



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

**Título de la monografía:
Estrategias de intercambios comerciales entre República
Dominicana y Colombia.**

Sustentantes:

Sheila Angeline Peguero Gonzalez	A00079802	2011-0167
María Mercedes Melo Aquino	A00097329	2016-2755
Itsel María Soto Cabrera	A00097485	2016-2912

Asesores:

**Vladimir Hernández
Ilena Rosario**

**Trabajo monográfico para optar por el título de Licenciatura en Negocios
Internacionales**

Distrito Nacional

Agosto, 2021

Índice

Dedicatorias	v
Agradecimientos	viii
Resumen	xi
Introducción	1
Capítulo 1: Análisis teórico del intercambio comercial entre República Dominicana y Colombia	3
1.1 Antecedente histórico.....	3
1.2 Perfil Comercial República Dominicana – Colombia.	5
1.2.1 República Dominicana.	5
1.2.2 República de Colombia.	8
1.3 Relación comercial de República Dominicana y Colombia.	12
1.4. Importancia del desarrollo del intercambio comercial entre República Dominicana y Colombia.	14
Capítulo 2: Intercambio comercial como fuente de desarrollo económico y desarrollo de las exportaciones de bienes nacionales	15
2.1. Acuerdo de Alcance parcial entre Colombia y la Comunidad del Caribe (CARICOM).	15
2.2 Condiciones previas de las relaciones comerciales entre República Dominicana y Colombia.	17
2.3. Ventajas y desventajas de contar con un intercambio comercial entre República Dominicana y Colombia.	18
2.4. Factores de riesgo e impedimentos del incremento de las exportaciones entre República Dominicana y Colombia.....	19

Capítulo 3: Valoración y alcance del intercambio comercial entre República Dominicana y Colombia.....	20
3.1 Alcance del Intercambio comercial entre República Dominicana y Colombia.	20
3.2 Papel del sector público y privado de ambos países en relación al fomento de las exportaciones.....	22
3.3 Nivel de importación de productos de Colombia hacia República Dominicana.....	25
3.4 Porcentaje de exportación de productos de la República Dominicana hacia Colombia.	27
3.4.1 Rango de exportación versus importación entre República Dominicana y Colombia.	29
3.4 Ventajas de la creación de un tratado de libre comercio entre la República Dominicana y Colombia.	30
3.5 Desventajas de la creación de un tratado de libre comercio entre la República Dominicana y Colombia.	31
Capítulo 4: Estrategia de intercambio comercial entre República Dominicana y Colombia.....	32
4.1 Potencial del mercado dominicano para la exportación de productos a suelo colombiano.....	32
4.1.1 Servicios y productos a intercambiar.....	34
4.2 Políticas de implementación de la estrategia.	35
4.3 Diseño de modelo de negocio usando las ventajas de un tratado de libre comercio entre República Dominicana y Colombia.	38
4.4 Indicadores de monitoreo y control de la estrategia.	39
Conclusiones.....	41
Recomendaciones.....	43
Anexos	44
Bibliografía	63

Lista de tablas.

Tabla 1: <i>Ventajas y desventajas.</i>	18
Tabla 2: <i>Nivel de importación desde Colombia.</i>	26
Tabla 3: <i>Nivel de exportación a Colombia.</i>	28
Tabla 4: <i>Rango de exportación e importación.</i>	29
Tabla 5: <i>Servicios y productos a intercambiar</i>	34
Tabla 6: <i>Políticas estratégicas</i>	40

Listas de figuras.

Figura 1: Mapa de la República Dominicana.	6
Figura 2: Mapa de la República de Colombia	9
Figura 3: Índice de apertura comercial.....	13
Figura 4: Países miembros del CARICOM.....	15
Figura 5: Fuente. Encuesta.....	21
Figura 6: Fuente. Encuesta.....	24
Figura 7: Fuente. Encuesta.....	30

Dedicatorias

El presente trabajo investigativo lo dedicamos principalmente a Dios, por ser el inspirador y darnos fuerza para continuar en este proceso de obtener uno de los deseos más anhelados.

A nuestros padres, por su amor, trabajo y sacrificio en todos estos años, gracias a ustedes hemos logrado llegar hasta aquí y convertirnos en lo que somos. Ha sido el orgullo y el privilegio de ser sus hijas, son los mejores padres.

A nuestros hermanos (os) por estar siempre presentes, acompañándonos y por el apoyo moral que nos brindaron a lo largo de esta etapa de nuestras vidas.

A todas las personas que nos han apoyado y han hecho que el trabajo se realice con éxito en especial a aquellos que nos abrieron las puertas y compartieron sus conocimientos.

Sheila Peguero Gonzalez

Mi primera dedicación va dirigida a Dios, por darme la vida, por estar siempre presente en cada una de las etapas que me ha tocado recorrer. En esta ocasión, por permitirme llegar a esta nueva etapa, donde con la formación académica que hoy ostento se abrirán nuevas y grandes puertas que me permitirán alcanzar mis sueños. A mi familia, quienes me han apoyado incondicionalmente, ya que cada miembro de mi familia, de una u otra forma, han sido colaboradores que me han impulsado a continuar y nunca desmayar por duros que fueran los tiempos.

Quiero dedicar, de manera muy especial a Xiomara Aquino, mi madre, quien, con su amor, paciencia, perseverancia y esfuerzo me apoyó como sólo una madre puede hacerlo, gracias por inculcar en mí su ejemplo de esfuerzo y valentía, de no temer a las adversidades mostrándome que Dios estaba y estará conmigo siempre. También le doy gracias por ser el pilar de nuestra familia y por demostrarme siempre su cariño y apoyo incondicional sin importar nuestras diferencias de opiniones.

María Mercedes Melo

Este trabajo de grado está dedicado a ellos por darme la oportunidad de ser una profesional de bien en el área que me apasiona y hoy en día es parte de mi trayectoria laboral.

Itsel Soto Cabrera

Agradecimientos

Al finalizar este trabajo quiero utilizar este espacio para agradecer a Dios por todas sus bendiciones, a mis Padres que han sabido darme su ejemplo de trabajo y honradez y a mi novio por su apoyo y paciencia en este proyecto de estudio a mis dos compañeras de monográfico me dieron el apoyo suficiente para no decaer cuando todo parecía complicado e imposible. Me van a faltar páginas para agradecer a las personas que se han involucrado en la realización de este trabajo. Agradezco a los todos docentes que, con su sabiduría, conocimiento y apoyo, me motivaron a desarrollarme como persona y profesional en la Universidad Una-Apec

Sheila Peguero Gonzalez

Agradezco a todos los docentes que con su sabiduría, conocimiento y apoyo me motivaron a desarrollarme como persona y profesional.

Agradezco a la Universidad, a través de cada uno de sus empleados, también agradezco que en ella pude forjar grandes amigos, amigos incondicionales que pasaron a formar parte de mi familia y de mi vida, entre ellos Nicol Paulino.

Este título Universitario va dedicado a la memoria de mi abuelo Andrés Aquino Canario, quien, con sus ocurrencias, sus historias, sus chistes y, sobre todo, su amor, siempre estuvo presente en cada etapa de mi vida. Papá no sabes cuánto te extraño. Tu nieta hoy se gradúa, sé que me estás viendo y que estas sonriendo y diciendo: “Esa es mi nieta”.

María Mercedes Melo

En primer lugar, agradecida con Dios por permitirme cumplir con éxito una meta más en mi vida y a mi familia por su apoyo incondicional durante toda la trayectoria de mi carrera universitaria y haber estado junto a mí en todo momento.

Itsel Soto Cabrera

Resumen

Se realizó un estudio basado en las estrategias de intercambios comerciales entre República Dominicana y Colombia. Tuvo como objetivo principal el crear estrategias de intercambios comerciales entre República Dominicana y Colombia. La investigación fue del tipo descriptiva, por lo que se procedió a hacer un estudio de caso en el cual, además, se llevó a cabo una encuesta aplicada al público general, dicha encuesta contribuyó a reafirmar las informaciones obtenidas a lo largo de la investigación. Finalmente se concluyó identificando las ventajas y desventajas que repercuten más en el actual procedimiento de intercambio comercial entre ambos países: En relación a las ventajas un 61,7% de los encuestados afirma que la mayor ventaja es el crecimiento comercial, un 25,5% entiende que la mayor ventaja es la estabilidad económica, y un 8,5% asegura que la ventaja principal es obtener un mayor número de vacantes. Entre las desventajas más desfavorables se destacan las seleccionadas por los encuestados ya que: Un 44,7% afirma que la mayor desventaja es el costo de la exportación de productos y un 29,8% entiende que la mayor desventaja es que expertos y profesionales en el comercio exterior estén evaluando que todo esté en orden y por lo tanto intervengan constantemente. Por lo que al culminar la investigación se determinó que era necesario el establecer nuevas estrategias de intercambios comerciales entre ambas naciones para cumplir con el objetivo general del presente estudio.

Palabras claves: Comercio bilateral, exportación y libre comercio.

Introducción

El presente trabajo de investigación trata sobre las estrategias de intercambios comerciales entre República Dominicana y Colombia. Estas estrategias representan un avance en materia de exportación de productos y servicios, el cual es sumamente necesario debido al poco nivel de exportación que maneja la República Dominicana en relación a Colombia.

Sin embargo, la problemática que presenta la República, puede ser debido a que el alcance de las actuales estrategias ha sido deficiente, pues en los últimos años el nivel de importación ha superado por mucho al nivel de exportación entre Colombia y República Dominicana.

El interés de haber realizado una investigación sobre las estrategias del intercambio comercial entre estos países, a través de un acuerdo comercial, no es solo para identificar las problemáticas existentes en el fomento a las exportaciones, sino que se espera poder crear nuevas estrategias que posicionen a la República Dominicana, como uno de los principales socios comerciales de Colombia.

Es por ello que una de las finalidades principales de este estudio es analizar los factores que impiden el desarrollo de un acuerdo comercial entre estas naciones. Además, de que la investigación servirá para establecer parámetros de acción públicos-privados para fomentar las exportaciones.

Para lograr esto se procederá a realizar una búsqueda de informaciones relevantes para el estudio, donde se analizarán diferentes propuestas creadas por autores locales e internacionales. Para finalmente proceder a elaborar un plan de acción que regule de

manera satisfactoria las estrategias seleccionadas para incrementar de manera sustancial el rango de los productos que se espera exportar hacia Colombia.

Este estudio estará compuesto por cuatro capítulos, los cuales estarán divididos de la siguiente manera:

Capítulo 1: Análisis teórico del intercambio comercial entre República Dominicana y Colombia. Este apartado contendrá las informaciones teóricas relevantes para el desarrollo del estudio.

Capítulo 2: Intercambio comercial como fuente de desarrollo económico y desarrollo de las exportaciones de bienes nacionales. En esta parte se explicará el alcance que tiene la actual relación comercial que existe entre República Dominicana y Colombia.

Capítulo 3: Valoración y alcance del intercambio comercial entre República Dominicana y Colombia. A partir de aquí se comenzarán a identificar los beneficios obtenidos por ambas naciones a raíz de su relación comercial.

Capítulo 4: Estrategia de intercambio comercial entre República Dominicana y Colombia. En este apartado final, se expondrán las estrategias a utilizar para mejorar la exportación de productos dominicanos a suelo colombiano a través de la implementación de un acuerdo de libre comercio bilateral.

Capítulo 1: Análisis teórico del intercambio comercial entre República Dominicana y Colombia.

1.1 Antecedente histórico.

Según informaciones obtenidas a través del Ministerio de Relaciones Exteriores de la República de Colombia (2021) República Dominicana y Colombia iniciaron relaciones diplomáticas en 1936. El 13 de enero de 1978 suscribieron el Tratado Binacional de Límites Liévano–Jiménez, el más importante instrumento existente hoy entre los dos países.

En ese sentido el Mecanismo de Diálogo Político Bilateral creado mediante Memorando de Entendimiento del 28 de marzo de 2017, constituye el más importante espacio de interlocución entre los dos países.

Este mecanismo se ha reunido en dos ocasiones, la primera el 22 de marzo de 2018 en Santo Domingo, República Dominicana y la Segunda reunión se efectuó el 4 de marzo de 2021 de manera virtual y estuvo presidida por los Cancilleres de Colombia, Claudia Blum y de República Dominicana, Roberto Álvarez, esta reunión permitió fortalecer la relación e impulsar los asuntos de interés común de ambas naciones.

Además, es conocido que Colombia busca fortalecer el comercio y la inversión con República Dominicana, en especial, a través de las gestiones tendientes a profundizar las relaciones económicas y comerciales.

Es por ello que, mediante el Memorando de Entendimiento, el 3 de diciembre de 2019, se constituyó el Consejo Conjunto para la promoción del comercio, las inversiones y los encadenamientos productivos, que busca potencializar el desarrollo de oportunidades de

comercio de bienes y servicios, las inversiones, el turismo y los encadenamientos productivos. Además, acercar las relaciones bilaterales de los dos gobiernos y por supuesto, las relaciones empresariales y de negocios.

En ese mismo tenor Colombia y República Dominicana, cuentan con una Comisión Binacional Fronteriza - COMBIFRON. A través de la cual se mantiene un fluido intercambio de información entre las autoridades de ambos países en la lucha contra la Delincuencia Organizada Transnacional y el narcotráfico. Las Fuerzas Militares de los dos países celebraron la décimo primera reunión de esta comisión el 27 de enero de 2021.

Es así como el 9 de diciembre de 2020 entró en vigor el “Acuerdo de Cooperación entre la República de Colombia y la República Dominicana para el Control del tráfico ilícito de Estupefacientes, Sustancias Psicotrópicas y delitos conexos”, este Acuerdo se constituye en una herramienta para dinamizar la cooperación conjunta en la lucha contra las drogas.

Aunado a esto Colombia y República Dominicana también cuentan con la Comisión Mixta para el Control del Tráfico Ilícito de Estupefacientes, Sustancias Psicotrópicas y Delitos Conexos. La primera reunión de esta comisión, se llevó a cabo en Santo Domingo en 2009.

La Comisión Mixta de Cooperación Técnica, Científica, Educativa y Cultural entre Colombia y República Dominicana, es el mecanismo de cooperación entre los dos países. A través de este se han desarrollado proyectos exitosos como la transferencia

de conocimientos sobre los servicios en Colombia de apostilla y legalización en línea, trámites de visas y pasaportes.

Es importante resaltar que el 5 de noviembre se efectuó la Sexta reunión de esta Comisión, en la que se aprobó el Programa de Cooperación 2.020-2.022 conformado por 8 proyectos, que están orientados a la reactivación económica, la salud y el fortalecimiento institucional de ambos países.

Debido a las interacciones que se llevaron a cabo en la reunión de la comisión se pudo lograr que los días 15 y 16 de febrero de 2021 – Bogotá. Una Misión Empresarial de República Dominicana, conformada por importantes empresarios dominicanos de los sectores financiero, agropecuario, turístico e industrial, realizará una visita a Colombia. Durante la visita se reunieron con el señor presidente de la República, el Ministro de Comercio y otros altos funcionarios, teniendo la oportunidad de intercambiar experiencias para fortalecer lazos comerciales entre los países y recibieron la invitación para invertir en Colombia.

1.2 Perfil Comercial República Dominicana – Colombia.

1.2.1 República Dominicana.

En el estudio titulado Perfil Comercial de la República Dominicana realizado por el Ministerio de Industria Comercio y MiPymes (MICM, 2018) se explica que la República Dominicana es un país insular ubicado en el centro del Caribe, entre Cuba y Puerto Rico. Limita al norte con el Océano Atlántico, al sur con el Mar Caribe, al este con el Canal de la Mona y al oeste con la República de Haití. Posee una superficie de 48,442 kilómetros

cuadrados y está dividida en 31 provincias y un distrito nacional. La capital del país es Santo Domingo de Guzmán y se localiza al sureste del país.

Por su ubicación geográfica tiene un clima tropical, con abundantes lluvias, principalmente entre mayo y noviembre, y una temporada ciclónica que se extiende del 1 de mayo al 30 de noviembre. La temperatura promedio en el país es de 25–30°C, con variaciones significativas en las regiones montañosas, donde se registran temperaturas de hasta –5°C en invierno.



Figura 1: Mapa de la República Dominicana. Fuente: (Embajada de México en República Dominicana, S.F)

El gobierno de la Nación es esencialmente civil, republicano, democrático y representativo: Se sustenta en los poderes Legislativo, Ejecutivo y Judicial. Las elecciones congresuales y presidenciales se realizan cada cuatro años para elegir mediante el voto popular directo al presidente y vicepresidente de la República, a diputados y autoridades municipales.

La República Dominicana tiene una economía abierta y se ha posicionado como una de las más dinámicas y de más rápido crecimiento en América Latina y el Caribe, con un Producto Interno Bruto (PIB) de USD\$75,932 millones. Es el destino de inversión líder

en el Caribe y capta el 49% de la inversión extranjera directa en la región, según datos del Centro de Exportación e Inversión (CEI-RD).

Entre los factores que le favorecen se encuentra una economía diversificada, un sistema de gobierno estable y un favorable clima de negocios, reflejado en un crecimiento sostenido por encima del promedio regional.

Entre las ventajas competitivas del país se destacan el tratamiento igualitario, el talento humano, el acceso preferencial a mercados, modernas infraestructuras, economía creciente y estabilidad social, así como acceso a tecnologías de la información y la comunicación. Los sectores prioritarios para los que el país promueve la captación de inversiones son agronegocios, cine, energía, externalización de servicios, logística y conectividad, manufactura, minería y turismo.

En materia de negocios exteriores la República Dominicana ha diversificado sus exportaciones en los últimos cinco años, las cuales van desde materias primas, como el oro, hasta productos industrializados, como instrumentos y aparatos de medicina. Esto ha permitido al país aumentar el valor de las mismas e incrementar el ingreso de divisas por esta vía. Según datos del Banco Central, las exportaciones del país pasaron de US\$9,424.4 millones en el año 2013 a US\$10,120.7 millones en 2017, un récord histórico de exportaciones.

El producto dominicano que más se exportó durante 2017 fue el oro, el cual generó US\$1,492.39 millones de divisas, seguido por los cigarrillos, con US\$713.58 millones, los instrumentos y aparatos de medicina, que generaron US\$668.98 millones y disyuntores

eléctricos, que ocuparon la cuarta posición entre los más exportados, con US\$400.95 millones.

En otro tenor el país ha aumentado el valor de sus importaciones en los últimos cinco años, pues pasaron de US\$17,844.95 millones en 2013 a US\$19,524.25 millones en 2017, para un crecimiento de 9.41% en cinco años. Los principales productos importados en 2017 fueron los aceites ligeros y preparaciones de petróleo o de minerales bituminosos, por un valor total de US\$1,848.96 millones. En el mismo período también se destacaron, por el volumen de importación, los automóviles de turismo, que representaron US\$514.99 millones y los medicamentos constituidos por productos mezclados y sin mezclar, los cuales sumaron US\$481.43 millones.

1.2.2 República de Colombia.

La República de Colombia se encuentra al norte de Sudamérica, a orillas del Mar Caribe entre Panamá y Venezuela; y, a orillas del Océano Pacífico Norte se ubica entre Ecuador y Panamá. Colombia ha sido uno de los tres países que emergieron luego de la disolución de Gran Colombia en 1830, junto con Ecuador y Venezuela (Ministerio de Hacienda y Crédito Público de Colombia, 2017).

La República de Colombia ocupa el puesto N° 61 en el Índice de Competitividad Global¹. La economía colombiana se sustenta principalmente en los sectores de servicios (59,2) e industria (34%), mientras que la agricultura constituye el 6,8 % del total. La Balanza Comercial de Colombia con respecto al mundo sufrió un déficit de USD 12,19 mil millones durante el año 2016. Y, con respecto a Paraguay, en el mismo año, Colombia registró un superávit, por segundo año consecutivo, de USD 39 millones.

Los principales productos exportados a Colombia fueron: arroz procesado (52%); productos alimenticios (24%); productos químicos, caucho, plásticos (9%); y otros (15%). Por otro lado, las importaciones colombianas al país consistieron principalmente en: equipos de transporte (55%); productos químicos, caucho, plásticos (22%); maquinarias y equipos (10%); y otros (13%). En ese aspecto, el peso de Colombia dentro del comercio total de Paraguay fue de apenas 0,60% para las importaciones colombianas, y de 0,31% para las exportaciones nacionales.



Figura 2: Mapa de la República de Colombia. Fuente: (Blog Itravel, 2021)

De acuerdo con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MINCIT, 2021) Colombia generó un PIB corriente de US\$271,5 miles de millones en 2020, inferior en 16,1% al registrado en 2019 y fue similar al registrado por Finlandia y Pakistán. Colombia se ubicó como la cuarta economía en América Latina, detrás de Brasil, México y Argentina. El PIB per cápita corriente es bajo con cerca de US\$5.336, valor inferior al registrado por otros

países de la región como Ecuador, Uruguay, Panamá, Chile, Argentina, Costa Rica, Brasil, México y Perú.

El sector primario de la economía representó el 12,9% del PIB en 2020. Entre los principales productos agropecuarios de Colombia se encuentran: café, banano, flores, caña de azúcar, ganado, arroz. Por otra parte, en los recursos minero-energéticos es destacada la producción de carbón, petróleo, gas natural, mineral de hierro, ferroníquel y oro.

El sector secundario participó del 17,6%. En el sector industrial resaltan los textiles, productos químicos, metalurgia, cemento, envases de cartón, resinas plásticas y bebidas. El sector terciario representó el 69,5% del PIB con importancia de los servicios, en especial, de la dinámica del turismo.

En 2020 por causa de la pandemia se vieron afectadas, el número de visitantes no residentes (1,38 millones) se redujo 69,4% frente a 2019. En 2019 el PIB de Colombia había crecido 3,3%, pero como resultado de las medidas de aislamiento y el cierre de actividades productivas para contener el COVID-19, la economía colombiana se redujo en 6,8% en 2020.

Adicionalmente, impactada en un ambiente de reducción de los precios internacionales de los productos mineros, en especial, del petróleo y la caída de la demanda externa e interna. La perspectiva es de recuperación y el FMI estimó que el PIB real se incrementaría en 5,15% en 2021. Entre otras causas, el bajo ritmo de la actividad económica condujo a que se aumentara la tasa de desempleo, la cual pasó de 8,9% a 10,5% y 15,9% entre 2015, 2019 y 2020, respectivamente.

Este último año, afectado por los efectos negativos de la pandemia sobre el aparato productivo. La inflación mantuvo una tendencia decreciente entre 2015-2018 cuando se redujo de 6,8% a 3,2%. No obstante, en 2019 se aumentó a 3,8%, producto del aumento de los precios de los alimentos, factores climáticos, cierre de la vía al Llano y por la mayor devaluación de la moneda.

Para 2020, en un entorno de contracción de la demanda interna, la inflación se situó en 1,6%, por debajo de la meta objetivo puntual del 3%. La menor inflación se presentó pese a la devaluación nominal de la moneda de 12,6%, respecto año anterior. La tasa representativa de mercado correspondió a US\$3.693,3 en promedio 2020, la más alta en la historia de Colombia. Por su dependencia de los bienes minero-energéticos, sus exportaciones se afectaron; en 2012 superaban los US\$62 mil millones y en 2017 se ubicaron cerca de US\$38 mil millones.

Por efectos de la pandemia y cierres de los mercados externos, en 2020, las ventas se ubicaron en US\$ 31.056 millones, para una caída de 21,4%. Desde 2014, Colombia registra déficit comercial de bienes, el cual se ubicó en US\$10.129 millones en 2020. Las exportaciones de servicios en Colombia habían registrado un buen comportamiento en los últimos años. Sin embargo, las medidas tomadas para contener el COVID-19, las afectaron y las ventas se redujeron 46,5% en 2020.

Las importaciones de servicios también se disminuyeron 32,3%, en este último año. La cuenta corriente de la balanza de pagos del país registró un déficit de US\$ 9,1 miles de millones (3,3% del PIB) en 2020, inferior al déficit de US\$14,3 mil millones (4,4% del PIB) registrado en 2019. Por su parte, La IED se situó en US\$7.690 millones (2,8% del PIB) en 2020 y se redujo 46,3% respecto a 2019. La IED hacia los sectores minero-

energéticos se disminuyeron 60,2% y en los sectores no minero-energéticos, la reducción fue 39,9%.

La inversión de Colombia en el exterior se redujo 38,9% durante 2020, ubicándose en US\$1.966 millones. En 2019 el déficit fiscal del gobierno central era de 2,5% del PIB, pero con el impacto recibido por la pandemia y los mayores egresos presupuestales, registró un déficit fiscal equivalente al 7,8% del PIB en 2020. El déficit fiscal estimado para 2021 es 8,6% del PIB. La deuda pública bruta del gobierno pasó de 50,3% a 64,8% entre 2019 y 2020, respectivamente.

1.3 Relación comercial de República Dominicana y Colombia.

Las relaciones comerciales entre República Dominicana y Colombia llevan años construyéndose y resultan positivas gracias al intercambio bilateral que se ha sustentado en tres pilares esenciales para ambas economías: exportaciones, inversión y turismo, según indicó la presidenta de ProColombia, Flavia Santoro Trujillo (Cid, 2018).

De acuerdo con los datos ofrecidos por Santoro, en una entrevista exclusiva para Listín Diario, el intercambio comercial a julio de este año totalizó unos US\$167 millones, estando la balanza a favor de Colombia.

“En exportaciones el intercambio comercial ha estado a favor de Colombia, pero a la vez, empresas colombianas de gran importancia han creído en el mercado dominicano y se han establecido allí con operaciones industriales que generan empleo y buscan generar encadenamientos productivos con empresas locales”, sostuvo.

En lo que a importaciones respecta, Colombia reportó compras a República Dominicana por valor de US\$47 millones en 2017, con un crecimiento del 24% respecto al año anterior.

La funcionaria colombiana explicó que, a julio de 2018, el país suramericano importó US\$24 millones con incrementos importantes en sectores como el farmacéutico, donde esta cifra ha aumentado un 30% con respecto al mismo período de 2017.

La titular de ProColombia, Flavia Santoro, expresó que República Dominicana se ha caracterizado por ser un destino atractivo para la inversión colombiana y que prueba de ello es la presencia de importantes compañías como PQP, Arclad y Grupo Nutresa, entre otros; quienes a través de adquirentes o la llegada de nuevas inversiones al país han establecido sus operaciones en la isla.

República Dominicana es el principal destino de las exportaciones de valor agregado colombiano, no mineras en el Caribe. En el 2014 vendieron productos por US\$45.9 millones para la industria química; US\$33 millones en el renglón de la agroindustria; US\$11.5 millones de envases y empaques, en productos farmacéuticos US\$9.5 millones y US\$4.2 millones en confitería, entre otros (Campos, 2015).

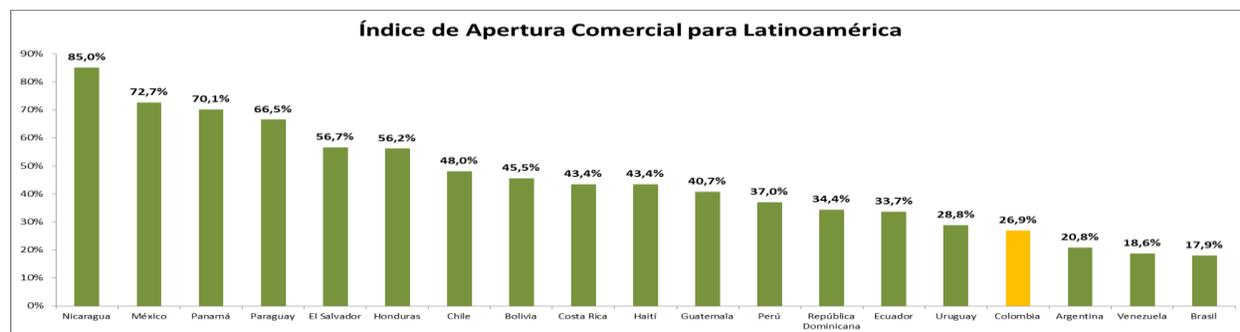


Figura 3: Índice de apertura comercial: Fuente (Mojica & Gómez, 2016)

1.4. Importancia del desarrollo del intercambio comercial entre República Dominicana y Colombia.

Según plantea Campos (2015) La República Dominicana y Colombia poseen relaciones comerciales que podrían culminar con un Acuerdo de Alcance Parcial (AAP), y se ofrecen mutuamente como destinos de vacaciones, asegura Carlos González, director de la Oficina Comercial del Gobierno de Colombia, encargada del Caribe.

Entre los dos gobiernos han manifestado la voluntad de mirar las oportunidades que hay, no solamente en facilitar más el comercio entre las dos naciones, sino el flujo de inversiones entre ambos países, y el flujo de turistas.

Aunque, actualmente, la República Dominicana y Colombia no cuentan con un acuerdo comercial (MICM, 2019). Crear un acuerdo bilateral ayudaría a mejorar e incrementar la cooperación en áreas como turismo, energía, ciencia y tecnología y asumir el reto de incrementar el comercio bilateral y la atracción de inversiones a través de una política de integración en el marco de los escenarios regionales (El Heraldo, 2017).

Los tratados de libre comercio traen consigo beneficios que están relacionados no sólo con aspectos de tipo comercial, sino que son positivos para la economía en su conjunto: permiten reducir y en muchos casos eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio; contribuyen a mejorar la competitividad de las empresas; facilitan el incremento del flujo de inversión extranjera, al otorgar certidumbre y estabilidad en el tiempo a los inversionistas; ayudan a competir en igualdad de condiciones con otros países que han logrado ventajas de acceso mediante acuerdos comerciales (MEP, 2018).

Capítulo 2: Intercambio comercial como fuente de desarrollo económico y desarrollo de las exportaciones de bienes nacionales.

2.1. Acuerdo de Alcance parcial entre Colombia y la Comunidad del Caribe (CARICOM).

CARICOM es una organización creada el 4 de Julio de 1973 con el Tratado de Chaguaramas por 15 países del caribe. Sus objetivos son: elevar el nivel de vida y trabajo de las naciones de la región, acabar con el desempleo, acelerar, coordinar y sustentar el desarrollo económico. Asimismo, fomentar el comercio y las relaciones económicas con terceros países y con grupos de naciones (MINCIT, 2018).



Figura 4: Países miembros del CARICOM: Fuente: (MINCIT, 2018)

Con doce de los quince países del CARICOM, Colombia suscribió el 24 de julio de 1994, el Acuerdo de Alcance Parcial No. 31 sobre Comercio y Cooperación Económica y Técnica (AAP No 31), que entró en vigencia el 1° de enero de 1995. Este Acuerdo se suscribió en el marco del artículo 25 de la ALADI en la ciudad de Cartagena de

Indias. En desarrollo de dicho acuerdo, se suscribió en mayo 21 de 1998 un Primer Protocolo que modifica las normas de origen e incluye por primera vez productos con preferencias arancelarias a favor de Colombia de carácter inmediato a partir del 1º de junio de 1998 y gradual (25% cada año) iniciando el primer 25% a partir del 1º de enero de 1999.

Los doce países miembros de CARICOM que participan como Signatarios del AAP No 31 son: Trinidad y Tobago, Jamaica, Barbados, Guyana, Antigua y Barbuda, Belice, Dominica, Granada, Monserrat, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Bahamas, está por fuera del Acuerdo con Colombia, por no participar en el Mercado Común de CARICOM; Surinam y Haití aún no están incluidos en este Acuerdo, pues su vinculación como miembros de CARICOM se produjo con posterioridad a las negociaciones.

En el marco de este Acuerdo, Colombia recibe preferencias arancelarias del 100% en 1.074 productos por parte de Trinidad y Tobago, Jamaica, Barbados y Guyana. Por su parte, Colombia otorga a los doce países del Caricom preferencias arancelarias del 100% a 1.128 productos en nomenclatura andina. Entre los productos en los cuales Colombia recibe preferencias del 100% sobre los aranceles, podemos citar: Tabaco, Poliestirenos, maquinaria agrícola, sulfatos de amonio, cloruro de potasio, policloruro de vinilo, sulfatos de calcio, polipropileno, almidón de maíz, textiles, entre muchos otros. Y entre los productos a los cuales Colombia otorga preferencias del 100% sobre los aranceles, encontramos: Gasolinas, Aceites para lubricantes, alambrón, desperdicios y desechos de fundición, yeso natural, nuez moscada, pescados, ácidos, sales y ésteres, entre muchos otros.

2.2 Condiciones previas de las relaciones comerciales entre República Dominicana y Colombia.

La política exterior de Colombia se enfoca en la consolidación y fortalecimiento de instituciones y políticas que a su vez respondan al ritmo de los cambios que se perfilan en el sistema internacional. Para ello, el Gobierno ha hecho especial énfasis en lograr crecimiento y competitividad, igualdad de oportunidades y consolidación de la paz, que conlleven a una mayor integración regional y diversificación de las relaciones y de la agenda.

Igualmente, este país busca destacar temas en los que Colombia y República Dominicana han desarrollado capacidades y potenciales. El Estado Colombiano continúa posicionando los logros alcanzados como referente internacional en la lucha contra el problema mundial de las drogas; el terrorismo; el fortalecimiento institucional y el compromiso con la defensa y promoción de los derechos humanos.

Ambos países han trabajado arduamente fomentando las relaciones bilaterales con los países en los que no se ha hecho suficiente énfasis hasta el momento, buscando mecanismos novedosos que permitan mejorar el acercamiento político y lograr más oportunidades de comercio, inversión e intercambio tecnológico. Así mismo, se continúan profundizando las relaciones con los socios tradicionales y estratégicos de ambas naciones. (Embajada de Colombia en República Dominicana, 2021).

Aunque todo lo anteriormente mencionado no ha funcionado para concretar un acuerdo bilateral entre las referidas naciones, por eso es necesario analizar todo lo hecho con anterioridad para crear nuevas estrategias de intercambio comercial.

2.3. Ventajas y desventajas de contar con un intercambio comercial entre República Dominicana y Colombia.

Ventajas	Desventajas
Impulso productivo para el país y para la empresa, que se manifiesta como el libre comercio.	Peligro de acabar con la empresa, por no surgir como se esperaba.
Mayor competencia y variedad en el mercado, TLC (Tratado de Libre Comercio)	Falsificación de productos
Mayor número de vacantes de empleos.	Necesidad de tener una competencia.
Estabilidad económica.	Costos de la exportación de productos.
Bienestar social.	Expertos y profesionales en el comercio exterior evaluando que todo está en orden.

Tabla 1: Ventajas y desventajas. Autoría Propia. Fuente: (EUROINNOVA, 2019).

En la tabla anterior, se expresan diversas ventajas y desventajas de contar con un intercambio comercial entre República Dominicana y Colombia, además de esto las empresas involucradas en el comercio exterior de los referidos países no solo llegarán a facturar ingresos para su uso, siendo esto una ventaja absoluta que también son beneficiosas para la economía de estos países y sus ciudadanos, en lugar de serlo solo para el gobierno de turno.

2.4. Factores de riesgo e impedimentos del incremento de las exportaciones entre República Dominicana y Colombia.

El mayor factor de riesgo que implica un acuerdo comercial entre Colombia y República Dominicana, es que Colombia posee una ventaja competitiva en cuanto a producción y comercialización de sus productos respecto a República Dominicana, así mismo cuenta con una mayor cantidad de tierra cultivable (López, 2018).

Debido a esto desde el año 2013, las exportaciones dominicanas a Colombia se han reducido levemente, oscilando entre los US\$47.1 millones y los US\$36.73 millones. Con respecto al 2017, las exportaciones experimentaron un incremento equivalente al 11.82%, pasando de US\$36.731 millones en el 2016 a US\$41.074 millones en el año 2017, representando el 0.046% de las exportaciones totales dominicanas (MICM, 2019).

Las mayores importaciones dominicanas provenientes de Colombia corresponden al capítulo 27 de Sistema Armonizado, es decir, son importaciones de petróleo y sus productos derivados. Tomando en cuenta que la gran mayoría de los productos recibidos por la República Dominicana desde Colombia están contenidos en dicho capítulo.

Para dar un ejemplo de la distorsión que causan estas importaciones, en el 2017 la República Dominicana importó US\$409.505 millones desde Colombia, de los cuales US\$99.884 fueron del capítulo 27 de Sistema Armonizado, equivalentes a un 24.4% del total.

Lo anteriormente explicado es preocupante ya que la República Dominicana, está en desventaja en el marco del ingreso por las exportaciones hacia Colombia. Realmente no ha habido un beneficio tangible, debido a que los productos exportados son mínimos.

Capítulo 3: Valoración y alcance del intercambio comercial entre República Dominicana y Colombia.

3.1 Alcance del Intercambio comercial entre República Dominicana y Colombia.

Luego de analizar el comercio bilateral entre República Dominicana y Colombia, es notable que de parte de Colombia la balanza comercial es superavitaria en ocho a uno al de dominicana, lo contrario sucede en el saldo de la Inversión Extranjera Directa (IED) (Ruiz, 2014).

Según las estadísticas de Proexport, oficina colombiana para la promoción del turismo, la inversión y las exportaciones, entre los años 2000 y 2013, el monto acumulado de IED desde Colombia hacia República Dominicana es de US\$113.1 millones. Mientras que la IED en dirección inversa registra un saldo de US\$20.1 millones. Esto significa que la balanza de inversión es superavitaria en 5.7 veces a uno, para República Dominicana.

Otra balanza significativa para ambos países es la de los servicios. Sobre todo, la parte de viajes. Durante 2013, el flujo de turistas hacia República Dominicana desde Colombia fue de 39,890 personas, mientras que los vacacionistas dominicanos hacia ese destino suramericano alcanzaron los 10,518 viajeros, lo que apunta a una balanza favorable, en términos de divisas, para República Dominicana.

Pero de cara al futuro, estas relaciones comerciales, de inversión y de servicios necesitan un acuerdo de libre comercio “de alcance parcial” entre ambos países, afirma el colombiano Carlos González, director de Proexport.

El mismo explica que este acuerdo garantizaría la protección de la inversión. Debido a que “muchas empresas colombianas están dando el salto hacia el exterior. Su estrategia

es crecer hacia afuera. Entonces están mirando hacia República Dominicana”, afirma González.

En el mercado dominicano hay una decena de empresas de capital colombiano instaladas, que generan más de 1,000 empleos directos, según estima. Son conocidas Quala Dominicana (si no la recuerda, piense en Doña Gallina), Continental de Negocios (recuerde los papeles desechables Familia), Meal de Colombia (del Grupo Nutresa) que en marzo de 2011 compró el 73.1% de las acciones de Helado Bon, además de Cementos Argos, Productos Químicos Panamericanos (PQP), Seguros Sura, Cemento Andinos, entre otras.

Un acuerdo de libre comercio de alcance parcial permitiría que esas empresas puedan comprar sus materias primas en Colombia, bajo las mismas condiciones que garantizan esos acuerdos firmados, y terminar la producción en el país.

Las exportaciones de productos desde República Dominicana hacia Colombia ¿Han aumentado en los últimos 5 años?
47 respuestas



Figura 5: Fuente. Encuesta.

Finalmente, a través de la figura 5, se puede reconocer que, para el público, la percepción es que las exportaciones hacia Colombia han aumentado, algo que contradice los datos recopilados en el presente estudio.

3.2 Papel del sector público y privado de ambos países en relación al fomento de las exportaciones.

A nivel del fomento de las exportaciones, es necesario que todos los sectores apliquen herramientas de desarrollo comercial para que las exportaciones crezcan y representen un cambio positivo para las naciones.

A raíz de la necesidad de estrategias para el crecimiento de las exportaciones en la Republica Dominicana se creó el Plan Nacional de Fomento a las exportaciones, el cual comprenderá el periodo consistente en los años 2020-2030.

El documento contiene un diagnóstico profundo de las acciones, metas y actores necesarios para lograr implementar una política de exportaciones coherente, acorde a la Estrategia Nacional de Desarrollo 2030, que plantea cuadruplicar para el año 2020 y quintuplicar las exportaciones per cápita de bienes del año 2009 para el 2025, a la vez de traducir en acciones los anhelos históricos de nuestros exportadores.

Este Plan incorpora la visión articulada de la Estrategia Nacional de Desarrollo, así como las perspectivas y propuestas de instituciones, gremios y organizaciones nacionales e internacionales vinculadas al desarrollo exportador, así como de cientos de empresas exportadoras que asumen el reto de alcanzar nuevos mercados y de competir en la compleja globalidad.

Este plan surgió a partir de un diagnóstico del sector exportador dominicano de los últimos 30 años, por lo que se estructuró un proceso de planificación que integra 5 pilares, 11 objetivos estratégicos, 26 líneas de acción y más 329 medidas o actividades puntuales (Riveiro, 2020).

El valor agregado que se lograra con esta herramienta es el disponer de indicadores y metas, con lo que el país avanzara hacia una oferta exportable ampliada, de calidad e innovadora; la facilitación del comercio; el desarrollo de un sistema logístico competitivo; la diversificación estratégica de mercados y su internacionalización; la creación de un entorno favorable para la inversión; la movilización de los recursos necesarios para el desarrollo exportador, y, sobre todo, el desarrollo de la cultura exportadora y las capacidades requeridas para competir en los mercados internacionales, tomando en consideración el nuevo ecosistema digital que nos impone el mundo de hoy.

Esta iniciativa esta comprometida con crear más de 600 mil empleos formales y elevar las exportaciones de bienes y servicios, para aproximarse a los 20 mil millones de dólares en los próximos 4 años, para eso se materializan los esfuerzos necesarios para fomentar la inversión, generar acceso a financiamiento, elevar la calidad de la oferta exportable así como de valor agregado, aperturar los mercados internacionales y aprovechar la infraestructura logística y la posición privilegiada de República Dominicana.

En cambio, Colombia, no ha realizado este tipo de iniciativa, sino que mas bien exige a las empresas tener un plan exportador: Este es un documento que menciona toda la estrategia comercial a desarrollar en un mercado específico, y el conjunto de todas las acciones a efectuar para vender los productos y servicios en el exterior.

La institución PROCOLOMBIA ayuda a los empresarios a formular y llevar a cabo este documento mediante el conocimiento, acompañamiento y asesoría a la empresa exportadora apoyándose en una cuenta para Exportador Colombiano y la red de oficinas a nivel mundial.

Dentro del Plan Exportador, se incluye el Plan de Acción, que reúne todas las actividades de promoción requeridas para penetrar o consolidar sus mercados de exportación. Las empresas que participan del Plan Exportador son invitadas a ferias internacionales, show 24hcl., visitas a clientes potenciales, asesorías con expertos y otras actividades desarrolladas por Proexport.

En relación a lo explicado, ambos países tienen planes de mejorar sus exportaciones; y en dichos planes han incluido también al sector privado y empresarial, esto con la finalidad de realizar un trabajo en conjunto, donde se unen diversas entidades tanto públicas como privadas.

¿Cree que las autoridades estatales deben colaborar para incentivar el comercio entre ambas naciones?

47 respuestas

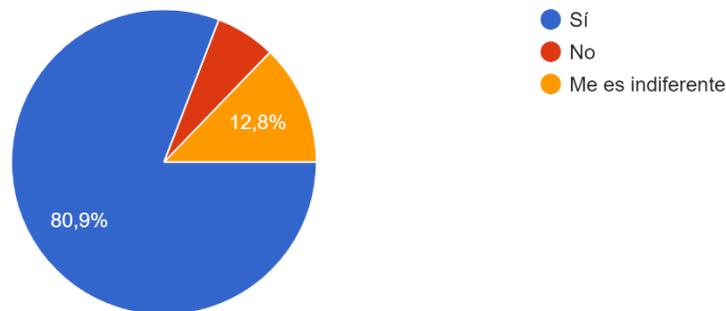


Figura 6: Fuente. Encuesta.

Es por todo lo antes mencionado que se les preguntó a los encuestados si creen que las autoridades estatales deben colaborar con el incentivo del comercio entre ambas naciones y a raíz de esta interrogante el 80,9% de las personas encuestadas considera que si es necesario que el estado intervenga en este aspecto comercial.

3.3 Nivel de importación de productos de Colombia hacia República Dominicana.

Las mayores importaciones dominicanas provenientes de Colombia corresponden al capítulo 27 de Sistema Armonizado, es decir, son importaciones de petróleo y sus productos derivados. Tomando en cuenta que la gran mayoría de los productos recibidos por la República Dominicana desde Colombia están contenidos en dicho capítulo, por motivos de objetividad, estos serán removidos del total. Para dar un ejemplo de la distorsión que causan estas importaciones, en el 2017 la República Dominicana importó US\$409.505 millones desde Colombia, de los cuales US\$99.884 fueron del capítulo 27 de Sistema Armonizado, equivalentes a un 24.4% del total (MICM, 2018).

Respecto a las compras no petroleras de productos desde Colombia, éstas se han mantenido bastante elevadas, tomando en cuenta que, en el 2013, su valor fue de US\$342.504 millones, pasando a US\$309.655 millones en el 2017 con una variación negativa del 10.6%.

Nivel de importación desde Colombia

(Valor en millones de US\$)

Código	Descripción	2017
1511.10	Aceite de palma en bruto	22.565
3004.90	Medicamentos constituidos por productos mezclados o sin mezclar, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados "25ncl. Los administrados por vía transdérmica" (exc. Medicamentos que contengan antibióticos;	18.762

	medicamentos que contengan hormonas o esteroides utilizados como hormonas, pero sin antibióticos; medicamentos que contengan alcaloides o sus derivados, pero sin hormonas ni esteroides utilizados como hormonas ni antibióticos; medicamentos que contengan provitaminas, vitaminas o sus derivados utilizados principalmente como vitaminas; medicamentos que contengan yodo o compuestos de yodo; medicamentos acondicionados para la venta al por menor).	
3903.19	Poliestireno, en formas primarias (exc. Expandible)	17.757
3302.10	Mezclas de sustancias odoríferas y mezclas, 26ncl. Las disoluciones alcohólicas, a base de una o varias de estas sustancias, de los tipos utilizados en las industrias alimentarias o de bebidas; las demás preparaciones a base de sustancias odoríferas.	15.447
9619.00	Compresas y tampones higiénicos, pañales para bebés y artículos similares, de cualquier materia (MICM, 2019)	15.339
	Sub Total.	89.87
	Total	309.655

Tabla 2: Nivel de importación desde Colombia. Autoría Propia: Fuente: Departamento de Inteligencia Comercial del Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes de la República Dominicana con datos de Trademap.

3.4 Porcentaje de exportación de productos de la República Dominicana hacia Colombia.

El saldo comercio de Republica Dominicana con Colombia ha sido deficitario desde sus inicios y ha ido aumentando a un ritmo promedio anual de 9,82%. Las exportaciones dominicanas hacia Colombia son poco significativas y bastantes concentradas. El 45% de las exportaciones correspondió al cacao en grano, entero o partido. El tercer producto con mayor importancia es el banano el cual representa un 5% de las exportaciones dominicanas (López, 2018). Para el año 2017 las exportaciones fueron las siguientes:

Nivel de exportaciones a Colombia

(Valores en millones de US\$)

Código	Descripción	2017
3302.10	Mezclas de sustancias odoríferas y mezclas, ncl. Las disoluciones alcohólicas, a base de una o varias de estas sustancias, de los tipos utilizados en las industrias alimentarias o de bebidas; las demás preparaciones a base de sustancias odoríferas, de los tipos utilizados para la elaboración de bebidas	22.164
2207.10	Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico \geq 80% vol.	4.528
9018.90	Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía o veterinaria, n.c.o.p.	2.551

2208.90	Alcohol etílico sin desnaturalizar con un grado alcohólico volumétrico < 80% vol; aguardientes y demás bebidas espirituosas (exc. Preparaciones alcohólicas compuestas del tipo de las elaboradas para la elaboración de bebidas, aguardiente de vino o de orujo de uvas, “whisky”, ron y aguardiente de caña, “gin” y ginebra, vodka y licores)	2.379
3004.90	Medicamentos constituidos por productos mezclados o sin mezclar, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados “incl. los administrados por vía transdérmica” (exc. medicamentos que contengan antibióticos; medicamentos que contengan hormonas o esteroides utilizados como hormonas, pero sin antibióticos; medicamentos que contengan alcaloides o sus derivados, pero sin hormonas ni esteroides utilizados como hormonas ni antibióticos; medicamentos que contengan provitaminas, vitaminas o sus derivados utilizados principalmente como vitaminas; medicamentos que contengan yodo o compuestos de yodo; medicamentos acondicionados para la venta al por menor) (MICM, 2019).	1.556
Sub Total.		33.178
Total		41.074

Tabla 3: Nivel de exportaciones a Colombia. Autoría Propia: Fuente: Departamento de Inteligencia Comercial del Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes de la República Dominicana con datos de Trademap.

3.4.1 Rango de exportación versus importación entre República Dominicana y Colombia.

El nivel de exportaciones de un país define en gran parte, la calidad de sus productos y el buen manejo de la promoción de estos, es por ello que analizar el rango de las exportaciones versus las importaciones en la Republica Dominicana y Colombia, ayuda a entender si es necesario que se implementen nuevas estrategias comerciales para incrementar el nivel de exportaciones.

Periodo	Exportaciones	Importaciones
Año 2015	41.819	301.396
Año 2016	36.731	288.515
Año 2017	47.074	309.655

Tabla 4: Rango de exportación e importación. Autoría Propia: Fuente: Autoría propia.

Al analizar los datos recopilados en la tabla anterior, se puede apreciar que existe un déficit considerable entre lo que se importa desde Colombia y lo que se exporta hacia el referido país.

Es por ello que se ha vuelto necesario ampliar las estrategias a utilizar para incrementar el nivel de exportaciones hacia Colombia, ya que con ello no solo crecería el comercio exterior, sino que se les daría la oportunidad a multiplex empresas de expandir su rango comercial, lo que daría como resultado un incremento en la empleomanía de los sectores involucrados.

3.4 Ventajas de la creación de un tratado de libre comercio entre la República Dominicana y Colombia.

La creación de un tratado de libre comercio entre la República Dominicana y Colombia, podría generar las siguientes ventajas:

- Crear codependencia. Las naciones que comercian libremente pasan a depender la una de la otra y a estrechar lazos comerciales y diplomáticos, yendo así en contra de la aparición de las guerras.
- Promover la ventaja comparativa. Los países tienden a especializarse en los bienes que son más eficaces produciendo y exportando, pudiendo así importar los bienes en que no son tan eficientes a buen precio relativo.
- No distorsionar el comercio. Permite el surgimiento de dinámicas comerciales internacionales libres de aranceles y otros mecanismos que interfieren en su dinámica “natural”.
- Permitir el crecimiento regional. Enriquece a las regiones que comercian libremente entre sí, en oposición al mercado internacional ordinario (Raffino, 2020).

¿Cuáles son las ventajas del actual procedimiento de intercambio comercial entre ambos países?
47 respuestas



Figura 7: Fuente. Encuesta.

Aunado a esto, están las ventajas existentes, las cuales según las respuestas obtenidas en las encuestas son las siguientes: Un 61,7% de los encuestados afirma que la mayor ventaja es el crecimiento comercial, un 25,5% entiende que la mayor ventaja es la estabilidad económica, un 8,5% asegura que la ventaja principal es obtener un mayor número de vacantes y el restante 4,3% entiende que el bienestar social es la mayor ventaja que se obtiene del intercambio comercial entre República Dominicana y Colombia.

3.5 Desventajas de la creación de un tratado de libre comercio entre la República Dominicana y Colombia.

La creación de un tratado de libre comercio entre la República Dominicana y Colombia, podría generar las siguientes desventajas:

- Favorecer a los poderosos. Los países comercialmente más robustos pueden beneficiarse de la no intervención estatal en la balanza comercial exterior, inundando los mercados locales ya que la producción nacional no logra competir en igualdad de términos.
- Generar cambios vertiginosos. Sobre todo, en las formas de vida y de trabajo de los trabajadores, lo cual puede resultar en crisis futuras e imprevisibles.
- No beneficiar a los trabajadores. En los casos de no ir acompañado de un movimiento libre de trabajadores.
- Migración del empleo. Cuando se trata de naciones más desarrolladas explotando a naciones menores, las industrias y los comercios tienden a mudarse hacia donde haya condiciones más favorables y ello a menudo destruye el empleo (Raffino, 2020).

Capítulo 4: Estrategia de intercambio comercial entre República Dominicana y Colombia.

4.1 Potencial del mercado dominicano para la exportación de productos a suelo colombiano.

El potencial del mercado dominicano está marcado por las siguientes características:

- **Empresas que realizan actividades de exportación:**

El número de agentes económicos que realizaron alguna actividad de exportación de bienes durante el periodo 2012-2019 ha fluctuado entre 4,861 y 4,461 por año, donde una gran parte son exportadores ocasionales e informales, en otras palabras, que no tienen una identidad empresarial. En cuanto a la cantidad de empresas formales que se decidan a exportar productos al exterior, el monto fluctúa entre 1,500 – 2,000 empresas (Riveiro, 2020).

- **Calidad, valor agregado, oferta exportable:**

- Mayor sofisticación y diversificación de productos de zonas francas.
- Diversidad de productos nacionales exportados.
- Acceso de la producción nacional a nuevos mercados.
- Mayor valor agregado local (marcas nacionales).
- Calidad del ron dominicano.
- Mejoramiento de maquinaria y equipo para integrarse en el mercado de exportación.
- Adquisición de certificaciones que avalan los procesos de producción.

- **En lo financiero:**

- Nuevos instrumentos financieros del Banco Agrícola, Banca Solidaria, Fondo Próspero del Banco de Reservas, BANDEX, etc. que facilitan el crecimiento de la

oferta exportable.

- **Fortalezas del turismo:**

- Existencia de marca país sólida del sector turismo que podría ser extensible a toda la oferta exportable de bienes y servicios de la República Dominicana.

- Estabilidad económica, consistencia política y la percepción de un país en crecimiento, han colaborado con el desarrollo del sector turístico.

- Tráfico del turismo aéreo abre posibilidades al traslado de carga. Apoyo del sector bancario nacional al desarrollo del sector turismo (Banco de Reservas, BHD, Popular).

Finalmente, para fomentar las exportaciones no basta con la abundancia de recursos naturales o con políticas que faciliten la obtención de crédito, la comercialización internacional, la adquisición de materias primas para la industria. Las tendencias internacionales en términos de incremento del valor agregado caracterizan a las economías competitivas como economías fundamentadas en el conocimiento. Por lo tanto, en diversos segmentos productivos la clave para diferenciar la economía dominicana y competir y ganar mercados se encuentra en sus recursos humanos.

4.1.1 Servicios y productos a intercambiar.

Productos más rentables para incrementar el intercambio comercial.	
República Dominicana	Colombia
Mezclas de sustancias odoríferas y mezclas.	Aceite de palma en bruto
Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico $\geq 80\%$ vol.	Medicamentos constituidos por productos mezclados o sin mezclar, preparados para usos terapéuticos o profilácticos.
Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía o veterinaria, n.c.o.p.	Poliestireno, en formas primarias (exc. Expandible)
Alcohol etílico sin desnaturalizar con un grado alcohólico volumétrico $< 80\%$ vol; aguardientes y demás bebidas espirituosas.	Las disoluciones alcohólicas, a base de una o varias de estas sustancias, de los tipos utilizados en las industrias alimentarias o de bebidas.
Medicamentos constituidos por productos mezclados o sin mezclar, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados "incl. los administrados por vía transdérmica" (MICM, 2019).	Compresas y tampones higiénicos, pañales para bebés y artículos similares, de cualquier materia (MICM, 2019)

Tabla 5: Servicios y productos a intercambiar. Autoría Propia: Fuente: Departamento de Inteligencia Comercial del Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes de la República Dominicana (Trademap).

4.2 Políticas de implementación de la estrategia.

Para crear las políticas a utilizar se tomaron en cuentas los objetivos marcados en el plan nacional de desarrollo a las exportaciones (Pro Dominicana, 2020), partiendo de ahí a continuación se procederán a enunciar las políticas más acertadas en torno al incremento de las exportaciones hacia Colombia a raíz de lograr la implementación de un acuerdo de libre comercio.

1. Expandir y consolidar la presencia en mercados vigentes y nuevos considerados estratégicos por la oportunidad que ofrecen para el crecimiento de las exportaciones dominicanas.

Este punto se logrará promocionando la oferta exportable de la República Dominicana de forma efectiva, identificando y aprovechando las oportunidades de diversificar la presencia hacia nuevos mercados de interés estratégico y diligenciando el acceso estable hacia mercados de interés estratégico.

2. Mejorar la propensión a la internacionalización de empresas dominicanas hacia mercados en que muestren ventajas competitivas.

Para conseguir esto se debe de identificar, difundir y apoyar el desarrollo de distintas modalidades de presencia de la empresa dominicana en mercados que ofrecen oportunidades de negocios.

3. Generar mayor valor agregado nacional y crear fuertes encadenamientos entre la producción de bienes y servicios para exportación y el resto del tejido productivo.

Para consolidar este apartado se deben de desarrollar iniciativas para elevar el grado de elaboración y de diferenciación de los bienes y servicios exportados, a fin de aumentar el valor unitario de las exportaciones.

Además, es necesario apoyar la creación de cadenas estratégicas de valor para profundizar los encadenamientos productivos entre la producción para exportación y el resto del aparato productivo nacional.

4. Incrementar la oferta exportable mediante el aumento de la productividad y calidad, incorporación de nuevos exportadores e innovación en nuevos bienes y servicios para exportación.

Para conseguir esto se debe de ampliar y fortalecer el tejido empresarial y el capital social vinculado a la actividad exportadora. También es necesario el promover la reconversión tecnológica, modernización productiva y organizacional de las empresas con vocación exportadora para aumentar productividad, calidad, variedad y sostenibilidad de la oferta.

Y ese mismo orden también se debe fortalecer el sistema nacional de calidad para la provisión eficiente y ágil de servicios de apoyo a las exportaciones.

Así como es imprescindible el apoyar la investigación, innovación y desarrollo de nuevos bienes y servicios para su incorporación en la oferta exportable, mediante alianzas estratégicas entre sectores público, privado y academia.

5. Establecer esquemas de incentivos al desarrollo de las capacidades exportadoras, consistentes con la construcción de una economía sostenible, integradora, innovadora y competitiva.

Para lograr esto es necesario desarrollar productos financieros específicos para el sector exportador (Colombia). Además, de mejorar las condiciones de acceso al financiamiento para las empresas exportadoras.

6. Incrementar las capacidades nacionales para fomentar exportaciones y atraer inversiones que impacten positivamente en el desarrollo sostenible de la República Dominicana.

Es fundamental que se establezcan compromisos para formar el capital humano con las competencias requeridas para propiciar una inserción internacional competitiva y sostenible. De igual manera se deben fortalecer las instituciones vinculadas al fomento de las exportaciones y la atracción de inversiones y orientarlas al logro de resultados.

Implementando las mencionadas políticas de fomento a las exportaciones se logrará una mejora considerable en un futuro.

4.3 Diseño de modelo de negocio usando las ventajas de un tratado de libre comercio entre República Dominicana y Colombia.

Fase 1. Firmar un acuerdo de libre comercio entre República Dominicana y Colombia.

En dicho acuerdo se enmarcan los requisitos básicos para exportar e importar, como son los productos a comercializar, las empresas que aplican y nivel mínimo de productos a comercializar por año.

Fase 2. Crear un reglamento de exención de impuestos a las exportaciones.

Este reglamento se realizará con la finalidad de motivar a las empresas dominicanas para que exporten sus productos hacia Colombia, para ello se crearán políticas públicas que les permitan competir a nivel internacional.

Fase 3. Facilitar acuerdos entre las empresas dominicanas y las entidades bancarias.

A través de estos acuerdos, se les facilitarán préstamos comerciales a las empresas a una tasa más baja de lo normal. Siempre y cuando los montos aprobados sean utilizados para incrementar el nivel de exportación de productos hacia Colombia.

Fase 4. Mejorar la estrategia de promoción.

Para esta fase se deberán unir esfuerzos con la intención de dar a conocer las ventajas de adquirir los productos dominicanos. De aquí dependerá en gran parte que el plan de exportación sea sustentable en el tiempo, ya que es casi imposible que se compre un

artículo del cual no se tiene ningún tipo de conocimiento. Esto lograría un aumento de más de un 100% en las exportaciones de productos.

4.4 Indicadores de monitoreo y control de la estrategia.

Como es bien sabido para lograr las metas propuestas no solo es necesario definir las estrategias de acción, sino que también es factible conocer los diferentes indicadores de monitoreo que servirán para medir el avance del plan de acción para mejorar las exportaciones de productos dominicanos hacia la nación colombiana:

Políticas estratégicas	Indicadores de monitoreo
<p>1. Expandir y consolidar la presencia en mercados vigentes y nuevos considerados estratégicos por la oportunidad que ofrecen para el crecimiento de las exportaciones dominicanas.</p>	<p>- Aumento de las participaciones de las exportaciones dominicanas en productos priorizados.</p> <p>- Índice de Complementariedad comercial.</p>
<p>2. Mejorar la propensión a la internacionalización de empresas dominicanas hacia mercados en que muestren ventajas competitivas.</p>	<p>-Índice de facilidad para hacer negocios.</p> <p>-Cantidad de mecanismos de fomento a la producción con vocación exportadora.</p>
<p>3. Generar mayor valor agregado nacional y crear fuertes encadenamientos entre la producción</p>	<p>-Índice de comercio Intraindustrial.</p> <p>-Encadenamiento de Zonas Francas con empresas locales.</p>

<p>de bienes y servicios para exportación y el resto del tejido productivo.</p>	<p>-Porcentaje de la agroindustria en las exportaciones totales.</p>
<p>4. Incrementar la oferta exportable mediante el aumento de la productividad y calidad, incorporación de nuevos exportadores e innovación en nuevos bienes y servicios para exportación.</p>	<p>-Porcentaje de empresas que exportan sobre el total de empresas.</p> <p>-Índice de Concentración.</p> <p>-Composición de las exportaciones según grado de tecnología.</p>
<p>5. Establecer esquemas de incentivos al desarrollo de las capacidades exportadoras, consistentes con la construcción de una economía sostenible, integradora, innovadora y competitiva.</p>	<p>-Aumento del promedio anual de IED recibida en el país.</p> <p>-Porcentaje de crecimiento del crédito al sector exportador.</p>
<p>6. Incrementar las capacidades nacionales para fomentar exportaciones y atraer inversiones que impacten positivamente en el desarrollo sostenible de la República Dominicana.</p>	<p>-Cantidad de egresados de programas de comercio exterior, tecnología de alimentos e ingeniería.</p> <p>-Cantidad de egresados de programas de desarrollo de competitividad.</p>

Tabla 6: Políticas estratégicas. Autoría Propia: Fuente (Pro Dominicana, 2020)

Conclusiones

Al finalizar el estudio sobre las estrategias de intercambios comerciales entre República Dominicana y Colombia, se pudo observar que hasta ahora los planes y mecanismos de acción utilizados por las entidades y empresas dominicanas no han rendido los frutos deseados en materia de exportación de productos. Por lo que es necesario implementar nuevas medidas que permitan crear estrategias sostenibles a largo plazo.

Para llegar a aplicar las estrategias necesarias de forma favorable fue imprescindible validar los objetivos pertenecientes a la investigación:

1. Determinar las ventajas y desventajas del actual procedimiento de intercambio comercial entre ambos países. A partir de las respuestas obtenidas en la encuesta realizada se identificaron las ventajas y desventajas que repercuten más en el actual procedimiento de intercambio comercial entre ambos países: En relación a las ventajas un 61,7% de los encuestados afirma que la mayor ventaja es el crecimiento comercial, un 25,5% entiende que la mayor ventaja es la estabilidad económica, y un 8,5% asegura que la ventaja principal es obtener un mayor número de vacantes.

Entre las desventajas mas desfavorables se destaca que: Un 44,7% de los encuestados afirma que la mayor desventaja es el costo de la exportación de productos y un 29,8% entiende que la mayor desventaja es que expertos y profesionales en el comercio exterior evaluando que todo esté en orden.

2. Identificar las oportunidades de negocios para la República Dominicana en Colombia. Según la investigación realizada las principales oportunidades de negocios que tiene la

República Dominicana, están en la exportación de alcohol y medicamentos, ya que son los productos que Colombia más importa desde la nación dominicana.

3. Descubrir los obstáculos actuales para el desarrollo de las exportaciones hacia Colombia. Los principales obstáculos para el desarrollo de las exportaciones hacia Colombia, es la similitud en los productos que se consumen en ambas naciones, un ejemplo de esto es el arroz y la habichuela, el inconveniente mayor radica en que Colombia tiene una producción mucho mayor a la de Republica Dominicana, y por ello no se encuentran en la necesidad de comprar este tipo de productos.

4. Estimar el aumento que presentaría en las exportaciones al crear nuevas estrategias de intercambios comerciales entre República Dominicana y Colombia. Al analizar el apartado de la estrategia de promoción, se estimó que a partir de ahí se lograría aumento de más de un 100% en las exportaciones de productos. De este apartado dependerá en gran parte que el plan de exportación sea sustentable en el tiempo, ya que es casi imposible que se compre un artículo del cual no se tiene ningún tipo de conocimiento.

Al concluir la validación de los objetivos se crearon estrategias de intercambios comerciales entre República Dominicana y Colombia. Las cuales se dividieron en cuatro fases de acción: Fase 1. Firmar un acuerdo de libre comercio entre República Dominicana y Colombia, fase 2. Crear un reglamento de exención de impuestos a las exportaciones, fase 3. Facilitar acuerdos entre las empresas dominicanas y las entidades bancarias y fase 4. Mejorar la estrategia de promoción. Finalmente es coherente recalcar que estas fases están pensadas para incrementar el porcentaje de las exportaciones de los productos dominicanos hacia la nación colombiana.

Recomendaciones

El modelo de estrategias a utilizar va de la mano con las estrategias establecidas en el documento de fomento al desarrollo a las exportaciones creado por diversas instituciones de orden público. Para lograr implementar estas estrategias se recomienda lo siguiente:

- Analizar el panorama general de las exportaciones para identificar los factores de desarrollo que han incrementado la venta de productos al exterior de países con buenos resultados, que a la vez sean cercanos a la Republica Dominicana, los cuales serán tomados como fuente de referencia en la aplicación de políticas estratégicas de fomento a las exportaciones de productos locales.
- Prestar atención a la producción nacional, enfocándose en productos hábiles para la exportación.
- Incentivar la cooperación de los sectores públicos y privados, en materia de fomento a las exportaciones.
- Ofrecer incentivos a las empresas para que puedan exportar sus productos a Colombia.
- Ofrecer becas estudiantiles para disminuir la brecha que se ha creado por la falta de personal capacitado en las áreas requeridas para el fomento a las exportaciones.
- Finalmente se recomienda aplicar todo lo expuesto en este estudio para lograr la creación de un acuerdo de libre comercio entre Republica Dominicana y Colombia, y, con dicho acuerdo, establecer un compromiso real, que se encargue de mejorar el intercambio comercial entre ambas naciones.

Anexos



**VICERRECTORÍA ACADÉMICA
DEPARTAMENTO CURSO MONOGRÁFICO**

**Anteproyecto del Trabajo Final (TF) en la modalidad de Curso
Monográfico para optar por el título de Licenciatura en Negocios
Internacionales.**

**Título de la monografía:
Estrategias de intercambios comerciales entre República
Dominicana y Colombia.**

Nombres estudiantes	Matriculas
Sheila Peguero Gonzalez	A00079802
María Mercedes Melo	A00097329
Itsel Soto Cabrera	A00097485

Nombres de los profesores del Conferencista y el Auxiliar

Vladimir Hernández

Ilena Rosario

Coordinación Trabajo Final Curso Monográfico

Dra. Sención Raquel Yvelice Zorob Avila

Distrito Nacional

Junio, 2021

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

1.1. Selección del título

Estrategias de intercambios comerciales entre República Dominicana y Colombia.

Esta monografía se sustenta en el análisis y la valoración de las estrategias implementadas en los intercambios comerciales entre República Dominicana y Colombia. Con la presente investigación, se busca llegar a identificar los métodos y/o herramientas que cuenten con un nivel mayor de eficacia en relación a los utilizados hasta ahora; los cuales serán aplicados con la finalidad de mejorar de forma continua los intercambios comerciales entre las naciones objeto de estudio ya previamente mencionadas.

1.2. Definición del tema de investigación

“El comercio bilateral o comercio de facilitación es exclusivamente el comercio entre dos países, particularmente, el trueque basado en acuerdos bilaterales entre los gobiernos” (Wikipedia, 2019). En ese sentido el tema escogido sobre los intercambios comerciales entre la República Dominicana y Colombia trata, de manera primordial, reforzar la competitividad, incrementar la oportunidad de inversión en los países pertenecientes al acuerdo, y disminuir las barreras al comercio.

Objeto de estudio

El objeto de este estudio es crear estrategias que fortalezcan los intercambios comerciales entre la República Dominicana y Colombia, y que estos intercambios a su vez incrementen de forma positiva las exportaciones de productos dominicanos.

Instrumento

Los instrumentos de investigación que se utilizarán para el desarrollo de la presente monografía son las entrevistas, las encuestas y el análisis de documentación física y digital.

Campo de acción

El campo de acción se centrará en las relaciones comerciales entre República Dominicana y Colombia.

2. Planteamiento del problema

Es bien sabido que “Colombia y República Dominicana iniciaron relaciones diplomáticas en 1936 y el 13 de enero de 1978, ambas naciones suscribieron el Tratado Binacional de Límites Liévano–Jiménez, el más importante instrumento existente hoy entre los dos países” (Embajada de Colombia en República Dominicana, 2021). Es decir que desde el siglo XX ambas naciones han mantenido de manera ininterrumpida relaciones diplomáticas y comerciales; las cuales buscaban el crecimiento y fortalecimiento de las políticas exteriores y comerciales de las referidas Repúblicas.

En relación al área comercial “en el 2017 la República Dominicana importó US\$409.505 millones desde Colombia” (MICM, 2019, pág. 3). Estando entre los productos con mayor demanda las importaciones de petróleo y sus productos derivados, el aceite de palma y medicamentos varios.

En ese mismo tenor según informaciones aportadas por el Ministerio de Industria, Comercio y MiPymes de la República Dominicana. Desde el año 2013, las exportaciones dominicanas a Colombia se han reducido levemente, oscilando entre los US\$47.1 millones y los US\$36.73 millones. Siendo el Alcohol etílico uno de los productos de mayor exportación.

El recabar estas informaciones revela que existe una considerable diferencia entre la cantidad de productos que la República Dominicana importa de Colombia y los productos que exporta hacia la ya mencionada nación, esto pone en evidencia que con el pasar de los años la República Dominicana no ha logrado ponderar estrategias que consigan que muchos de sus productos se comercialicen dentro del territorio colombiano.

Por lo que, quien sale más beneficiada en términos monetarios de las relaciones comerciales de ambas naciones ha sido la República de Colombia, quedándose la República Dominicana bastante rezagada en materia de exportación hacia la referida nación.

Algo que empeora más la problemática es que actualmente, la República Dominicana y Colombia no cuentan con un tratado comercial, el cual regule el comercio bilateral entre estos dos países. Dejando esto un vacío que perjudica y minimiza las exportaciones de la República Dominicana.

Según lo planteado por (López Cabrera, 2018, pág. 11) República Dominicana y Colombia han mantenido abierta la posibilidad de mejorar sus relaciones comerciales sin embargo todavía no es posible un tratado de libre comercio debido a que los principales productos de República Dominicana son el Arroz, el café y la caña de azúcar con los cuales Colombia también cuenta y con un gran nivel de producción. Por esto es necesario el identificar los productos más factibles para la exportación y de ahí en adelante proponer estrategias para una eficaz comercialización de dichos productos.

Ya que, con el aprovechamiento de un intercambio comercial entre Colombia y República Dominicana, este último podría hacer crecer sus exportaciones lo que se traduciría en un incremento económico considerable.

3. Objetivos de la investigación

Objetivo general

Crear estrategias de intercambios comerciales entre República Dominicana y Colombia.

Objetivos específicos

1. Determinar las ventajas y desventajas del actual procedimiento de intercambio comercial entre ambos países.
2. Identificar las oportunidades de negocios para la República Dominicana en Colombia.
3. Descubrir los obstáculos actuales para el desarrollo de las exportaciones hacia Colombia.
4. Estimar el aumento que se presentaría en las exportaciones al crear nuevas estrategias de intercambios comerciales entre República Dominicana y Colombia.

4. Justificaciones teórica, metodológica y práctica de la investigación

4.1 Justificación teórica:

Es de conocimiento popular que cuando un país no es capaz de sostenerse económicamente con el consumo interno, se ve en la necesidad de iniciar modelos que le permitan mejorar su economía y hacer apertura comercial a través de exportaciones y de importaciones, y aumentar la competitividad y adquisición de algunos productos (López Cabrera, 2018, pág. 11). Esta realidad latente impulsa a la República Dominicana a trabajar arduamente para abrirse paso en el comercio internacional, ya que es imprescindible para un país en vías de desarrollo llegar a posicionar sus productos tanto a lo interno como a lo externo de su nación.

El llegar a realizar acuerdos comerciales de gran envergadura con la República de Colombia es algo que ha sido ampliamente discutido. Pero hasta ahora los esfuerzos realizados no han dado los beneficios esperados y esto se evidencia en el hecho de que, aunque la República Dominicana ha incrementado las importaciones de productos colombianos, las exportaciones de los productos dominicanos hacia ese país van en descenso.

Debido a este último planteamiento es que se hace necesario el hacer este estudio. Ya que con el mismo se procederá a en primer lugar analizar y posteriormente ponderar estrategias novedosas que le permitan en un futuro cercano a la República Dominicana incrementar sus exportaciones a la nación colombiana.

4.2 Justificación metodológica:

Se utilizará el tipo de estudio descriptivo, este tipo de estudio como su nombre lo indica, se encarga de describir las características de la realidad a estudiar con el fin de comprenderlas de manera más exacta. En este tipo de investigación, los resultados no tienen una valoración cualitativa, solo se utilizan para entender la naturaleza del fenómeno (Revista Significados, 2019).

Se eligió este tipo de investigación ya que se analizará, describirá y se valorará de qué manera beneficiaria al crecimiento de las exportaciones de productos el implementar nuevas estrategias de intercambios comerciales entre República Dominicana y Colombia.

4.3 Justificación práctica:

El principal beneficiario de la implementación de nuevas estrategias para el intercambio comercial sería la República Dominicana, ya estas estrategias estarían pensadas para ayudar a crecer las exportaciones dominicanas, lo que a su vez incrementaría de manera favorable los porcentajes de ganancias del país en relación con la venta de sus productos en suelo colombiano.

Además, de que estas nuevas medidas impulsaran al sector productivo y empresarial del referido país, por ende, se pretende que esta investigación, pueda servir de referente para que la República Dominicana y sus sectores productivos lleguen a alcanzar la maximización de sus exportaciones comerciales y posteriormente a raíz de esto se incrementen de forma considerable sus rangos de ganancias.

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

5.1. Marco Teórico

“Actualmente, la República Dominicana y Colombia no cuentan con un acuerdo comercial” (MICM, 2019).

El hecho de que ambas naciones no cuenten con un tratado de libre comercio, es algo que ha ayudado a limitar el alcance de las exportaciones del país caribeño hacia la nación colombiana, el hecho de tener un acuerdo bilateral que regule e incentive los intercambios comerciales de manera efectiva y equitativa entre estos dos países cerraría de manera significativa la brecha comercial que existe actualmente y que hasta ahora ha restringido el nivel de expansión de las exportaciones de los productos dominicanos.

“Las exportaciones dominicanas hacia Colombia son poco significativas y bastantes concentradas. El 45% de las exportaciones correspondió al cacao en grano, entero o partido” (López Cabrera, 2018).

A pesar de que los productos comercializados en la actualidad han dado beneficios sostenibles, una meta a largo plazo debe ser el descentralizar las exportaciones e identificar nuevos productos que permitan posicionar a la Republica Dominicana como un importante proveedor de bienes y servicios para la nación colombiana.

“El 58% de las líneas arancelarias de la República Dominicana posee un arancel NMF aplicado entre un 15% y un 20%, a diferencia de Colombia que posee un 8% de sus líneas bajo el mismo intervalo” (Tavares & Aviotti, 2013, pág. 50).

En materia impositiva es necesario establecer facilidades y flexibilidades; que les proporcionen a las pequeñas y medianas empresas la capacidad de competir en el mercado internacional, ya que esto además de beneficiar el comercio exterior atraería más interés por los productos de fabricación local, los cuales aún no se han explotado en su totalidad, debido a que la República Dominicana es un mercado de creciente expansión.

“Existe interés por acercar las relaciones bilaterales de los dos gobiernos y de afianzar los lazos entre los empresarios y potenciar los negocios” (Bolaños , 2020).

Hasta ahora Colombia ha sido bastante participativa y se encuentra abierta al dialogo, lo cual es algo que se puede interpretar como una oportunidad para poner sobre la mesa la posibilidad de afianzar nuevos acuerdos comerciales, que beneficien las exportaciones de productos dominicanos.

“Según CEPAL República Dominicana y Colombia han aplicados mejoras tecnológicas, mejorando la productividad laboral con políticas focalizadas en fortalecer la producción agropecuaria” (López Cabrera, 2018).

El hecho de que República Dominicana y Colombia, cuenten con una buena producción de productos agrícolas, restringe considerablemente la exportación en materia agropecuaria. Pero esto en vez de limitar al país, puede servir como un referente de los productos que no lograrían una salida viable en ese mercado y a partir de ahí buscar los que sí y centrarse en posicionarlos en el mercado colombiano.

5.2 Marco conceptual

Un acuerdo bilateral es un compromiso que asumen dos partes. Estos acuerdos generan obligaciones recíprocas para ambos firmantes, que pueden ser castigados en caso de incumplimiento (Pérez Porto & Merino, 2015).

Un tratado de libre comercio (TLC) es un acuerdo comercial vinculante que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios. A fin de profundizar la integración económica de los países firmantes, un TLC incorpora además de los temas de acceso a nuevos mercados, aspectos normativos, tales como propiedad intelectual, inversiones, políticas de competencia, etc. (Mep, S.F).

Los aranceles NMF son lo que los países prometen imponer a las importaciones de otros miembros de la OMC a menos que el país sea parte de un acuerdo comercial preferencial (como una zona de libre comercio o unión aduanera). En la práctica, esto significa que las tasas NMF son las más altas (más restrictivas) que los miembros de la OMC pueden cobrarse entre sí (Banco Mundial, 2010).

La CEPAL es una de las cinco comisiones regionales de las Naciones Unidas y su sede está en Santiago de Chile. Se fundó para contribuir al desarrollo económico y social de la región. (CEPAL, 2021)

5.3 Marco espacial

El marco espacial de este trabajo se llevará a cabo dentro de las zonas geográficas de República Dominicana y Colombia.

5.4 Marco temporal

Esta investigación comprenderá el periodo mayo - agosto 2021.

6. Aspectos Metodológicos

Tipo de investigación

Investigación aplicada: Porque con esta se busca crear nuevas estrategias de intercambio comercial.

Investigación descriptiva: Ya que se centrará en el análisis de datos y documentos relativos al presente estudio.

Métodos de investigación

Método teórico: Se estarán investigando las posibilidades para el desarrollo de un plan que permita incrementar el intercambio comercial entre República Dominicana y Colombia.

Técnicas de investigación

Las técnicas de investigación que se utilizaran para el desarrollo del presente estudio son las entrevistas, las encuestas y el análisis de documentación relevante para la investigación.

7. Índice preliminar para el trabajo de grado

Portada

Índice

Dedicatorias y Agradecimientos

Resumen

Introducción

Capítulo 1 Análisis teórico del intercambio comercial entre República Dominicana y Colombia.

1.1 Antecedente histórico.

1.2 Perfil Comercial República Dominicana – Colombia.

1.3 Relación comercial de República Dominicana y Colombia

1.4. Importancia del desarrollo del intercambio comercial entre República Dominicana y Colombia.

Capítulo 2.-Intercambio comercial como fuente de desarrollo económico y desarrollo de las exportaciones de bienes nacionales.

2.1. Acuerdo de Alcance parcial entre Colombia y la Comunidad del Caribe.

2.2. Definiciones

2.3 Condiciones previas de las relaciones comerciales entre República Dominicana y Colombia.

2.4. Ventajas de contar con un intercambio comercial entre República Dominicana y Colombia.

2.5. Factores de riesgo e impedimentos del incremento de las exportaciones entre Republica Dominicana y Colombia

Capítulo 3 Valoración y alcance del intercambio comercial entre República Dominicana y Colombia.

3.1 Alcance del Intercambio de comercial entre República Dominicana y Colombia.

3.2 Papel del sector público y privado de ambos países en relación al fomento de las exportaciones.

3.3 Nivel de importación de productos de Colombia hacia Republica Dominicana.

3.4 Porcentaje de exportación de productos de la Republica Dominicana hacia Colombia.

3.4 Ventajas de la creación de un tratado de libre comercio entre la Republica Dominicana y Colombia.

3.5 Desventajas de la creación de un tratado de libre comercio entre la Republica Dominicana y Colombia.

4. Capítulo IV: Estrategia de intercambio comercial entre República Dominicana y Colombia.

4.1 Potencial del mercado dominicano para la exportación de productos a suelo colombiano.

4.2 Diseño de modelo de negocio usando las ventajas de un tratado de libre comercio entre República Dominicana y Colombia.

4.3 Políticas de implementación de la estrategia.

4.4 Indicadores de monitoreo y control de la estrategia.

4.5 Servicios y productos a intercambiar.

Conclusiones

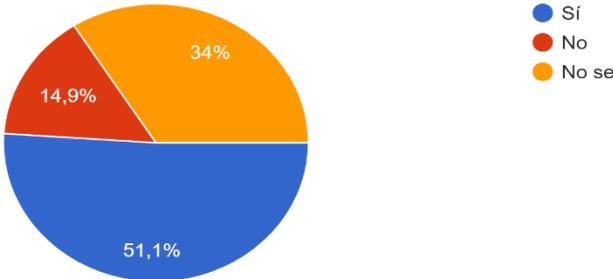
Recomendaciones

Anexos

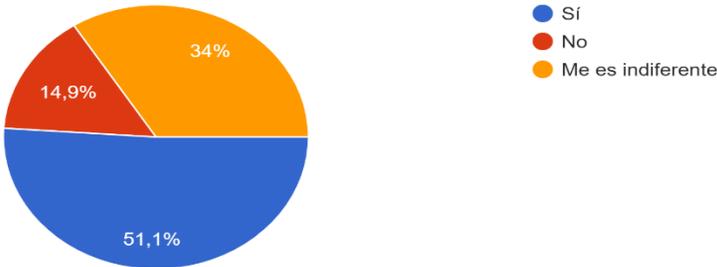
Bibliografía

Encuesta realizada al público general, con la finalidad de obtener informaciones relevantes para el estudio.

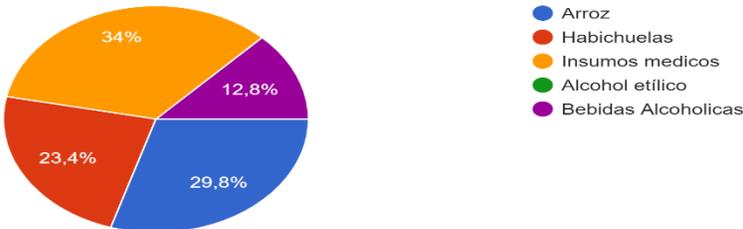
¿Existe un intercambio comercial entre República Dominicana y Colombia?
47 respuestas



Las exportaciones de productos desde Republica Dominicana hacia Colombia ¿Han aumentado en los últimos 5 años?
47 respuestas

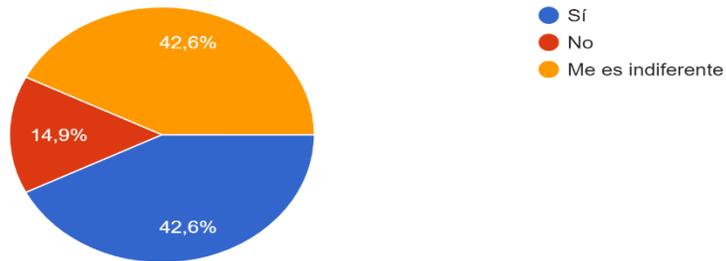


¿Cuáles servicios y/o productos recomienda para intercambiar entre Republica Dominicana y Colombia?
47 respuestas



La importación de productos desde Colombia hacia Republica Dominicana ¿Ha aumentado en los últimos 5 años?

47 respuestas



¿Cuáles son las ventajas del actual procedimiento de intercambio comercial entre ambos países?

47 respuestas



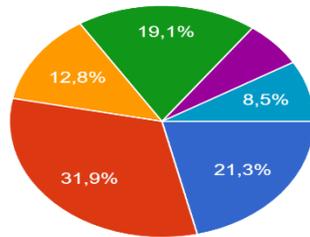
¿Cuáles son las desventajas del actual procedimiento de intercambio comercial entre ambos países?

47 respuestas



¿Cuál política de implementación de la estrategia de exportación recomienda utilizar para mejorar las relaciones comerciales con Colombia?

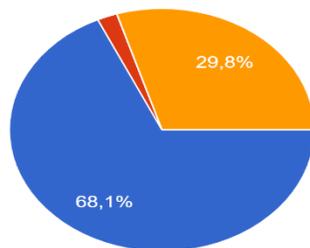
47 respuestas



- Breve descripción y análisis de las características que presenta el merca...
- Valoración de las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades...
- Evaluación de la efectividad económica de la comercialización de los producto...
- Selección de los mercados objetivos.
- Política de precios.
- Investigación y desarrollo de nuevos productos.

Considera que aplicando la política previamente seleccionada ¿Mejoraría el intercambio comercial entre ambos países?

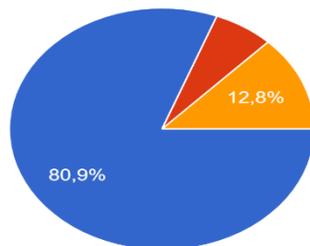
47 respuestas



- Sí
- No
- Tal vez

¿Cree que las autoridades estatales deben colaborar para incentivar el comercio entre ambas naciones?

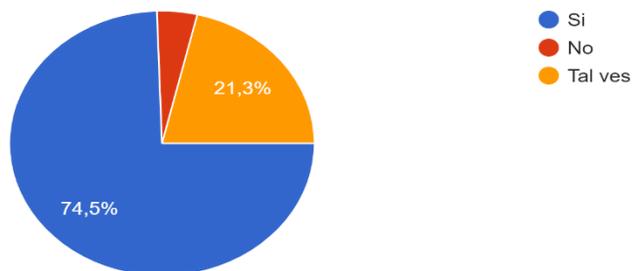
47 respuestas



- Sí
- No
- Me es indiferente

¿Se debería crear un acuerdo de libre comercio entre Republica Dominicana y Colombia, con la finalidad de incrementar un intercambio justo de productos y/o servicios?

47 respuestas



Bibliografía

- Banco Mundial. (2010). *wits.worldbank.org*. Recuperado el 9 de junio de 2021, de Tipos de aranceles: https://wits.worldbank.org/wits/wits/witshelp-es/Content/Data_Retrieval/P/Intro/C2.Types_of_Tariffs.htm
- Blog Itravel. (2021). *Departamentos de Colombia*. Recuperado el 17 de julio de 2021, de Blog Itravel: <https://www.blogitravel.com/tag/mapa-de-colombia/>
- Bolaños , L. F. (22 de mayo de 2020). *La República*. (E. L. República, Ed.) Recuperado el 9 de junio de 2021, de <https://www.larepublica.co/economia/exportaciones-de-colombia-a-republica-dominicana-llegaron-a-us71-millones-este-ano-3009229>
- Campos, N. (24 de agosto de 2015). *Un vistazo de todo lo que une a Colombia y República Dominicana*. Recuperado el 17 de julio de 2021, de Diario Libre: <https://www.diariolibre.com/economia/un-vistazo-de-colombia-a-rd-BA893074>
- CEPAL. (2021). *CEPAL*. Recuperado el 9 de junio de 2021, de <https://www.cepal.org/es>
- Cid, S. (22 de octubre de 2018). *Intercambio con Colombia asciende a US\$167 millones*. Recuperado el 17 de julio de 2021, de Listin Diario: <https://listindiario.com/economia/2018/10/22/538465/intercambio-con-colombia-asciende-a-us-167-millones>
- El Heraldo. (28 de marzo de 2017). *Colombia y República Dominicana firman acuerdo bilateral de diálogo político*. Recuperado el 17 de julio de 2021, de EL HERALDO: <https://www.elheraldo.co/colombia/colombia-y-republica-dominicana-firman-acuerdo-bilateral-de-dialogo-politico-341579>

Embajada de Colombia en República Dominicana. (2021). *Embajada de Colombia en República Dominicana*. Recuperado el 8 de junio de 2021, de https://republicadominicana.embajada.gov.co/colombia/asuntos_politicos

Embajada de Colombia en República Dominicana. (2021). *Relaciones Bilaterales*. Recuperado el 22 de julio de 2021, de https://republicadominicana.embajada.gov.co/colombia_es

Embajada de México en República Dominicana. (S.F). *Información general sobre República Dominicana*. Recuperado el 17 de julio de 2021, de <https://embamex.sre.gob.mx/republicadominicana/index.php/avisos/2-uncategorised/132-info-dominicana>

EUROINNOVA. (2019). *¿CUÁLES SON LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL COMERCIO EXTERIOR?* Recuperado el 17 de julio de 2021, de EUROINNOVA: <https://www.euroinnova.do/cuales-son-las-ventajas-y-desventajas-del-comercio-exterior#iquestcuaacuteles-son-las-ventajas-y-desventajas-del-comercio-exterior>

López Cabrera, M. C. (2018). *Repository*. (M. M. Ramos, Ed.) Recuperado el 8 de junio de 2021, de UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA: <http://repository.unipiloto.edu.co/bitstream/handle/20.500.12277/10023/00004842%20L%c3%b3pez%20Cabrera.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

López, M. C. (febrero de 2018). *INVESTIGACION Y DESARROLLO DE LA RELACION COMERCIAL DE REPUBLICA DOMINICANA y COLOMBIA*. Recuperado el 17 de julio de 2021, de UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA:

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

MEP. (2018). *ACUERDOS COMERCIALES*. Recuperado el 17 de julio de 2021, de Ministerio de Economía y Finanzas de Perú:

https://www.mef.gob.pe/es/?option=com_content&language=es-ES&Itemid=101051&lang=es-ES&view=article&id=474

Mep. (S.F). *mef.gob.pe*. Recuperado el junio de 2021, de

https://www.mef.gob.pe/es/?option=com_content&language=es-ES&Itemid=101051&lang=es-ES&view=article&id=474

MICM. (2018). *PERFIL COMERCIAL REPÚBLICA DOMINICANA*. Recuperado el 17 de julio de 2021, de Ministerio de Industria Comercio y MiPYmes:

https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/commercial_profile_dominican_republic_spanish.pdf

MICM. (febrero de 2019). *Departamento de Inteligencia Comercial*. Recuperado el 8 de junio de 2021, de Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes de la República Dominicana:

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

MICM. (2019). *Perfil Comercial República Dominicana – Colombia*. Recuperado el 17 de julio de 2021, de Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes de la

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

MINCIT. (2018). *Acuerdo de Alcance Parcial sobre comercio y cooperación económica y técnica entre la República de Colombia y la Comunidad del Caribe*

(CARICOM). Recuperado el 17 de julio de 2021, de Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia:

<https://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-alcance-parcial-sobre-comercio-y-cooper>

MINCIT. (14 de abril de 2021). *COLOMBIA*. Recuperado el 17 de julio de 2021, de Ministerio de Comercio, Industria y Turismo:

<https://www.mincit.gov.co/ministerio/conozco-mas>

Ministerio de Hacienda y Crédito Público de Colombia. (agosto de 2017). *Perfil*

Económico y Comercial – República de Colombia. Recuperado el 17 de julio de 2021, de Ministerio de Hacienda y Crédito Público de Colombia:

https://economia.gov.py/application/files/6915/0290/6794/Perfil_Economico_y_Comercial_de_Colombia.pdf

Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia. (2021). *República Dominicana*.

Recuperado el 17 de 07 de 2021, de Ministerio de Relaciones Exteriores:

<https://www.cancilleria.gov.co/republica-dominicana>

Mojica , J. L., & Gómez, G. A. (2016). *Grado de Apertura Comercial en Colombia*.

Recuperado el 17 de julio de 2021, de

<https://www.analdex.org/2017/11/01/grado-de-apertura-comercial-en-colombia/>

Pérez Porto, J., & Merino, M. (2015). *Definicion.de*. Recuperado el 9 de junio de 2021,

de Definición de acuerdo bilateral: <https://definicion.de/acuerdo-bilateral/>

- Pro Dominicana. (noviembre de 2020). *PLAN NACIONAL DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES DE LA REPÚBLICA DOMINICANA 2020-2030*. Recuperado el 26 de julio de 2021, de Prodominicana:
<https://prodominicana.gob.do/Documentos/PD%20PNFERD%20W.pdf>
- Raffino, M. E. (15 de junio de 2020). *Concepto.de*. Recuperado el 26 de julio de 2021, de ¿Qué es el libre comercio?: <https://concepto.de/libre-comercio/>
- Revista Significados. (19 de diciembre de 2019). *Revista Significados*. Recuperado el 8 de junio de 2021, de Tipos de investigación: <https://www.significados.com/tipos-de-investigacion/#:~:text=Investigaci%C3%B3n%20descriptiva,entender%20la%20naturaleza%20del%20fen%C3%B3meno.>
- Riveiro, B. (2020). *PLAN NACIONAL DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES DE LA REPÚBLICA DOMINICANA*. Recuperado el 22 de julio de 2021, de Pro Dominicana.:
<https://prodominicana.gob.do/Documentos/PD%20PNFERD%20W.pdf>
- Ruiz, E. (18 de agosto de 2014). *Colombia está buscando un tratado de libre comercio de alcance parcial con la República Dominicana*. Recuperado el 22 de julio de 2021, de Diario Libre: <https://www.diariolibre.com/economia/colombia-est-buscando-un-tratado-de-libre-comercio-de-alcance-parcial-con-la-repblica-dominicana-GKDL750251>
- Tavares, J., & Aviotti, P. (2013). *wp-content*. Recuperado el 9 de junio de 2021, de Oficina de Tratados Comerciales Agrícolas: <http://otca.gob.do/wp->

content/uploads/2015/09/Estudio-de-Factibilidad-TLC-Rep%c3%bablica-Dominicana-Colombia.pdf

Wikipedia. (10 de septiembre de 2019). *Wikipedia*. Recuperado el 8 de junio de 2021, de https://es.wikipedia.org/wiki/Comercio_bilateral

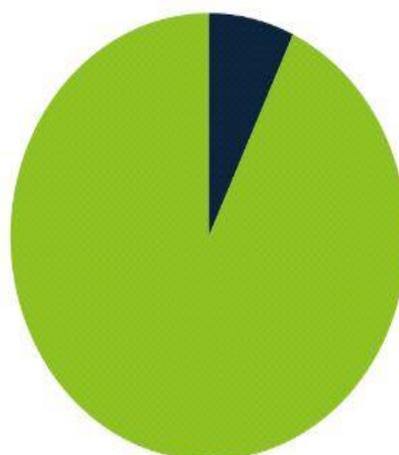
Anexo:

Anti Plagio verificado por la plataforma **Plagiarism Checker**

Compartir puntuación con amigos

Compartir en Facebook

Tuitear



■ Plagiadas (7%) ■ Único(a) (93%)

Fecha	ago. 6, 2021.
Palabras	6 Palabras plagiadas / Palabras en total 83.
Fuente	1 Fuente(s) identificadas.
Observaciones	Se detecta una baja similitud, consulte a su supervisor si hace falta hacer cambios.