Monografía - Plan de Exportación de Datiles hacia Francia.docx

100.0% Originalidad
del texto