



DECANATO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
ESCUELA DE MERCADEO

Trabajo de Grado para optar por el título de:
Licenciatura en Negocios Internacionales

Tema:

“Análisis de las oportunidades de negocios y factibilidad para la exportación de
tomate de la República Dominicana hacia las Antillas Menores. Caso: Trinidad y
Tobago (2017)”

Sustentantes

Crisbel Marte Lantigua 2012-1206

Anabelle Colón Pérez 2014-2389

Kimberly Veras Álvarez 2014-2836

Asesora: Julissa Castro

15 de noviembre de 2017

Santo Domingo, República Dominicana



DECANATO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
ESCUELA DE MERCADEO

Trabajo de Grado para optar por el título de:
Licenciatura en Negocios Internacionales

Tema:

“Análisis de las oportunidades de negocios y factibilidad para la exportación de
tomate de la República Dominicana hacia las Antillas Menores. Caso: Trinidad y
Tobago (2017)”

Sustentantes

Crisbel Marte Lantigua 2012-1206

Anabelle Colón Pérez 2014-2389

Kimberly Veras Álvarez 2014-2836

Asesora: Julissa Castro

15 de noviembre de 2017

Santo Domingo, República Dominicana

Los conceptos expuestos en esta
investigación son de la exclusiva
responsabilidad de sus autores.

**“Análisis de las oportunidades de negocios y factibilidad
para la exportación de tomate de la República
Dominicana hacia las Antillas Menores. Caso: Trinidad y
Tobago (2017)”**

Índice de Contenido

Agradecimientos	I
Dedicatorias.....	II
Glosario	VI
Introducción	VIII
Resumen Ejecutivo	XIII
Capítulo I.....	1
Teorías del Comercio Internacional y el Comercio Exterior en República Dominicana.....	1
1.1 Teoría de la Ventaja Absoluta	2
1.2 Teoría de la Ventaja Comparativa	3
1.3 Teoría de la Dotación de Factores	4
1.4 Economía de Escala.....	5
1.5 Comercio Exterior de la República Dominicana	6
1.5.1 DR-CAFTA.....	7
1.5.2 Acuerdo de Alcance Parcial Con Panamá	8
1.5.3 Convenio de SOLAS	9
1.5.4 Centroamérica - República Dominicana.....	9
1.5.5 Acuerdo de Asociación Económica (AAE)	10
1.5.6 CARICOM - República Dominicana.	11
1.6 Marco Legal del Comercio Internacional en República Dominicana.....	11
1.7 Leyes Relativas al Comercio Internacional en República Dominicana	13
1.8 Requisitos Generales para Exportación de Bienes desde República Dominicana.....	14
1.8.1 Documentación Requerida.....	15
1.8.2 Procedimiento de Exportación	17

1.8.3 Normas sanitarias para exportar desde República Dominicana	19
1.8.4 Régimen Aduanero	19
Capítulo II.....	21
Trinidad & Tobago y su relación con la República Dominicana	21
2.1 Trinidad & Tobago	22
2.2 Situación Económica Comercial de Trinidad & Tobago.....	25
2.2.1 Indicadores Socioeconómicos	26
2.3 Principales Sectores Productivos	28
2.4 Análisis FODA de Trinidad & Tobago	29
2.5 Exportaciones de Trinidad & Tobago	31
Tabla 5. Detalle de las Exportaciones de Trinidad & Tobago (2016).....	31
2.6 Importaciones de Trinidad & Tobago.....	32
2.7 Principales socios comerciales.....	33
2.8 Acceso a Trinidad & Tobago	33
2.8.1 Aéreo	33
2.8.2 Marítimo	34
2.8.3 Puertos.....	34
2.9 Normas técnicas para la importación en Trinidad & Tobago.	35
2.9.1 Requisitos de Importación de Alimentos en Trinidad y Tobago.	35
2.9.2 Normativas y Requisitos de Importación para los Productos Agroalimentarios en América Latina y el Caribe.	35
2.10 Cultura de negocios.....	37
2.11 Días feriados.....	39
2.12 Relación Comercial entre Trinidad & Tobago y la República Dominicana	40
2.12.1 Exportaciones de Productos Dominicanos a Trinidad & Tobago	42

2.12.2 Principales Navieras que viajan a Trinidad & Tobago desde República Dominicana	43
Capítulo III.....	45
Sector Agroindustrial y las Características del Producto de la República Dominicana.....	45
3.1 Sector Agroindustrial Dominicano	46
3.2 Análisis FODA del Sector Agroindustrial de la República Dominicana	48
3.3 Tomate	49
3.3.1 Origen	49
3.3.2 Cultivo	49
3.3.3 Variedades del Tomate	50
3.3.4 Siembra y producción de Tomate en República Dominicana.....	51
3.3.5 Plantaciones de Tomate 2014-2017 en República Dominicana.....	52
3.4 Exportación de Tomate Dominicano al Mundo	53
3.4.1 Destinos de Exportación del Tomate de República Dominicana.....	54
3.7 Normas técnicas del tomate en Trinidad & Tobago	55
3.8 Inocuidad del Tomate en la Cadena de Suministros	57
3.8.1 Producción	57
3.8.2 Empaque.....	58
3.8.3 Transporte.....	59
3.9 Beneficios que Ofrece el CARICOM para la Exportación de Tomate	61
3.10 Parámetros de competitividad	62
Capítulo IV.	65
Aspectos Metodológicos y Análisis de Resultados.....	65
4.1 Tipo de investigación	66
4.2 Métodos de investigación	66

4.3 Población.....	67
4.4 Muestra.....	67
4.4.1 Tamaño de la muestra	67
4.4.2 Tipo de muestra	67
4.5 Análisis de la encuesta.....	68
4.5.1 Satisfacción con las entidades gubernamentales relacionadas a la exportación.	71
4.5.3 Conocimientos Generales sobre la Siembra de Tomate.....	83
Conclusión	XV
Recomendaciones	XIX
Anexos	XXIX

Índice de Tablas

Tabla 2. Principales Indicadores Socioeconómicos	26
Tabla 3. Sectores Productivos	28
Tabla 4. FODA Mercado de Trinidad & Tobago	29
Tabla 5. Detalle de las Exportaciones de Trinidad & Tobago (2016)	31
Tabla 6. Detalle de las Importaciones de Trinidad & Tobago (2016)	32
Tabla 7. Días Feriados en Trinidad & Tobago	39
Tabla 8. Exportaciones de Productos Dominicanos a Trinidad & Tobago	42
Tabla 9. Navieras que viajan a Trinidad & Tobago desde República Dominicana	43
Tabla 10. FODA del Sector Agroindustrial de República Dominicana.....	48

Índice de Gráficas

Gráfica 1. Principales Destinos de Exportación del Tomate Dominicano.....	55
Gráfica 2. Héctareas Sembradas de Tomates en Estados Unidos y República Dominicana (2010-2014).....	62
Gráfica 3. Producción de Tomates en Estados Unidos y República Dominicana (2010-2014).....	63
Gráfica 4. Precio al Productor del Tomate en Estados Unidos y República Dominicana, (USD/Toneladas) (2011-2015)	63
Gráfica 5. Tiempo de las Empresas Dominicanas Exportadoras de Tomate en el Mercado	68
Gráfica 6. Tiempo de Exportación de las Empresas	68
Gráfica 7. Mercados hacia los que Exportan	69
Gráfica 8. Exportadores que Producen su Propio Tomate	70
Gráfica 9. Posibilidad de Acceder a la Información.....	71
Gráfica 10. Actitud de la Persona que lo Atendió.....	72
Gráfica 11. Capacidad de Ofrecer una Información	73

Gráfica 12. Tiempo de Espera para Obtener una Información.....	73
Gráfica 13. Efectividad de la Solución.....	74
Gráfica 14. Satisfacción General con el Servicio	75
Gráfica 15. Medida en que los Exportadores se sienten motivadas a entrar al sector exportador	75
Gráfica 16. Recomendación para entrar al Sector Exportador.....	76
Gráfica 17. Costos de las Operaciones de Exportación	77
Gráfica 18. Acceso Fácil a la Documentación para Exportar el Producto	77
Gráfica 19. Existencia de Barreras para la Exportación.....	78
Gráfica 20. Barreras existentes en el Comercio Internacional	79
Gráfica 21. Conocimiento del CARICOM	79
Gráfica 22. Exportación a los países del CARICOM	80
Gráfica 23. Países del CARICOM a los cuales se exporta	81
Gráfica 24. Tipo de Embalaje.....	81
Gráfica 25. Conocimiento de la Ley 84-99	82
Gráfica 26. Acogimiento a la Ley 84-99	82
Gráfica 27. Tiempo Sembrando Tomates	83
Gráfica 28. Cantidad de Héctareas Sembradas.....	84
Gráfica 29. Ayuda proporcionada por el Gobierno	84
Gráfica 30. Temporada de Siembra	85
Gráfica 31. Uso de Fertilizantes para la Siembra de Tomate.....	85
Gráfica 32. Clima favorecedor de la República Dominicana para la Siembra de Tomate	86

Agradecimientos

A Dios por permitirnos culminar esta etapa de nuestras vidas con éxito, también por darnos la capacidad, sabiduría e inteligencia de llevar a cabo este trabajo de investigación.

Así mismo queremos agradecer a cada profesor que a lo largo de la carrera se dedicó a hacer de nosotras personas útiles para la sociedad y en empaparnos de conocimientos que aportarán a nuestro crecimiento profesional y personal.

A aquellos empresarios que nos brindaron información necesaria para elaborar nuestro trabajo de grado.

A Trevor Bartholomew que accedió a reunirse con nosotras y brindarnos toda la información importante sobre el mercado de Trinidad y Tobago.

En especial agradecemos a nuestra asesora de este trabajo de grado, la Ing. Julissa Castro, quien fue una base de conocimientos para poder realizar esta investigación, agradecemos su apoyo, estímulo y confianza.

Crisbel Marte, Anabelle Colón y Kimberly Veras

Dedicatorias

A mis padres:

Fernando Veras y Vilma Álvarez, por su apoyo incondicional, porque a lo largo de la carrera fueron y siempre han sido mis porristas personales, cuando pensé que no sería capaz de algo, les agradezco porque siempre han podido ver más en mí de lo que yo puedo ver, los amo.

A mis hermanos:

Carlos Veras y Fernando Veras, porque como hermanos nunca me han faltado y siempre están prestos para escucharme y aconsejarme.

A mi hermana:

Emily Veras, pues este título de licenciada en Negocios será compartido con ella, gracias por desvelarte largas noches para ayudarme a estudiar, cuando no era tu responsabilidad.

A mis familiares:

Todos aquellos que en su momento me dieron la mano, en especial a Nilcia y Abril.

A mis amigas:

Bielka, Thalisse, Steffi, Shaderska, Gelen, Ericka, Wanda y Merelin, por ser amigas que pocos pueden tener, por sus consejos y por la confianza que me han brindado en estos años, por sus locuras y los buenos momentos que hemos pasado juntas.

A mis compañeras:

Anabelle Colón y Crisbel Marte, por ser buenas compañeras y responsables en todo tiempo, muchos éxitos chicos, Dios las bendiga.

Kimberly Veras

A mis padres

Rossana Pérez y César Colón que me apoyaron en todo momento para que pudiera culminar con mis estudios, gracias por preocuparse por mí, por haberme brindado su apoyo y escuchar todas aquellas historias sobre la universidad.

A todos mis familiares en especial a mi abuela Mercedes y hermana Laura.

A mí misma por ser una persona perseverante y haber logrado tanto.

También dedico esta tesis a todos los estudiantes de la Universidad APEC, espero que les sirva como guía para sus futuros trabajos.

Anabelle Colón

A mis padres

Cristian Marte e Isabel Lantigua, por siempre confiar en mí y brindarme el cariño que me ha servido como soporte en esta trayectoria.

A mi hermana

Mabel Marte, por estar conmigo en cada momento.

A mis amigos

Por brindarme siempre su cariño y colaboración en cada momento.

A mis compañeras

Por todo su trabajo arduo y en equipo, son excelentes. Exitos!

Crisbel Marte

Glosario

Comercio Internacional: Ocurre cuando una empresa exporta bienes o servicios a consumidores de otro país. (Hill, 2011, p. 11)

Competitividad: Es la capacidad de mantener, de una forma sistemática, ventajas comparativas que permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en un entorno socioeconómico. (QAEC, s.f.)

Tratado Comercial: Consiste en la eliminación o rebaja sustancial de los aranceles para los bienes entre las partes, y acuerdos en materia de servicios. (DIRECON, s.f.)

Inocuidad: Conjunto de condiciones y medidas necesarias durante la producción, almacenamiento, distribución y preparación de alimentos para asegurar que una vez ingeridos, no representen un riesgo para la salud. (Ministerio de Salud, s.f.)

Codex Alimentarius: Es un órgano intergubernamental de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) y la Organización Mundial de la Salud (OMS). El Codex lleva en funcionamiento desde 1963 con la finalidad de crear normas alimentarias internacionales normalizadas, destinadas a proteger la salud de los consumidores y asegurar la aplicación de prácticas comerciales justas. (OMS, s.f.)

Plaguicida: Es cualquier sustancia o mezcla de sustancias que se destina a controlar cualquier plaga, incluidos los vectores que transmiten enfermedades humanas y de animales, las especies no deseadas que causen perjuicio o que interfieran con la producción agropecuaria y forestal. (Cofepris, 2015)

Límite Máximo de Residuos de Pesticidas (LMRP): Este indica la máxima concentración de un residuo de plaguicida (expresado en mg/kg), recomendado por la Comisión del Codex Alimentarius como legalmente permitida en o sobre bienes básicos alimentarios y alimentos para animales. (PAHO,s.f.)

Fertilizante: Son sustancias que contienen elementos o compuestos químicos nutritivos para los vegetales, en forma tal que pueden ser absorbidos por las plantas. (Cofepris, 2015)

Tasa NMF: Arancel normal no discriminatorio aplicado a las importaciones (excluye los aranceles preferenciales previstos en acuerdos de libre comercio y otros regímenes o aranceles aplicables en el marco de los contingentes (nación más favorecida). (OMC)

Introducción

El siguiente trabajo de investigación trata sobre el análisis de las oportunidades de negocios y factibilidad para la exportación de tomate de la República Dominicana hacia las Antillas Menores. Caso: Trinidad y Tobago (2017), el cual se fundamenta en que el sector agrícola representa el 6.5% del PIB de la República Dominicana, según datos del Estudio de Factibilidad de Seguro Agrícola por Índices, realizado por el Banco Mundial en el 2013. En tal sentido, resulta pertinente la investigación de los productos derivados de este sector en el desarrollo de la competitividad de República Dominicana, en este caso, del tomate.

El sector agropecuario es uno de los principales sectores de la economía a nivel mundial, el mismo está compuesto por la ganadería y la agricultura, en este encontramos las actividades económicas relacionadas con la transformación de los recursos naturales en productos primarios no terminados.

Fuera de la importancia que presenta el sector agropecuario para el desarrollo de la vida misma, este constituye también unos de los pilares fundamentales para la economía de la República Dominicana, ya que gracias al variado clima del cual goza esta nación, posee, tanto tierra fértil, como también vastos conocimientos en el sector agrícola, que le ha permitido abarcar varios mercados a nivel internacional con la exportación de estos tipos de productos. Dentro de los principales rubros agrícolas que comercializa la República Dominicana con el exterior se pueden

resaltar; el café, el aguacate, la piña, la naranja agria, la banana, el mango, el tomate, entre otros.

Por otro lado, se encuentra la República de Trinidad y Tobago, que es un país formado por dos de las trece islas que componen las llamadas Islas Caribeñas o/y Antillas Menores, esta nación, al igual que la República Dominicana, posee un clima tropical y variado, lo que da cabida al cultivo de una gran variedad de productos del sector agrícola, sin embargo, la misma al ser una isla de pequeño tamaño posee una área reducida destinada a la siembra, por lo tanto la producción apenas da abasto a la población por lo que tiene que recurrir a importar aquellos productos alimenticios que son necesarios.

La metodología a utilizar será documental porque se recopilarán y analizarán los datos obtenidos sobre las exportaciones e importaciones del tomate, además de la investigación de campo pues se realizarán entrevistas a exportadores y productores de tomate, también será cuantitativa pues los datos obtenidos se analizarán estadísticamente.

Según el estudio realizado el presente año por la Administración de Comercio Internacional del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, existe una gran gama de productos del sector agropecuario, que tienen grandes oportunidades de negocios en islas de las Antillas Menores, como son el mango, la piña, el limón, el tomate y el pepino.

Siendo el tomate una de las hortalizas de más presencia a nivel mundial, así como uno de los productos agrícolas de mayor cultivo en la República Dominicana, el cual es demandado en Trinidad y Tobago, se ha determinado la realización de un análisis de las oportunidades de negocios y factibilidad que tendría la exportación de este vegetal desde la República Dominicana hacia Trinidad y Tobago, por lo tanto, se presenta este análisis donde se evidencia la posibilidad de exportar este producto a dicho país.

La República Dominicana ha logrado un desarrollo bastante notable en su economía, posicionándose hoy en día como; la novena economía más grande de América Latina y la mayor de Centroamérica. El país tiene muchas ventajas a su favor además de su tierra fértil, como su posición geográfica, pues está posicionada en la mejor parte de la región y esto ayuda a la creación de estrechas relaciones comerciales debido a que se encuentra a poca distancia de muchos países.

Se entiende que es una gran oportunidad para República Dominicana la exportación de tomate a Trinidad y Tobago, debido a que esta, para el año 2015 importó grandes toneladas de tomate desde los Estados Unidos.

Debido a la cercanía que tiene la República Dominicana con Trinidad y Tobago y las relaciones comerciales existentes gracias al acuerdo CARICOM puede ser posible la exportación de este producto a dicha isla.

La investigación tendrá como Objetivo General: Analizar las oportunidades de negocios y factibilidad para la exportación de tomate de la República Dominicana hacia Trinidad y Tobago.

Este será alcanzado por los siguientes Objetivos Específicos:

- Elaborar análisis FODA de Trinidad y Tobago.
- Identificar los requisitos de importación de alimentos que indica Trinidad y Tobago.
- Identificar las líneas navieras que viajan a Trinidad y Tobago.
- Elaborar análisis FODA del sector agroindustrial de la República Dominicana.
- Determinar el tipo de tomate que importa Trinidad y Tobago.
- Identificar las normas técnicas del tomate en Trinidad y Tobago.
- Resaltar la importancia de la inocuidad de los productos agrícolas en las exportaciones.
- Determinar los beneficios que ofrece el CARICOM al tomate dominicano.
- Comparar varios parámetros de competitividad entre Estados Unidos y República Dominicana.

El proyecto estará estructurado en tres capítulos. El capítulo I: tratará sobre el aspecto teórico del comercio internacional, las teorías del comercio internacional y algunos aspectos del comercio en la República Dominicana.

El capítulo II: tratará sobre el mercado de Trinidad y Tobago y su relación con República Dominicana, en este se hablará sobre las características de Trinidad y Tobago, su situación económica y comercial, sus exportaciones e importaciones, principales socios económicos, la cultura de negocios, la relación existente entre Trinidad y Tobago, y la República Dominicana, entre otros.

El capítulo III: tratará sobre el sector agroindustrial de la República Dominicana y las características del producto, este incluirá las generalidades del tomate, las plantaciones existentes en República Dominicana, las normas técnicas del tomate en Trinidad y Tobago.

En el capítulo IV se mostrarán los resultados obtenidos a través de la encuesta y entrevistas realizadas a productores y exportadores de tomate dominicano.

Resumen Ejecutivo

El sector agro exportador de República Dominicana ha presentado grandes avances y oportunidades de desarrollo a tal magnitud que actualmente la mayoría de las exportaciones proviene de la agricultura de dicho país, con la única desventaja de que no cuentan con procesos de industrialización lo que atrasa el proceso como tal.

Se investigó todo lo concerniente al fruto del tomate y sus propiedades de tal manera que cumpliera todos los requerimientos necesarios para la exportación del mismo al mercado de Trinidad y Tobago.

La información fue proporcionada por distintas empresas exportadoras y productoras de Tomate en República Dominicana las cuales por confidencialidad no serán mencionadas en el presente trabajo. Cabe resaltar que según la información obtenida por medio del Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana actualmente solo se cuentan con 13 exportadores registrados de tomate.

A través de la investigación se determinó que los tipos de tomates que Trinidad y Tobago importa son el tomate de ensalada e industrial, ambos son producidos en el país.

Trinidad y Tobago se rige por la norma internacional de calidad del Codex Alimentarius, en la cual se especifica que el tomate debe de cumplir con ciertos requisitos de maduración, tamaño y calidad para poder entrar a ese mercado. Otro punto importante es que los exportadores deben de mantener un control de los pesticidas que utilizan pues existe una lista de residuos máximos permitidos que al no cumplirse no podrán exportar el tomate.

Por otro lado, se determinó que la inocuidad de los productos agrícolas, en este caso del tomate, es sumamente importante para proteger la salud humana y evitar los costos que podría implicar un brote de enfermedades en un país. Debido a las exigencias de Trinidad y Tobago se hace necesario que se cumpla con un proceso de inocuidad impecable para la exportación de productos a dicha nación.

A través de la investigación se ha podido determinar que el acuerdo CARICOM brinda ciertas ventajas para la exportación de tomate dominicano hacia Trinidad y Tobago. Durante los meses entre los meses de diciembre y mayo el tomate entra con una tasa de nación más favorecida y a partir del mes de junio entra al mercado de Trinidad y Tobago libre de arancel.

Capítulo I.

Teorías del Comercio Internacional y el Comercio Exterior en República Dominicana

1.1 Teoría de la Ventaja Absoluta

La teoría de la ventaja absoluta fue desarrollada por Adam Smith, en el 1776, en esta se plantea que algunos países pueden producir algunos bienes con mayor eficiencia que otros, es decir, utilizan menos factores de producción.

Smith establecía que los países debían de especializarse en la producción de bienes en los que tenían una ventaja absoluta y exportarlos, así ambas naciones se beneficiarían, pues una obtendría los ingresos de la exportación y la otra el producto que no producía con eficiencia. (Daniels , Radebaugh, & Sullivan, 2013)

Para Smith el comercio internacional entre dos países tendría lugar si uno de ellos tenía una ventaja de costo absoluto en un producto y el otro el costo absoluto de un producto diferente. Al utilizar los recursos de una manera más eficiente, a causa de la especialización, ocurre un aumento en la producción mundial, que se distribuye a los dos países por medio del comercio. (Carbaugh, 2009)

Las naciones al especializarse podrían ser más eficientes, ya que la fuerza de trabajo estaría enfocada en hacer los mismos procesos, por lo que se podrían convertir en expertos. La producción también sería más eficiente pues habría un incentivo en producir con mayor velocidad y utilizar métodos para que esta mejore.

1.2 Teoría de la Ventaja Comparativa

Adam Smith analizó que algunos países podían poseer la ventaja absoluta de todos los productos que producían, de tal manera, que si esto ocurría no existía la necesidad de que ese país comercializara con otro, pues no se vería beneficiado del comercio internacional, pero David Ricardo demostró que sí era posible realizar un intercambio comercial, y fue demostrado con su teoría de la ventaja comparativa.

En el 1817, David Ricardo planteó que los países debían de especializarse y exportar aquellos bienes que producían a menor costo que otros, o los que hacen relativamente mejor y adquirir de otros países aquellos que producen con menor eficiencia. (Hill, 2015)

El principio de la ventaja comparativa asegura que un país puede obtener beneficios del comercio aun cuando este sea absolutamente más eficiente (o absolutamente menos eficiente) que otros países en la producción de cualquier bien. (Paul A. & William D., 2010)

De acuerdo a la ventaja comparativa el comercio ofrece ventajas mutuas para todos los países implicados en el intercambio comercial.

1.3 Teoría de la Dotación de Factores

Eli Heckscher y Bertil Ohlin se enfocaron en como un país podía obtener una ventaja comparativa, utilizando los factores que poseían en abundancia para producir un bien. Su teoría se basaba en los factores de la tierra, trabajo y capital.

Ambos determinaron que el costo de cualquier factor o recurso dependía de la oferta y la demanda que tuviera el producto. Aquellos factores que tenían una gran oferta en relación con la demanda serían más baratos, en cambio los factores que tenían una gran demanda en relación con la oferta serían más caros.

Su teoría, también llamada teoría de las proporciones de factores, estableció que los países producirían y exportarían bienes que requerían recursos o factores que estaban en gran oferta y, por lo tanto, factores de producción más baratos. En contraste, los países importarían bienes que requerían recursos que eran escasos, pero tenían una mayor demanda. (Hill, 2015)

La República Dominicana goza de suelos aptos para la producción de tomates, por lo que es factible exportar este producto a otros países como Trinidad & Tobago, el cual a pesar de sus esfuerzos no posee un sector de agricultura diversificado, pues se concentra principalmente en la producción de cacao. Durante los últimos años Trinidad & Tobago ha pasado de exportar gran variedad de productos alimenticios a importarlos, debido a que poseen una alta demanda y la producción local no es suficiente para abastecer las necesidades de los consumidores.

1.4 Economía de Escala

Esta nueva teoría del comercio apareció en el año 1970, cuando algunos economistas indicaron que la capacidad que tenía una empresa podría favorecer el comercio internacional. Las economías de escala son reducciones de los costos unitarios que tiene una empresa a medida que esta aumenta su nivel de producción. (Hill, 2015)

Las economías de escala hacen posible que las empresas aumenten la variedad de productos que ofrecen a los consumidores a la vez que reducen sus costos.

Si la República Dominicana decide buscar nuevos destinos para la exportación del tomate, podría obtener una economía de escala, ya que tendría que producir una mayor cantidad de este producto, lo que se traduce en menores costes, por lo tanto, este producto tendría un precio atractivo para los comerciantes de Trinidad & Tobago.

El tener una economía de escala en este producto significaría que la República Dominicana podría obtener una mayor rentabilidad y mayor poder de negociación frente a otros países. Esto también representaría mayores oportunidades de empleo y crecimiento del producto interno bruto de la nación, lo que da como resultado que

el país obtenga una mejor competitividad y que mejore su posicionamiento en el mercado internacional que hoy en día es tan demandante.

1.5 Comercio Exterior de la República Dominicana

El comercio exterior en la República Dominicana avanza conforme pasan los años por los grandes incentivos que se han promulgado para el fomento de las relaciones comerciales exteriores, que han dado como resultado la atracción de grandes inversionistas extranjeros, el crecimiento de los empleos y el posicionamiento de grandes empresas multinacionales en el país.

Según el Instituto OMG, el marco de las políticas comerciales en la República Dominicana ha cambiado bastante durante los últimos veinte años. La transformación que ha sufrido se debe a dos reformas arancelarias que liberalizaron en gran parte las importaciones de bienes, una ley de inversión extranjera que concede trato nacional a los inversionistas extranjeros, una legislación que ofrece incentivos fiscales a las zonas francas y algunas reformas fiscales que han hecho posible que el sistema tributario sea más transparente, además de leyes y reglamentos que han liberalizado el comercio. La República Dominicana también ha suscrito varios acuerdos comerciales multilaterales y bilaterales que hacen que la liberalización comercial sea posible. (IOMG, s.f.)

Gracias a todas estas políticas implementadas por el gobierno dominicano para el desarrollo de la nación, hoy en día el país cuenta con distintos tratados, convenios y acuerdos comerciales, como; el DR-CAFTA, el EPA, el Acuerdo de Alcance Parcial con Panamá, las Enmiendas del Convenio de SOLAS, Tratado de Libre Comercio con Centroamérica, Acuerdo de Asociación Económica - CARIFORO, Acuerdo de Libre Comercio entre la República Dominicana y la Comunidad del Caribe (CARICOM), entre otros.

1.5.1 DR-CAFTA

(CNC, 2016) El DR-CAFTA es un tratado entre los Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana que tiene como objetivo principal implementar una zona de libre comercio entre los países miembros.

Los países participantes son: El Salvador, Nicaragua, Costa Rica, Estados Unidos, Guatemala, Honduras y República Dominicana.

Entre los objetivos de mencionado tratado se encuentran:

- Fortalecer los lazos de amistad y cooperación entre las naciones e impulsar la integración económica regional.
- Contribuir a la expansión del comercio y cooperación internacional.

- Establecer un mercado extenso y seguro para el intercambio de mercancías y servicios producidos en los diferentes países mientras se reconocen las diferencias en el tamaño de la economía y en los niveles de desarrollo.
- Prevenir las alteraciones en el comercio recíproco.
- Fijar reglas claras y que sean de beneficio mutuo en el intercambio comercial.

1.5.2 Acuerdo de Alcance Parcial Con Panamá

El Acuerdo de Alcance Parcial entre Panamá y la República Dominicana fue firmado en julio del año 1985, este fue ratificado en el año 1987 por el Congreso Nacional. Finalmente, entra en vigencia en noviembre del año 2003. (MICM, s.f.)

De acuerdo con el portal de transparencia fiscal de la República Dominicana, el objetivo de este acuerdo es fortalecer los vínculos de amistad e incrementar el intercambio comercial entre los dos países. En este acuerdo el libre comercio se limita a 26 productos de una vía por parte de Panamá, 24 productos de una vía por parte de República Dominicana y 120 productos de doble vía, incluyendo 29 productos provenientes de Zonas Francas.

1.5.3 Convenio de SOLAS

(OMI, s.f.) El Convenio Internacional para la Seguridad de la Vida Humana en el Mar, se considera como el convenio internacional más importante concerniente a la seguridad de los buques de mercancías. La primera versión se emitió en el año 1914, durante una conferencia en Londres, como respuesta a la catástrofe del hundimiento del Titanic, a partir de ese año se han registrado cinco versiones del Convenio SOLAS:

- En 1929 se adoptó la segunda versión, pero no fue sino hasta 1933 cuando entró en vigor.
- El siguiente, el tercero, se acogió en 1948 y se empezó a materializar en 1952.
- El cuarto fue adoptado, con los auspicios de la Organización Marítima Mundial (OMI) en el año 1960, y entró en vigor cinco años más tarde, es decir, en 1965.
- El convenio SOLAS vigente se aprobó en el año 1974, y entró en vigor en 1980.

1.5.4 Centroamérica - República Dominicana

El tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y República Dominicana fue firmado el 16 de abril del 1998 y entró en vigencia en marzo del 2002. Los Estados de Centroamérica que forman parte son Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. (OTCA, s.f.)

Entre los principales objetivos del tratado se encuentran:

- Impulsar el crecimiento y la diversificación del comercio de bienes y servicios entre los miembros.
- Eliminar recíprocamente las barreras al comercio de bienes y servicios.
- Promover condiciones de libre competencia dentro del área de libre comercio.

1.5.5 Acuerdo de Asociación Económica (AAE)

(PTFRD, s.f.) El Acuerdo de Asociación Económica (AAE), mejor conocido por las siglas en inglés de Economic Partnership Agreement (EPA), es un acuerdo negociado entre los países ACP (África, Caribe y Pacífico) del Caribe (CARIFORO) y los Estados de la Unión Europea, este fue firmado en el 2008.

En el acuerdo se establece que el principal objetivo es contribuir a la reducción y eventual eliminación de la pobreza mediante la creación de una asociación comercial que promueva la integración regional del Caribe, la cooperación económica y el desarrollo sostenible. (CEI-RD, s.f.)

1.5.6 CARICOM - República Dominicana.

(PTFRD, s.f.) En agosto del 1998, la República Dominicana firmó un Acuerdo de Libre Comercio con la Comunidad del Caribe (CARICOM). El principal objetivo de este acuerdo es crear un área de libre comercio de bienes y servicios, inversiones y cooperación.

El acuerdo comprende temas como el libre acceso a los mercados, la armonización de las normas sanitarias y fitosanitarias, la eliminación de barreras no arancelarias en el comercio, además incluye un plan de acción que establece la liberalización en la movilidad de las personas y capitales.

Como resultado de estos acuerdos la República Dominicana avanza en el desarrollo de las relaciones comerciales con los demás países del mundo, llevando sus productos a nuevos mercados, atrayendo inversión extranjera y mejorando la gestión de calidad de los productos dominicanos.

1.6 Marco Legal del Comercio Internacional en República Dominicana

Con el fin de regular, facilitar y controlar el intercambio internacional de un país determinado con el resto del mundo, las naciones poseen una entidad expresamente diseñada para este fin, a través de la cual se confirma el correcto

funcionamiento y aplicación de las disposiciones de lugar para fines de exportación e importación. En la República Dominicana el órgano encargado de estas funciones se conoce como Dirección General de Aduanas de la República Dominicana (DGA), cuyo objetivo es:

Eficientizar, transparentar y sistematizar todas las actividades de las aduanas del país con el fin de hacer cumplir las medidas de facilitación del comercio, aumentar las recaudaciones fiscales y contribuir con otros organismos del Estado a reducir diferentes tipos de riesgos provenientes del exterior que puedan impedir el desarrollo sostenible de la Nación. (DGA, s.f.)

El ejercicio de exportar e importar productos entre países, supone un detallado proceso que deben agotar las partes involucradas, del mismo modo, implica que los responsables de realizar la acción de importar o/y exportar, posean conocimientos sobre las regulaciones, acuerdos, normas y leyes que fijan medidas burocráticas y administrativas que deben ser realizadas por los agentes de las aduanas. Este proceso implica a su vez, la recolección de una serie de documentos indispensables para poder llevar a cabo el intercambio de mercancías.

En busca de apoyar las exportaciones e importaciones en la República Dominicana, la Dirección General de Aduana ha creado el llamado Sistema de Integración de Gestión Aduanera (SIGA), que sirve como apoyo no solo a los exportadores e importadores, sino también a la misma DGA, pues a través de este se reducen los costos y los procedimientos son más eficientes, ya que se realizan los pagos de

impuestos de manera electrónica por medio de un dispositivo llamado Token y esto agiliza las funciones de ambas partes.

1.7 Leyes Relativas al Comercio Internacional en República Dominicana

Dentro de las leyes que sustentan el comercio internacional dominicano, se pueden encontrar las siguientes:

Ley 84-99, sobre Reactivación y Fomento de las Exportaciones, creada en 1999 con la finalidad de crear mecanismos y/o modernizar los existentes que sirven como apoyo a las exportaciones. (DGII, s.f.)

Ley 146-00, sobre Reforma Arancelaria, del 27 de diciembre del año 2000, esta ley busca la reducción de las tasas arancelarias, con el fin de estimular la eficacia y competencia de los productores nacionales. (DGA, s.f.)

Ley 16-95, sobre Inversión Extranjera de la República Dominicana, promulgada en fecha del 20 de noviembre de 1995, esta define la inversión extranjera como los aportes provenientes del exterior, propiedad de personas físicas nacionales residentes en el exterior, y capital de una empresa que opera en el territorio nacional. (OMG, 2011)

Ley 424-06, sobre Implementación del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Centroamérica (DR-CAFTA), de fecha del 17 de noviembre del 2006, que modifica artículos de varias leyes para armonizarlas con requisitos del Tratado de Libre Comercio. (OMPI, s.f.)

Ley 14-93, sobre Aprobación del Arancel de Aduanas de la República Dominicana, promulgada en fecha 26 de agosto del 1993, con la cual se aprueba la aplicación del arancel aduanal a los todos los productos importados a República Dominicana con el fin de proteger la producción nacional. (DGA, s.f.)

1.8 Requisitos Generales para Exportación de Bienes desde República Dominicana

Los requisitos y procedimientos a seguir para exportar productos de la República Dominicana son muy variables, pues todo dependerá del tipo de producto que se desea exportar, del mismo modo, el mercado al que se va a exportar determina que documentos son necesarios y cuáles no.

Así mismo, fuera de los requisitos y procedimientos obligatorios con los que se debe cumplir, para la exportación de bienes y servicios desde la isla, deben tomarse en consideración, sobre todo, la naturaleza de nuestro producto, pero así también los tratados, acuerdos, convenios, leyes y normas que posee República Dominicana,

para de esta forma poder cumplir a cabalidad y de manera exitosa con el proceso que se desea llevar a cabo.

1.8.1 Documentación Requerida

- Registro de Nombre: Este documento se obtiene con la solicitud a través de una carta del nombre comercial que llevará una empresa determinada a la Oficina Nacional de la Propiedad Industrial.
- Registro Mercantil: De acuerdo con la Cámara de Comercio de Santo Domingo, el registro mercantil es el servicio que ofrece la Cámara de Santo Domingo la cual brinda la oportunidad de que los negocios puedan obtener los beneficios y facilidades al estar formalizados.
- Registro Nacional del Contribuyente: La DGII define el RNC como el número utilizado como identificación de las empresas o personas físicas para sus actividades fiscales.

Una vez obtenidos estos documentos el exportador puede proceder a iniciar con la solicitud de la documentación reglamentaria para el proceso de exportación:

- Certificado de Origen: Este no es más que un documento emitido por la cámara de comercio o cualquier otro organismo competente de un determinado país, que tiene como fin, como su nombre lo dice, acreditar el origen de la mercancía.
- Factura Comercial: Este documento sirve como comprobante de una venta, en él se establecen las condiciones y especificaciones de los productos y es a su vez un justificante de un contrato existente. En él se señalan: nombre y dirección de ambos participantes, fecha de emisión, condiciones de pago, descripción del producto y términos de entrega.
- Manifiesto de Carga: Es un documento que contiene información genérica de la mercancía, pues con este se confirma que los productos han sido embarcados en el medio de transporte correspondiente para salir de aduanas, de acuerdo con los permisos autorizados.
- Formulario DUA: Documento Único Administrativo, este papel es el soporte de la declaración de exportación o importación ante la DGA. Con este documento se han sustituido dos documentaciones que se requerían para las operaciones de importación y exportación, llamados Declaración de Importación y el Formulario Único de Exportación. (DGA, 2015) A raíz de eso lo extenso del DUA, pues el mismo consta de 9 páginas para ser llenadas por el importador o exportador.

- Certificado Fitosanitario: Es una documentación que certifica el correcto estado de productos de origen vegetal y el cumplimiento de las condiciones sanitarias exigidas por el Comité Nacional para la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (CNMSF), este documento es de carácter indispensable para la exportación de los productos de naturaleza vegetal.

De acuerdo con lo estipulado en el artículo 11 de la Ley 84-99, el CEI-RD, anteriormente conocido como Centro Dominicano de Promoción de Exportación (CEDOPEX), emitirá a un carnet de Registro de Exportador a quienes vayan a dedicarse a la actividad de exportación, para fines de control y seguimiento.

Los organismos que se encargan de emitir estos documentos son: la DGA, Ministerio de Salud Pública, Ministerio de Agricultura, el Ministerio de Medio Ambiente y la Dirección de Sanidad Vegetal.

1.8.2 Procedimiento de Exportación

Una vez se ha cumplido con los documentos de lugar, el exportador debe poseer consigo, necesariamente, un contrato de compra venta con quien jugará el papel de importador, donde se establezcan las condiciones y obligaciones de ambas partes. Dentro de estas condiciones es de suma importancia resaltar algunas de las informaciones principales que debe poseer ese contrato de compraventa. De las cuales se mencionarán las siguientes:

- Informaciones básicas de ambas partes
- Ley o convenio aplicable
- Incoterm a utilizar
- Condiciones de plazos y pagos
- Lugar de embarque
- Descripción de la mercancía

Es importante resaltar que, en la actualidad, la República Dominicana cuenta con significativos avances tecnológicos para la mayoría de los procesos y solicitudes que hemos mencionado más arriba, pues de acuerdo con el manual de ayuda DUA, la gran mayoría de estos documentos pueden solicitarse de forma online en las páginas correspondientes a la entidad competente.

O bien a través de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE), que es un sistema integrado que permite la entrega de información estandarizada a una única entidad para el cumplimiento de todos los requerimientos relacionados con la importación, exportación y tránsito aduanero. Si la información es electrónica, entonces los datos deben ser enviados una única vez.

La Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) permite a las partes involucradas en operaciones de comercio exterior y transporte internacional, gestionar por una sola vía los trámites requeridos por las entidades públicas competentes para expedir Certificaciones y Aprobaciones. (DGA, s.f.)

1.8.3 Normas sanitarias para exportar desde República Dominicana

Según el Comité Nacional para la Aplicación de Medidas Sanitarias de República Dominicana, las mercancías de naturaleza vegetal deben estar acompañadas de un Certificado Fitosanitario de Exportación emitido por el Ministerio de Agricultura del país. Los embalajes deben tener un trato especial conforme a su procedencia (madera, plástico, caja, y demás). (CNMSF, s.f.)

Fuera de las regulaciones que hace el Comité, es indispensable cumplir también con las exigencias sanitarias del país al que va a exportarse la mercancía.

Dentro de los requisitos específicos, se pueden mencionar que:

- El producto debe estar completamente libre de cualquier plaga.
- El producto debe ser tratado de forma adecuada en el lugar de origen.
- El producto debe cumplir con los estándares internacionales de residuos de plaguicidas.
- El producto debe ser producido en áreas libres de cualquier plaga existente en el país de origen

1.8.4 Régimen Aduanero

Según los datos obtenidos de la página de Comercio y Aduanas de México, un Régimen Aduanero es un conjunto de procedimientos que se relacionan entre sí

que permiten que las mercancías provenientes de otros países sean transportadas bajo un control aduanero en específico, de acuerdo a la naturaleza del producto.
(Comercio y Aduanas, s.f.)

El Régimen aduanero aplicable al tipo de productos vegetal, es el Régimen Aduanero Definitivo, pues este se aplica a la mercancía que va a ser exportada a un país y permanecerá allí por tiempo indefinido.

Capítulo II.

Trinidad & Tobago y su relación con la República Dominicana

2.1 Trinidad & Tobago

Trinidad & Tobago es un país compuesto por dos islas principales, tal como su nombre lo indica. La isla tiene 4.768 km². Tobago está a 30 km al noreste de Trinidad y posee alrededor de 298 km² de superficie. (ProColombia, 2014)

Según el Gobierno de la República de Trinidad & Tobago, esta fue descubierta en 1498 por el explorador Cristóbal Colón. Durante ese tiempo las islas estaban ocupadas por las tribus amerindias indígenas de los arawaks y caribes. Trinidad perteneció a los españoles hasta el siglo XV, luego los británicos la capturaron en 1797, y se convirtieron en una colonia británica en 1802. Tobago, por el contrario, fue gobernada en un momento u otro por una gran variedad de potencias europeas, incluidas España, Holanda, Francia y Reino Unido, la misma fue decretada como colonia británica en 1814. Trinidad & Tobago logró la independencia de Inglaterra en 1962 y se convirtió en la República de Trinidad & Tobago en 1976. (TTconnect, s.f.)

La República de Trinidad & Tobago es un Estado independiente ubicado en el sur del mar Caribe, sobre la plataforma continental de la costa oriental de Venezuela en América del Sur. La geografía de Trinidad & Tobago incluye principalmente llanuras con algunas montañas bajas. (GlobalEDGE, s.f.)

El país se encuentra a 10 kilómetros de Venezuela, lo que lo posiciona como la puerta de entrada a la parte continental de América del Sur, pues muchos de los

países principales de la región se encuentran a pocas horas en avión. (Monroe College, 2009)

Las islas tienen dos estaciones principales: la seca, de enero a mayo, y la lluviosa o húmeda, de junio a diciembre. En la temporada de lluvia, las mañanas suelen ser soleadas, seguidas de tardes de lluvia. Durante este tiempo, el patrón de precipitación general se ve interrumpido por días de brillante sol; un fenómeno climático conocido como Petit Carême, el cual ocurre entre mediados de septiembre y octubre. La estación seca es mayormente soleada, con chubascos ocasionales. Las islas comparten una temperatura diurna promedio de 28 grados Celsius que es cálida pero no desagradablemente húmeda y noches agradablemente frescas. (TTconnect, s.f.)

La ubicación geográfica de Trinidad lo ubica en la periferia sur de la cuenca del huracán Atlántico Norte. Como tal, Trinidad no se ve afectada directamente por tormentas tan frecuentes como Tobago; sin embargo, el clima periférico asociado con el paso de los sistemas de tormentas tropicales afecta a Trinidad & Tobago de manera similar. (MetOffice, s.f.)

El sistema de gobierno es una democracia parlamentaria; el jefe de Estado es el presidente, Anthony Carmona, y el jefe de gobierno es el primer ministro, Keith Rowley. Trinidad & Tobago tiene un sistema económico mixto en el que hay una variedad de libertad privada, combinada con una planificación económica centralizada y la regulación gubernamental. (GlobalEDGE, s.f.)

A raíz de los muchos intentos de diferentes colonias por poseer el territorio de esta isla y a la movilización de esclavos para el siglo XIX, Trinidad & Tobago posee una gran variedad cultural, que va desde españoles, chinos, franceses, sirios y debido a la cercanía entre Venezuela y Trinidad & Tobago, venezolanos. Debido a esta misma integración cultural que caracteriza dicha nación, existen en el territorio varias lenguas habladas de forma coloquial, sin embargo, el idioma oficial es el inglés. (Moya, 2012)

Según datos del Instituto Cervantes de España, oficialmente, el 5% de la población de las islas de Trinidad & Tobago habla castellano (unas 6.500 personas de una población de 1.300.000). El español fue introducido de forma oficial como lengua extranjera en septiembre del 2005. (Instituto Cervantes, s.f.)

De acuerdo a la entrevista realizada a Trevor Bartholomew, Gerente Regional de Compras, Almacén y Logística de Nestlé en Latinoamérica y el Caribe, el cual es de nacionalidad trinitense, hay un porcentaje significativo en Trinidad & Tobago que habla español debido a la alta migración de hispanohablantes al país. En la mayoría de las empresas hay por lo menos una persona que habla español y probablemente sea latina.

Trinidad & Tobago tiene una fuerza laboral bien educada, experimentada y calificada. La educación ha sido el principal objetivo de cada gobierno desde la independencia en 1962. Hay una tasa de alfabetización de más del 90%, y la fuerza laboral contiene a un gran número de graduados universitarios y postgraduados,

muchos de los cuales han estudiado en el Reino Unido y América del Norte.
(TTconnect, s.f.)

A consecuencia de estos factores lingüísticos, climáticos y culturales, las relaciones entre los países que conforman las Antillas Menores se vuelven, en muchos aspectos, más fáciles de manejar, pues existe una cercanía que no solo se limita al aspecto físico.

2.2 Situación Económica Comercial de Trinidad & Tobago

Trinidad & Tobago tiene una economía muy sofisticada para ser un país de su tamaño, que abarca la extracción de minerales, la agricultura, la industria, el turismo y los servicios, pero está respaldada por un único producto, el petróleo, que se descubrió por primera vez en 1866. El alto precio del petróleo en la década de 1970 permitió un considerable desarrollo financiado con fondos públicos, pero cuando cayó el precio en la década de 1980, la economía fracasó gravemente.
(TheCommonWealth, s.f.)

Trinidad & Tobago tiene una de las mejores economías del Caribe. Esto se debe principalmente a la buena gestión fiscal, un sector manufacturero fuerte y a las grandes reservas de petróleo y gas que posee. (CEPAL, 2016)

2.2.1 Indicadores Socioeconómicos

Tabla 1. Principales Indicadores Socioeconómicos

Datos	2015	2016
Población total	1,360,092	1,364,962
Población hombres	671,086	672,976
Población mujeres	689,006	691,986
Población urbana	114,860	114,002
Población rural	1,245,232	1,250,960
Crecimiento poblacional	0.41%	0.35%
Fuerza laboral	645,300	638,300
Tasa de desempleo	3.39%	3.85%
PIB	USD \$17,321 mil millones	USD \$20.97 mil millones
Crecimiento PIB	- 0.6%	- 2.3%
PIB per cápita	USD \$17,520.80	USD \$16,228.30
Exportaciones	USD \$15.586 millones	USD \$10.105 millones
Importaciones	USD \$11.273 millones	USD \$10.636 millones
Tasa de cambio	6.37 TTD por USD	6.67 TTD por USD
Tasa de inflación anual	-9.92%	-1.88%
Datos del 2016		
Composición del PIB por sector Agricultura: 0.5% Industrial: 13.9% Servicios: 85.6%		
INB per capita	USD\$ 15,680	

Fuente: Elaborado por las sustentantes con datos del CIA, Banco Mundial y el Banco Central de Trinidad & Tobago

Para el 2016 el total de la población en Trinidad & Tobago fue de 1,364,962 personas, de las cuales 50.70% fueron mujeres y el restante 49.30% fueron hombres. Se puede observar que la población rural es mayor a la urbana, la cual era de 1,250,960 personas para términos del 2016, es decir un 91.64% de la población total la cual creció un 0.35% con respecto al año 2015.

La fuerza laboral para el 2015 era de 645,300 pero esta cantidad decreció en el 2016, para un total de 638,300, lo que indica que de seguir así Trinidad & Tobago no poseerá una gran fuerza de trabajo lo que puede conllevar a que en el futuro tengan que importar mano de obra del extranjero.

El PIB per cápita para el 2016 fue de USD \$16,228.30 en relación con el 2015 presencio un descenso de unos 1,292.50 dólares, a pesar de esto es uno de los más altos en el Caribe lo que indica que el poder adquisitivo en el país es alto.

Para el 2016 las exportaciones de Trinidad & Tobago decrecieron con relación al 2015 con un total de USD 10.105 millones, las importaciones por igual decrecieron con un total de USD 10.636 millones.

A finales del 2016 el INB per cápita fue de \$ 15,680 dólares, debido a esto el Banco Mundial lo sitúa como país con ingresos altos. Esto posiciona muy bien a Trinidad & Tobago pues poseen un gran poder de adquisición, lo cual hace que el comercio con dicho país sea más atractivo ya que tienen un mayor poder de pago.

2.3 Principales Sectores Productivos

Trinidad & Tobago tiene una de las economías más diversificadas en el Caribe de habla inglesa, desde la energía hasta la manufactura, los servicios y el ecoturismo. El sector no energético se ha expandido consistentemente año tras año, desde el 2009 hasta el 2016. (investTT, s.f.)

De acuerdo al Ministerio de Energía e Industrias Energéticas, Trinidad & Tobago ha estado involucrado en el sector petrolero durante más de cien años realizando una considerable actividad de exploración de petróleo y gas en tierra y en aguas poco profundas. Trinidad & Tobago es el mayor productor de petróleo y gas natural en el Caribe. A principios de los años noventa pasó de ser un sector predominantemente petrolero a uno basado principalmente en el gas natural. (MEEI, s.f.)

Tabla 2. Sectores Productivos

Productos Agrícolas	Cacao, yautía, auyama, yuca, pepinos, berenjena, pimienta, ciruelas, agua de coco y aves de corral.
Industria	Petróleo y productos derivados, gas natural licuado (GNL), metanol, amoníaco, urea, productos siderúrgicos, bebidas, procesamiento de alimentos, cemento y textiles de algodón.
Recursos Naturales	Petróleo, gas natural y asfalto.

Fuente: Elaborado por las sustentantes con datos del CIA y el Banco Mundial

2.4 Análisis FODA de Trinidad & Tobago

Tabla 3. FODA Mercado de Trinidad & Tobago

Fortalezas	Oportunidades
- Pertenece al acuerdo CARICOM. - Baja tasa de desempleo con un 3.85%. - Ubicación estratégica. - País rico en recursos naturales. - Sistema político y económico estable. - Bajos costos de energía. - Personal capacitado y de habla inglesa. - Baja incidencia de huracanes.	- Promover el uso del gas natural a nivel internacional.
Debilidades	Amenazas
- Economía muy dependiente del petróleo y el gas. - Bajos niveles de seguimiento a las iniciativas públicas. - Infraestructura inadecuada. - Falta de economías de escala. - Crimen relacionado al tráfico de drogas.	- Migración de personas que puedan causar la inestabilidad social. - Caída del precio del gas natural.

Fuente: Elaborado por las sustentantes con datos del Banco Mundial, GlobalEdge, Monroe College y el Gobierno de Reino Unido

Dentro del análisis FODA de Trinidad & Tobago hay algunos puntos importantes que deben ser destacados:

Fortalezas:

- Trinidad & Tobago está localizado a solo 10 kilómetros de Venezuela convirtiendo al país en una puerta de entrada a América del Sur lo que lo hace atractivo, además de su cercanía con el canal de Panamá y por poseer buenos enlaces de transporte.
- Se considera un país rico en recursos naturales ya que es quinto productor mundial de gas natural licuado (GNL), además es el principal exportador mundial de metanol y amoníaco.

Debilidades:

- Trinidad & Tobago posee bajos niveles de seguimiento a las iniciativas públicas ya que muchas de las políticas que aparecen en los documentos oficiales están muy lejos de implementarse.

2.5 Exportaciones de Trinidad & Tobago

Tabla 4. Detalle de las Exportaciones de Trinidad & Tobago (2016)

Tipos de productos	Valor de la exportación	Tipos de productos	Valor de la exportación
Productos Minerales	USD \$6.07 Mil Millones	Productos Alimenticios	USD \$251 Millones
Productos Químicos	USD \$3.69 Mil Millones	Productos de Madera	USD \$3.04 Millones
Grasas de Origen Animal y Vegetal	USD \$5.72 Millones	Productos de Origen Animal	USD \$66.9 Millones
Arte y Antigüedades	USD \$19.7 Millones	Productos de Papel	USD \$53.9 Millones
Instrumentos	USD \$11 Millones	Productos del Reino Vegetal	USD \$12 Millones
Metales	USD \$748 Millones	Textiles	USD \$3.88 Millones
Metales Preciosos	USD \$11.2 Millones	Transporte	USD \$10.4 Millones
Máquinas	USD \$43.3 Millones	Armas	USD \$52.2 Mil
Piedra y Vidrio	USD \$5.06 Millones	Calzado y Sombreros	USD \$144 Mil
Plásticos y Cauchos	USD \$31.3 Millones	Pieles de Animales	USD \$120 Mil
Otros	USD \$12.5 Millones		
Total: USD \$11 Mil Millones			

Fuente: Elaborado por las sustentantes con datos del OEC

En el 2015, Trinidad & Tobago exportó productos por un total de 11 Mil Millones de dólares. Los productos que más se destacan son: el gas de petróleo con un 36% del total de las exportaciones, el amoníaco con un 16%, alcoholes acíclicos con un

13%, el refinado de petróleo con otro 13%, el petróleo crudo con 5.7% y las reducciones de hierro con un 5.4%.

2.6 Importaciones de Trinidad & Tobago

Tabla 5. Detalle de las Importaciones de Trinidad & Tobago (2016)

Tipos de productos	Valor de la exportación	Tipos de productos	Valor de la exportación
Máquinas	USD \$1.32 Mil Millones	Productos del Reino Vegetal	USD \$185 Millones
Transporte	USD \$1.06 Mil Millones	Productos de Origen Animal	USD \$244 Millones
Productos Minerales	USD \$778 Millones	Productos Alimenticios	USD \$442 Millones
Productos Químicos	USD \$378 Millones	Productos de Madera	USD \$55.6 Millones
Grasas de Origen Animal y Vegetal	USD \$42.6 Millones	Pieles de Animales	USD \$8.21 Millones
Plásticos y Cauchos	USD \$263 Millones	Productos de Papel	USD \$139 Millones
Instrumentos	USD \$176 Millones	Textiles	USD \$98.6 Millones
Metales	USD \$462 Millones	Armas	USD \$4.15 Millones
Metales Preciosos	USD \$9.78 Millones	Calzado y Sombreros	USD \$22.7 Millones
Piedra y Vidrio	USD \$73.8 Millones	Arte y Antigüedades	USD \$921 Mil
Otros	USD \$127 Millones		
Total: USD \$5.9 Mil Millones			

Fuente: Elaborado por las sustentantes con datos del OEC

El valor total de las importaciones para el 2015 fue de 5.9 Mil Millones de dólares, entre los productos que más fueron importados están los buques para fines especiales y el petróleo crudo ambos con un 6.8 %, los coches con un 5.7%, el mineral de hierro con un 4.8%, maquinaria de excavación con un 2.1%, los teléfonos con un 1.6% y las válvulas representaron un 1.5% del total de las importaciones.

2.7 Principales socios comerciales

De acuerdo con los datos presentados por la OEC, los principales destinos para el 2015 de las exportaciones de Trinidad & Tobago fueron los Estados Unidos con \$4,11 Miles de millones, Brasil con \$906 Millones, Argentina con \$879 Millones, Chile con \$795 Millones y Perú con una cantidad exportada valorada en \$493 Millones de dólares.

Los principales orígenes de las importaciones de Trinidad & Tobago son los Estados Unidos con \$2,22 Miles de millones, China \$481 Millones, Singapur \$269 Millones, Brasil con \$266 Millones y Rusia con una cantidad importada valorada en \$248 Millones de dólares. (OEC, s.f.)

2.8 Acceso a Trinidad & Tobago

2.8.1 Aéreo

Trinidad & Tobago es accesible desde muchas ciudades importantes en todo el mundo. El Aeropuerto Internacional de Piarco, posee una terminal de 16 puertas, este es un centro vital para el tráfico aéreo internacional en la región. Muchas aerolíneas también vuelan al Aeropuerto Arthur N R Robinson en Tobago, que enlaza con Piarco a través de un servicio aéreo cada dos horas.

2.8.2 Marítimo

Un servicio diario de taxis acuáticos conecta a los viajeros del sur de Trinidad con la ciudad capital al norte de Puerto España. Además, un servicio de ferry diario conecta la capital de Tobago, Scarborough, con la capital de Trinidad, Puerto España.

2.8.3 Puertos

Trinidad posee dos puertos industriales desarrollados, que sirven como principales centros de transbordo entre las Américas. Ubicados en Puerto España y Point Lisas, en estos se manejan cargas secas y generales, gráneles industriales y contenedores. (invesTT, s.f.)

2.9 Normas técnicas para la importación en Trinidad & Tobago.

2.9.1 Requisitos de Importación de Alimentos en Trinidad y Tobago.

Según el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, los requisitos para la importación de determinados productos como aves, pescados, coco, tortas de semillas oleaginosas y ciertas grasas tanto animales como vegetales puede que requieran la licencia de la Unidad de Licencia Comercial del Ministerio de Comercio e Industria. Se insta a los exportadores a que la parte importadora compruebe si se puede requerir cualquier licencia antes de enviar cualquier producto. (USDA, 2014)

1. Licencia de Importación.
2. Factura CARICOM. (ver anexo 1)
3. Factura Comercial.
4. Carta de embarque o carta de porte aéreo.
5. Lista de embalaje.
6. Certificado de Origen.(ver anexo 2)
7. Certificado sanitario o de salud.

2.9.2 Normativas y Requisitos de Importación para los Productos

Agroalimentarios en América Latina y el Caribe.

De acuerdo a la investigación “Desarrollo del Comercio Intrarregional de Alimentos y el Fortalecimiento de la Seguridad Alimentaria en América Latina y el Caribe” de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura,

existen algunos requerimientos más específicos para la exportación a Trinidad & Tobago. (FAO, 2015) Los cuales son:

- Ley de la Comunidad del Caribe del 2005, esta establece el Mercado único CARICOM.
- Arancel Exterior Común (AEC) del CARICOM.
- Sistema SIDUNEA World, los importadores presentan formularios y documentos en formato electrónico.
- Exigencia de Agente de aduana para importaciones sobre USD \$20,000
- Derechos específicos para ciertas bebidas.
- Recargos arancelarios adicionales para ciertos productos agropecuarios, hígados de ganso o pato y azúcar de remolacha, entre otros (Ley de Impuestos Diversos).
- IVA de 15 % general, tasa nula para ciertos productos alimenticios, entre otros.
- Impuesto especial de consumo para tabaco y bebidas alcohólicas.
- Importación prohibida para ciertos productos, entre otros: Ley sobre Animales (enfermedades); ciertas bebidas alcohólicas que no cumplen regulación; azúcar sin refinar.
- Licencias no automáticas de importación para aves de corral vivas, algunos productos del mar, grasas y aceites animales y vegetales.
- Normas técnicas y reglamentos elaborados por Oficina de Normas de Trinidad y Tobago (TTBS), institución nacional de normalización, certificación de la calidad y acreditación de laboratorios nacionales.

- Normas obligatorias de etiquetado en productos alimenticios.
- MSF se rigen con arreglo a La Ley sobre Animales (Enfermedades e Importación) de 1954, modificada; el Reglamento relativo al Control de Animales (Importación), modificado en 2008; y el Reglamento de Protección Fitosanitaria de 1953, modificado.
- Permiso de importación para todas las importaciones de animales vivos, incluso las provenientes de la CARICOM.
- Permiso de importación emitido por la División de Cuarentena Fitosanitaria del Ministry of Food Production, Land and Marine Affairs (MFPLMA) para todas las importaciones de plantas, frutas y hortalizas, incluso de la CARICOM. Las condiciones varían dependiendo del análisis de riesgo de plagas.
- Reglamentación del material de embalaje de madera en el comercio internacional: debe llevar un sello de identificación para indicar el cumplimiento de la Norma. internacional de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF) para las medidas fitosanitarias.

2.10 Cultura de negocios

El establecimiento de negocios en Trinidad & Tobago es generalmente sencillo, muchas prácticas comerciales reflejan el estilo del Reino Unido o los Estados

Unidos. Para garantizar un manejo intercultural exitoso, vale la pena recordar que, aunque el estatus es importante, es una buena idea tratar a todos con respeto y dignidad.

Las mujeres no han alcanzado la igualdad en las situaciones comerciales, aunque muchas mujeres trabajan fuera del hogar. En muchos sentidos, Trinidad & Tobago es una cultura machista, y no se considera que las mujeres sean iguales a los hombres, especialmente en situaciones comerciales, por lo que puede requerirse cierta sensibilidad intercultural.

Según Trevor Bartholomew, Trinidad & Tobago tiene una cultura de arduo trabajo y el personal de trabajo es muy dedicado a su labor, aunque cabe destacar que el horario de trabajo es flexible, pues por el gran flujo vehicular se les permite a los empleados llegar hasta dos horas más tarde de lo habitual, siempre y cuando cumplan con la jornada de 7 horas. El horario de trabajo en las empresas públicas y privadas empieza a las 8:00 a.m., aunque se diferencia en la hora de salida, ya que en las empresas privadas el horario de salida es a las 4:30 p.m. y en las empresas públicas a las 4:15 p.m. y en ambos tienen por costumbre no atender al teléfono 15 minutos antes de terminar su jornada.

La gente de Trinidad & Tobago es exteriormente cálida y amigable, pero a pesar de esto no es una buena idea parecer demasiado familiar en el saludo inicial. Los empresarios esperan entablar una conversación, generalmente en almuerzos, para saber si la persona es digna de su confianza, de ser así la lealtad de estos serán para la persona y no para la empresa que representan.

Las decisiones a menudo se basan en la preferencia personal de la persona con mayor autoridad, por lo que es crucial dedicar tiempo a desarrollar la confianza y las relaciones personales. Los empresarios generalmente son directos y dicen lo que quieren decir. Las tácticas de venta de alta presión se deben de evitar ya que a los trinitenses se los ve como confrontaciones y la negociación para obtener buenos precios es habitual y esperada. (Commisceo Global, s.f.)

2.11 Días feriados

A la hora de hacer negocios en Trinidad & Tobago hay que tener en cuenta que posee una gran cantidad de días festivos en los cuales no se trabaja, por lo tanto, si se planea un viaje de negocios o una reunión es mejor no hacerla en dichos días pues las empresas cierran sus puertas. Incluso en los días del carnaval se pueden encontrar algunas empresas cerradas, aunque esta no sea una fiesta pública.

Tabla 6. Días Feriados en Trinidad & Tobago

Fecha	Celebración
1 de enero	Día de Año Nuevo
27 de febrero	Carnaval
28 de febrero	Carnaval
30 de marzo	Día de la Liberación Bautista Espiritual
14 de abril	Viernes Santo

17 de abril	Pascua
30 de mayo	Día de la llegada del Indio
15 de junio	Corpus Cristi
19 de junio	Día del trabajo
26 de junio	Eid ul-Fitr
1 de agosto	Día de la Emancipación
31 de agosto	Día de la Independencia
24 de septiembre	Día de la República
13 de octubre	Primer día de Reconocimiento de los Pueblos
18 de octubre	Divali
25 de diciembre	Navidad
26 de diciembre	Día de fiesta después de Navidad

Fuente: Elaborado por las sustentantes con datos del Gobierno de Trinidad & Tobago

2.12 Relación Comercial entre Trinidad & Tobago y la República Dominicana

Con el Tratado CARICOM, Trinidad & Tobago aplica el Arancel Externo Común, el objetivo principal de este es eliminar todas las barreras entre los países miembros, cumpliendo con las reglas de origen y estableciendo los estándares regionales para los productos. CARICOM tiene acuerdos bilaterales con varios países como la República Dominicana. (ProComer, 2009)

El Acuerdo de Libre Comercio entre la Comunidad del Caribe (CARICOM) y la República Dominicana fue firmado en agosto del 1998 pero entró en vigencia para Trinidad & Tobago el 1 de diciembre del 2001 y para la República Dominicana el 5 de febrero del 2002. (INTradeBID, s.f.)

En este se establece la creación de un área de libre comercio con el principal objetivo de fortalecer las relaciones comerciales y económicas entre las partes, siguiendo los lineamientos de la OMC. (CEI-RD, 2007)

El acuerdo estipula los parámetros para la liberalización del comercio de bienes, servicios e inversiones, abarca la eliminación de barreras no arancelarias al comercio, la armonización de los procesos técnicos, sanitarios y fitosanitarios, las reglas de origen y la cooperación aduanera.

Trinidad & Tobago se encuentra dentro de un grupo de países considerados como países de mayor desarrollo relativo de CARICOM (PMD's). Gracias a este acuerdo todos los bienes originados en República Dominicana que reúnan las condiciones necesarias de las reglas de origen pueden entrar al mercado de Trinidad & Tobago con libre arancel y algunos bienes específicos pueden entrar con reducción gradual de la Tasa Arancelaria de Nación Más Favorecida (NMF).

Según Trevor Bartholomew, entre las dos islas no existe un gran intercambio de bienes, pero si hay muchos productos dominicanos que entran al mercado de Trinidad & Tobago entre los más solicitados están los plásticos, el refinado de petróleo, yeso, salsas y condimentos, entre otros. La cantidad de vegetales y frutas dominicanas que son importadas por Trinidad & Tobago es mínima, lo cual puede deberse a que algunos de esos productos no tienen el mismo tratamiento que otros productos de los países del CARICOM.

Entre República Dominicana y Trinidad & Tobago existe el interés de fortalecer las relaciones comerciales, incluso los ministros de relaciones exteriores de ambas islas se han reunido frecuentemente para hablar sobre el tema, sin embargo, no está claro porque esto no ha salido a flote.

Hay un gran potencial de establecer una relación más estrecha entre las islas, pues por la cercanía entre estas existe la posibilidad de abaratar costes de transportación, para lograr esto República Dominicana debe de cumplir con las condiciones de calidad exigidas por Trinidad & Tobago y ser capaces de suplir los productos de forma rápida.

2.12.1 Exportaciones de Productos Dominicanos a Trinidad & Tobago

Según el Observatorio de la Complejidad Económica, en el año 2016 se exportaron productos por un valor total de \$23.6 millones de dólares.

Tabla 7. Exportaciones de Productos Dominicanos a Trinidad & Tobago

Tipos de productos	Valor de la exportación
Plásticos y Cauchos	USD \$9.7 Millones
Productos Alimenticios	USD \$4.78 Millones
Productos Químicos	USD \$ 2.85 Millones

Productos Minerales	USD \$2.72 Millones
Productos de Papel	USD \$1.12 Millones
Productos del Reino Vegetal	USD \$878 Mil
Diversos	USD \$ 655 Mil
Textiles	USD \$478 Mil
Piedra y Vidrio	USD \$185 Mil
Metales	USD \$112 Mil
Calzado y Sombreros	USD \$106 Mil
Grasas de Origen Animal y Vegetal	USD \$27.3 Mil
Máquinas	USD \$18.1 Mil
Instrumentos	USD \$16.7 Mil
Productos de Origen Animal	USD \$3.71 Mil
TOTAL	USD \$23.6 Millones

Fuente: Elaborado por las sustentantes con datos del OEC

Como se puede observar en la tabla 7, las exportaciones de mayor valor hacia Trinidad & Tobago son aquellos productos derivados del plástico, productos alimenticios, químicos, minerales y los productos de papel.

2.12.2 Principales Navieras que viajan a Trinidad & Tobago desde República Dominicana

Tabla 8. Navieras que viajan a Trinidad & Tobago desde República Dominicana

Point Lisas	Puerto España	Ambos Puertos
King Ocean - Salida: Rio Haina - Tiempo de tránsito: 19 días	CaribbeanFeeder - Salida: Rio Haina - Tiempo de tránsito: 3 días	CMA CGM - Salida: DP World Caucedo - Tiempo de tránsito: 8 días a ambos puertos
SeaLand - Salida: DP World Caucedo - Tiempo de tránsito: 17 días	MSC - Salida: DP World Caucedo - Tiempo de tránsito: 4 días	Crowley - Salida: Rio Haina - Tiempo de tránsito: 10 días a ambos puertos
Tropical Shipping - Salida: DP World Caucedo - Tiempo de tránsito: 8 días	Seaboard - Salida: Rio Haina - Tiempo de tránsito: 4 días	Hapag Lloyd - Salida: DP World Caucedo - Tiempo de tránsito: a Puerto España de 1 día y 2 días a Point Lisas
		Zim - Salida: DP World Caucedo - Tiempo de tránsito: 2 días a ambos puertos

Fuente: Elaborado por las sustentantes con datos suministrados por las diferentes navieras por vía telefónica.

Capítulo III.

Sector Agroindustrial y las Características del Producto de la República Dominicana

3.1 Sector Agroindustrial Dominicano

Desde los inicios de la historia dominicana la nación se ha caracterizado por tener un buen desarrollo en la agricultura, tanto así que una gran parte de las familias campesinas de República Dominicana se sustentan de la siembra de las tierras fértiles que posee el país, y hay que resaltar que la mayoría de las exportaciones provienen de la agricultura.

República Dominicana se ha identificado por ser un país que trabaja sus tierras, lo que se podría presentar como una ventaja para la nación, sin embargo, no han implementado procesos para la industrialización del sector, lo que ha desfavorecido el desarrollo del mismo.

A pesar de que el sector agropecuario no recibe tanto apoyo como otros sectores, no quiere decir que este no ha avanzado, aunque a pasos pequeños, según el informe de la economía dominicana emitido por el Banco Central, para el semestre enero-junio del presente año 2017 el sector agropecuario se encuentra entre las actividades que están liderando el crecimiento de la economía dominicana con un 6.2% del Producto Interno Bruto (PIB) de la nación. (BCRD, 2017)

Es importante aclarar que el gobierno dominicano ha implementado programas de apoyo a los pequeños y medianos productores, a través del Ministerio de Agricultura y sus dependencias, pero los agricultores no están siendo subsidiados como en

otras naciones, aun así existen distintas instituciones como el Fondo Especial de Desarrollo para el Agropecuario (FEDA), los desembolsos del Banco Agrícola y una que otra asistencia técnica, preparación de tierras y entrega de insumos, que hacen el trabajo del productor un poco más simple.

Otro punto que suele afectar el desarrollo del sector agropecuario dominicano son los cambios climáticos, debido a la ubicación geográfica del país, este suele recibir lluvias torrenciales gracias al calentamiento global que aumenta la temperatura de los océanos lo que intensifica la formación de eventos como huracanes, en el presente año 2017, dos potentes huracanes conocidos como Irma y María dejaron grandes devastaciones, aunque las pérdidas solo fueron reflejadas en las siembras de arroz y plátano, debido a que las únicas partes del país que se vieron afectadas fueron la parte este y nordeste, es decir que las producciones de tomate no recibieron el impacto de dichos huracanes. (IICA, 2017)

En definitiva, según los informes obtenidos por el Banco Central dominicano este sector ha estado aportando al Producto Interno Bruto (PIB) en los últimos años y además de que hoy en día se cuenta con el apoyo del IESC el cual es el representante del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA por sus siglas en ingles), que ha estado impartiendo ciertos talleres y seminarios para los agricultores dominicanos, con el objetivo de mejorar las buenas prácticas agrícolas.

3.2 Análisis FODA del Sector Agroindustrial de la República Dominicana

Tabla 9. FODA del Sector Agroindustrial de República Dominicana

Fortalezas	Oportunidades
- Apoyo monetario del gobierno. - Diversidad en la producción de frutas y vegetales. - Distintas zonas con facilidad de producción. - Asociaciones de agricultores para el apoyo mutuo. - Apoyo nacional e internacional de capacitaciones al agricultor.	- Existe apoyo internacional para la agricultura. - Posibilidades de aumentar las exportaciones. - Apoyo del sector privado.
Debilidades	Amenazas
- El sector agroindustrial se encuentra en vía de desarrollo. - Tecnología rudimentaria. - Pocas capacitaciones al productor. - Altos costos de producción. - Migración del campo a la ciudad.	- Incidencias de huracanes y tormentas. - Bajas remuneraciones. - Importación de productos agropecuarios.

Fuente: Elaborado por las sustentantes

3.3 Tomate

El tomate (*Lycopersicon esculentum*) es una planta herbácea perenne que suele alcanzar una longitud de unos 1.2 metros, aunque puede llegar a longitudes superiores. Al principio son plantas erguidas, pero cuando llegan al estado adulto el tallo se vuelve flexible por lo que requiere de una estructura para sostenerse, ya que el peso de las hojas puede provocar que esta caiga al suelo. (InteriorRD, 2017)

3.3.1 Origen

El tomate tiene sus orígenes en la región andina que abarca el sur de Colombia y el norte de Chile, tal vez de allí se llevó hacia Centroamérica y México, luego en el descubrimiento de América los españoles le llamaron tomate y lo llevaron a Europa en el 1540, el cual creció con facilidad en los climas mediterráneos, después este fue difundido por españoles y portugueses por Medio Oriente, África, Estados Unidos, Canadá y algunos países asiáticos. (CEPOC, s.f.)

3.3.2 Cultivo

El tomate es un cultivo de clima cálido, con temperaturas óptimas para su desarrollo entre 20° y 25°C en el día y entre 10° y 18°C durante la noche. Aunque no existen muchas exigencias en cuanto al suelo necesario para su plantación, son recomendables los suelos ricos en material orgánico, de buen drenaje y con un pH

aproximadamente de 7. La humedad relativa óptima oscila entre un 60% y un 80%. La irrigación es fundamental en el cultivo del tomate debido a que permite que le llegue suficiente agua en las etapas críticas de su desarrollo. (InteriorRD, 2017)

Por otra parte, el tomate necesita muy buena luminosidad; de lo contrario, los procesos de crecimiento, desarrollo, floración, polinización y maduración de los frutos pueden verse afectados. Se siembra por semilla, primero en semilleros, y luego se trasplantan al suelo. Aunque se puede realizar la siembra directa de la semilla en el terreno.

3.3.3 Variedades del Tomate

Existen dos grandes grupos de variedades de tomate, las de crecimiento indeterminado y las de crecimiento determinado. Las primeras se usan para la producción de tomates en invernaderos. Las variedades de crecimiento determinado son las más utilizadas para cultivar a la intemperie. Por su forma, este fruto puede ser clasificado en tomates ciruela, pera, redondos, cherry, corazón de toro, campana, entre otros, siendo las variedades redondas las más comercializadas.

En la producción en invernadero se usan los cherry, corazón de toro e híbridos. Según su color, las variedades pueden ser: rojas, amarillas, verdes, negras,

anaranjadas, rosa, blancas y bicolor. Específicamente, se pueden mencionar las variedades Victory, Farmers 301, King Kong, Double, Duke, Caribe, entre otras.

3.3.4 Siembra y producción de Tomate en República Dominicana

(InteriorRD, 2017) El tomate es el principal cultivo hortícola de la República Dominicana. Su producción se debe separar en dos grandes grupos: el tomate para consumo fresco en ensaladas y otros platos populares, y el tomate cultivado para ser procesado industrialmente.

La producción de tomate para la elaboración de ensaladas se cosecha en nuestro país durante todo el año, siendo los meses de mayor producción julio, agosto, septiembre y octubre. El tomate industrial, se cosecha en enero, febrero, marzo y abril.

En la República Dominicana, se producen tomates en las provincias de Azua, San José de Ocoa, Baní, Vicente Noble, Jarabacoa y Constanza, siendo Baní y Azua los mayores productores. Para el 2012, el área total cosechada de tomates de ensalada fue de 20,192 tareas, para una producción de 405,758 quintales. Mientras que los tomates industriales se cosecharon en ese mismo año unas 88,333 tareas. En Jarabacoa, la mayor parte de la producción se desarrolla mediante cultivos de invernaderos.

De acuerdo con el Banco Central del país, en el 2011 se exportaron 3,356 toneladas métricas con un valor de US\$3.6 millones de dólares, la mayor cifra que se tiene registrada. Sin embargo, la mayor parte de la producción nacional se procesa internamente, para producir una amplia gama de productos de consumo nacional.

(AgriculturaRD, 2017) En la actualidad el país cuenta con un área de unas 72 mil tareas de siembra de tomates, siendo la provincia de Azua la de mayor cultivo, con un 70 por ciento de la producción, creando fuentes de empleos directos e indirectos.

3.3.5 Plantaciones de Tomate 2014-2017 en República Dominicana.

(AgriculturaRD, 2014) El ministerio de agricultura ha puesto bastante empeño desde hace varios años en la siembra de tomate, con el “Plan Operativo de Desarrollo para el Sector Agropecuario, 2014”, con el cual se buscaba el fortalecimiento de las agro exportaciones y la seguridad alimentaria.

De igual forma, se creó un programa de fortalecimiento dual, el cual incluyó la inyección de 3,500 millones de pesos al Banco Agrícola y la adición de una línea de crédito del Banco de Reservas por otros 2,000 millones para alcanzar 5,500 millones de pesos en recursos frescos, así como 4,000 millones de pesos adicionales a través de la liberación de encaje legal a la banca comercial privada.

Para el 2014-2015 se sembraron más de 60 mil tareas, con una inversión de 500 millones de pesos, con la colaboración y cooperación de distintas instituciones y

asociaciones, como el Instituto Dominicano de la Investigación Agroforestal (IDIAF), la Asociación de Fabricantes de Conservas del Agro (AFCONAGRO), PATCA y BAGRICOLA, todas estas dedicadas al sector agropecuario y agroindustrial de la República Dominicana. (AgriculturaRD, 2015)

Para el 2017, se lanzó una veda mediante la Resolución 2017-6, en la cual se prohíbe la siembra de tomate y otras frutas y vegetales, desde el mes de julio hasta el 30 de septiembre del 2017, con el objetivo de evitar la propagación de la mosca blanca y el Thrips. (AgriculturaRD, 2017)

Con esto se les pidió a los productores mejorar y tecnificar sus cosechas para evitar la propagación de insectos y hospederos que puedan afectar más adelante la cosecha.

Para finalizar, según lo estipulado anteriormente el gobierno dominicano ha estado tomando medidas drásticas en el sector agropecuario con el fin de mejorar las buenas prácticas agrícolas y así poder exportar sus productos a nuevos mercados creando una marca país.

3.4 Exportación de Tomate Dominicano al Mundo

De acuerdo con el Informe de la Economía Dominicana, realizado en 2014 por el Banco Central de la República Dominicana, los “Cultivos Tradicionales de

Exportación”, denominados así por ser productos que han sido producidos tradicionalmente por un país, categoría en la cual se encuentra el tomate, significaron un aumento del 4.5% en enero-marzo del 2014, comparado con el año anterior, donde el tomate tuvo una participación del 15.1% de dicho incremento. (BCRD, 2015)

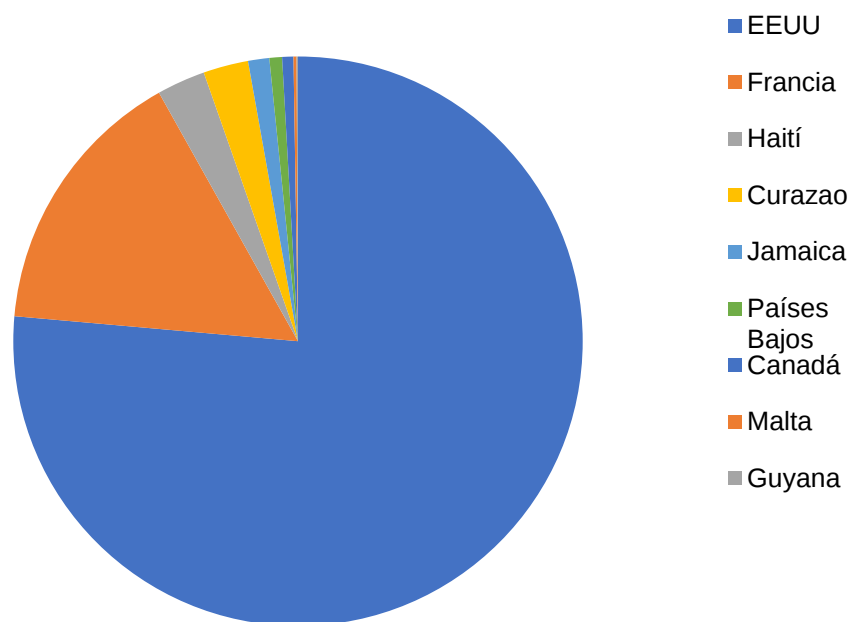
Según TradeMap, el tomate dominicano representó un 0.2% de las exportaciones mundiales para el 2016, significando esto unas 21,250 toneladas del tomate producido en el país.

Conforme al Observatorio de la Complejidad Económica, los tomates representaron un 2.9% de las exportaciones de productos de origen vegetal de República Dominicana en el 2016, con un valor de \$14.3 millones de dólares.

3.4.1 Destinos de Exportación del Tomate de República Dominicana

Los países a los que se exportan tomates dominicanos son: Estados Unidos, Haití, Curazao, Jamaica, Canadá, Aruba, Antigua y Barbuda, Países Bajos, Islas Vírgenes Británicas, Islas Turcas y Caicos, Guyana, Santo Tomé y Príncipe, Francia, Malta, Alemania, Italia y Luxemburgo.

Gráfica 1. Principales Destinos de Exportación del Tomate Dominicano



3.7 Normas técnicas del tomate en Trinidad & Tobago

En general, Trinidad & Tobago sigue los estándares alimentarios internacionalmente aceptados como el Codex Alimentarius y también puede referirse a los estándares de Canadá, Estados Unidos y Europa.

Según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, la norma para el tomate es la CODEX STAN 293-2007, en esta se detallan los requisitos mínimos de calidad que deben de tener los tomates. (FAO, s.f.) De acuerdo a la norma, los tomates deberán estar:

- Enteros.

- Sanos, sin presentar signos de putrefacción o deterioro que impidan que puedan ser consumidos.
- Limpios y libres de cualquier materia extraña visible.
- Exentos de plagas y daños causados por las mismas, que perjudiquen el aspecto general del producto.
- Exentos de humedad externa anormal, salvo la condensación relacionada a su remoción de una cámara frigorífica.
- Libres de cualquier olor y/o sabor extraño.
- Con aspecto fresco.

En caso de que los tomates estén en racimos, los tallos deberán estar frescos, sanos, limpios, libres de hojas y de cualquier materia extraña visible.

El desarrollo y condición de los tomates deben de permitir que estos puedan soportar el transporte, manipulación y llegar en estado satisfactorio al lugar de destino.

En los requisitos de madurez se especifica que los tomates deben de estar adecuadamente desarrollados y presentar un grado de madurez satisfactorio que le permita seguir el proceso de maduración y alcanzar su punto óptimo.

Los tomates deben de cumplir con los límites máximos de residuos de pesticidas establecidos por el Codex Alimentarius. (ver anexo 3)

Dependiendo de la calidad de los tomates estos se pueden clasificar en tres categorías:

-Categoría Extra: Los tomates dentro de esta clasificación deben de tener una calidad superior, pulpa firme, de tamaño uniforme, libre de cualquier coloración verde y poseer un grado de madurez adecuado.

-Categoría I: Los tomates deben de tener una buena calidad y una pulpa suficientemente firme. Se acepta que estos tengan ligeros defectos, siempre y cuando su aspecto general y calidad no se vean afectados. Pueden tener unos leves defectos en la forma, desarrollo y coloración, además de magulladuras ligeras

-Categoría II: Estos tomates son los que satisfacen con los requisitos mínimos de calidad, deben de estar suficientemente firmes, pero se acepta que sean menos firmes que los de categoría I y no pueden tener grietas sin haber cicatrizado. En estos son permitidos los defectos de forma, coloración, desarrollo, de la piel o magulladuras y pueden presentar grietas cicatrizadas en la superficie que no exceda los 3 centímetros de longitud.

3.8 Inocuidad del Tomate en la Cadena de Suministros

La inocuidad de los alimentos es fundamental para la protección de la salud humana y para mejorar la calidad de vida de los países. Cuando ocurren brotes de enfermedades transmitidas por alimentos se obtiene una serie de costos directos e indirectos, ya que estos pueden afectar la salud pública, la economía de los países y el comercio internacional de los países. (CNMSF, s.f.)

3.8.1 Producción

Conforme al documento “Lineamientos de Inocuidad de los Alimentos Específicos para Tomate Fresco en la Cadena de Suministros” de la Administración de Alimentos y Medicamentos, la producción, empaque, distribución y manipulación del tomate fresco depende de muchos factores y del compromiso por la inocuidad de todas las partes que intervienen a lo largo de la cadena de distribución para que este llegue en buen estado al consumidor final.

Durante la producción del tomate se deben de tener en cuenta las buenas prácticas agrícolas la cuales incluyen seleccionar un buen suelo para la siembra donde no hayan riesgos de inundación, no tener presencia de animales, no utilizar aguas contaminadas para el riego, el personal debe de cumplir con ciertos estándares de higiene, seguir las instrucciones de uso de los pesticidas y/o plaguicidas, y mantener higienizado todos los equipos y superficies que tengan contacto con los tomates.

3.8.2 Empaque

Antes de empaclar los tomates estos deben de pasar por una posterior limpieza, se debe de asegurar que aquellos elementos utilizados para desinfectar los tomates no se conviertan en una fuente de contaminación.

Los materiales de empaque deben de ser inspeccionados y mantenerse en adecuadas condiciones de limpieza, no se pueden reutilizar las cajas de cartón y

aquellas plásticas deben de desinfectarse, estos recipientes no deben de entrar en contacto con el suelo. (FDA, 2008)

3.8.3 Transporte

La Naviera Internacional APL explica que para exportar los tomates estos deben de ser transportados en contenedores refrigerados ya que son sensibles a los cambios en la temperatura que pueden producir cambios en sus características y vida útil. Estos contenedores pueden ser de 20 pies, 40 pies, o un high cube de 40 pies.

Los productos hortícolas continúan vivos después de la cosecha, y la refrigeración es crucial para garantizar que el producto conserve su valor comercial desde la cosecha hasta su destino final.

Los factores principales que contribuyen a la vida útil de los productos hortícolas son:

-Respiración

Las frutas y verduras continúan viviendo y respirando después de la cosecha, consumiendo oxígeno, generando calor y emitiendo gases como el dióxido de carbono y la humedad.

El proceso de respiración utiliza recursos y provoca cambios que influyen en el valor, sabor, calidad, textura y el contenido de agua del producto. Todas las frutas y vegetales tienen diferentes grados de respiración, el cual es parte del proceso natural de maduración, el tomate tiene un grado de respiración moderada.

-Temperatura

La temperatura es el aspecto más importante para garantizar la frescura y calidad de productos cosechados. Mantener una temperatura optima en el transporte refrigerado aumentará la vida útil y la calidad del producto, dado que reduce la respiración, disminuye la pérdida de humedad y la marchitez, previene el deterioro causado por bacterias, hongos y levaduras, incluso retrasa el crecimiento indeseable del producto.

Evitar las variaciones de temperatura es crítico porque las temperaturas que son demasiado altas o demasiado bajas llevarán a resultados indeseables. (APL, s.f.)

La exposición a altas temperaturas puede:

- Acelerar la pérdida de agua.
- Producir etileno.

- Producir organismos que crean enfermedades.
- Afectar el estado fisiológico del producto.
- Causar una maduración desigual.

La exposición a bajas temperaturas puede:

- Provocar daños por frío o congelación.
- Producir superficies picadas y áreas acuosas.
- Causar la descoloración.

Según datos de la naviera (ZIM), la temperatura que debe de tener el contenedor refrigerado al exportar tomates es de 7 a 15 Celsius y tener una humedad relativa de 65% a 90%. Con esta temperatura los tomates pueden ser preservados durante 7 a 28 días.

3.9 Beneficios que Ofrece el CARICOM para la Exportación de Tomate

La partida arancelaria del tomate en el CARICOM es 0702.00, este se incluye en una lista de productos agrícolas sujetos a medidas especiales para el comercio de productos agrícolas seleccionados, por lo tanto, es elegible para el tratamiento libre de aranceles y durante algunos meses se le aplica una tasa NMF. (CEI-RD, 2007)

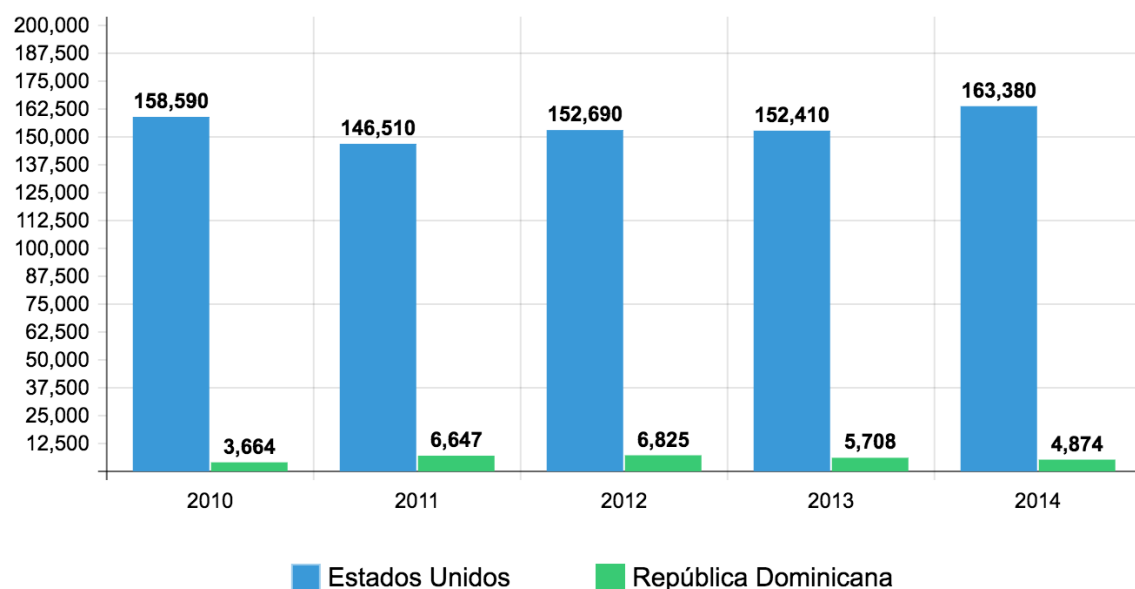
Los meses en los que el tomate dominicano puede acceder al mercado de Trinidad & Tobago con una tasa NMF son diciembre, enero, febrero, marzo, abril y mayo,

luego a partir de junio entra a Trinidad & Tobago libre de aranceles. (SICE, s.f.) (ver anexo 4)

3.10 Parámetros de competitividad

A continuación, se compararán varios parámetros de competitividad entre la República Dominicana y los Estados Unidos, puesto que Trinidad & Tobago importa tomates de este país.

Gráfica 2. Héctareas Sembradas de Tomates en Estados Unidos y República Dominicana (2010-2014)

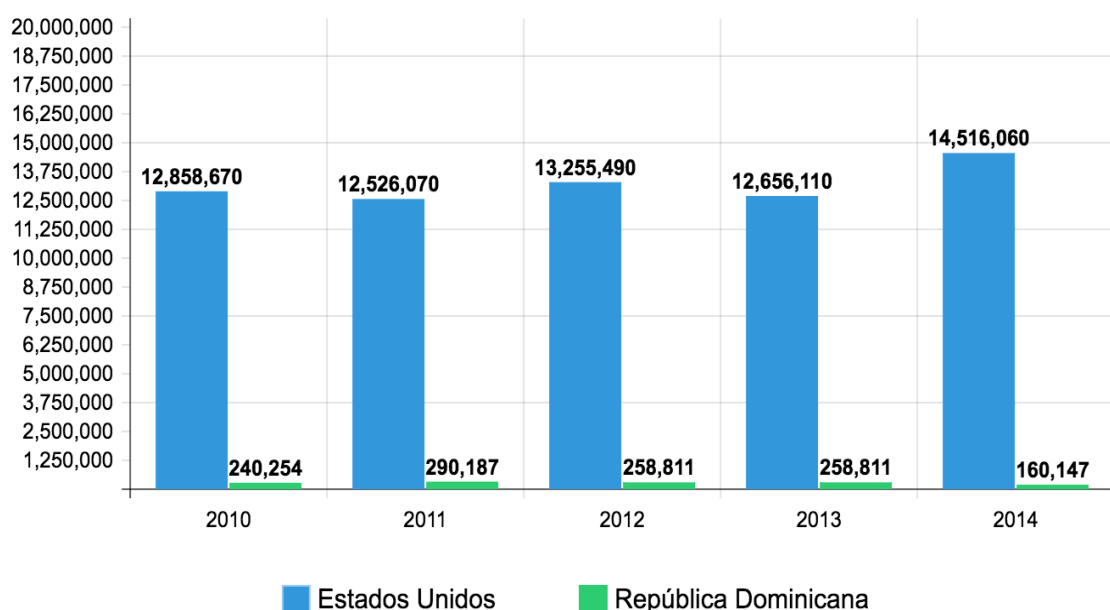


Fuente: Elaborado por las sustentantes con datos de la FAOSTAT

Según los datos de la FAO, las hectáreas de tomate sembradas por Estados Unidos superan por mucho la cantidad sembrada en República Dominicana, lo que es

comprensible ya que la República Dominicana es una isla de pequeño tamaño por lo tanto el área dedicada a la siembra es más reducida.

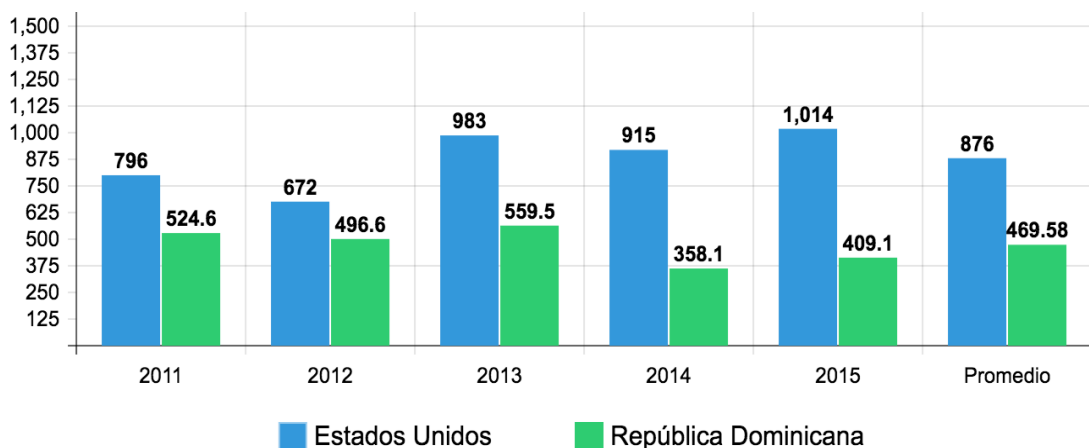
Gráfica 3. Producción de Tomates en Estados Unidos y República Dominicana (2010-2014)



Fuente: Elaborado por las sustentantes con datos de la FAOSTAT

Debido a que Estados Unidos posee una mayor cantidad de hectáreas sembradas, las toneladas que producen de tomate sobrepasan a las toneladas producidas en República Dominicana, la cual para el 2014 produjo 160,147 toneladas, mientras que EE. UU. produjo 14 millones y medio de toneladas.

Gráfica 4. Precio al Productor del Tomate en Estados Unidos y República Dominicana, (USD/Toneladas) (2011-2015)



Fuente: Elaborado por las sustentantes con datos de la FAOSTAT

A nivel de precios al productor se puede observar que Estados Unidos tiene un promedio de 876 dólares por tonelada, cabe destacar que en el 2015 los precios superaron los mil dólares por tonelada. Como se puede evidenciar en la tabla, la República Dominicana posee precios menos elevados que los Estados Unidos, con un promedio de 469.58 dólares por tonelada, lo cual podría representar una ventaja competitiva para el país.

A pesar de que la República Dominicana no posee una vasta producción de tomates si presenta varias ventajas sobre los Estados Unidos, entre estas se puede mencionar la cercanía que tiene el país con Trinidad & Tobago lo que significaría que los tomates lleguen en un menor tiempo y que contamos con el acuerdo firmado con el CARICOM, el cual le ofrece a los importadores de Trinidad & Tobago aranceles tasa 0 por los productos originarios de la República Dominicana.

Capítulo IV.

Aspectos Metodológicos y Análisis de Resultados

4.1 Tipo de investigación

La investigación será de tipo mixta, ya que incluirá el tipo de investigación explicativa y de campo. Es explicativa pues se analizarán las oportunidades que ofrece el mercado de Trinidad & Tobago para la exportación del tomate dominicano y cuan factible sería para el país.

También será de campo, ya que se recopilarán y analizarán los datos obtenidos sobre las exportaciones e importaciones del tomate que sustentarán el trabajo de investigación como tal.

4.2 Métodos de investigación

En la investigación se utilizarán varios métodos:

El método analítico, puesto que se compararán diversas variables del mercado de Trinidad & Tobago para sustentar si es factible exportar el tomate hacia ese mercado.

Se utilizará el método deductivo porque partirá de lo general a lo específico, desde el la relación comercial entre República Dominicana y Trinidad & Tobago hasta origen del tomate.

Asimismo, el método sintético será utilizado para concentrar la información más importante de la investigación, y de tal manera poder determinar las oportunidades que ofrece el mercado trinitense.

4.3 Población

Para este estudio de la exportación de tomate hacia Trinidad & Tobago se tomará como población a los exportadores y productores de tomate en la República Dominicana.

4.4 Muestra

4.4.1 Tamaño de la muestra

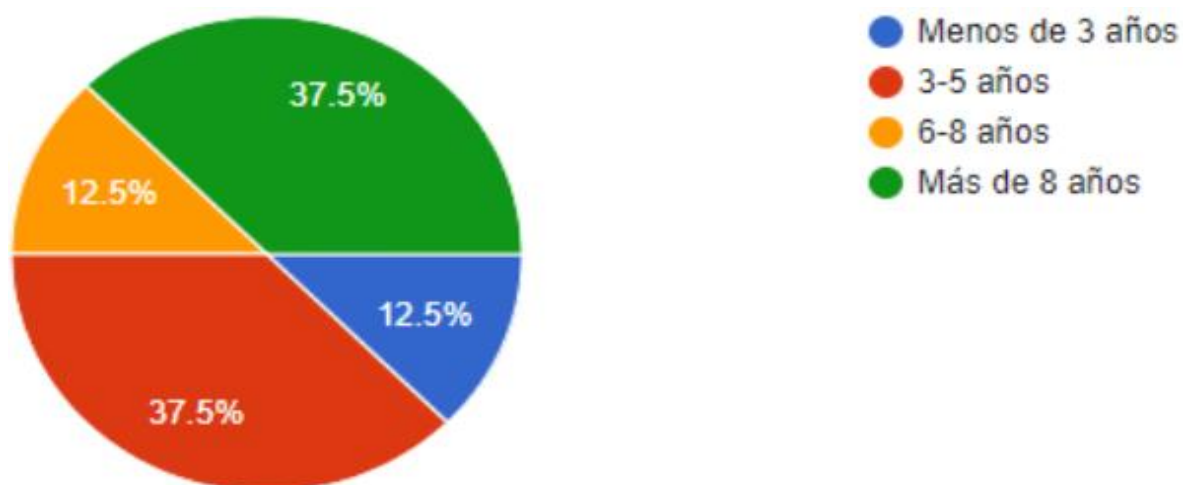
Para el cálculo de la muestra utilizaremos como población exportadores de la República Dominicana y también entrevistaremos personas del oficio.

4.4.2 Tipo de muestra

El tipo de muestra a utilizar es de tipo no probabilístico, porque en este los sujetos generalmente son seleccionados en función de su accesibilidad o criterio personal e intencional del investigador. El mismo es una técnica de muestreo donde las muestras se recogen en un proceso que no brinda a todos los individuos de la población iguales oportunidades de ser seleccionados.

4.5 Análisis de la encuesta

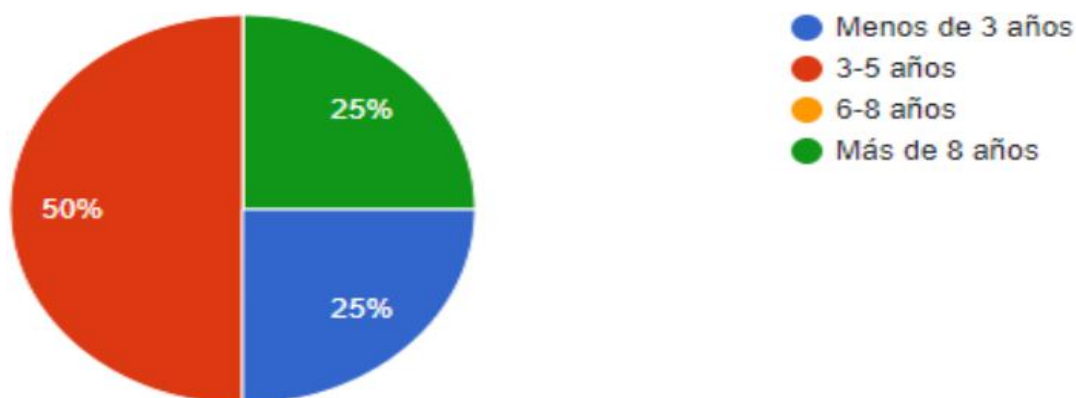
Gráfica 5. Tiempo de las Empresas Dominicanas Exportadoras de Tomate en el Mercado



Fuente: Elaborado por las sustentantes con datos de la encuesta aplicada a los exportadores de tomate en República Dominicana.

Según lo obtenido por medio de la encuesta el 37.5% de las empresas encuestadas tiene más de 8 años de haber sido fundada, otro 37.5% tiene entre 3 y 5 años de existencia, seguido de un 12.5% que lleva apenas entre 6 y 8 años y por último el 12.5% de empresas tiene menos 3 años de presencia en el mercado, lo que evidencia la experiencia que tienen estos empresarios en el campo de exportación de tomate.

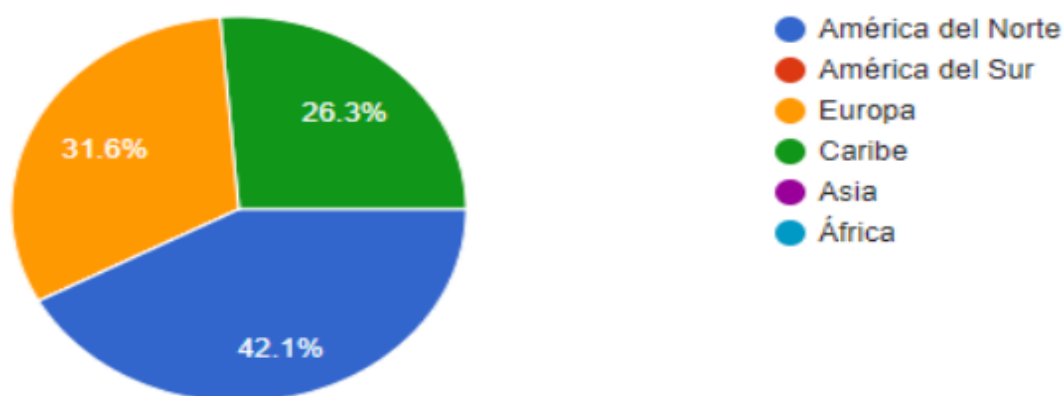
Gráfica 6. Tiempo de Exportación de las Empresas



Fuente: Elaborado por las sustentantes con datos de la encuesta aplicada a los exportadores de tomate en República Dominicana.

Según los datos obtenidos el 50% de las empresas encuestadas tienen entre 3 y 5 años exportando, el 25% tiene más de 8 años, y el otro 25% restante de los encuestados tiene menos de tres años exportando. Estas empresas muestran madurez exportando, ya que solo el 25% de los mismos tiene menos de 3 años exportando.

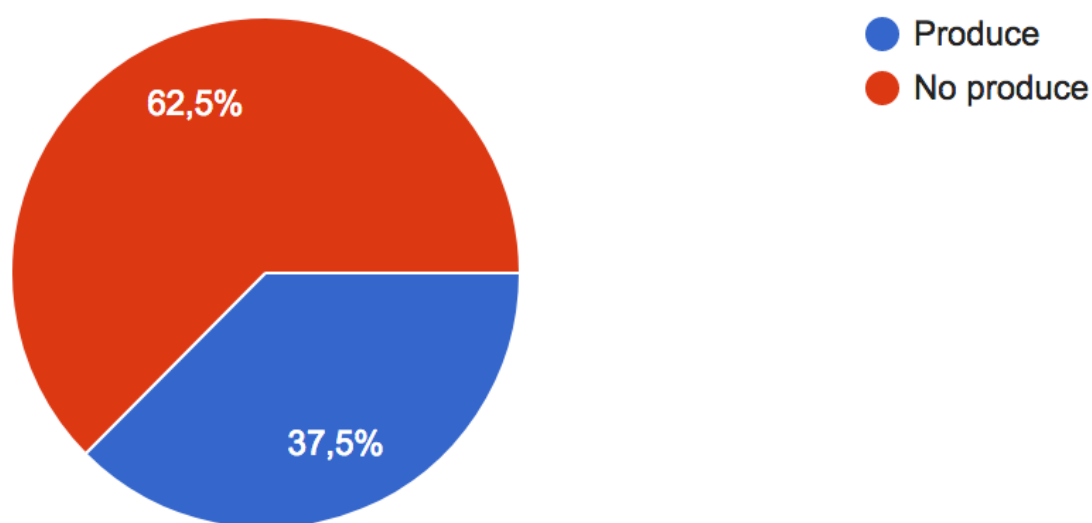
Gráfica 7. Mercados hacia los que Exportan



Fuente: Elaborado por las sustentantes con datos de la encuesta aplicada a los exportadores de tomate en República Dominicana.

El 42.1% de los exportadores encuestados exportan a América del Norte, seguido por un 31.6% que exporta a Europa y por último un 26.3% tiene como destino de exportación el Caribe, por lo que se puede decir que los países del Caribe son atractivos para los empresarios dominicanos.

Gráfica 8. Exportadores que Producen su Propio Tomate

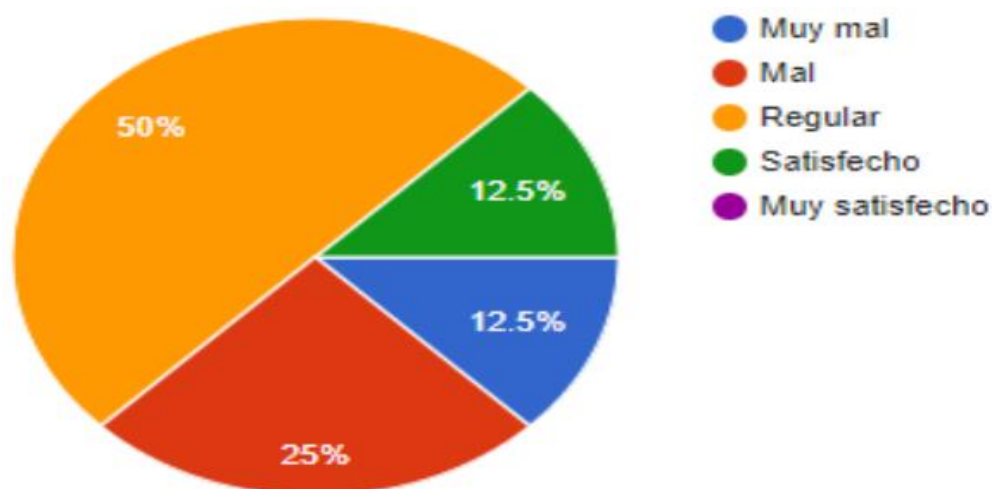


Fuente: Elaborado por las sustentantes con datos de la encuesta aplicada a los exportadores de tomate en República Dominicana.

Mediante la encuesta se pudo determinar que el 62.5% de las empresas producen su propio tomate para la exportación, el otro 37.5% restante no siembra su propio tomate, sino que solo se encarga de la exportación del mismo.

4.5.1 Satisfacción con las entidades gubernamentales relacionadas a la exportación.

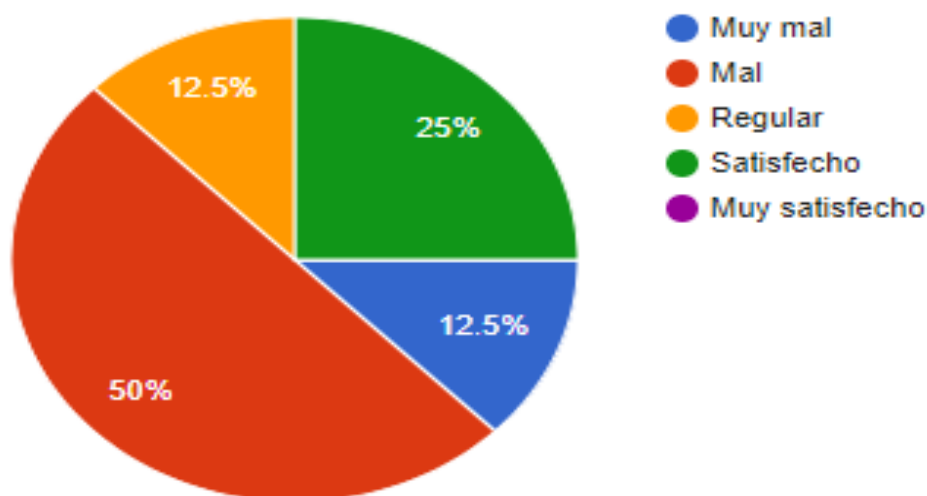
Gráfica 9. Posibilidad de Acceder a la Información



Fuente: Elaborado por las sustentantes con datos de la encuesta aplicada a los exportadores de tomate en República Dominicana.

El 50% de los encuestados definió que la posibilidad de acceder a la información en las diferentes entidades gubernamentales es regular, un 25% dice que la posibilidad de obtener información es mala, sin embargo, un 12.5% dice estar satisfecho con la información que obtiene. Lo que evidencia que las entidades gubernamentales en la República Dominicana deben mejorar su servicio al cliente en materia de comercio exterior.

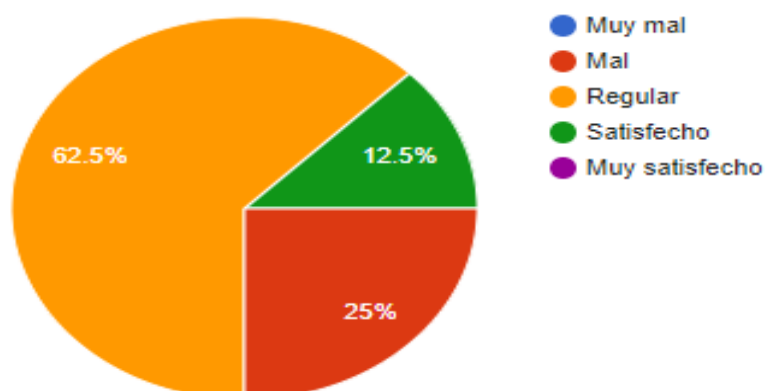
Gráfica 10. Actitud de la Persona que lo Atendió



Fuente: Elaborado por las sustentantes con datos de la encuesta aplicada a los exportadores de tomate en República Dominicana.

El 50% de los encuestados entiende que la actitud de la persona que los atiende en las diferentes entidades es mala, el 25% se sintió satisfecho, el 12.5% dice que es regular y el restante 12.5% considera que la actitud es muy mala. Una vez más, se demuestra que se debe de trabajar con el personal que labora en las entidades gubernamentales, para mejorar la percepción que tienen los exportadores sobre estas.

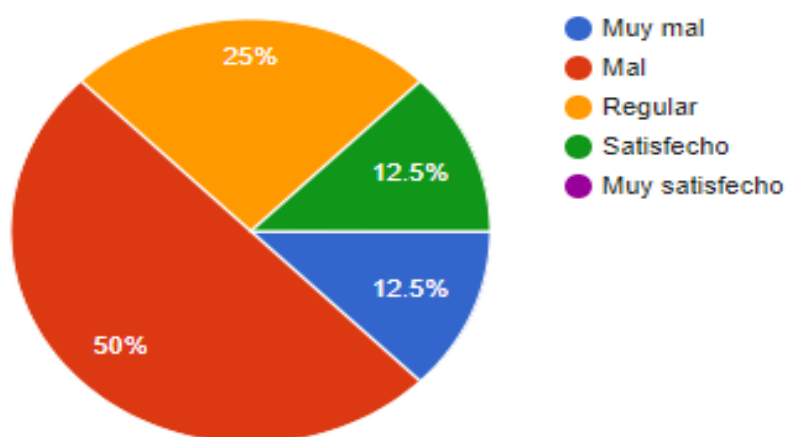
Gráfica 11. Capacidad de Ofrecer una Información



Fuente: Elaborado por las sustentantes con datos de la encuesta aplicada a los exportadores de tomate en República Dominicana.

Por medio de la encuesta se obtuvo que el 62.5% califica la capacidad de ofrecer una información por medio de una institución gubernamental es regular, mientras que un 25% considera que la misma es mala y por último el 12.5% se encuentra satisfecho.

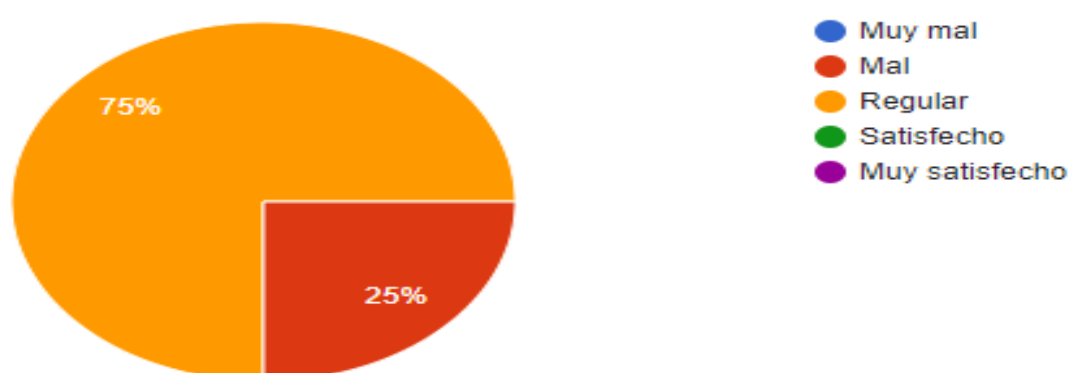
Gráfica 12. Tiempo de Espera para Obtener una Información



Fuente: Elaborado por las sustentantes con datos de la encuesta aplicada a los exportadores de tomate en República Dominicana.

Por medio de la gráfica se puede apreciar que el 50% considera que el tiempo de espera para obtener una información por parte de una institución gubernamental es mala, es decir que es excesivamente largo, el 25% entiende que es regular, un 12.5% opina que es muy mala, puede que en ocasiones ni siquiera respondan y por último el 12.5% se encuentra satisfecho con el tiempo de espera. De tal manera, que se identifica un indicador bajo en materia de satisfacción al cliente.

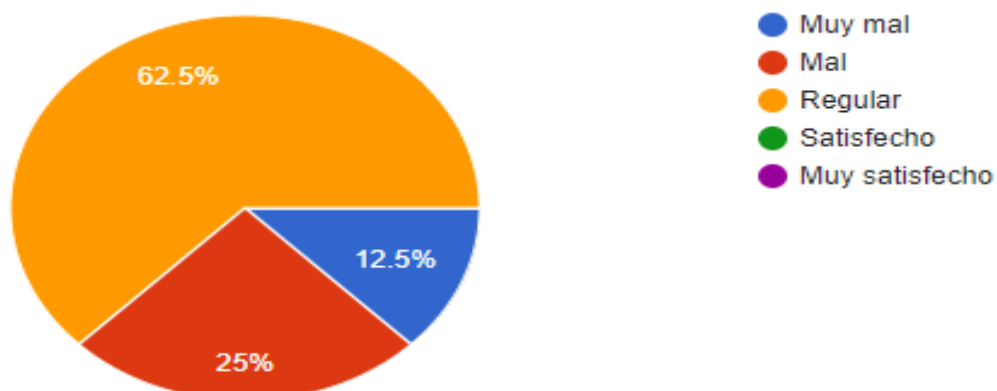
Gráfica 13. Efectividad de la Solución



Fuente: Elaborado por las sustentantes con datos de la encuesta aplicada a los exportadores de tomate en República Dominicana.

Como se puede observar el 75% opina que la efectividad de la solución de situaciones que pueden presentarse al momento de exportar en temas que le corresponde a las diferentes entidades gubernamentales es regular y el 25% dice que la efectividad de las soluciones que ofrecen es mala. Al parecer la apreciación de los exportadores por la efectividad de las soluciones podría mejorar considerablemente.

Gráfica 14. Satisfacción General con el Servicio

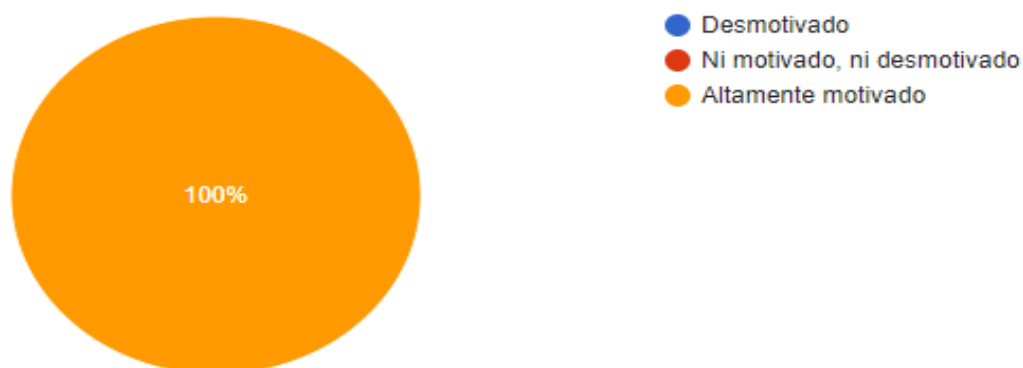


Fuente: Elaborado por las sustentantes con datos de la encuesta aplicada a los exportadores de tomate en República Dominicana.

En cuanto a la satisfacción en general el 62.5% opina que los servicios ofrecidos por las entidades gubernamentales son regulares, un 25% encuentra que este es malo y un 12.5% dice que el servicio ofrecido es muy malo.

4.5.2 Momento de realizar una exportación desde República Dominicana.

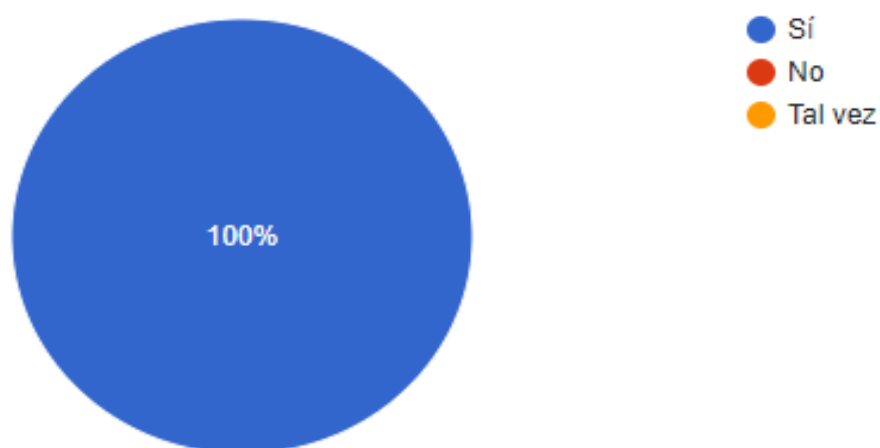
Gráfica 15. Medida en que los Exportadores se sienten motivadas a entrar al sector exportador



Fuente: Elaborado por las sustentantes con datos de la encuesta aplicada a los exportadores de tomate en República Dominicana.

El 100% de los encuestados opina estar altamente motivado en pertenecer al sector exportador de la República Dominicana. Los exportadores del país aun con las dificultades que se presentan están motivados a continuar con su labor.

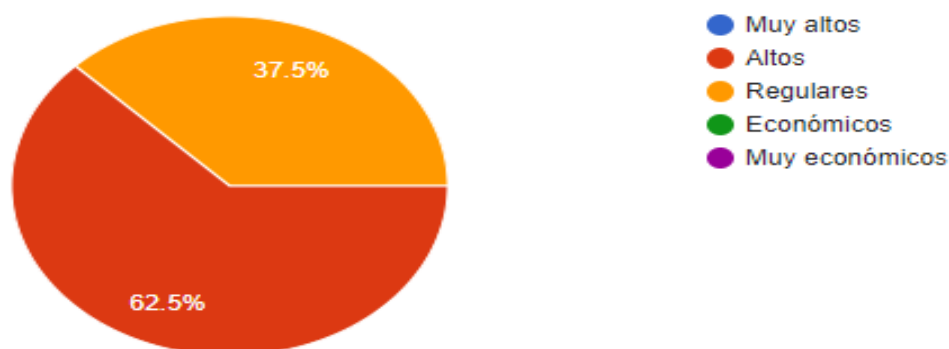
Gráfica 16. Recomendación para entrar al Sector Exportador



Fuente: Elaborado por las sustentantes con datos de la encuesta aplicada a los exportadores de tomate en República Dominicana.

El 100% de los exportadores encuestados, recomiendan altamente a otras empresas a entrar al sector exportador.

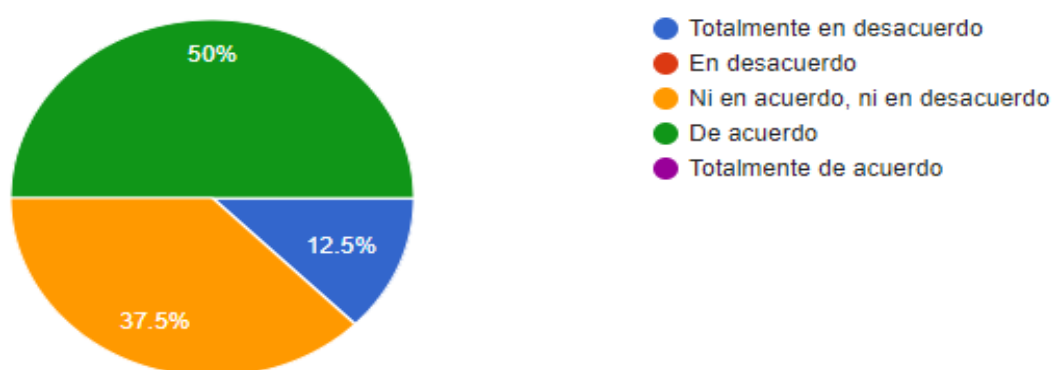
Gráfica 17. Costos de las Operaciones de Exportación



Fuente: Elaborado por las sustentantes con datos de la encuesta aplicada a los exportadores de tomate en República Dominicana.

Como se puede apreciar en la gráfica el 62.5% de los exportadores considera que los costos de exportación en República Dominicana son altos, sin embargo, el 37.5% restante manifestó que los costos son regulares.

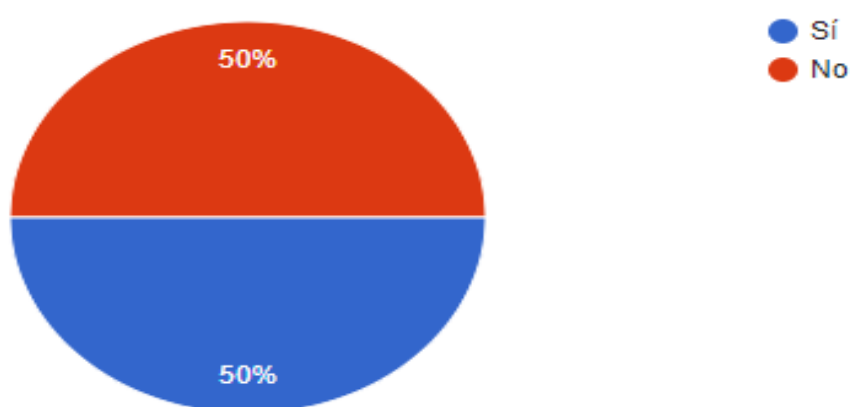
Gráfica 18. Acceso Fácil a la Documentación para Exportar el Producto



Fuente: Elaborado por las sustentantes con datos de la encuesta aplicada a los exportadores de tomate en República Dominicana.

Sobre la facilidad de adquirir los documentos necesarios para exportar el 50% estuvo de acuerdo con que es de fácil acceso, mientras que un 37.5% no estuvo ni en acuerdo ni en desacuerdo y el 12.5% restante se encontró totalmente de acuerdo en la accesibilidad de la documentación.

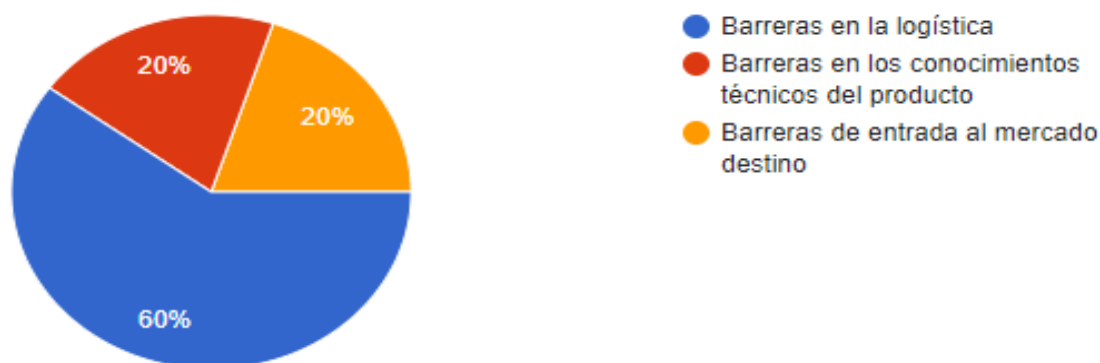
Gráfica 19. Existencia de Barreras para la Exportación



Fuente: Elaborado por las sustentantes con datos de la encuesta aplicada a los exportadores de tomate en República Dominicana.

Como se puede apreciar en la gráfica el 50% de los encuestados opina, que no existen barreras para la exportación del producto mientras que el otro 50% estuvo en desacuerdo, afirmando que si existen barreras para la exportación.

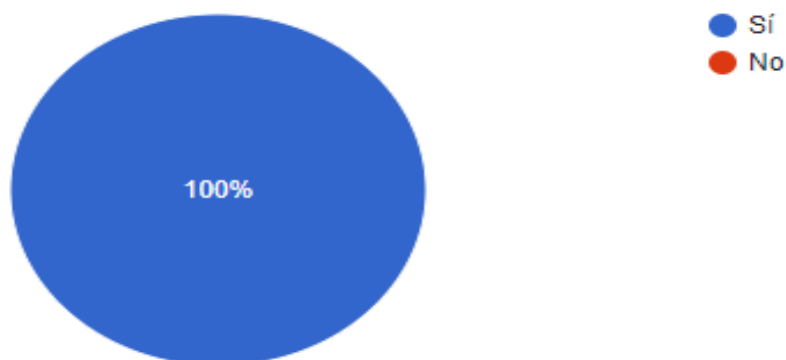
Gráfica 20. Barreras existentes en el Comercio Internacional



Fuente: Elaborado por las sustentantes con datos de la encuesta aplicada a los exportadores de tomate en República Dominicana.

Un 60% de los exportadores que aseguran que existen barreras para exportar el producto, dicen que existen barreras en la logística, un 20% asegura que se presentan barreras en los conocimientos técnicos del producto que se pretende exportar y otro 20% manifestó que también existen barreras en la entrada al mercado destino.

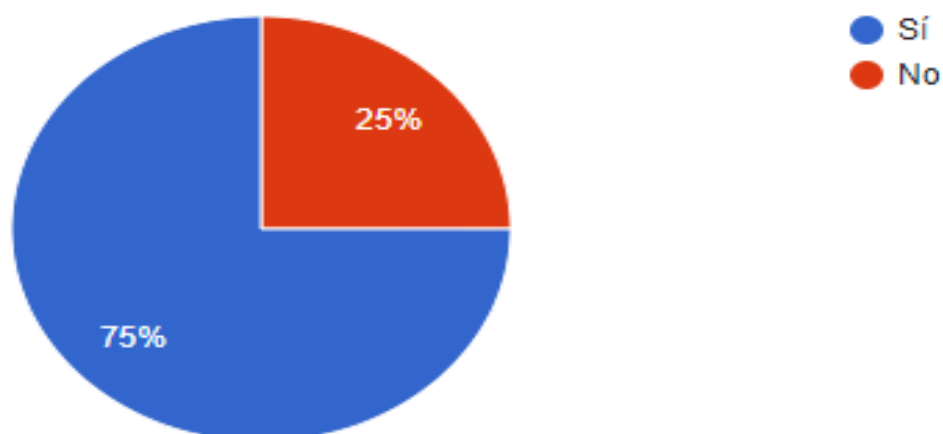
Gráfica 21. Conocimiento del CARICOM



Fuente: Elaborado por las sustentantes con datos de la encuesta aplicada a los exportadores de tomate en República Dominicana.

El 100% de los encuestados conoce el acuerdo CARICOM.

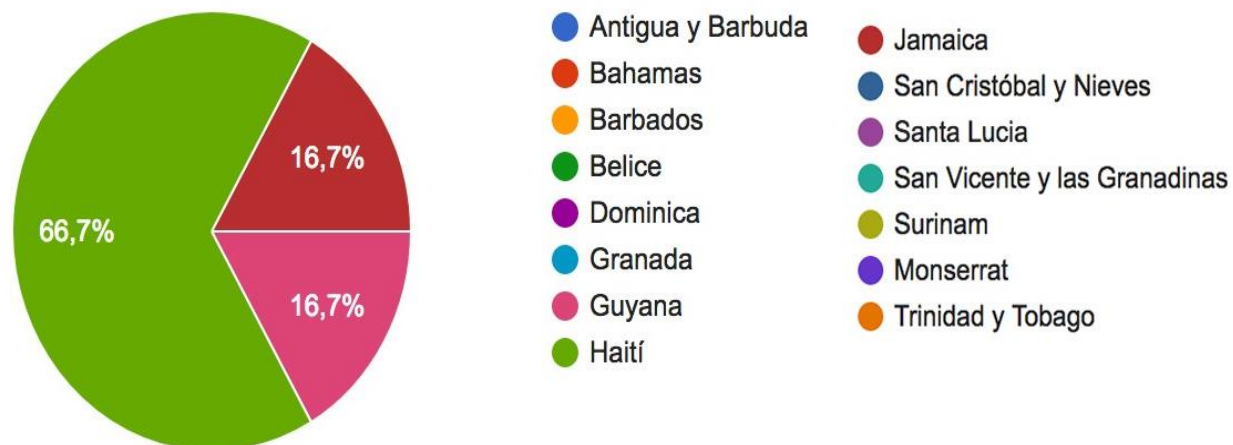
Gráfica 22. Exportación a los países del CARICOM



Fuente: Elaborado por las sustentantes con datos de la encuesta aplicada a los exportadores de tomate en República Dominicana.

En cuanto a la exportación a los países que conforman el CARICOM, 75% de los encuestados exporta hacia algún país del CARICOM, a diferencia del 25% que no exporta a ningún país del CARICOM. Con esto se demuestra que el Caribe es un mercado que atrae a los exportadores dominicanos,

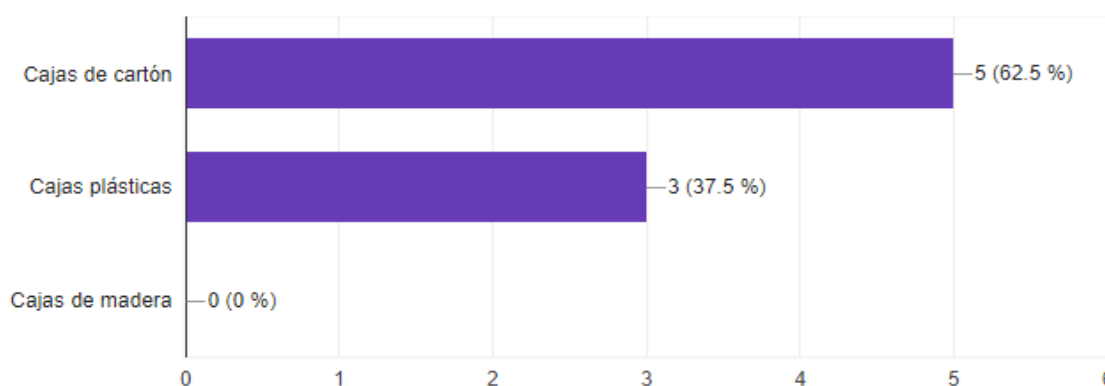
Gráfica 23. Países del CARICOM a los cuales se exporta



Fuente: Elaborado por las sustentantes con datos de la encuesta aplicada a los exportadores de tomate en República Dominicana.

De los países que conforman el CARICOM el 66.7% exporta a Haití, un 16.7% exporta hacia Jamaica, y el 16.5% restante hacia Guyana. Lo que evidencia que actualmente no se está exportando Tomate desde República Dominicana hacia Trinidad & Tobago.

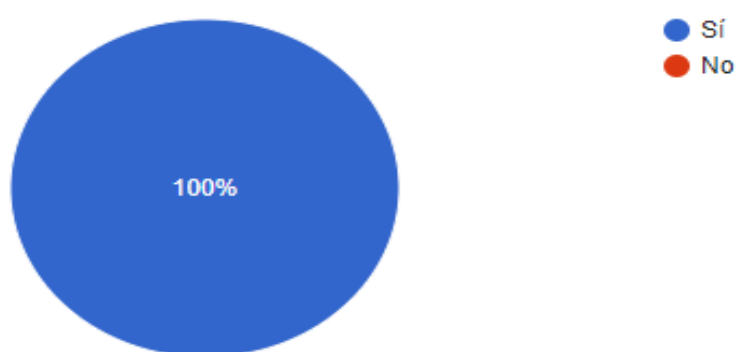
Gráfica 24. Tipo de Embalaje



Fuente: Elaborado por las sustentantes con datos de la encuesta aplicada a los exportadores de tomate en República Dominicana.

El tipo de embalaje más utilizado para exportar tomates son las cajas de cartón, puesto que un 62.5% de los encuestados dice utilizarlas y el otro 37.5% utiliza cajas de plástico para el embalaje.

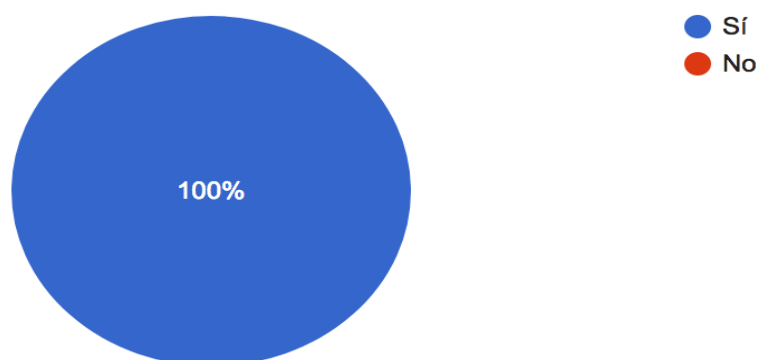
Gráfica 25. Conocimiento de la Ley 84-99



Fuente: Elaborado por las sustentantes con datos de la encuesta aplicada a los exportadores de tomate en República Dominicana.

El 100% de los encuestados tiene conocimiento de la Ley 84-99 sobre fomento a las exportaciones.

Gráfica 26. Acogimiento a la Ley 84-99

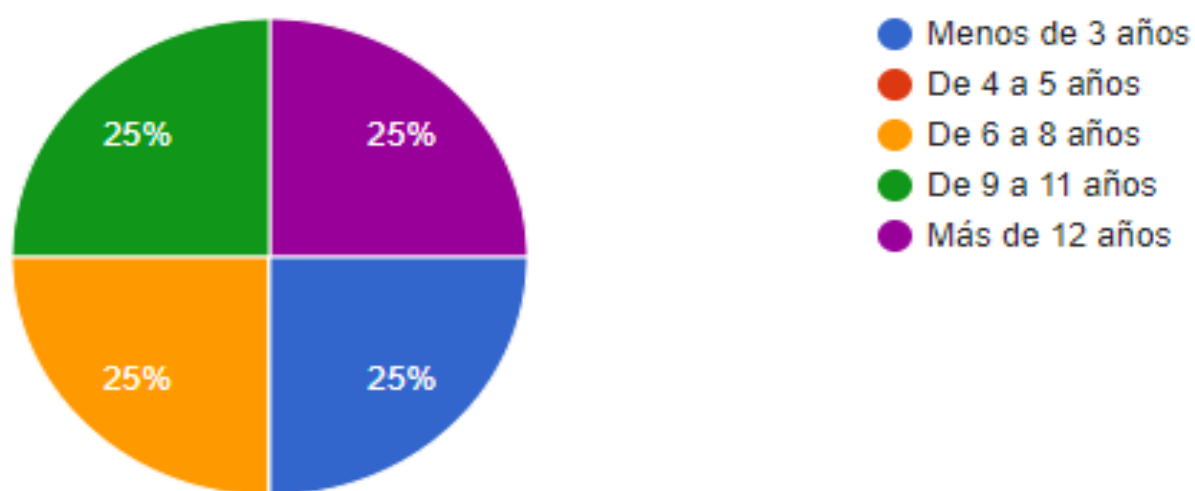


Fuente: Elaborado por las sustentantes con datos de la encuesta aplicada a los exportadores de tomate en República Dominicana.

El 100% de los encuestados se acoge a la Ley 84-99 para sus exportaciones. Es decir que pueden importar sus materias primas y embalajes libres de impuestos arancelarios y también de impuestos internos.

4.5.3 Conocimientos Generales sobre la Siembra de Tomate

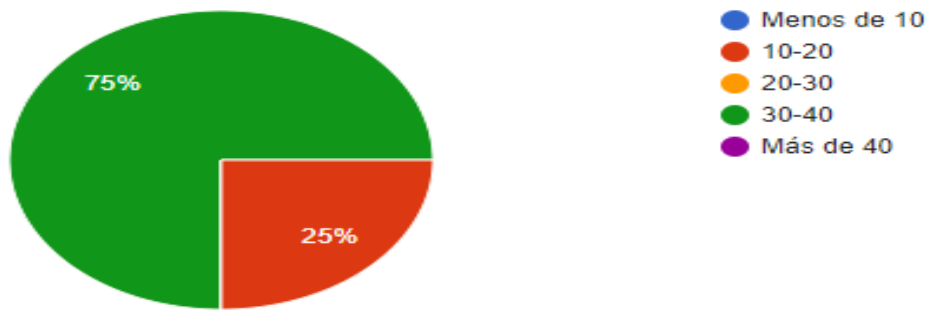
Gráfica 27. Tiempo Sembrando Tomates



Fuente: Elaborado por las sustentantes con datos de la encuesta aplicada a los productores de tomate en República Dominicana.

Como se puede apreciar en la gráfica, este está dividido en cuatro partes de 25%, iniciando con la parte verde donde un 25% tiene entre 9 y 11 años sembrando su propio tomate, otro 25% más de 12 años, seguido de los que tienen menos de 3 años que también es un 25% y por último los que llevan entre 6 y 9 años exportando representan un 25%.

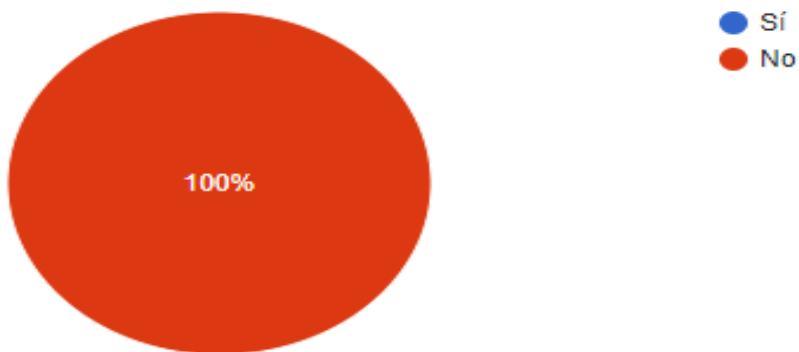
Gráfica 28. Cantidad de Héctareas Sembradas



Fuente: Elaborado por las sustentantes con datos de la encuesta aplicada a los exportadores de tomate en República Dominicana.

El 75% de los exportadores de tomate que también lo siembran, tiene entre 30 y 40 hectáreas para su sembradío, y otro grupo que conforman el 25% apenas tiene de 10 a 20 hectáreas.

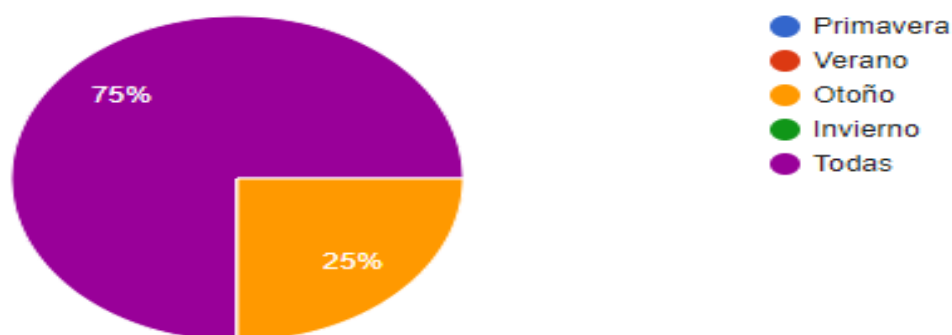
Gráfica 29. Ayuda proporcionada por el Gobierno



Fuente: Elaborado por las sustentantes con datos de la encuesta aplicada a los productores de tomate en República Dominicana.

El 100% de los encuestados concordó en que no reciben ninguna ayuda por parte del gobierno dominicano.

Gráfica 30. Temporada de Siembra

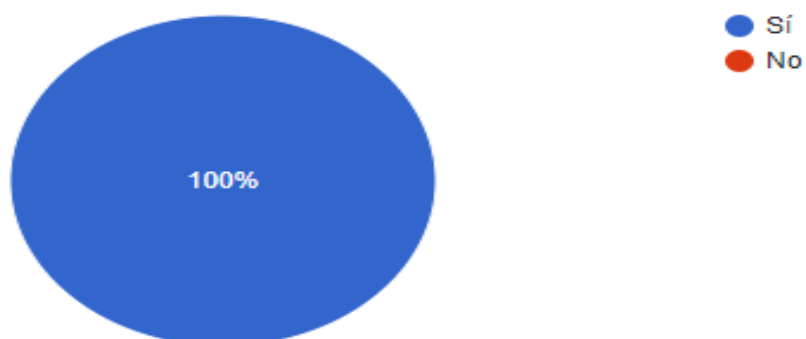


Fuente: Elaborado por las sustentantes con datos de la encuesta aplicada a los exportadores de tomate en República Dominicana.

En cuanto a la siembra de tomate, el 75% de los encuestados siembra en todas las temporadas del año, mientras que un 25% solo siembra en otoño.

Gráfica 31. Uso de Fertilizantes para la Siembra de Tomate

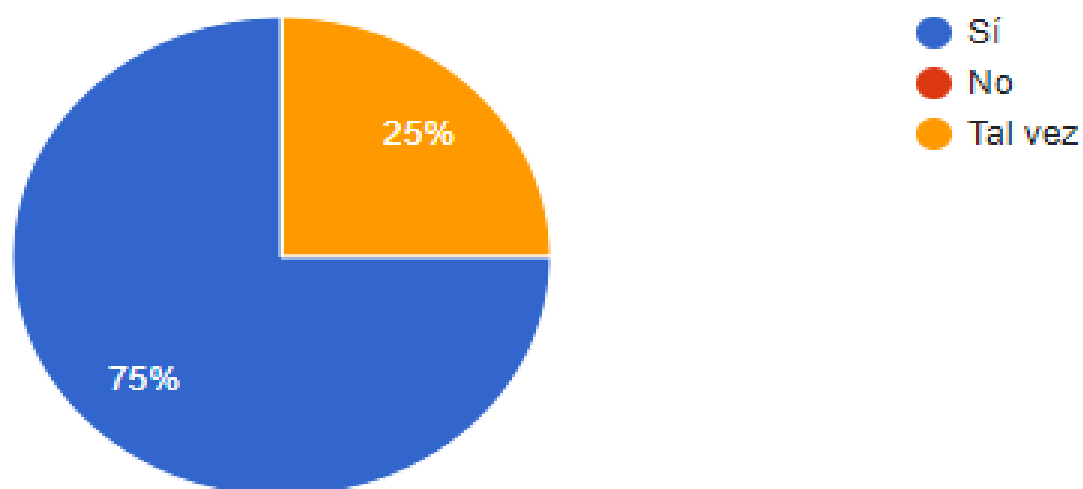
.



Fuente: Elaborado por las sustentantes con datos de la encuesta aplicada a los productores de tomate en República Dominicana.

El 100% de los encuestados utiliza algún fertilizante durante la siembra del tomate.

Gráfica 32. Clima favorecedor de la República Dominicana para la Siembra de Tomate



Fuente: Elaborado por las sustentantes con datos de la encuesta aplicada a los productores de tomate en República Dominicana.

En cuanto a los productores de tomate el 75% entiende que el clima de la República Dominicana es favorecedor para la siembra de tomate, y el 25% considera que tal vez sea favorecedor.

Conclusión

Indiscutiblemente la exportación genera un gran desarrollo para República Dominicana, puesto que crea empleos y aumenta el consumo per cápita del tomate para la nación de destino, Trinidad y Tobago, lo que a su vez genera el ingreso de divisas en la nación exportadora.

A través de la investigación referente al análisis de las oportunidades de negocios y factibilidad de exportación de tomate de la República Dominicana hacia las Antillas Menores, los investigadores han arribado a las siguientes conclusiones:

Mediante el análisis FODA del mercado de Trinidad y Tobago, se puede mencionar que dicho país tiene un sistema político y económico estable lo que favorece las relaciones comerciales, también que pertenece al CARICOM, lo que facilita a la exportación de tomate, pues República Dominicana entra como Nación Más Favorecida por medio del acuerdo y esto reduce los costos de exportación.

Se identificó que al igual que el mercado estadounidense el mercado de Trinidad y Tobago es muy exigente, lo que conlleva que para poder exportar a dicho país se cumplan distintas normativas de importación como normas técnicas y reglamentos elaborados por la Oficina de Normas de Trinidad y Tobago (TTBS), institución nacional de normalización, certificación de la calidad y acreditación de laboratorios

nacionales y una que otras normas obligatorias de etiquetado en productos alimenticios.

A través de la investigación sobre las navieras que viajan a Trinidad y Tobago desde República Dominicana, se puede concluir en que el intercambio entre ambas naciones resulta factible, considerando la ventaja que proporciona la cercanía de las mismas que puede facilitar un proceso de exportación más rápido. Entre las principales navieras que viajan a Trinidad y Tobago están King Ocean, SeaLand y Tropical Shipping, las cuales llegan a Point Lisas, las navieras Caribbean Feeder, MSC y Seaboard llegan a Puerto España y las navieras CMA CGM, Crowley, Hapag Lloyd y ZIM tienen como destino ambos puertos.

Al elaborar el análisis FODA del sector agroindustrial de la República Dominicana se han podido determinar ciertas variables que podrían ayudar al proceso de exportación del sector agroindustrial de la República Dominicana, como que existe apoyo internacional del International Executive Service Corps, el cual es el representante del Departamento de Agricultura de Estados Unidos que se ha encargado de capacitar a los agricultores en el proceso de inocuidad de los alimentos y la existencia de asociaciones de agricultores para el apoyo mutuo, a pesar de esto también existen algunas variables que podrían afectar las exportaciones del sector como los altos costos de producción, las grandes migraciones que están ocurriendo del campo a la ciudad lo que podría conllevar a que solo una parte reducida de la población se dedique a trabajar en este sector y la gran incidencias de tormentas que existe en el país que pudiera afectar las

plantaciones de tomate en un futuro y ocasionar que los empresarios dominicanos no cuenten con la cantidad necesaria de producto para exportar al exterior.

Según la entrevista realizada al Sr. Trevor, el cual es de nacionalidad trinitense, se logró determinar que los tipos de tomates que Trinidad y Tobago importa son el tomate de ensalada e industrial, lo que favorece grandemente a la República Dominicana, pues actualmente estas dos clases de tomate se producen en el país, por lo que es factible la exportación de dicho producto.

Se llegó a la conclusión de que Trinidad y Tobago se rige por la norma internacional de calidad del Codex Alimentarius, en la cual se especifica que el tomate debe de cumplir con ciertos requisitos de maduración, tamaño y calidad para poder entrar a ese mercado. Otro punto importante es que los exportadores deben de mantener un control de los pesticidas que utilizan pues existe una lista de residuos máximos permitidos que al no cumplirse no podrán exportar el tomate.

Por otro lado, se ha determinado que la inocuidad de los productos agrícolas, en este caso del tomate, es sumamente importante para proteger la salud humana y evitar los costos que podría implicar un brote de enfermedades en un país, que al final afecta a la economía del mismo y al comercio internacional, pues a los productos que son identificados como no inocuos se les prohíbe la entrada a los mercados. Debido a las exigencias de Trinidad y Tobago se hace necesario que se cumpla con un proceso de inocuidad impecable para la exportación de productos a dicha nación.

A través de la investigación se ha podido determinar que el acuerdo CARICOM brinda ciertas ventajas para la exportación de tomate dominicano hacia Trinidad y Tobago. El tomate puede ser exportado durante los meses entre los meses de diciembre y mayo con una tasa de nación más favorecida, y a partir del mes de junio entra al mercado de Trinidad & Tobago libre de arancel.

Al comparar varios parámetros de competitividad entre los Estados Unidos y la República Dominicana se ha llegado a la conclusión de que la República Dominicana produce una mínima cantidad de tomate comparándolo con los Estados Unidos, por otra parte los precios al productor son más reducidos, lo cual podría representar una ventaja competitiva para el país, sin dejar de mencionar que la cercanía que tiene la República Dominicana con Trinidad y Tobago significaría que los tomates exportados desde el país llegarían en menor tiempo que los de Estados Unidos. Otra ventaja que posee el país es que contamos con el acuerdo firmado con el CARICOM que le permite a los importadores de Trinidad y Tobago adquirir productos originarios de la República Dominicana libre de aranceles.

Recomendaciones

Luego de realizar las investigaciones sobre el mercado de la República Dominicana y las relaciones comerciales entre mencionado país y Trinidad & Tobago sobre las agro exportaciones, se puede concluir y es necesario recomendar que para ser exportador no es imprescindible contar con una gran empresa, solo es necesario tener bien claro a cuál mercado se quiere dirigir, y, por consiguiente, realizar las investigaciones necesarias que aporten una base al plan de negocios que se tiene pautado.

Se recomienda a las entidades gubernamentales de República Dominicana relacionadas con el comercio internacional mejorar el servicio que les ofrecen a sus clientes pues la mayoría de los exportadores se sienten desanimados a la hora de entrar en contacto con ellas, pues los servicios que actualmente brindan no satisfacen sus expectativas y hacen que aquellos pequeños empresarios no se sientan motivados a entrar al sector exportador. Lo recomendable es que realicen una constante capacitación y evaluación a aquellos empleados que tienen contacto directo de los clientes para que logren que la experiencia del proceso de exportación sea más grata para los clientes.

Cabe mencionar que hoy en día República Dominicana cuenta con muchas PyMES, por lo tanto, al momento de que alguna de estas decida exportar algún producto relacionado a la agricultura lo mejor es que se una a otros agricultores del mismo

producto y de tal forma realizar una consolidación o asociación entre ellos, para así reducir los costos de exportación.

También se recomienda a los productores y exportadores de tomate que cumplan con los procesos de inocuidad durante todo el proceso de la cadena de suministros, desde la plantación hasta el momento en que se exporta, pues la calidad del producto es esencial si se quiere entrar a un nuevo mercado como Trinidad & Tobago.

Bibliografía

AgriculturaRD. (2015). *Ministerio de Agricultura de la República Dominicana* . Obtenido de Agricultura deja iniciada la actual cosecha de tomate industrial:

<http://www.agricultura.gob.do/index.php/noticias/item/554-agricultura-deja-iniciada-la-actual-cosecha-de-tomate-industrial>

AgriculturaRD. (13 de 10 de 2017). *Ministerio de Agricultura de la República Dominicana* .

Obtenido de Agricultura anuncia veda a cultivos hospederos de Mosca blanca y Thrips:

<http://www.agricultura.gob.do/index.php/noticias/item/607-agricultura-anuncia-veda-a-cultivos-hospederos-de-mosca-blanca-y-thrips>

AgriculturaRD. (Enero de 2014). *Ministerio de Agricultura de la República Dominicana*.

Obtenido de Plan Operativo 2014:

<https://www.google.com.do/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwiwlluHpO7WAhXBOSYKHclaDAoQFggqMAE&url=http%3A%2F%2Fwww.agricultura.gob.do%2Findex.php%2Fsobre-nosotros%2Fplan-estrategico%3Fdownload%3D36%3Aplan-operativo-2014&usg>

AgriculturaRD. (13 de octubre de 2017). *Ministerio de Agricultura de la República*

Dominicana. Obtenido de Agricultura anuncia veda a cultivos hospederos de Mosca blanca y Thrips: <http://www.agricultura.gob.do/index.php/noticias/item/607-agricultura-anuncia-veda-a-cultivos-hospederos-de-mosca-blanca-y-thrips>

APL. (s.f.). *American President Lines*. Recuperado el noviembre de 2017, de Reefer Guide:

<https://www.apl.com/wps/wcm/connect/bc329ca1-cb3f-4455-9b57-bfb2cf71dc12/Reefer+Guidebook.pdf?MOD=AJPERES>

BCRD. (marzo de 2015). *Banco Central de la República Dominicana*. Obtenido de

https://www.bancentral.gov.do/publicaciones_economicas/infeco/infeco2014-12.pdf

BCRD. (6 de Octubre de 2017). *Banco Central de la República Dominicana*. Obtenido de Informe de la Economía Dominicana:

https://www.bancentral.gov.do/publicaciones_economicas/infeco/infeco2017-06.pdf

Carbaugh, R. J. (2009). *Economía Internacional* (12a ed.). México: Cengage Learning.

CEI-RD. (s.f.). *Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana*. Recuperado el 4 de septiembre de 2017, de [http://cei-rd.gov.do/ceird/transparencia/Plan_Estrategico/Acuerdo%20-%20Union%20Europea%20y%20Cariforo%20\(AAE\).pdf](http://cei-rd.gov.do/ceird/transparencia/Plan_Estrategico/Acuerdo%20-%20Union%20Europea%20y%20Cariforo%20(AAE).pdf)

CEI-RD. (2007). *Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana*. Recuperado el 28 de Octubre de 2017, de Perfil Económico del Tomate: http://www.cei-rd.gov.do/estudios_economicos/estudios_productos/perfiles/TOMATE_2007.pdf

CEI-RD. (2007). *Centro de Exportación e Inversión de República Dominicana*. Obtenido de http://www.cei-rd.gov.do/estudios_economicos/estudios_productos/perfiles/TOMATE_2007.pdf

CEPAL. (2016). *Repositorio CEPAL*. Obtenido de Comisión Económica para América Latina y el Caribe: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/39535/S1501061_es.pdf;jsessionid=C077B76D3395747FD34486ED0146A7E6?sequence=1

CEPOC. (s.f.). *Centro de Estudios Postcosecha Universidad de Chile*. Recuperado el 27 de octubre de 2017, de http://www.cepoc.uchile.cl/pdf/Boletin_cultivo_tomate.pdf

CNC. (2016). *Centro Nacional de Competitividad*. Recuperado el 3 de septiembre de 2017, de <http://www.competitividad.org.do/wp-content/uploads/2009/01/dr-cafta.pdf>

CNMSF. (s.f.). *Comité Nacional para la Aplicación de Medidas Sanitarias de República Dominicana*. Recuperado el 2 de Octubre de 2017, de <http://cnmsf.gob.do/Generalidades/CuarentenaVegetal/RequisitosFitosanitariosdeExportaci%C3%B3n/tabid/146/Default.aspx>

CNMSF. (s.f.). *Comité Nacional para la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias*. Recuperado el septiembre de 2017, de Inocuidad Agroalimentaria: <http://www.cnmsf.gob.do/Generalidades/InocuidadAlimentaria/tabid/164/Default.aspx>

Cofepris. (16 de mayo de 2015). *Comisión Federal para la Protección Contra Riesgos Sanitarios: Plaguicidas y Fertilizantes*. Obtenido de Secretaría de Salud de México: <http://www.cofepris.gob.mx/AZ/Paginas/Plaguicidas%20y%20Fertilizantes/PlaguicidasYFertilizantes.aspx>

Comercio y Aduanas. (s.f.). *Comercio y Aduanas*. Obtenido de Aduanas: Régimenes aduaneros: <http://www.comercioyaduanas.com.mx/aduanas/aduanasmexico/446-regimenes-aduaneros>

Commisceo Global. (s.f.). *Commisceo Global*. Recuperado el Septiembre de 2017, de International Management Guides: <https://www.commisceo-global.com/management-guides/trinidad-management-guide>

Daniels , J., Radebaugh, L., & Sullivan, D. (2013). *Negocios Internacionales, Ambientes y Operaciones*. (14a. ed.). México: Pearson Educación.

DGA. (s.f.). *Dirección General de Aduanas*. Obtenido de http://www.aduanas.gob.do/prueba_library/14-93_Que_Aprueba_el_Arancel_de_Aduanas_de_RD.pdf

DGA. (s.f.). *Dirección General de Aduanas*. Recuperado el 3 de septiembre de 2017, de <http://www.aduanas.gob.do/sobrenosotros?perPage=50#divQuienesSomos>

DGA. (s.f.). *Dirección General de Aduanas*. Obtenido de VUCE: <https://aduanas.gob.do/vuce/acerca.html>

DGA. (abril de 2015). *Dirección General de Aduanas*. Obtenido de Manual de Ayuda DUA: [https://aduanas.gob.do/descargas/files/instructivos/Manual-de-Ayuda-DUA-\(Exportacion\)-2015.pdf](https://aduanas.gob.do/descargas/files/instructivos/Manual-de-Ayuda-DUA-(Exportacion)-2015.pdf)

DGA. (s.f.). *Siga Aduanas*. Obtenido de https://siga.aduanas.gob.do/Descargas/files/leyes/aduaneras/146-00_De_Reforma_Arancelaria.pdf

DGII. (s.f.). *Dirección General de Impuestos Internos*. Obtenido de Ley No. 84-99 sobre reactivación y fomento de las exportaciones : <https://www.dgii.gov.do/legislacion/leyesTributarias/Documents/84-99.pdf>

Diccionario de la RAE. (2005). *Diccionario panhispánico de dudas*. Obtenido de Real Académica Española: <http://lema.rae.es/dpd/srv/search?key=factible>

DIRECON. (s.f.). *Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales de Chile*. Obtenido de Glosario de Comercio Internacional: <https://www.direcon.gob.cl/glosario/>

Enciclopedia Financiera. (s.f.). *Enciclopedia Financiera: Política Comercial*. Obtenido de Enciclopedia Financiera: <http://www.encyclopediainanciera.com/definicion-politica-comercial.html>

FAO. (s.f.). *Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura*. Recuperado el 1 de Noviembre de 2017, de Norma para el tomate: http://www.fao.org/fao-who-codexalimentarius/sh-proxy/ru/?lnk=1&url=https%253A%252F%252Fworkspace.fao.org%252Fsites%252Fcodex%252Fstandards%252FCODEX%2B293-2008%252FCXS_293s.pdf

FAO. (2015). *Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura*. Obtenido de Desarrollo del Comercio Interregional de Alimentos y Fortalecimiento de la Seguridad Alimentaria: <http://www.fao.org/3/a-i4454s.pdf>

FDA. (julio de 2008). *Administración de Alimentos y Medicamentos*. Obtenido de <https://www.fda.gov/downloads/Food/GuidanceRegulation/UCM175991.pdf>

GlobalEDGE. (s.f.). *GlobalEDGE*. Recuperado el 15 de Agosto de 2017, de <https://globaledge.msu.edu/countries/trinidad-and-tobago>

Hill, C. W. (2015). *Negocios Internacionales: Cómo competir en el mercado global* (10ma ed.). México: Mc Graw Hill.

Hill, C. W. (2011). *Negocios Internacionales: Competencia en el Mercado Global* (8va ed.). México: Mc Graw Hill.

Hoy. (28 de noviembre de 2006). Promulgan ley implementación del DR-CAFTA. *Hoy*.

IESC. (10 de enero de 2017). *International Executive Service Corps*. Obtenido de Programa Exportando Calidad e Inocuidad : <http://www.cedaf.org.do/documents/RFA-Trazabilidad.pdf>

IICA. (28 de septiembre de 2017). *Instituto Norteamericano de Cooperación para la Agricultura*. Recuperado el 27 de octubre de 2017, de <http://www.iica.int/es/prensa/noticias/impacto-de-los-huracanes-irma-y-mar%C3%ADa-en-el-sector-agropecuario-dominicano>

Instituto Cervantes. (s.f.). *Centro Virtual del Instituto Cervantes*. Recuperado el 2 de Septiembre de 2017, de https://cvc.cervantes.es/lengua/anuario/anuario_06-07/pdf/paises_41.pdf

InteriorRD. (13 de 10 de 2017). *Interior República Dominicana*. Obtenido de VICINI: <https://interiorrd.com/el-tomate/>

INTradeBID. (s.f.). *Inter-American Development Bank Trade and Integration Database*. Recuperado el Octubre de 2017, de <https://www.intradebid.org/acuerdo/222>

investTT. (s.f.). *invesTT*. Recuperado el 30 de Agosto de 2017, de <http://www.investt.co.tt/country-profile>

IOMG. (s.f.). *Instituto OMG*. Recuperado el 10 de septiembre de 2017, de <http://www.omg.com.do/guia-de-negocios-comercio-exterior/>

MEEI. (s.f.). *Ministry of Energy and Energy Industries*. Recuperado el Septiembre de 2017, de Oil and Gas Industry: <http://www.energy.gov.tt/our-business/oil-and-gas-industry/>

MetOffice. (s.f.). *Trinidad & Tobago Meteorological Service*. Recuperado el 15 de Septiembre de 2017, de Climate: <http://www.metoffice.gov.tt/Climate>

MICM. (s.f.). *Ministerio de Industria, Comercio y MiPymes*. Recuperado el 2 de septiembre de 2017, de <https://www.mic.gob.do/direcciones/comercio-exterior/acuerdo-rd-panama>

Ministerio de Salud. (s.f.). *Ministerio de Salud de Colombia: Calidad e inocuidad de alimentos*. Obtenido de <https://www.minsalud.gov.co/salud/Paginas/inocuidad-alimentos.aspx>

Monroe College. (Agosto de 2009). *Monroe College*. Recuperado el 24 de Septiembre de 2017, de The Investment Policy of Trinidad and Tobago 2009-2013: https://www.monroecollege.edu/uploadedFiles/_Site_Assets/PDF/38-Draft-White-Paper-Investment-Policy-of-TT-2009-2013.pdf

Moya, J. C. (2012). Migración africana y formación social en las Américas 1500-2000. *Revista de Indias* .

OECD. (s.f.). *The Observatory of Economic Complexity*. Recuperado el Agosto de 2017, de <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/tto/>

OMC. (s.f.). *Organización Mundial del Comercio: Glosario de términos*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/glossary_s.htm

OMG. (2011). *OMG*. Obtenido de [omg.com.do](http://www.omg.com.do/guia-de-negocios-inversion-extranjera/): <http://www.omg.com.do/guia-de-negocios-inversion-extranjera/>

OMI. (s.f.). *Organización Marítima Internacional*. Recuperado el 3 de septiembre de 2017, de [http://www.imo.org/es/about/conventions/listofconventions/paginas/international-convention-for-the-safety-of-life-at-sea-\(solas\),-1974.aspx](http://www.imo.org/es/about/conventions/listofconventions/paginas/international-convention-for-the-safety-of-life-at-sea-(solas),-1974.aspx)

OMPI. (s.f.). *Organización Mundial de la Propiedad Intelectual*. Obtenido de <http://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/es/do/do015es.pdf>

OMS. (s.f.). *Organización Mundial de la Salud*. Recuperado el noviembre de 2017, de Normas alimentarias internacionales: Codex Alimentarius: http://www.who.int/foodsafety/areas_work/food-standard/es/

OTCA. (s.f.). *Oficina de Tratados Comerciales Agrícolas*. Recuperado el 15 de septiembre de 2017, de <http://www.otcasea.gob.do/acuerdos-bilaterales/centroamerica/>

PAHO. (s.f.). *Organización Panamericana de la Salud: Glosario*. Recuperado el noviembre de 2017, de http://www.paho.org/hq/index.php?option=com_content&view=article&id=10730%3A2015-c-glosario&catid=7805%3Aintroduccion&Itemid=41383&lang=es

ProColombia. (2014). *PROEXPORT Colombia*. Recuperado el 15 de Agosto de 2017, de http://www.procolombia.co/sites/default/files/perfil_logistico_de_trinidad_y_tobago_2014.pdf

ProComer. (Febrero de 2009). *PROCOMER*. Obtenido de Información de país: Trinidad & Tobago: <http://servicios.procomer.go.cr/aplicacion/civ/documentos/Informacion%20de%20Pais%20Trinidad%20y%20Tobago.pdf>

PTFRD. (s.f.). *Portal de Transparencia Fiscal de la República Dominicana*. Recuperado el 4 de septiembre de 2017, de <http://transparenciafiscal.gob.do/en/web/transparenciafiscal/caricom-rd>

PTFRD. (s.f.). *Portal de Transparencia Fiscal de la República Dominicana*. Recuperado el 3 de Septiembre de 2017, de <http://transparenciafiscal.gob.do/acuerdo-de-asociacion-economica>

QAEC. (s.f.). *Centro de conocimiento*. Obtenido de Asociación Española para la Calidad.

SICE. (s.f.). *Foreign Trade Information System*. Recuperado el Octubre de 2017, de The CARICOM and Dominican Republic Free Trade Agreement:

http://www.sice.oas.org/Trade/Ccdr/English/Act2001-10_e.pdf

TheCommonWealth. (s.f.). Recuperado el 30 de Agosto de 2017, de

<http://thecommonwealth.org/our-member-countries/trinidad-and-tobago>

TTconnect. (s.f.). *Government of the Republic of Trinidad and Tobago*. Recuperado el 10 de Agosto de 2017, de goo.gl/eUuawBcontent_copyCopy short URL

USDA. (13 de 11 de 2014). *USDA Foreign Agriculture Service*. Obtenido de Food and Agricultural Import Regulations and Standards - Narrative:

https://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Food%20and%20Agricultural%20Import%20Regulations%20and%20Standards%20-%20Narrative_Miami%20ATO_Trinidad%20and%20Tobago_11-13-2014.pdf

ZIM. (s.f.). *ZIM Integrated Shipping Service*. Recuperado el Noviembre de 2017, de

Recommended Refrigeration Guidelines for Fresh Fruits & Vegetables:

<http://www.zim.com/knowledgecenter/goods-transportation-tips/pages/refrigeration-guidelines-fresh-fruits-vegetables.aspx>

Otras fuentes consultadas:

Banco Mundial. (s.f.). *Banco Mundial*. Recuperado el agosto de 2017, de

<https://datos.bancomundial.org/pais/trinidad-y-tobago>

BBC News . (1 de mayo de 2017). *BBC News*. Obtenido de Trinidad and Tobago Country Profile: <http://www.bbc.com/news/world-latin-america-20072231>

CBTT. (s.f.). *Central Bank of Trinidad & Tobago*. Recuperado el agosto de 2017, de <https://www.central-bank.org.tt/statistics/data-centre>

CBTT. (septiembre de 2017). *Central Bank of Trinidad & Tobago*. Obtenido de Economic Bulletin: https://www.central-bank.org.tt/sites/default/files/latest-news/Economic%20Bulletin%20Sept%2027%202017_F.pdf

CIA. (s.f.). *Central Intelligence Agency*. Recuperado el agosto de 2017, de <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/td.html>

Competitividad. (2016). *Observatorio de Competitividad*. Obtenido de Proyecto Fortalecimiento de la Competitividad de los Productores de Invernaderos de Jarabacoa: <http://www.competitividad.org.do/wp-content/uploads/2016/05/Estudio-de-Mercado-de-Exportaci%C3%B3n-al-EI-Caribe-Invernaderos.pdf>

FAOSTAT. (s.f.). *Food and Agriculture Organization of the United Nations Statistic Database*. Recuperado el septiembre de 2017, de <http://www.fao.org/faostat/en/#data/QC>

GOV.UK. (27 de agosto de 2015). *Government of the United Kingdom*. Obtenido de: <https://www.gov.uk/government/publications/exporting-to-trinidad-and-tobago/exporting-to-trinidad-and-tobago#challenges-doing-business-in-trinidad-and-tobago>

IICA. (2009). *Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura*. Obtenido de Logística para la Exportación de Productos Agrícolas, Frescos y Procesados: <http://www.iica.int/es/publications/log%C3%ADstica-para-la-exportaci%C3%B3n-de-productos-de-productos-agr%C3%AD>

MAEC . (mayo de 2017). *Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación* . Obtenido de: http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/TRINIDADYTOBAGO_FICHA%20PAIS.pdf

Ministry of Finance . (2016). *Ministry of Finance, Trinidad & Tobago*. Obtenido de Review of the Economy 2016: <http://www.finance.gov.tt/wp-content/uploads/2016/09/Review-of-the-Economy-2016-for-web.pdf>

Ministry of Legal Affairs. (31 de diciembre de 2015). *Ministry of Legal Affairs* . Obtenido de Food and Drugs Act : http://rgd.legalaffairs.gov.tt/laws2/alphabetical_list/lawspdfs/30.01.pdf

Anexos

Anexo 1. Factura del CARICOM

CARICOM (CARIBBEAN COMMON MARKET)						
SELLER (Name, full address, country)		INVOICE DATE AND NO.		CUSTOMERS ORDER N		
		OTHER REFERENCES				
		BUYER (If other than Consignee)				
CONSIGNEE (Name, full address, country)		PRESENTING BANK				
		COUNTRY OF ORIGIN OF GOODS				
		TERMS AND CONDITIONS OF DELIVERY AND PAY				
PORT OF LOADING						
COUNTRY OF FINAL DEST	SHIP/AIR/ETC	CURRENCY OF SALE				
OTHER TRANSPORT INFORMATION Carrier Container No. Seal No.		MARKS AND NUMBERS (Descriptiv 			GROSS WEIGH	
					KG.	
					CUBE M3	
NO. & KIND OF PKGE	SPECIFICATION OF COMMODITIES (IN CODE AND/OR IN FULL)	NET WEIGHT Kg.	QUAN TITY	UNIT PRICE \$ \$	AMOUNT / USD \$	
IT IS HEREBY CERTIFIED THAT THIS INVOICE SHOWS THE ACTUAL PRICE OF THE GOODS DESCRIBED, THAT NO OTHER INVOICE HAS BEEN OR WILL BE ISSUED AND THAT ALL PARTICULARS ARE TRUE		FOB				
		PACKAGING				
		FREIGHT				
		OTHER				
		TOTAL				
SIGNATURE AND STATUS OF AUTHORIZED PERSON						

Anexo 2. Certificado de Origen del CARICOM

CERTIFICADO DE ORIGEN

ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LA REPUBLICA DOMINICANA Y LA COMUNIDAD DEL CARIBE (CARICOM)

1. EXPORTADOR Nombre: Dirección:	2. PRODUCTOR Nombre: Dirección:	3. IMPORTADOR Nombre: Dirección:	
No. Registro:	No. Registro:	No. Registro:	
Fax:	Fax:	Fax:	
E-mail:	E-mail:	E-mail:	
4. Consignatario: Nombre: Dirección:	5. Forma de Transporte y Ruta	6. Puerto de Embarque	
No. Registro:	7. Puerto de Destino	8. Número y Fecha de Factura Comercial	
Fax:			
E-mail:			
9. Clasificación Arancelaria	10. Descripción de las Mercancías	11. Cantidad	12. Valor FOB US\$
13. Observaciones.			
14. Declaración Yo/nosotros declaro/amos que las mercancías amparadas por esta Declaración se corresponden con la factura comercial antes señalada y cumplen con las Reglas de Origen estipuladas en el Acuerdo de Libre Comercio entre la República Dominicana y la Comunidad Caribeña (CARICOM). Nombre y Firma del Exportador/Productor _____ Lugar y Fecha _____		15. Certificación del Organismo Autorizado Yo Certifico la veracidad de la presente Declaración. Firmo y estampo con el sello del Organismo Autorizado en _____ (País) Certificado No. _____ Firma Autorizada: _____ Lugar y Fecha de expedición: _____	

Nota: Este formulario no será considerado válido si tiene tachaduras, correcciones o enmiendas. Quien suministre informaciones falsas u oblique a otra persona a hacerlo será penalizada.

Anexo 3. Límite Máximo de Residuos de Pesticidas (LMRP) del Tomate

Pesticide	MRL	Year of Adoption	Pesticide	MRL	Year of Adoption
<u>Abamectin</u>	0,05 mg/Kg	2016	<u>Flubendiamide</u>	2 mg/Kg	2011
<u>Acefato</u>	1 mg/Kg	1999	<u>Fludioxonil</u>	3 mg/Kg	2014
<u>Amitraz</u>	0,5 mg/Kg	1991	<u>Fluopyram</u>	0,4 mg/Kg	2013
<u>Azinfos-Metilo</u>	1 mg/Kg	1997	<u>Flutriafol</u>	0,8 mg/Kg	2016
<u>Benalaxilo</u>	0,2 mg/Kg	2010	<u>Folpet</u>	3 mg/Kg	2006
<u>Bifenazato</u>	0,5 mg/Kg	2007	<u>Hexitiazox</u>	0,1 mg/Kg	2010
<u>Bifentrin</u>	0,3 mg/Kg	2011	<u>Imidacloprid</u>	0,5 mg/Kg	2004
<u>Bitertanol</u>	3 mg/Kg	2003	<u>Indoxacarb</u>	0,5 mg/Kg	2006
<u>Bromuro Inorganico</u>	75 mg/Kg		<u>Iprodiona</u>	5 mg/Kg	1999
<u>Buprofezin</u>	1 mg/Kg	2009	<u>Lufenuron</u>	0,4 mg/Kg	2016
<u>Captan</u>	5 mg/Kg	2008	<u>Malation</u>	0,5 mg/Kg	2003
<u>Carbarilo</u>	5 mg/Kg	2004	<u>Mandipropamid</u>	0,3 mg/Kg	2009
<u>Carbendazim</u>	0,5 mg/Kg	2001	<u>Metaflumizone</u>	0,6 mg/Kg	2010
<u>Cicloxidim</u>	1,5 mg/Kg	2013	<u>Metalaxilo</u>	0,5 mg/Kg	
<u>Ciflumetofeno</u>	0,3 mg/Kg	2015	<u>Metidation</u>	0,1 mg/Kg	
<u>Ciflutrin/beta-ciflutrin</u>	0,2 mg/Kg	2008	<u>Metomilo</u>	1 mg/Kg	2009
<u>Cipermetrin</u>	0,2 mg/Kg	2009	<u>Metoxifenozida</u>	2 mg/Kg	2005
<u>Cletodim</u>	1 mg/Kg	2003	<u>Metrafenona</u>	0,4 mg/Kg	2015
<u>Clofentezina</u>	0,5 mg/Kg	2008	<u>Miclobutanilo</u>	0,3 mg/Kg	2015
<u>Clorotalonilo</u>	5 mg/Kg	2016	<u>Oxamilo</u>	2 mg/Kg	
<u>Clorpirifos-Metilo</u>	1 mg/Kg	2010	<u>Penconazol</u>	0,2 mg/Kg	1997
<u>Cyazofamid</u>	0,2 mg/Kg	2016	<u>Permetrin</u>	1 mg/Kg	
<u>Deltametrin</u>	0,3 mg/Kg	2004	<u>Piperonil Butóxido</u>	2 mg/Kg	2004
<u>Diazinon</u>	0,5 mg/Kg	1997	<u>Piraclostrobin</u>	0,3 mg/Kg	2006
<u>Dinocap</u>	0,3 mg/Kg	2003	<u>Piretrinas</u>	0,05 mg/Kg	2003
<u>Ditiocarbamatos</u>	2 mg/Kg	2006	<u>Pirimetanil</u>	0,7 mg/Kg	2008
<u>Endosulfan</u>	0,5 mg/Kg	2003	<u>Profenofos</u>	10 mg/Kg	2009
<u>Esfenvalerato</u>	0,1 mg/Kg	2013	<u>Propamocarb</u>	2 mg/Kg	2007
<u>Espinetoram</u>	0,06 mg/Kg	2009	<u>Proparqita</u>	2 mg/Kg	
<u>Etefon</u>	2 mg/Kg	2016	<u>Propiconazol</u>	3 mg/Kg	2014
<u>Etoprofos</u>	0,01 mg/Kg	2005	<u>Quintoceno</u>	0,02 mg/Kg	2003
<u>Famoxadona</u>	2 mg/Kg	2005	<u>Spinosad</u>	0,3 mg/Kg	2003
<u>Fenbutatin Óxido</u>	1 mg/Kg	1995	<u>Spirodiclofen</u>	0,5 mg/Kg	2010
<u>Fenhexamide</u>	2 mg/Kg	2006	<u>Tebuconazol</u>	0,7 mg/Kg	2012
<u>Fenpropatrin</u>	1 mg/Kg	2015	<u>Tebufenozida</u>	1 mg/Kg	2004
			<u>Tiacloprid</u>	0,5 mg/Kg	2007
			<u>Trifloxistrobin</u>	0,7 mg/Kg	2006
			<u>Triforina</u>	0,7 mg/Kg	2015
			<u>Zoxamida</u>	2 mg/Kg	2008

Anexo 4. Lista de Productos Agrícolas Sujetos a Medidas Especiales

SCHEDULE FOR LIST OF SELECTED AGRICULTURAL PRODUCTS TO BE SUBJECT TO SPECIAL TRADING ARRANGEMENTS WHEN IMPORTED INTO CARICOM MDC'S FROM THE DOMINICAN REPUBLIC AS PROVIDED FOR IN ARTICLE III OF THE PROTOCOL—Continued

COMMODITY	TARIFF HEADING	MONTHS											
		JAN	FEB	MARCH	APRIL	MAY	JUNE	JULY	AUGUST	SEPT	OCT	NOV	DEC
Potato	0701.90		2	2	2	2	2	2					
Tomato	0702.00	3	2, 3	1, 2, 3	1, 2, 3	1, 2, 3	1, 2,	2	2	2			3
Onion	0703.10	1	1	1	1								
Cabbage	07.04	1, 2, 3	1, 2, 3	1, 2, 3	1, 2, 3	1, 2,	1, 2,			2	2		3
Cauliflower	07.04	1, 2, 3	1, 2, 3	1, 2, 3	1, 2, 3	1, 2, 3	1, 3,				1	1	1
Lettuce	07.05	1, 2, 3	1, 2, 3	1, 2,	1, 2,	1, 2,	1, 3,	3	3	3	1, 3	1, 3	1, 3
Carrot	07.06		2	2	2	2	2				1	1	1
Cucumber	07.07	1, 3,	1, 3,	1, \\3 3	1, 2,	1, 2,	2	3 \\3	3	2, 3	2, 3	3	3
Pepper-Hot	0709.60			1, 2,	1, 2,	1, 2,	1, 2,	1, 2,	1, 2,	1, 2,	1, 2,		
-Sweet	0709.60			1, 2,	1, 2,	1, 2,	1, 2,	1	1	1, 2,	1, 2,		
Ochros	0709.902			2	2	2	2	1	1	1	1, 2,	1, 2,	1
Pumpkin	0709.903	1	1	1		2	2	2	2	2	1, 2,	1	1
Red Kidney Beans	07.13			2	2	2	2	2	2	2			
Red Peas	07.13												
Pigeon Peas	07.13	2	2	2									2
Sweet Potatoes	07.14					2	2	1, 2,	1, 2,	1, 2,	1, 2,	1	1
Cassava	07.14	1	2	2	2	2	2	2	2			1	1
Dasheen	07.14				2	2	2	2	2	2	2		
Yam-Negro	07.14	1	1					2	2	2	2	1, 2,	1
-Yellow	07.14	1, 2,	1, 2,	2	2	2					2	1, 2,	1, 2,
-Sweet	07.14	1, 2,	1, 2,	2								1, 2,	1, 2,
Plantain	08.03					1, 2,	1, 2,	1, 2,	1, 2,	1, 2,	1, 2,		
Banana	08.03					1, 2,	1, 2,	1, 2,	1, 2,	1, 2,	1, 2,		
Pineapple	08.04					2	2	2	2	2	2		
Avocado	08.04							2	2	2	2	2	
Guava	08.04	2	2	2							2	2	2
Mango	08.04				2	2	2	2	2	2			
Citrus	08.05	2	2	2	2	2						2	2
Melon	08.07	1				2	2	2	2	1, 2,	1, 2,	1	1
Papaya	08.07			2	2	2	2	2	2	2	2		

Note: The shaded area represents months of highest production and during which the country concerned may seek to apply the MFN rate of duty

Key:

1 Barbados

2 Jamaica

3 Trinidad and Tobago

\\3-represents first half of the month

3\\3-represents second half of the month

Anexo 5. Encuesta a exportadores de tomate en República Dominicana

1. ¿Cuántos años de fundada tiene su empresa?

- a) Menos de 3 años
- b) 3-5 años
- c) 6-8 años
- d) Más de 8 años

2. ¿Hace cuánto tiempo su empresa se encuentra exportando?

- a) Menos de 3 años
- b) 3-5 años
- c) 6-8 años
- d) Más de 8 años

3. ¿Cuáles son los mercados a los cuales su empresa exporta?

- a) América del Norte
- b) América del Sur
- c) Europa
- d) Caribe
- e) Asia
- d) África

4. ¿Es usted productor de su propio tomate?

- a) Sí

b) No

Teniendo en cuenta la satisfacción con las entidades gubernamentales y privadas en que medida usted esté de acuerdo. Indique su satisfacción con el trabajo de las siguientes entidades CEI-RD, MIREX, Dirección General de Aduanas (DGA) y ADOEXPO, en cuanto al fomento del comercio exterior y ayuda al exportador.

5. Posibilidad de acceder a la información necesaria de forma rápida.

a) Muy mal b) Mal c) Regular d) Satisfecho e) Muy satisfecho

6. Actitud de la persona que lo atendió.

a) Muy mal b) Mal c) Regular d) Satisfecho e) Muy satisfecho

7. Capacidad de ofrecerle una información.

a) Muy mal b) Mal c) Regular d) Satisfecho e) Muy satisfecho

8. Tiempo requerido para darle una solución.

a) Muy mal b) Mal c) Regular d) Satisfecho e) Muy satisfecho

9. Efectividad de la solución.

a) Muy mal b) Mal c) Regular d) Satisfecho e) Muy satisfecho

10. Satisfacción general con el servicio.

a) Muy mal b) Mal c) Regular d) Satisfecho e) Muy satisfecho

Teniendo en cuenta el momento de realizar una exportación desde República Dominicana, favor seleccionar la respuesta que más se asemeje a su situación.

11. ¿En qué medida su empresa está motivada a irse al mercado de exportación?

- a) Desmotivado.
- b) Ni motivado, ni desmotivado.
- c) Altamente motivado.

12. ¿Recomendaría usted a otras empresas entrar al sector exportador?

- a) Sí
- b) No

13. ¿Cómo son los costos implicados en sus operaciones de exportación en República Dominicana?

- a) Muy Altos
- b) Altos
- c) Regulares
- d) Económicos
- e) Muy Económicos

14. ¿Es de fácil acceso la documentación que requiere su producto para la exportación?

- a) Totalmente en desacuerdo.

- b) En desacuerdo.
- c) Ni en acuerdo, ni en desacuerdo.
- d) De acuerdo
- e) Totalmente en acuerdo.

15. ¿Existen barreras en cuanto a la exportación de su producto?

- a) Sí
- b) No

16. ¿Cuál de estas barreras usted ha tenido?

- a) Barreras en la logística.
- b) Barreras en los conocimientos técnicos del producto.
- c) Barreras de entrada al mercado destino.

17. ¿Conoce el tratado del CARICOM?

- a) Sí
- b) No

18. ¿Exporta a algunos de los mercados del CARICOM?

- a) Sí
- b) No

19. ¿A cuál o cuáles de estos países del CARICOM ha exportado?

- a) Antigua y Barbuda.
- b) Bahamas.
- c) Barbados.
- d) Belice.
- e) Dominica.
- f) Granada.
- g) Guyana.
- h) Haití.
- i) Jamaica.
- j) San Cristóbal y Nieves.
- k) Santa Lucía.
- l) San Vicente y las Granadinas.
- m) Surinam.
- n) Monserrat.
- o) Trinidad & Tobago.

20. ¿Qué tipo de embalaje utiliza para exportar?

- a) Cajas de cartón
- b) Cajas plásticas
- c) Cajas de madera

Anexo 6. Entrevista realizada a productores de tomate en República Dominicana

1. ¿Cuánto tiempo tiene su empresa sembrando tomate?

- a) Menos de 3 años
- b) De 4 a 5 años
- c) De 6 a 8 años
- d) De 9 a 11 años
- e) Más de 12 años

2. ¿Cuántas hectáreas de Tomate sembradas posee?

- a) Menos de 10
- b) 10-20
- c) 20-30
- d) 30-40
- e) Más de 40

3. ¿Recibe usted alguna ayuda gubernamental?

- a) Sí
- b) No

4. ¿En cuál temporada del año siembra Tomate?

- a) Primavera
- b) Verano

- c) Otoño
- d) Invierno
- e) Todas

5. ¿Utiliza algún fertilizante para la siembra del Tomate?

- a) Sí
- b) No

6. ¿Considera usted que el clima de la isla favorece la siembra de Tomate?

- a) Sí
- b) No
- c) Tal vez

Anexo 7. Entrevista a Trevor Anthony Bartholomew

Gerente Regional de Compras, Almacén y Logística de Nestlé en Latinoamérica y el Caribe.



1. ¿Qué porcentaje de la población en Trinidad & Tobago habla español?

Hay un porcentaje significativo de la población que habla español, pero estos son latinos que viven en el país, pues debido a la cercanía tenemos una alta migración de extranjeros hispanohablantes, especialmente de Venezuela ya que muchos de los jóvenes van a realizar sus estudios universitarios a la isla. Ahora bien, en mi experiencia sé que en los negocios hay por lo menos una persona que habla española y es muy probable que sea latina.

2. ¿Es Trinidad & Tobago muy diferente a República Dominicana culturalmente hablando?

No creo que existan tantas diferencias entre estos países, pues ambos son islas, sin embargo, una de las diferencias que podría mencionar es el hecho de que T&T es un país multicultural, con muchas facilidades de empleo y sobre todo con una gran influencia de nuestros antecesores, que va desde hindúes hasta chinos. No creo que la cultura sea una barrera entre las islas.

3. ¿Es cara la vida en Trinidad & Tobago?

Depende de la vida que quieras tener, puedo decir que no es muy cara. Si se compara con República Dominicana podría ser un poco más cara, pero en general no es muy cara.

4. ¿Cómo es la tasa de criminalidad en Trinidad & Tobago?

En esto, Trinidad & Tobago difiere mucho con República Dominicana pues es un país muy seguro en lo general, fuera de ciertos lugares a los que no se debería ir ya que hay lugares donde hay mucho crimen relacionado a las drogas.

5. ¿Cuál es la diferencia entre la isla Trinidad y la isla Tobago?

Bueno, como saben T&T son dos islas, en Trinidad las cosas son muy industrializadas, la base del mercado es el petróleo, sin embargo, en Tobago, todo se enfoca en el turismo, solo viven quienes trabajan allí. La gente solo va a hacer turismo y a pasarla bien.

6. ¿Qué tipo de tomates se consumen en Trinidad & Tobago?

El trinitense consume tanto tomate para ensalada como tomate industrial. Es importante resaltar que en los hogares se consume mucho tomate, se puede decir que se come muy frecuentemente.

7. ¿Cómo ve la relación comercial entre Trinidad & Tobago y la República Dominicana?

Entre las dos islas no existe un gran intercambio de bienes, pero si hay muchos productos dominicanos que entran al mercado de Trinidad & Tobago, sé que los más solicitados son los plásticos, el refinado de petróleo, el yeso y las salsas y condimentos. La cantidad de vegetales y frutas dominicanas que son importadas por Trinidad & Tobago es mínima, lo cual puede deberse a que algunos de esos productos no tienen el mismo tratamiento que otros productos de los países del CARICOM.

8. ¿Por qué no hay una relación más estrecha entre República Dominicana y Trinidad & Tobago?

Considero que una de las razones por las que T&T ha optado por hacer negocios con otros países es por la facilidad para comunicarnos debido al idioma. Aun así, sé que hay varios productos que se venden en el mercado de T&T producidos en República Dominicana. Hay que aclarar también, que esto no significa que el idioma sea una barrera para el comercio.

Sé que ha habido muchos intentos entre las islas en los últimos 5 o 6 años de estrechar la relación, pues todos los años los ministros de relaciones exteriores se reúnen, sin embargo, no tengo muy claro el por qué esto no ha salido a flote.

9. ¿Cuáles serían las limitantes de la negociación?

Pienso que el hecho de que haya tan poca relación, relativamente, entre estas islas hace que sea más fácil importar productos desde EE. UU, porque ya con ellos hay una logística definida que hace que los procesos, aun habiendo más distancia entre EE. UU y T&T, pues la logística y experiencia abarata costes.

10. ¿Cree usted que una relación entre Trinidad &Tobago y República Dominicana sería beneficiosa?

Yo diría que hay un gran potencial en que se establezca una relación más cercana entre las islas, particularmente en el tema del tomate, pues precisamente por la cercanía entre estas veo la posibilidad en abaratar costes de transportación. Lo que si sería importante definir es si RD contaría con las condiciones para suplir más rápido y con la misma calidad al mercado trinitense, que como lo hace EE. UU, país desde el cual se importa este producto.

En mi opinión esto sería aún mejor para el mercado de T&T, pues el tomate que se produce en el Caribe es mucho más demandando debido a que los trinitenses prefieren comprar productos de la región del Caribe.

11. ¿Hay transporte directo entre Trinidad &Tobago y República Dominicana?

Anteriormente sé que había transporte directo entre estas naciones, sin embargo, las líneas de envío van cambiando de acuerdo a la demanda, por lo que no sé si en la actualidad haya transporte directo, debido a la lejanía en la comercialización entre T&T y RD.

12. ¿Cuántos puertos hay en el país?

Hay dos puertos, Port España y Point Lisas, siendo este último más utilizado para fines industriales.

13. ¿Cuál es el horario de trabajo?

Esto ha ido cambiando en los últimos años debido a los grandes inconvenientes con el tránsito. El horario de trabajo inicia a las 8:00 a.m. y termina a las 4:15 p.m. en las empresas públicas y a las 4:30 p.m. en las empresas privadas, sin embargo, varias compañías han optado por darles una holgura a sus empleados y permitirles llegar hasta dos horas más tarde de la hora de entrada, siempre y cuando cumplan con su jornada. No se acostumbra a responder el teléfono 15 minutos antes de terminar el trabajo.

En T&T se trabaja mucho, de lunes a domingos. Realmente no es tan “relajado” como las personas suelen pensar



UNAPEC

UNIVERSIDAD APEC

DECANATO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
ESCUELA DE MERCADEO

Anteproyecto de Trabajo de Grado para optar por el título de:
Licenciatura en Negocios Internacionales

Tema:

"Análisis de las oportunidades de negocios y factibilidad para la exportación de tomate de la República Dominicana hacia las Antillas Menores. Caso: Trinidad y Tobago (2017)"

Sustentantes

Crisbel Marte Lantigua 2012-1206

Anabelle Colón Pérez 2014-2389

Kimberly Veras Álvarez 2014-2836

7 de julio de 2017

Santo Domingo, República Dominicana



Tema:

"Análisis de las oportunidades de negocios y factibilidad para la exportación de tomate de la República Dominicana hacia las Antillas Menores. Caso: Trinidad y Tobago (2017)"

Índice

Introducción	4
Justificación	6
Planteamiento del problema	8
Formulación del problema	10
Sistematización	10
Objetivos	11
Objetivo General	11
Objetivos Específicos	11
Marco Teórico Referencial	12
Marco teórico	12
Marco conceptual	20
Aspectos Metodológicos	21
Fuentes Bibliográficas	22
Esquema preliminar de contenido	24
Conclusión	25
Recomendación	25
Bibliografía	25
Anexos o Apéndices	25

Introducción

El sector agropecuario es uno de los principales sectores de la economía a nivel mundial, el mismo está compuesto por la ganadería, agropecuario y pecuaria, en este encontramos las actividades económicas relacionadas con la transformación de los recursos naturales en productos primarios no terminados.

Fuera de la importancia que presenta el sector agropecuario para el desarrollo de la vida misma, este constituye también unos de los pilares fundamentales para la economía de la República Dominicana, puesto que gracias al variado clima del cual goza esta nación, posee, tanto tierra fértil, como también vastos conocimientos en el sector agrícola, que le ha permitido abarcar varios mercados a nivel internacional con la exportación de este tipo de productos.

De acuerdo al estudio de factibilidad de seguro agrícola por índices realizado por el Banco Mundial en el 2013, el sector agrícola representa el 6.5% del Producto Interno Bruto del país. Dentro de los principales rubros agrícolas que comercializa la República Dominicana con el exterior se pueden resaltar; el café, el aguacate, la piña, naranja agria, la banana, el mango, el tomate, entre varios tantos.

Por otro lado, se encuentra la República de Trinidad y Tobago, que es un país formado por dos de las trece islas que componen las llamadas Islas Caribes o/y Antillas Menores, esta nación, al igual que la República Dominicana, posee un clima tropical y variado, lo que da cabida al cultivo de una gran variedad de productos del sector agrícola, sin embargo, la misma no posee una cultura de cultivo y exportación que permita aprovechar las cualidades de las que goza.

Según el estudio realizado el presente año por la Administración de Comercio Internacional del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, existe una gran gama de productos del sector agropecuario, que, por las razones citadas, tienen

grandes oportunidades de negocio en estas islas, dentro de los cuales pueden mencionarse: mango, piña, limón, tomate y pepino.

Siendo el tomate una de las hortalizas de más presencia a nivel mundial y uno de los productos agrícolas de mayor cultivo en la República Dominicana y uno de los productos agrícolas importados por Trinidad y Tobago, se ha determinado la realización de un estudio de factibilidad de un plan de exportación de esta fruta desde la República Dominicana hacia Trinidad y Tobago. Por tanto, se presenta este análisis donde se evidencia la viabilidad de un plan de exportación entre estas naciones, del producto señalado más arriba.

Justificación

La presente investigación tiene como objetivo principal contribuir positivamente con el desarrollo de la República Dominicana tanto a nivel nacional como en la región. De tal manera se busca explorar el mercado de Trinidad y Tobago para la exportación de productos agropecuarios, en específico tomate.

Trinidad y Tobago es un mercado con gran potencial, ya que es una de las economías más crecientes del caribe, siendo así uno de los cinco países más destacados y fundamentales en el CARICOM, el cual es un tratado de libre comercio celebrado entre las comunidades del caribe.

En cuanto a la producción agrícola, cabe destacar que Trinidad y Tobago tiene una vasta producción de caña de azúcar, y este se considera su más importante cultivo al igual que en República Dominicana, también son grandes productores de miel y ron, pero cuando de la producción de tomate se trata, no son muy destacados y esto queda manifestado, debido a que actualmente se encuentra importando dicho producto de Guyana, Venezuela y Estados Unidos.

Asimismo, es importante mencionar que la importación de este producto de dichos países se debe a los beneficios obtenidos por medio de tratados comerciales como el mencionado CARICOM, en el cual es cierto que Estados Unidos no pertenece, pero siempre ha sido un proveedor de productos y servicios para esta nación. En cuanto a Venezuela, debido a la tendencia decreciente de su economía, estos no se encuentran en la facultad de proveer la cantidad que amerita Trinidad y Tobago.

Con respecto a la producción de Tomate nacionalmente, en años anteriores fue firmado un acuerdo tripartito en el cual el Ministerio de Agricultura, la Asociación de Fabricantes de Conservas del Agro (AFCONAGRO) y La Federación de Campesinos Independientes (FECAINMANT), se comprometen a la implementación de medidas

fitosanitarias para la producción y comercialización de tomate industrial en República Dominicana.

Dicho esto, cabe destacar que República Dominicana en el año 2015 produjo 4 millones de quintales de tomate, los cuales se utilizaron para la producción de pasta de tomate, pero a los productores les interesa incurrir en la exportación del tomate como tal y con esta gran cosecha es posible realizar dicha acción.

Delimitación del Tema

El tema seleccionado para el desarrollo del trabajo de grado es: "Análisis de las oportunidades de negocios y factibilidad para la exportación de tomate de la República Dominicana hacia las Antillas Menores. Caso: Trinidad y Tobago (2017)".

El propósito de dicha investigación es analizar las oportunidades de negocios que tienen los productores de tomate dominicanos al momento de expórtalos a un nuevo mercado como el de Trinidad y Tobago y, por ende, contemplar la factibilidad de esta nueva relación de negocios entre el mercado dominicano y las Antillas Menores.

Planteamiento del problema

República Dominicana ha logrado un desarrollo bastante notable en su economía, posicionándose hoy en día como; la novena económica más grande de América Latina y la mayor de Centroamérica.

Este país tiene muchas ventajas a su favor, entre ellas su tierra fértil, que mantiene una vasta producción de vegetales y víveres, también es necesario mencionar que se encuentra ubicada geográficamente en la mejor parte de la región y esto ayuda a la creación de estrechas relaciones exteriores, puesto que está a poca distancia de muchos países.

Con relación a lo anterior, dichas facilidades han vuelto a República Dominicana atractiva para las inversiones extranjeras directas y para la explotación de nuestros minerales. Cabe destacar que también han fomentado la creación de tratados comerciales, que, dicho sea de paso, estos han incrementado las importaciones y exportaciones de bienes y servicios del país.

Como se mencionó anteriormente, hoy en día el país cuenta con diversos tratados comerciales, entre ellos el CARICOM, tratado por el cual surgieron las relaciones de negocios entre Trinidad y Tobago y República Dominicana. En dicho tratado se deja claro que los productos originarios de República Dominicana tendrán libre acceso a los países de mayor desarrollo en referencia al CARICOM, y en este caso Trinidad y Tobago.

A partir del CARICOM iniciaron las relaciones comerciales entre República Dominicana y Trinidad y Tobago, aunque República Dominicana siempre ha tenido una balanza deficitaria frente a esta nación, gracias a la gran cantidad de importaciones que recibe, pero se hace necesario mencionar que el gobierno dominicano está buscando la forma de mantener un balance entre los intercambios.

Pese a dicha desigualdad y a la gran cantidad de importaciones de tomate que realiza Trinidad y Tobago, se entiende que es una buena oportunidad para República Dominicana la exportación de tomate, puesto que Trinidad y Tobago para el año 2013 importó 1357 toneladas de Tomate de distintos países como Estados Unidos y Guyana, entre otros.

Formulación del problema

¿Cuáles son las oportunidades de negocios y factibilidad para la exportación de tomate de la República Dominicana hacia las Antillas Menores? Caso Trinidad y Tobago

Sistematización

1- ¿Cuáles ventajas posee la República Dominicana sobre los países que exportan tomate a Trinidad y Tobago?

2- ¿Cuál es la relación actual entre estas islas?

3- ¿Cómo es el mercado agrícola de Trinidad y Tobago?

4- ¿Cómo es en la actualidad el sector agrícola de la República Dominicana?

5- ¿Cuáles son las normas técnicas del Tomate?

6- ¿Cuál es el proceso de inocuidad necesaria para la exportación de Tomate?

Objetivos

Objetivo General

Analizar las oportunidades de negocios y factibilidad para la exportación de tomate de la República Dominicana hacia Trinidad y Tobago.

Objetivos Específicos

- Identificar las ventajas ofrecidas por el CARICOM para el fomento de relaciones comerciales de República Dominicana.
- Determinar las relaciones comerciales existentes entre ambos mercados.
- Determinar la factibilidad de las exportaciones de Tomate a Trinidad y Tobago.
- Analizar el sector agropecuario de la República Dominicana.
- Identificar las normas técnicas del Tomate
- Determinar la inocuidad del Tomate para la exportación.

Marco Teórico Referencial

Marco teórico

Exportación

Según Hollensen, la exportación implica la fabricación de un producto en un país y su envío al extranjero por tierra, mar o aire, para que sea comercializado en otros países, teniendo en cuenta todos los trámites necesarios para traspasar las fronteras, nacionalización, cambio de monedas y las posibles diferencias de idiomas y leyes. (Hollensen, 2001)

En los documentos de la Secretaría de Economía de los Estados Unidos Mexicanos se explica que dependiendo de la complejidad de la exportación, podemos catalogarla en indirecta o directa.

En una exportación indirecta la empresa utiliza intermediarios para que ellos sean los que tengan el contacto con el cliente final, la empresa se concentra en la producción de los bienes y a un manejo comercial igual a como lo hace con los clientes locales, y le cede toda la exportación al intermediario; podemos afirmar que es como si la empresa no exportara. De otro lado, en una exportación directa la empresa se encarga del contacto directo con los clientes en el extranjero y de toda la logística y tramitología de la exportación. (Promexico, 2010)

Ventajas de la exportación

Charles W. Hill expone en su libro, Negocios Internacionales: como competir en el mercado global que la exportación tiene dos ventajas: 1) evita los altos costos en los que incurre una empresa al establecer sus operaciones en el país anfitrión, y 2) permite que las empresas alcancen economías de localización y de curva de experiencia.

Al centralizar la producción de un producto en un lugar y exportarlo a otros mercados, la empresa puede lograr importantes economías de escala dependiendo de su volumen de ventas mundiales. (Hill, 2015)

Aranceles

Según los autores Daniels, Radebaugh y Sullivan, un arancel es la barrera más utilizada para controlar el comercio, es un impuesto que imponen los gobiernos sobre un producto que ha sido transportado internacionalmente.

Los gobiernos cobran una tarifa sobre un bien cuando este cruza una frontera oficial, ya sea de una nación o de un grupo de naciones que han acordado imponer un arancel común sobre los bienes que crucen por las fronteras de su bloque.

A los aranceles que recauda el país exportador se les llama aranceles de exportación; si son recolectados por un país a través del cual pasan los bienes, son aranceles de tránsito; si son recolectados por los países importadores, son llamados aranceles de importación. (Daniels, Radebaugh, & Sullivan, 2013)

El tomate

El tomate (*Lycopersicon esculentum*) es una planta herbácea perenne que suele alcanzar una longitud de unos 1.2 metros, aunque puede llegar a longitudes superiores. Cuando jóvenes son plantas erguidas, pero en estado adulto el tallo no es suficientemente rígido y no puede sostener el peso de las hojas y el fruto, por lo que requiere una estructura para sostenerse.

Se considera la hortaliza de mayor importancia a nivel mundial, pues se encuentra presente ya sea directa o indirectamente en la mayoría de las tradiciones culinarias de todo el mundo. Su fruto es una baya poseedora de dos cavidades. Su color

tradicional cuando está maduro es el rojo, sin embargo, algunas variedades pueden tener una amplia gama de colores.

Características botánicas

Semilla

Según Amores Roten, la semilla del tomate tiene forma lenticula de color grisáceo, mide de 3 a 5 mm de diámetro y está constituida por el embrión, el endospermo y la testa o cubierta seminal, un gramo contiene de 300 a 350 semillas. La semilla conserva su poder de germinación por 4 o más años manteniéndolas en condiciones adecuadas, siendo las temperaturas máximas y mínimas para la germinación 35y 100C respectivamente. El tratamiento de semillas con ácido giberélico o indol acético provoca una aceleración en el crecimiento. (Amores, 2009)

Raíz

El tomate tiene una raíz principal (corta y débil), raíces secundarias (numerosas y potentes) y raíces adventicias. Seccionando transversalmente la raíz principal y de fuera a dentro encontramos: epidermis, donde se ubican los pelos absorbentes 7 especializados en tomar agua y nutrientes), cortes y cilindro central, donde se sitúa la xilema (conjunto de vasos especializados en el transporte de los nutrientes). (Chamorro, 2001)

Tallo

Se presenta grueso semileñoso, pubescente y de color verde, flexible de 50 a 60 cm. en variedades hasta más de dos metros en variedades gigantes. Al principio muestra una consistencia herbácea y leñosa en estado adulto. En la parte superior del tallo principal se encuentra una zona de elevada actividad celular, donde se iniciarán los primordios de hojas y flores.

Hojas

Las hojas son pinnado compuestas. Una hoja típica tiene unos 0,5m de largo, algo menos de anchura, con un gran foliolo terminal y hasta 8 grandes foliolos laterales, que pueden a su vez ser compuestos además la superficie es pubescente con pelos que segregan un fuerte olor característico de la planta.

Flor

Según Benavides Mendoza, la flor del tomate es perfecta, regular e hipógina y consta de 5 o más sépalos y pétalos dispuestos de forma helicoidal, de un número igual de estambres que se alternan con los pétalos y de un ovario bi o plurilocular; dicho arreglo asegura el mecanismo de autofecundación, ya que el polen se libera del interior de la antera. Las flores en número variable, se agrupan y constituyen inflorescencias de varios tipos, pudiendo ser de racimo simple, de cima unípara, bípara o multípara. (Benavides, 2010)

Características Nutricionales

De la planta del tomate se puede consumir el fruto fresco como ingrediente indispensable en las ensaladas y es además un ingrediente fundamental para jugos y salsas caseras. También es consumido en productos industriales enlatados especialmente en forma de salsa y pasta de tomate.

Para el uso industrial, las variedades que se utilizan son más firmes y de paredes más gruesas que las de los tomates para consumo fresco. El tomate es un alimento con escasa cantidad de calorías, pues la mayor parte de su peso es agua. Es una fuente importante de ciertos minerales (como el potasio y el magnesio) y además es rico en diversas vitaminas y minerales como son vitamina B y la C. Además, posee los cuatro carotenoides más importantes: alfa y beta caroteno, luteína y licopeno, este último que se destaca por ser un buen antioxidante y agente anticancerígeno.

Origen

De acuerdo al perfil del tomate publicado por el Ministerio de Agricultura en el 2010, el tomate tiene sus orígenes en la región andina. Se cree que data de los tiempos preincaicos con los incas peruanos, de ahí pasó a México, donde se domesticó antes del descubrimiento de América. Los españoles lo llamaron tomate y lo llevaron a Europa en el 1540, el cual creció con facilidad en los climas mediterráneos. (Ministerio de Agricultura, 2010)

Requerimientos para su cultivo

El tomate es un cultivo de clima cálido, con temperaturas óptimas para su desarrollo entre 20° y 25°C en el día y entre 10° y 18°C durante la noche. Aunque su exigencia en cuanto a suelos es mínima, son recomendables los suelos ricos en material orgánico, de buen drenaje, con pH cerca de 7.

La humedad relativa óptima oscila entre un 60% y un 80%. La irrigación es fundamental en el cultivo del tomate debido a que le sule a la planta de agua suficiente en etapas críticas de su desarrollo. Por otra parte, el tomate necesita muy buena luminosidad; de lo contrario, los procesos de crecimiento, desarrollo, floración, polinización y maduración de los frutos, pueden verse afectados.

Siembra y Producción de Tomate en República Dominicana

De acuerdo al libro, Interior: Cosechas de la República Dominicana publicado el 2013, el tomate es el principal cultivo hortícola de la República Dominicana. Su producción se debe separar entre dos grandes grupos: el tomate para consumo fresco en ensaladas y otros platos populares y el tomate cultivado para ser procesado industrialmente. La producción de tomate para la elaboración de ensaladas, se cosecha en nuestro país durante todo el año, siendo los meses de mayor producción

julio, agosto, septiembre y octubre. El tomate industrial, se cosecha en enero, febrero, marzo y abril.

En la República Dominicana, la producción de tomate se desarrolla en algunas provincias como, Baní, Vicente Noble, Jarabacoa, Constanza, y demás, con Baní como grande foco de producción. Para el 2012, el área total cosechada de tomates de ensalada fue de 20,192 tareas, para una producción de 405,758 quintales.

Mientras que del tomate industrial se cosechó en ese mismo año unas 88,333 tareas. En Jarabacoa, la mayor parte de la producción se desarrolla mediante cultivos de invernaderos. De acuerdo al Banco Central, en el 2011 se exportaron 3,356 toneladas métricas con un valor de US\$3.6 millones de dólares, la mayor cifra que se tiene registrada. Sin embargo, la mayor parte de la producción nacional se procesa internamente, para producir una amplia gama de productos de consumo nacional.

Importancia Económica y Distribución Geográfica

(CEI-RD, 2007) La demanda de tomate aumenta continuamente y con ella su cultivo, producción y comercio. El incremento anual de la producción en los últimos años se debe principalmente al aumento en el rendimiento y en menor proporción al aumento de la superficie cultivada. El tomate en fresco se consume principalmente en ensaladas, cocido o frito. En mucha menor escala se utiliza como encurtido.

Mercado de Trinidad y Tobago

El país tiene una superficie total de 5100 km², comprende dos islas principales: Trinidad y Tobago, ambas cruzadas por una cadena de montañas de Oeste a Este.

La isla más importante es Trinidad, cuya extensión es de aproximadamente 80 por 40 kilómetros, y se encuentra a sólo 11 kilómetros de la costa venezolana, con la cual estuvo unida hace 10,000 años.

Trinidad y Tobago es un país en desarrollo de ingresos altos con un PIB per capita superior a 15.500 dólares EE.UU. Posee la mayor economía de la región del Caribe y, con una población de 1,32 millones de habitantes, es el tercer país más poblado de la CARICOM.

En enero de 2006 entró en vigor la Ley de la Comunidad del Caribe de 2005, que preveía la puesta en marcha del Mercado Único de la CARICOM, la libre circulación de personas, capitales, servicios y mercancías, y el derecho de establecimiento entre los Estados miembros. La plena implantación de la economía única, que incluirá la armonización de las políticas económicas, fiscales, monetarias y de inversión, está prevista para 2015.

Además, en su calidad de miembro de la CARICOM, Trinidad y Tobago ha firmado acuerdos bilaterales con la República Bolivariana de Venezuela, Colombia, la República Dominicana, Costa Rica y Cuba. Trinidad y Tobago también es parte en el Acuerdo de Asociación Económica, UE, CARIFORUM y se beneficia de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe con los Estados Unidos, del Acuerdo CARIBCAN con el Canadá, del Sistema Generalizado de Preferencias que ofrecen algunos países desarrollados y del Sistema Global de Preferencias Comerciales.

La agricultura sigue siendo un sector económico pequeño y decreciente a pesar de los niveles relativamente elevados de ayuda que recibe y de la importancia que le concede el Gobierno como medio para diversificar la economía y reducir la dependencia del petróleo y el gas. La ayuda se otorga a través de una amplia gama de medidas, en particular medidas en frontera para mantener más altos los precios internos; precios garantizados para determinados productos; subvenciones a los insumos; subvenciones a las inversiones; y préstamos a bajo interés.

Según información de la Organización Mundial del Comercio en el examen de política comercial de Trinidad y Tobago emitido en el 2012, el descenso de la agricultura en cierta medida puede atribuirse, por lo menos desde 2003, a la reducción del valor del

acceso preferencial a los mercados tradicionales, aunque otros factores, tales como el reducido tamaño de las explotaciones agrarias, la incertidumbre que experimentan los agricultores en relación con la tenencia de la tierra, el reducido tamaño del mercado nacional y el declive de la producción de cultivos de alto valor comercial, como el cacao o el café, han exacerbado la situación. (OMC, 2012)

Importaciones de Trinidad y Tobago

Según datos del Observatorio de la Complejidad Económica, en 2015 Trinidad y Tobago importó \$5,9 Miles de millones, lo que es el 119º importador más grande en el mundo. Durante los últimos cinco años las importaciones de Trinidad y Tobago se han reducido a una tasa anualizada del -2,5%, de \$6,69 Miles de millones en 2010 a \$5,9 Miles de millones en 2015. (OEC, 2015)

Balanza Comercial de Trinidad y Tobago

A partir de 2015 Trinidad y Tobago tenía una balanza comercial positivo de \$ 5,14 Miles de millones en las exportaciones netas. En comparación con su balanza comercial en 1995, cuando todavía tenían una balanza comercial positivo de \$ 747 Millones de las exportaciones netas.

Marco conceptual

Exportación: es una actividad de mediano y largo plazo que exige la planeación de los recursos, por tanto, se puede exportar cualquier producto o servicio que cumpla con las exigencias del exportador. (Minervini, 1996)

Estrategia: Es un plan que agrupa los objetivos principales, políticas y plantea la secuencia en la que se debe de accionar en la empresa. (Lewicki, Saunders, & Barry, 2012)

Factibilidad: Es la posibilidad que existe de lograr un determinado proyecto. El estudio de factibilidad es el análisis que realiza una empresa para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo, y cuáles serán las estrategias que se deben desarrollar para que sea exitoso. (Varela, 2001)

Balanza comercial: Diferencia monetaria entre el total de importaciones y exportaciones de un país. Si las exportaciones superan las importaciones, el país registra una balanza comercial favorable. (INTRACEN, 2010)

Balanza de pagos: Es el resumen de todas las transacciones económicas de un país con el resto del mundo, a lo largo un tiempo determinado. (Kozikowski, 2006)

Inocuidad: Implica los agentes físicos, químicos o microbiológicos que pudieran contaminar los productos agroalimentarios, es decir, esos microorganismos que no se ven, pero están presentes y pueden hacer daño a los alimentos. (Beraza, 2002)

Mercado: El área dentro de la cual los compradores y los vendedores interactúan para efectuar intercambios económicos. La demanda estimada o realizada de un bien o servicio también puede ser referida como su "mercado". (SIDUNEA, 2012)

Aspectos Metodológicos

Tipo de investigación

La investigación será de tipo mixta ya que incluirá el tipo de investigación explicativa y de campo. Es explicativa pues se analizarán las oportunidades que ofrece el mercado de Trinidad y Tobago para la exportación del tomate dominicano y cuan factible sería para el país.

También será de campo ya que se recopilarán y analizarán los datos obtenidos sobre las exportaciones e importaciones del tomate que sustentaran el estudio de factibilidad.

Métodos de investigación

En la investigación se utilizarán varios métodos:

El método analítico pues se compararán diversas variables del mercado de Trinidad y Tobago para sustentar si es factible exportar el tomate hacia ese mercado.

Asimismo, el método sintético será utilizado para concentrar la información más importante de la investigación para así poder determinar las oportunidades que ofrece el mercado trinitense.

Técnicas de investigación

Las técnicas a utilizar serán la entrevista y la encuesta a productores y exportadores dominicanos de tomate, para conocer más a fondo cómo se encuentra en la actualidad el mercado nacional y utilizar los datos obtenidos para sustentar el análisis de factibilidad.

Fuentes Bibliográficas

- Amores, R. (2009). *Clima, suelos, nutrición y fertilización de la chirimoya*. .
- Benavides, M. (2010). *Desventaja de los injertos*. .
- Beraza. (2002). *Sistema de Calidad e Inocuidad de los Alimentos*.
- CEI-RD. (2007). *Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana: Perfil del tomate*. Obtenido de http://www.cei-rd.gov.do/estudios_economicos/estudios_productos/perfiles/TOMATE_2007.pdf
- Chamorro, L. (2001). *Anatomía y fisiología de la planta: Cultivo del tomate*. Madrid, España: Mundi Pesa.
- Daniels, J., Radebaugh, L., & Sullivan, D. (2013). *Negocios internacionales: ambientes y operaciones* (14va ed.). Pearson.
- Grupo Vicini. (2013). *Interior: Cosechas de la República Dominicana*. Santo Domingo.
- Hill, C. W. (2015). *Negocios internacionales: como competir en el mercado global*. (Décima ed.). McGraw Hill.
- Hollensen, S. (2001). *Global Marketing: A Market-Responsive Approach*. Nueva York: Prentice Hall.
- INTRACEN. (2010). *Centro de Comercio Internacional*. Obtenido de <http://legacy.intracen.org/tfs/docs/glossary/bs.htm>
- Lewicki, R. J., Saunders, D., & Barry, B. (2012). *Fundamentos de negociación* (Quinta ed.). México: McGraw Hill.
- Minervini. (1996). *Manual del Exportador: Un consultor a su alcance*. México: McGraw-Hill.
- Ministerio de Agricultura. (2010). *Ministerio de Agricultura: Perfil del Tomate*. Obtenido de <http://www.agricultura.gob.do/perfiles/los-vegetales/el-tomate-industrial/>
- OECD. (2015). *Observatorio de la Complejidad Económica: Trinidad y Tobago*. Obtenido de <http://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/tto/>
- OMC. (2012). *Organización Mundial del Comercio: Exámenes de las Políticas Comerciales*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tpr_s.htm

Esquema preliminar de contenido

Resumen ejecutivo

Introducción

Capítulo I.- Marco Teórico

1.1 Generalidades

- 1.1.1 Exportación
- 1.1.2 Tipos de exportación
- 1.1.3 Razones para exportar
- 1.1.4 Ventajas de la exportación
- 1.1.5 Barreras arancelarias
- 1.1.6 Aranceles
- 1.1.7 Barreras no arancelarias

1.2 El Tomate

- 1.2.1 Características botánicas.
 - 1.2.1.1 Semilla
 - 1.2.1.2 Raiz
 - 1.2.1.3 Tallo
 - 1.2.1.4 Hojas
 - 1.2.1.5 Flor
- 1.2.2 Características nutricionales
- 1.2.3 Origen
- 1.2.4 Requerimientos para su cultivo
- 1.2.5 Variedades
- 1.2.6 Siembra y Producción de Tomate en República Dominicana

1.3 Mercado de Trinidad y Tobago

- 1.3.1 Geografía
- 1.3.2 Aspectos sociales
- 1.3.3 Aspectos económicos
- 1.3.4 Aspectos políticos
- 1.3.5 Cultura de negocios y consumo
- 1.3.6 Fortalezas y Debilidades
- 1.3.7 Importaciones
- 1.3.8 Balanza comercial
- 1.3.9 Facilidad de hacer negocios

1.4 Relación comercial entre República Dominicana y Trinidad y Tobago

- 1.4.1 Productos exportados hacia Trinidad y Tobago
- 1.4.2 Productos importados en República Dominicana
- 1.4.3 Acuerdo CARICOM
- 1.4.4 Ventajas que ofrece el acuerdo CARICOM a República Dominicana

1.5 Características de la comercialización del tomate

- 1.5.1 Principales países exportadores de tomates
- 1.5.2 Principales países importadores de tomates
- 1.5.3 Destinos de las exportaciones de tomates dominicanos
- 1.5.4 Origen de las importaciones de tomates en Trinidad y Tobago

Capítulo II. Metodología

- 2.1. Tipo de Investigación
- 2.2. Métodos de Investigación
- 2.3. Población
- 2.4. Muestra
 - 2.4.1. Tamaño de la Muestra
 - 2.4.2. Tipo de Muestra
- 2.5. Técnicas e Instrumentos

Capítulo III. Presentación y análisis de los resultados

Conclusión

Recomendación

Bibliografía

Anexos o Apéndices



UNAPEC

DEPARTAMENTO DE SOCIALES

A : DECANATO DE CIENCIAS ECONOMICAS Y
EMPRESARIALES
ESCUELA DE MERCADEO

Asunto : REMISIÓN ANTEPROYECTO DE TRABAJO DE GRADO

Tema : “Análisis de las Oportunidades de Negocios y Factibilidad para
la Exportación de Tomate de la República Dominicana hacia las Antillas Menores. Caso:
Trinidad y Tobago (2017)”.

Sustentado por	:	Br. Crisbel Marte Lantigua	2012-1206
		Br. Anabelle Colón Pérez	2014-2389
		Br. Kimberly Veras Álvarez	2014-2836

Resultado de la evaluación: Aprobado: X Fecha: 03/08/2017.

Devuelto para corrección: _____ Fecha: _____.

Observaciones: La evaluación de este anteproyecto fue realizada por: **Ldo. Adalberto Adames Manzueta**.


Lic. María Margarita Cordero Amaral

Directora.



Av.
03/08/2017.