



**Decanato de Ciencias Económicas y empresariales**

**“Escuela de Mercadeo”**

**Negocios Internacionales**

Tema:

**Análisis de Factibilidad de la exportación de Ají Morrón de República Dominicana hacia Santa Lucía. Caso: Cooperativa Agropecuaria y servicios múltiples Rancho Arriba, San José de Ocoa, 2017.**

Integrantes:

**Nadine Castillo 20141920**

**Lileany Feliz 20143063**

Asesor:

**Lic. Andy Crespo**

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

23 de noviembre 2017, Santo Domingo

República Dominicana





**Análisis de Factibilidad de la exportación de Ají Morrón de República Dominicana hacia Santa Lucía. Caso: Cooperativa Agropecuaria y servicios múltiples Rancho Arriba, San José de Ocoa, 2017.**

# ÍNDICE

<b>AGRADECIMIENTOS</b> .....	<b>11</b>
<b>DEDICATORIA</b> .....	<b>15</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>18</b>
<b>RESUMEN EJECUTIVO</b> .....	<b>20</b>
<b>OBJETIVOS</b> .....	<b>21</b>
Objetivos Generales y específicos .....	21
Objetivo General .....	21
Objetivos específicos .....	21
<b>DISEÑO METODOLÓGICO</b> .....	<b>22</b>
Tipo de investigación: Exploratoria .....	22
Método de Investigación .....	22
Fuentes para la Recolección de Información .....	23
Técnicas para la Recolección de Información .....	24
Entrevistas .....	24
Observación.....	24

## CAPÍTULO I

### MARCO TEORICO: PRINCIPALES TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

<b>1.1 Teorías a favor del Libre Comercio</b> .....	<b>26</b>
1.1.2. Teoría Clásica del Comercio Internacional .....	26
1.1.3. Teoría de la Ventaja Absoluta .....	27
1.1.4. Teoría de Ventajas Comparativas o Recíprocas .....	28
1.1.5 Teoría de la Ventaja Competitiva de Michael Porter .....	29
1.1.6. Teoría Demanda Recíproca .....	30
<b>1.2 Teoría Neoclásica del Comercio Internacional</b> .....	<b>31</b>
1.2.1. Teoría Neoclásica Comparativa o Demanda Recíproca .....	32
Comparativa .....	32
1.2.3 Teoría Demanda Representativa.....	33
1.2.4 Teoría Ciclo del Producto.....	34

<b>1.3 Teorías a Favor del Proteccionismo .....</b>	<b>37</b>
1.3.1 Mercantilismo.....	37
1.3.1.1 Teoría del Superávit Comercial.....	38
1.3.2. Teorías Heterodoxas.....	39
1.3.2.1. La Tesis Singer Prebish.....	39
1.3.3. Nueva Teoría Neoclásica.....	40
1.3.3.1. Teoría de la escuela de Krugman .....	40
<b>Síntesis Capítulo I .....</b>	<b>46</b>

## CAPÍTULO II

### MARCO CONCEPTUAL

<b>2.1 Determinación de la factibilidad.....</b>	<b>49</b>
2.1.1 Concepto Factibilidad .....	49
2.1.2 Estudio de la Factibilidad .....	50
2.1.3 Objetivos de un Estudio de Factibilidad.....	51
<b>2.2 Recursos de los estudios de Factibilidad .....</b>	<b>52</b>
2.2.1 Factibilidad Operativa .....	52
2.2.2 Factibilidad Técnica .....	53
2.2.3 Factibilidad Económica.....	54
<b>2.3 Presentación de un Estudio de Factibilidad.....</b>	<b>55</b>
2.3.1 Requisitos Óptimos .....	55
2.3.2 Requisitos Mínimos.....	55
<b>2.4 Acceso a Mercados .....</b>	<b>56</b>
2.4.1 Definición de Mercado .....	56
2.4.2 Concepto de Acceso a Mercados.....	56
2.4.2.1 Elementos que componen el Acceso a Mercados.....	56
2.4.2.1.1 Oferta y Demanda.....	56
2.4.2.1.2 Tamaño del Mercado.....	57
2.4.2.1.3 Competidores.....	57
2.4.2.1.4 Características de los consumidores .....	58
2.4.2.1.5 Infraestructura.....	58
2.4.2.1.6 Cadena de Distribución .....	59
2.4.2.1.7 Aspectos Legales .....	59
2.4.2.1.8 Etiquetado.....	60

2.4.2.1.9 Acuerdos Comerciales.....	60
<b>Síntesis Capítulo II.....</b>	<b>60</b>

**CAPITULO III**

**GENERALIDADES DEL AJÍ MORRÓN**

<b>3.1 Origen.....</b>	<b>62</b>
<b>3.2 Taxonomía y Morfología .....</b>	<b>62</b>
<b>3.3 Importancia Económica y Distribución Geográfica .....</b>	<b>64</b>
<b>3.4 Requerimientos Edafoclimáticos .....</b>	<b>64</b>
3.4.1 Temperatura.....	65
3.4.2 Humedad.....	66
3.4.3 Luminosidad .....	66
3.4.4 Suelo .....	66
3.4.5 Material vegetal .....	67
<b>Síntesis Capítulo III .....</b>	<b>68</b>

**CAPÍTULO IV**

**INVERNADEROS**

<b>4.1 Generalidades sobre los invernaderos.....</b>	<b>70</b>
<b>4.2 Manejo de Suelo y Agua .....</b>	<b>74</b>
4.2.1 Manejo del agua .....	74
4.2.2 Sustrato-suelo-agua en agricultura protegida .....	75
<b>4.3 Manejo de Nutrientes.....</b>	<b>75</b>
<b>4.4 Certificaciones .....</b>	<b>76</b>
4.4.1 Certificaciones BPA, BPM, Rastreabilidad y HACCP. ' .....	76
<b>4.5 Competitividad y Sector Agropecuario en República Dominicana.....</b>	<b>77</b>
<b>Síntesis Capítulo IV.....</b>	<b>78</b>

**CAPÍTULO V**

**ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LA RELACIÓN COMERCIAL BILATERAL Y  
DIPLOMÁTICA ENTRE SANTA LUCÍA Y REPÚBLICA DOMINICANA**

<b>5.1 Antecedentes Históricos de Santa Lucía .....</b>	<b>80</b>
<b>5.2. Antecedentes Históricos de República Dominicana.....</b>	<b>81</b>
<b>5.3 Relaciones Diplomáticas de Santa Lucía y República Dominicana.....</b>	<b>84</b>
5.3.1 La Diplomacia de Santa Lucía .....	84
5.3.2. La Diplomacia de República Dominicana.....	86

<b>5.4 Relaciones Diplomáticas entre Santa Lucía y República Dominicana.....</b>	<b>89</b>
<b>5.5 Tratados que Actualmente tiene República Dominicana con la Región del Caribe .....</b>	<b>89</b>
5.5.1 AAE/EPA .....	89
5.5.2 RD-CARICOM.....	90
<b>Síntesis Capítulo V .....</b>	<b>91</b>

## **CAPÍTULO VI**

### **COMERCIO BILATERAL ENTRE SANTA LUCÍA Y REPÚBLICA DOMINICANA, SU IMPACTO ECONÓMICO**

<b>6.1 Perfiles económicos de República Dominicana y Santa Lucía.....</b>	<b>93</b>
6.1.1 Santa Lucía .....	93
6.1.2 República Dominicana .....	97
<b>6.2. Análisis de la Balanza Comercial Bilateral Santa Lucía-República Dominicana..</b>	<b>99</b>
<b>6.3 Principales Productos de Exportación hacia Santa Lucía.....</b>	<b>101</b>
<b>6.4. Principales Productos de Importación desde Santa Lucía .....</b>	<b>102</b>
<b>6.5 Entorno de Negocios .....</b>	<b>102</b>
<b>6.6 Infraestructura, Logística y Conectividad .....</b>	<b>104</b>
6.6.1 Conectividad Aérea .....	104
6.6.2 Conectividad Portuaria .....	105
6.6.3 Conectividad Terrestre .....	106
<b>Síntesis Capítulo VI.....</b>	<b>107</b>

## **CAPÍTULO VII**

### **INFORMACIÓN GENERAL COOPERATIVA AGROPECUARIA Y SERVICIOS MÚLTIPLES RANCHO ARRIBA, SAN JOSÉ DE OCOA, R.D.**

<b>7.1 Generalidades de la Organización .....</b>	<b>110</b>
7.1.1 Reseña Histórica .....	111
7.1.2 Misión.....	112
7.1.3 Visión .....	112
7.1.4 Principios.....	112
<b>7.2 Organigrama de la Institución.....</b>	<b>113</b>
<b>7.3 Situación actual de la Organización .....</b>	<b>114</b>
<b>7.4 Políticas económicas e Industriales que favorecen o limitan el desarrollo de la Organización.....</b>	<b>115</b>
7.4.1 Políticas a favor .....	115

7.4.2 Políticas que Limitan.....	117
<b>7.5 Análisis FODA de la Organización.....</b>	<b>118</b>
<b>Síntesis Capítulo VII.....</b>	<b>119</b>

## **CAPÍTULO VIII**

### **ESTUDIO DE MERCADO**

<b>8.1 Características del Mercado para la Exportación .....</b>	<b>121</b>
<b>8.2 Función de la Demanda .....</b>	<b>122</b>
8.2.1 La naturaleza de la Demanda del Proyecto .....	122
8.2.2 Estructuras preferenciales de la Demanda de Consumo.....	123
8.2.3 Nivel de Ingresos de la Demanda .....	123
8.2.4 Demanda del Producto .....	124
8.2.4.1 Mercados de destino de las Exportaciones Dominicanas de Ají Morrón en el Extranjero .....	124
8.2.4.2 Determinación del Mercado Extranjero .....	125
8.2.4.3 Análisis de la Demanda en Santa Lucía .....	126
8.2.4.4 Consumo de frutas y vegetales en Santa Lucía .....	126
8.2.5 Durabilidad del producto.....	127
<b>8.3 Oferta del Producto.....</b>	<b>127</b>
8.3.1 Incentivo Nacional.....	127
8.3.2 Precios .....	128
8.3.3 Otros precios en el Mercado Internacional.....	129
8.3.4 Bienes Sustitutos en el Mercado.....	129
<b>8.4 Estudio del Mercado Doméstico .....</b>	<b>129</b>
8.4.1 mercado proveedor .....	129
8.4.1.1 Producción .....	130
8.4.1.2 Rendimiento de la cosecha .....	130
8.4.2 Mercado competidor.....	130
8.4.2.1 Volúmenes de producción de la competencia .....	130
8.4.2.2 Producción en libras de ají morrón para el mercado nacional.....	132
8.4.2.3 Producción en libras para el mercado internacional.....	133
8.4.3 Posición de la Cooperativa Agropecuaria y Servicios Múltiples Rancho arriba, san José de Ocoa frente a la competencia.....	133
8.4.4 Estrategia comercial .....	134

8.4.4.3 Distribución del producto hasta el puerto de salida.....	134
8.4.4.4 Ventajas frente a la Competencia .....	134
8.4.4.5 Variables Externas (ANÁLISIS PEST).....	135
8.4.4.6 Estrategias de Ventas, Promoción, Publicidad .....	137
<b>Síntesis capítulo VIII.....</b>	<b>138</b>

## **CAPÍTULO IX**

### **ESTUDIO TECNICO**

<b>9.1 Proceso de Producción y Comercialización .....</b>	<b>140</b>
9.1.1 Descripción del proceso .....	140
9.1.1.1 Cosecha.....	140
9.1.1.2 Recolección .....	140
9.1.1.3 Lavado y clasificación.....	141
9.1.2 Empaque y Embalaje.....	141
9.1.3 Contenerización.....	142
9.1.4 Transporte.....	142
9.1.4.1 Puerto de Embarque .....	143
9.1.4.2 Puerto de Desembarque .....	143
9.1.4.3 Transporte y flete.....	144
9.2.1 Sistema de Comercialización .....	144
9.2.1.1 Tamaño del Mercado .....	145
9.2.2 Disponibilidad de la Materia Prima.....	145
9.2.3 Disponibilidad de Capital .....	145
<b>Síntesis Capítulo IX.....</b>	<b>146</b>

## **CAPÍTULO X**

### **ASPECTOS LEGALES Y LOGÍSTICA DE ACCESO**

<b>10.1 Certificaciones y Normativas del proceso de Exportación Dominicana .....</b>	<b>148</b>
10.1.1 Permisos y procesos para la Exportación .....	148
10.1.2 Documentos a Presentar .....	150
10.1.2.1 Formulario DUA .....	150
10.1.2.2 Factura Comercial .....	151
10.1.2.3 Certificado de Origen .....	151
10.1.3 Documentos de Transportes .....	152
10.1.4 Visto Bueno .....	152

<b>10.2 Certificaciones y Normativas del Proceso de Importación de Santa Lucía .....</b>	<b>154</b>
10.2.1 Restricciones Arancelarias .....	156
10.2.2 Controles Fitosanitarios.....	158
10.2.3 Higiene Alimentaria .....	159
10.2.4 Certificado de Origen .....	160
10.2.5 Puerto de Desembarque.....	161
<b>Síntesis Capítulo X.....</b>	<b>162</b>
<b>CAPÍTULO XI</b>	
<b>ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO</b>	
<b>11.1 Determinación de Costos .....</b>	<b>164</b>
11.1.2 Costos de Producción .....	164
11.1.3 Gastos de transporte interno, trámites aduaneros, costo de mercancía. ....	165
11.1.3 Flete y seguro .....	166
11.1.4 Ingresos.....	167
<b>Síntesis Capítulo XI.....</b>	<b>168</b>
<b>CAPÍTULO XII</b>	
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	
<b>12.1 Conclusiones .....</b>	<b>170</b>
<b>12.2 Recomendaciones .....</b>	<b>175</b>
<b><i>CRONOLOGÍA</i> .....</b>	<b><i>178</i></b>
<b><i>BIBLIOGRAFÍA</i>.....</b>	<b><i>179</i></b>
<b><i>ANEXOS</i> .....</b>	<b><i>184</i></b>

# AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, quiero agradecer a Dios porque él es la razón por la cual he podido alcanzar y seguiré alcanzado cada una de mis metas, ya que cuando se me acaban las fuerzas él pone las suyas y siempre me muestra que en la oscuridad una luz me alumbrara.

A mi padre, Máximo Castillo, por apoyarme y motivarme a alcanzar mis metas y sobre todo por mostrarme con su ejemplo que el que persevera triunfa y que para el que trabaja arduamente no hay nada imposible.

A mi madre, Yolanda Payano, para la cual las palabras nunca serán suficientes para expresar mis agradecimientos, por ser mi apoyo incondicional, mi guía, por estar presente en cada etapa de mi vida, por siempre tener fe en mí y en lo que puedo lograr y por siempre hacerme sentir que todo en esta vida tiene una solución.

A mi novio Daniel López, por siempre estar presente y por todo el apoyo que me ha brindado desde el primer día, por ayudarme a ser mejor, a crecer no solamente como profesional sino también como ser humano y por siempre impulsarme a lograr más.

A mi hermana Yolainne Castillo, porque desde pequeña siempre se ha preocupado por mí y ha estado ahí siempre para escucharme y ayudarme en todo, aun en lo que va más allá de su alcance y entendimiento.

A mi abuela Máxima Reyes, por ser pieza importante de mi desarrollo, por creer en mí y por mostrarme que la juventud está en el espíritu no en los años y que los sueños si se cumplen.

A mis primos Roberto Payano y Karolyn Castillo, por todas las cosas que me enseñaron desde pequeña, las que más adelante fueron parte esencial de mi desarrollo, por formar parte de mi educación y alegrarse por mis logros.

A mi compañera Lileany Feliz, porque desde que nos conocimos ha sido no solamente una gran compañera, sino también una gran amiga, porque mi trayecto en la universidad no hubiera sido el mismo sin ella, porque ambas somos soñadoras, apasionadas por nuestra carrera y juntas somos mejores.

A nuestro asesor, Lic. Andy Crespo, por toda la ayuda y el apoyo que nos brindó durante este proceso y por estar siempre a nuestra disposición.

*Nadine I. Castillo Payano*

Quiero agradecer primero a Dios porque me dio las fuerzas para superar todos los retos que se presentaban en mi camino y por siempre hacerme sentir que todo estaba a mí favor para lograr mis metas.

A mi padre, Diomedes Feliz que me motiva a ser mejor persona cada día, mi ejemplo a seguir porque es una persona apasionada por lo que hace y de eso se trata, de amar la profesión que escogimos. El hombre que más admiro por su inteligencia y valores, porque siempre está dispuesto a dar sin esperar recibir.

A mi madre, Ivelisse Cuevas que me mantuvo con los pies en la tierra y que es mi razón de ser, porque este camino no habría sido el mismo sin su apoyo incondicional, porque es quien me impulsa a seguir adelante sin importar las adversidades que se presentan y cada paso que doy es con la intención de hacerla sentir orgullosa.

A mi hermana, Dennysse Feliz por acompañarme en muchos de mis pasos, antes de que yo aprendiera como darlos sin su soporte, porque a lo largo de la vida estuvo conmigo en mis peores momentos y en los buenos también sacándome sonrisas.

Gracias a nuestro asesor el Lic. Andy Crespo por nunca limitarse a la hora de ayudarnos en nuestro proyecto, dar más de lo esperado y siempre brindarnos su apoyo.

Gracias a la mejor compañera que pude haber deseado Nadine Castillo, hemos sido incondicionales desde el día en que nos conocimos y siempre supimos que culminaríamos esta atapa juntas. Una persona hermosa desde adentro hacia afuera, determinada e inteligente, que desde el inicio demostró que se puede contar con ella en las buenas y las malas.

A mis abuelas, Matilde Gonzales y Lilian Terrero que son maravillosas y siempre me brindan su amor. A mis tías Virtudes Feliz, Noris Feliz, Nieves Feliz, Ivelisse Pérez que siempre se preocuparon por mi durante todo este trayecto y me brindaron apoyo en todas las formas posibles.

Siempre me he rodeado de personas maravillosas y desearía poder nombrarlas a todas en este momento, gracias a esos viejos amigos que han estado ahí para mi desde siempre y a los nuevos amigos que me tope en este lindo camino, con los que cree una conexión inquebrantable.

Gracias a todos esos maestros tan preparados que no solo aportaron a mis conocimientos como profesional, sino que también nos dieron consejos de vida y nos transmitieron sus experiencias.

Es mucho lo que quiero expresar, pero culminare con una frase de Bill Gates con la que me identifico:

*“La clave del éxito en los negocios, está en detectar hacia dónde va el mundo y llegar ahí primero”*

Y ese es mi deseo innovar y llegar a ser como una de esas personas que marcaron un antes y un después en la historia del mundo, por eso más que nada agradezco haber tenido la oportunidad de estudiar lo que me apasiona.

*Lileany L. Feliz Cuevas*

# DEDICATORIA

Iniciare esta dedicatoria con una frase que me conmueve mucho: "La Educación no cambia el mundo, cambia a las personas que van a cambiar el mundo". Paulo Freire.

Entiendo que la educación es el arma más poderosa que existe, ya que esta influye mucho en nuestro comportamiento y en las decisiones que tomamos que no solamente nos afectan a nosotros, sino a todos los que nos rodean.

Todos los que tenemos el privilegio de asistir a una institución educativa debemos estar agradecidos ya que no todos contamos con esa dicha, sin embargo, tengo la certeza que la educación va más allá de las instituciones educativas, la educación está en los hogares, en los vecindarios, en todos lados.

Los maestros no solamente están en las escuelas y universidades, pienso que todo aquel que nos enseña algo positivo es un maestro, por tal razón, mi dedicación va para ustedes, para todos los maestros que han pasado por mi vida, titulados o no.

A mi padre Máximo Castillo, a mi madre Yolanda Payano, a mi abuela Máxima Reyes, a mi hermana Yolainne Castillo, a mi novio Daniel López, a mis primos Roberto Payano y Karolyn Castillo, mis tías Milagros Payano y Raysa Payano, a mis amigas Lileany Feliz, Chantal Herzog, Perla Bello, a mi amigo Wesley Santos y a muchas personas más, que, aunque no pueda mencionarlos a todos, sus enseñanzas por pequeñas o grandes han marcado una diferencia positiva en mi vida y los llevo en mi corazón.

*Nadine I. Castillo Payano*

La educación comienza en el hogar por lo que dedico este trabajo de grado a mi familia por los valores que me inculcaron, por hacer de mí una persona ética y porque gracias a ellos he logrado esta meta. Desde que tengo uso de razón siempre me han dado un ejemplo de lo que es correcto y ese es el camino que me enseñaron a seguir sin importar que fuera el más difícil.

También va dedicado a esas maravillosas personas que siempre se han alegrado de mis éxitos como si fueran los suyos, por ver magia en mí cuando a veces no tenía las fuerzas necesarias, gracias por creer en mí y en que podía lograrlo, sus palabras positivas siempre las llevare en mi corazón.

A mi mejor amiga Merlyn De León por enseñarme que siempre debemos enfrentar retos con una sonrisa en el rostro, por los momentos vividos, porque eres un ser transparente y por ser como una hermana para mí.

A mis amigas del alma, Kiara López y Rosy Trinidad por estar para mí y brindarme siempre su apoyo incondicional, y demostrarme que hay lazos que van más allá de la sangre.

Dedicada a mi abuelo, Diomedes Feliz que desde el cielo debe sentirse orgulloso, y aunque se fue a destiempo de mi vida, su amor lo siento cada día.

Dedicada a Margaret Muñoz que siempre tuvo palabras de aliento para mí y a mi hermano Liam que llego como una bendición a alegrarme la vida.

También dedico este logro a mi padrastro, Manuel Rodríguez, alguien a quien aprecio mucho, ya que desde que nos conocimos ha sido un gran apoyo y se ha comportado como un padre para mí.

Dedicado a mis primas y primos, ya que crecimos tratándonos como hermanos porque así nos educó nuestra familia.

Este no es el fin, sino el comienzo de un camino de éxitos y espero en Dios continuar aprendiendo cada día, haciendo lo que me apasiona, eternamente enamorada de los Negocios Internacionales y de las cosas positivas que puedo aportar a mi país a través de esta hermosa carrera.

El tiempo de Dios es perfecto y espero con ansias el día en que finalmente me convierta en la gran profesional y persona que siempre he soñado ser, alguien que aporte algo positivo a mi país y si Dios lo permite al mundo.

*Lileany L. Feliz Cuevas*

# INTRODUCCIÓN

República Dominicana se destaca por ser uno de los mayores productores agrícolas de América Latina y el Caribe, ya que posee características en su suelo y un clima que lo hace el país idóneo para cultivar este tipo de productos.

Existen mercados potenciales que están siendo ignorados como es el caso de los países que se encuentran en las Antillas Menores, un grupo de pequeñas islas que poseen unos mercados desatendidos que pueden llegar a convertirse en grandes oportunidades de negocios si se saben aprovechar.

Santa Lucía es uno de los principales países importadores de productos agrícolas en la región del Caribe, por lo que mediante esta investigación se analizaron las variables para que República Dominicana lleve a cabo un proceso de exportación hacia este mercado.

El país produce una gran variedad de productos agrícolas, pero para los fines de esta investigación se analizará la factibilidad de exportación de ajíes morrones, ya que gracias a los invernaderos República Dominicana se ha convertido en uno de los principales exportadores de ají morrón de la región del Caribe y América Latina.

Cultivar bajo ambiente controlado se ha convertido en la actividad agrícola más dinámica del sector agropecuario del país, la cantidad de toneladas de las exportaciones agrícolas de República Dominicana aumentaron significativamente desde que comenzó a implementarse esta técnica.

Los productores dominicanos de ajíes morrones se encuentran entre los líderes en competitividad, debido a la calidad e inocuidad de sus productos.

El caso de estudio de esta investigación es la Cooperativa Agropecuaria y Servicios Múltiples Rancho Arriba, una entidad creada con el fin de desarrollar con eficiencia económica la producción agropecuaria sostenible en atención a los intereses de la economía nacional.

En San José de Ocoa existe un clima favorable para el desarrollo de cultivos agropecuarios, por lo que este municipio posee una gran cantidad de hectáreas dedicadas al cultivo de ajíes morrones.

Los ajíes morrones poseen propiedades y vitaminas que lo hacen un producto idóneo para el consumo, por lo que su exportación no solo sería beneficiosa para la economía del país, sino que también beneficiara a los consumidores de mercados como el de Santa Lucía ya que tendrían acceso a un producto de gran calidad y nutrientes.

# RESUMEN EJECUTIVO

La presente investigación es un análisis sobre la factibilidad de exportación de ajíes morrones dominicanos hacia el mercado de Santa Lucia.

Según datos estadísticos del Banco Mundial la República Dominicana se encuentra en desbalance frente a los demás países del Caribe, ya que se importan más productos provenientes de estos países que los que se exportan hacia ellos, dando como resultado una balanza comercial negativa para República Dominicana. Además, se están desaprovechando las ventajas que ofrece el CARICOM al país, para la liberalización del comercio en la región del Caribe.

Santa Lucia es un mercado idóneo ya que se encuentran enfocados en el sector turístico, e importan la mayoría de los productos que consumen de los demás países de la región como Trinidad y Tobago que es uno de sus principales proveedores. Por lo que la exportación hacia el mercado de Santa Lucia es una gran oportunidad de negocios para República Dominicana.

El producto escogido fue el ají morrón, debido a que es un producto muy demandado en el mercado de Santa Lucia y República Dominicana es un gran productor de este rubro. La técnica de producción en invernaderos llegó al país en el 2002, pero actualmente se encuentra en su mejor momento y productores como la Cooperativa Agropecuaria y Servicios Múltiples Rancho Arriba se perfila como uno de los mayores productores del país.

Este análisis contiene información sobre los procesos que lleva a cabo la Cooperativa para producir ajíes morrones, la tecnología que utilizan y los costos en los que incurren.

# OBJETIVOS

## Objetivos Generales y específicos

### Objetivo General

Analizar la factibilidad de un plan de exportación de ajíes morrones hacia el mercado de Santa Lucia.

### Objetivos específicos

- ❖ Analizar las relaciones comerciales entre República Dominicana y Santa Lucia.
- ❖ Identificar a los competidores de República Dominicana en la producción de ajíes morrones.
- ❖ Analizar el proceso logístico idóneo para llevar a cabo el proceso de exportación de ajíes morrones hacia el mercado de Santa Lucia.
- ❖ Determinar la factibilidad financiera del plan de exportación.

# DISEÑO METODOLÓGICO

## **Tipo de investigación: Exploratoria**

El tipo de estudio a utilizar en esta investigación es el exploratorio. Se considera un estudio exploratorio ya que el objeto esencial es tener un punto de partida ante la factibilidad y las posibilidades de exportación de ajíes morrones de República Dominicana a Santa Lucía.

Este estudio se complementó con el descriptivo y explicativo, el descriptivo para analizar como es y cómo se manifiesta dicha exportación entre las dos naciones, mediante este tipo de estudio se señalarán formas de conductas y actitudes de lo investigado, el estudio explicativo es para encontrar razones o causas por las cuales podría o no ser factible la relación comercial entre República Dominicana y Santa Lucía, mediante la operación de exportación de ajíes morrones.

## **Método de Investigación**

Se empleó el método inductivo, ya que se analizó de manera particular la factibilidad de exportación de ajíes morrones desde la Cooperativa Rancho Arriba hacia el mercado de Santa Lucía y se obtuvieron resultados que pueden ser puestos en práctica por la Cooperativa o ser tomado como punto de referencia por otra institución o empresa que se dedique a este tipo de rubro o a otros similares.

También fue utilizado el método de análisis, ya que se estudiaron las partes que componen un proceso de exportación del ají morrón y la síntesis que consiste en una descripción abreviada de los contenidos más importantes de la investigación.

## **Fuentes para la Recolección de Información**

Para realizar esta investigación se utilizaron:

Fuentes de información primaria que contienen información nueva y original, resultado de un trabajo intelectual. Entre ellas: trabajos de grado, libros, revistas científicas y de entretenimiento, periódicos, documentos oficiales de instituciones públicas, informes técnicos y de investigación de instituciones públicas o privadas, normas técnicas.

Las fuentes de información secundaria que contienen información organizada, elaborada, producto de análisis, extracción o reorganización que refiere a documentos primarios originales.

Entre ellas: enciclopedias, antologías, directorios, libros o artículos que interpretan otros trabajos o investigaciones.

Adicional a las fuentes primarias y secundarias, se obtuvo información de la Asociación Dominicana de Exportadores (ADOEXPO), del Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD), de la Cooperativa agropecuaria y servicios múltiples Rancho Arriba (COOPERARRIBA), *Caribbean Export* y del Ministerio de Agricultura de la República Dominicana.

## **Técnicas para la Recolección de Información**

La técnica es indispensable en el proceso de la investigación científica, ya que integra la estructura por medio de la cual se organiza la investigación, en esta investigación se utilizaron:

### **Entrevistas**

Las entrevistas se llevaron a cabo mediante cuestionarios previamente estructurados a fin de obtener información sobre la producción y exportación de ajíes morrones, relación comercial y futuras oportunidades entre República Dominicana y Santa Lucía.

Las entrevistas principales para alcanzar los objetivos de esta investigación fueron realizadas a la Ing. Julissa Castro sobre aspectos logísticos y de comercio internacional, al licenciado Emmanuel Guzmán experto en comercio exterior, a la Ing. Agrónoma Joaquina Brito del Ministerio de Agricultura de la República Dominicana y a Jorge Peña presidente de COOPERARRIBA.

### **Observación**

Esta técnica consiste en observar atentamente el hecho, y registrar la información para su posterior análisis. Esta técnica es un elemento fundamental de la investigación.

Por lo que en esta investigación se observaron los factores externos e internos que afectaban de manera directa e indirecta el proceso de exportación de ajíes morrones hacia el mercado de Santa Lucía.

# **CAPÍTULO I**

## **MARCO TEORICO**

### **PRINCIPALES TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL**

# **CAPÍTULO I**

## **MARCO TEORICO: PRINCIPALES TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL**

### **1.1 Teorías a favor del Libre Comercio**

#### **1.1.2. Teoría Clásica del Comercio Internacional**

Desde la época de Adam Smith y David Ricardo, el comercio exterior ha sido parte fundamental del cuerpo teórico de la economía. La teoría del comercio es resultado de la aplicación del paradigma clásico, basado en la división del trabajo y en la noción de productividad, en la determinación de tres cuestiones básicas: Las ganancias del comercio, los patrones del comercio y los términos de intercambio. (EUMED, 2003).

La teoría del comercio internacional, que formulo en sus líneas generales por primera vez Ricardo y sistematizo más tarde John Stuart Mill, estaba basada en tres supuestos principales y en varios secundarios. (EUMED, 2003)

La teoría clásica del comercio internacional plantea la interacción entre comercio y crecimiento económico. Según los principios establecidos en sus obras, los distintos bienes deberán producirse en aquel país en que sea más bajo su coste de producción y desde allí, exportarse al resto de las naciones. (EUMED, 2003)

Define la denominada «ventaja absoluta» como la que tiene aquel país que es capaz de producir un bien utilizando menos factores productivos que otros, es decir con un coste de producción

menor. Defiende además el comercio internacional libre y sin trabas para alcanzar y dinamizar el proceso de crecimiento económico, y este comercio estaría basado en el principio de la ventaja absoluta y asimismo cree en la movilidad internacional de factores productivos. (Emprendices, 2010)

### **1.1.3. Teoría de la Ventaja Absoluta**

La primera aproximación de la economía política clásica tema del comercio internacional se encuentra en Adam Smith y constituye la llamada teoría de la ventaja absoluta. (Bajo, 1991)

De acuerdo con la formulación original de Smith, un país exportaría (importaría) aquellas mercancías en las que tuviera ventaja (desventaja) absoluta de costes, esto es, que aquellas mercancías cuyo coste total de producción en términos absolutos fuera inferior (superior) en dicho país con respecto a los costes derivados de producir la misma mercancía en el otro país considerado; ello redundaría, a su vez, en un incremento del bienestar de ambos países y del mundo en su conjunto. (Bajo, 1991)

Su idea principal fue la de que para que exista comercio entre dos países, uno de ellos debe tener una ventaja absoluta en la producción de alguno de los bienes que se comercian.

Los países exportan aquellos viene, cuya producción requieren menos trabajo que otros países, e importan aquellos bienes en cuya producción requieren más trabajo que otras naciones. De ahí que, desde esta perspectiva, el libre comercio internacional es mutuamente beneficioso para los países participantes. (Veletanga, 2012)

#### **1.1.4. Teoría de Ventajas Comparativas o Recíprocas**

La teoría de la ventaja comparativa es una teoría económica que apoyó el comercio internacional y los beneficios que este trae consigo, desarrollada por David Ricardo. Esta teoría establece que los países generan mayor riqueza cuando se especializan en producir aquello en lo que son más productivos y lo comercializan. Por lo que, según Ricardo, a cada país le beneficiará producir siempre aquel en el que es más productivo comparativamente. (Bordera, 2012)

David Ricardo dio mayor precisión al análisis de Smith, ya que demostró que el comercio mutuamente beneficioso es posible aun cuando solamente existen ventajas comparativas, llegando a la conclusión de que las ventajas absolutas son un caso especial de un principio más general que es el de las ventajas comparativas. (EUMED, 2003).

Demuestra que a partir de la noción de costo comparativo se pueden definir los patrones de especialización, tomando en cuenta dos elementos: los costos laborales y de las relaciones de intercambio entre países. La teoría ricardiana incluye tres supuestos: Inmovilidad relativa de factores, estática y estructura del mercado. (Pontificia Universidad Católica del Ecuador, 2003).

### **1.1.5 Teoría de la Ventaja Competitiva de Michael Porter**

Según el modelo de Porter, la estrategia competitiva toma acciones ofensivas o defensivas para crear una posición defendible en una industria, con la finalidad de encarar de manera exitosa a las fuerzas competitivas y generar un retorno sobre lo invertido. Según Michael Porter: “la base del desempeño sobre el promedio dentro de una industria es la ventaja competitiva sostenible”. (Porter M. E., 2007)

“La ventaja competitiva aumenta en razón del valor que una empresa es capaz de generar. El crecimiento del valor a un nivel superior se debe a la capacidad de ofrecer precios más bajos que los competidores por beneficios proporcionales u ofrecer un beneficio singular al mercado que pueda compensar precios más elevados. (Porter M. E., 2007)

Una empresa se considera rentable si el valor que es capaz de generar es más elevado de los costos ocasionados por la creación del producto. (Porter M. , 1985)

La ventaja competitiva ha sido una revolución dentro de las teorías económicas; sin lugar a dudas ha sido un cambio en el concepto que cada gerente de empresa tiene del papel de los sistemas de información. Antes de las teorías de Porter, la información se consideraba un factor entre otros en el proceso de los negocios. En la actualidad por el contrario hay un creciente reconocimiento del valor de la información como factor determinante en la dinámica de los negocios. (Financial Times, 1997)

### **1.1.6. Teoría Demanda Recíproca**

Dentro de la limitación determinada por los costos comparativos, la relación real de intercambio estará determinada por la fuerza y la elasticidad de la demanda de cada país por productos del otro. Con esto Mill dejó establecidas las principales fuerzas que determinan la relación de intercambio en economías que se rigen por la libre competencia. (Gaytán, 2005)

Partiendo de los costos comparativos, Mill dedujo que la demanda recíproca es la fuerza decisiva que determina el punto exacto de la relación de intercambio. A la vez, que la acción de la demanda recíproca depende principalmente de dos factores: intensidad y extensibilidad de la demanda. (Gaytán, 2005)

Esta teoría busca identificar los factores y las fuerzas que determinan la relación real de intercambio entre las naciones que llevan a cabo intercambio comercial. “Los productos de una nación se intercambian por los de otros países, al valor necesario para que el total de sus exportaciones pueda pagar el total de las importaciones. El valor de una mercancía se acopla por sí mismo, y en consecuencia demanda y oferta se equilibran. (Gaytán, 2005)

Mill suponía que todas las naciones se beneficiarían del libre comercio y demostró posteriormente que estas utilidades del comercio dependían de la demanda recíproca de importaciones y exportaciones. (Mill, 1851)

Cuanto más grande fuera el requerimiento de bienes que exportaba un país, en relación con su demanda de importaciones, más ganancias obtendría este país de un comercio libre entre

naciones. Esta relación se expresa en la proporción de los precios de los bienes que exporta frente a los precios de los bienes que importa. (Mill, 1851)

## **1.2 Teoría Neoclásica del Comercio Internacional**

La teoría neoclásica del comercio internacional establece que los patrones del comercio internacional no dependen de la productividad del trabajo y sí de las condiciones del entorno. Nace entonces de la crítica que se hace hacia los clásicos sobre la forma de plantear las ventajas y su repercusión en el comercio mundial. (Pontificia Universidad Católica del Ecuador, 2003)

En el teorema de Heckscher-Ohlin, (2X2X2) del cual hacen parte dos países, dos bienes y dos factores, formulado en el período comprendido entre las dos guerras mundiales. (Pontificia Universidad Católica del Ecuador, 2003)

Este teorema, siguiendo la línea del pensamiento neoclásico, parte de los siguientes supuestos: la competencia es perfecta entre países, utilizan la misma tecnología, los factores productivos son móviles entre sectores de un mismo país e inmóviles entre países, los países desarrollados son más intensivos en el factor capital y los de en desarrollo más intensivos en el factor trabajo. (Pontificia Universidad Católica del Ecuador, 2003).

### 1.2.1. Teoría Neoclásica Comparativa o Demanda Recíproca Comparativa

El avance de Mill es el estudio de cómo se repartirán los beneficios del comercio entre ambas naciones. Para desarrollarlo se basa en el análisis oferta-demanda (en el que no había entrado Ricardo), y explica cómo la distribución de las ganancias del comercio depende de los precios relativos de los bienes que un país produce. Mill logra incluir el análisis del comercio internacional, basada en los costes comparativos, como un caso particular de su análisis general de la demanda recíproca cuyo centro es la ecuación de demanda internacional. (Eumed, 2004)

En palabras del propio Mill: *“Los productos de un país se cambian por los de otros países a los valores que se precisan para que el total de sus exportaciones pueda exactamente pagar el total de sus importaciones”*. Esta ley de valores internacionales no es sino una ampliación de la ley general del valor. De modo que la oferta y la demanda no son sino otra forma de expresar la demanda recíproca. (Eumed, 2004)

En el siguiente pasaje Mill critica la utilidad de impuestos sobre las exportaciones: *“Por consiguiente, si la moralidad internacional fuese correctamente comprendida, esos impuestos no existirían, porque son contrarios a la riqueza universal”*. (Eumed, 2004)

La conclusión más importante que se extrae del análisis de Mill sobre los valores internacionales es que no es indispensable que un país sea competitivo para beneficiarse del comercio internacional, ya que este consideraba que de una forma u otra el intercambio comercial siempre traería consigo ganancias.

### 1.2.3 Teoría Demanda Representativa

La teoría de demanda representativa fue expuesta por Linder (1961), poniendo su atención en las similitudes de ingresos y gustos de algunos países que realizaban un elevado intercambio comercial, considerando que el comercio internacional está ligado a la ventaja comparativa, sin embargo, en el comercio de productos industriales la ventaja comparativa viene explicada por la importancia de la demanda interna del bien de exportación, (que Linder designa como demanda). (Comercio Internacional, 2009)

Para este autor, un bien solo será susceptible de ser exportado si, previamente, ha sido objeto de una fuerte demanda interna. Un gran mercado interno constituye un fuerte incentivo a la innovación y una elevada producción posibilita las economías de escala. (Comercio Internacional, 2009)

La teoría de Linder proporciona una explicación para una de las principales características del comercio actual (el elevado intercambio comercial entre países industrializados). Así, es la semejanza en rentas nacionales (y, por lo tanto, en patrones de demanda) la que favorece el comercio, al menos, de productos de tipo industrial. (Comercio Internacional Ludf Blog, 2016)

Linder partía de la siguiente idea: Como los patrones de consumo de la gente de cada país depende de su nivel de ingresos, los países de niveles similares de renta per cápita tenderán a consumir los mismos tipos de bienes. Y como lo que se consume depende del nivel de renta per cápita, resulta que al final tenemos comercio entre países muy similares en renta per cápita, en

bienes pertenecientes muchas veces al mismo sector; definitivamente un tipo de comercio intraindustrial. (Comercio Internacional Ludf Blog, 2016)

Arad y Hirsch (1981) trataron de conciliar esta teoría de Linder con el modelo H-O. Para ello, introdujeron el concepto de costes de transferencia internacional. Estos costes de transferencia se definen como la diferencia entre los costes incurridos por vender en el extranjero y los de vender en el mercado interno. Trasladando esto al modelo de Linder, tendríamos que estos costes de transferencia se minimizarían cuanto más similares fuesen los patrones de demanda entre dos países. (Tciusb Blogspot, 2016)

Que el comercio entre países ricos sea más intenso es lógico porque incurre en menores costes de transferencia que el comercio entre un país desarrollado y otro subdesarrollado. (Tciusb Blogspot, 2016)

### **1.2.4 Teoría Ciclo del Producto**

En respuesta al fallo del modelo Heckscher-Ohlin para explicar los hechos observados en el comercio internacional, Raymond Vernon desarrolló teoría del ciclo de vida del producto en 1966. (Hill, 2011)

La teoría sugiere que en las fases tempranas del ciclo de vida del producto la producción se lleva a cabo en el mismo lugar donde fue inventado y se exporta a países similares en nivel de desarrollo y preferencias de la demanda. (Hill, 2011)

En una segunda etapa aparecen copias del producto que se producen en otros países y se introducen en el país de origen. En la tercera etapa, llamada de madurez, el mercado deja de crecer y sólo se mantienen las empresas que logran producir con menores costes. En la cuarta etapa, sólo los países con menor nivel de desarrollo producen y comercializan el producto en su propio territorio. (Hill, 2011)

A mediados de la década de 1960, Raymond Vernon propuso la teoría del ciclo de vida del producto, que se basa en la observación de que durante la mayor parte del siglo xx, una considerable proporción de los nuevos productos del mundo fueron idea de empresas estadounidenses y se vendieron primero en ese mercado (por ejemplo, los automóviles de producción en masa, los televisores, las cámaras instantáneas, las fotocopadoras, las computadoras personales y los semiconductores). (Hill, 2011)

Para explicar este fenómeno, Vernon sostuvo que la riqueza y el tamaño del mercado estadounidense daban a las empresas de ese país un gran incentivo para desarrollar nuevos productos de consumo. Pero si una empresa estadounidense inventa un producto y lo vende primero en Estados Unidos, no significa que deba elaborarse en ese país. Podría producirse en otro más barato y luego exportarse a Estados Unidos. (Hill, 2011)

Además, Vernon aseguró que, al comienzo del ciclo de vida de un producto nuevo característico, mientras que la demanda crece con celeridad en Estados Unidos, en otros países avanzados se limita a los grupos de altos ingresos. Debido a esta demanda inicial restringida en otros países avanzados, a sus empresas no les conviene producir el nuevo artículo, sino que se recurre a las importaciones desde Estados Unidos. (Hill, 2011)

En consecuencia, a los productores de esos países ya les resulta conveniente producir para sus mercados nacionales. Además, las empresas estadounidenses pueden establecer centros de producción en esos países avanzados donde la demanda se incrementa. Por consiguiente, la producción en éstos limita la posibilidad de exportar desde Estados Unidos. (Hill, 2011)

A medida que madura el mercado en Estados Unidos y otras naciones avanzadas, el producto se normaliza y el precio se convierte en la principal arma competitiva. Cuando esto ocurre, las consideraciones de costos empiezan a representar una parte mayor en el esquema de la competencia. (Hill, 2011)

Los productores establecidos en países avanzados donde los costos de mano de obra son menores que en Estados Unidos (como Italia o España) quedan en posición de exportar a aquel país. Si las presiones de los costos se incrementan, el ciclo no se detiene aquí. Se repite el ciclo por el que Estados Unidos pierde su ventaja ante otros países avanzados, pues los países en desarrollo (como Tailandia) adquieren una ventaja de producción sobre los países avanzados. Así, la sede de la producción mundial pasa de Estados Unidos a otros países avanzados y luego a países en desarrollo. (Hill, 2011)

La consecuencia de estas tendencias para el esquema del comercio mundial es que con el paso del tiempo Estados Unidos pasa de ser exportador del producto a importarlo, conforme la producción se concentra en lugares baratos del extranjero. (Hill, 2011)

## **1.3 Teorías a Favor del Proteccionismo**

### **1.3.1 Mercantilismo**

Entre los siglos XVI y XVIII el mercantilismo fue la doctrina económica más común. De acuerdo con esta, la riqueza de una nación se basaba en la cantidad de oro y plata que tuviera. Toda la actividad de la economía de los Estados se centraba en conseguir la mayor cantidad posible de oro, plata y otros metales preciosos. Buscaban que las importaciones de productos fuesen menores a las exportaciones. (Biblioteca CEIBAL, 2010)

Se pretendía que el estado no comprara nada a los demás países. Para ello establecían altos impuestos a los productos de importación, de modo que fueran más caros que los productos nacionales y no pudieran competir con estos. A estas medidas totalmente proteccionistas. (Biblioteca CEIBAL, 2010)

Toda esta política de protección de la producción nacional era dirigida por el gobierno y estaba asociada a la doctrina política del absolutismo. Las aduanas jugaban un rol fundamental, pues era a través de ellas que se controlaba el ingreso y la salida de los productos y las materias primas. Por el control ejercido sobre el mercado, el mercantilismo fue un sistema económico opuesto al libre comercio. (Biblioteca CEIBAL, 2010)

### **1.3.1.1 Teoría del Superávit Comercial**

El supuesto de que tener mayores exportaciones que importaciones resulta ser un objetivo apropiado de política tiene una larga historia en el mundo. Esa teoría fue sustentada en los siglos XVI al XVIII por los denominados “mercantilistas”, quienes creían que los superávits comerciales debían ser el objetivo de la política comercial, porque de esa manera los países podían incrementar sus tenencias de oro, que era el medio de pago para el intercambio que se utilizaba en esa época. (Gaitán, 1979)

Mercantilismo: su argumento era que lo más conveniente para un país era mantener un superávit comercial, es decir, exportar más de lo que importaba, con ello el país acumularía, oro y plata y entonces aumentativa riqueza, prestigio y poder, defiende la intervención del gobierno para alcanzar un superávit en la balanza comercial, recomienda políticas para maximizar las exportaciones y minimizar las importaciones. (Gaitán, 1979)

Hoy en día, aquella antigua versión del mercantilismo afirma que un superávit en la balanza comercial es un objetivo apropiado porque da como resultado la acumulación de activos extranjeros, que sirven para disminuir la vulnerabilidad de las economías vernáculas. (Gaitán, 1979)

## **1.3.2. Teorías Heterodoxas**

### **1.3.2.1. La Tesis Singer Prebish**

Uno de los más famosos y controvertidos componentes del pensamiento de Raúl Prebisch tiene que ver con la hipótesis de la tendencia secular al deterioro de los términos de intercambio entre materias primas y alimentos, por un lado, y bienes industrializados por el otro. (CEPAL, 2017)

El deterioro de los términos de intercambio quiere decir que de mantenerse estables los volúmenes exportados, su capacidad de compra de bienes y servicios desde el exterior, es decir, su capacidad de importar, se vería disminuida con el correr del tiempo. (CEPAL, 2017)

Estas ideas son conocidas en la literatura como la hipótesis Prebisch-Singer, ya que de manera simultánea a Raúl Prebisch, Hans Singer desarrolló ideas muy similares. (CEPAL, 2017)

Los precios de los productos de exportación del centro y la periferia se construyen en base a niveles salariales muy dispares, generando altos niveles de desigualdad y bajos salarios en la periferia. (CEPAL, 2017)

Esto llevaría a que los países en desarrollo enfrenten una creciente competencia entre sí por los mercados, que se resolvería por la vía de la reducción de precios, lo que se hace posible no solamente por el aumento de la productividad, sino por la dificultad para apropiarse domésticamente de esos aumentos de productividad mediante el aumento de salarios y la captación por parte del Estado. (CEPAL, 2017)

Otro componente del razonamiento de Prebisch sobre los términos de intercambio se relaciona con un tema muy candente y que atrajo su interés: el de la alta amplitud de los ciclos económicos en los países de la periferia. (CEPAL, 2017)

La idea básica es que en los momentos de fuerte expansión de la economía mundial la demanda por materias primas y alimentos se dispara generando en el corto plazo un aumento pronunciado de los precios, pero en los momentos que los ciclos económicos se revierten, los precios de estos bienes caen fuertemente, sin que existan mecanismos institucionales que puedan frenar esta caída, por las razones sociales antes mencionadas. (CEPAL, 2017)

### **1.3.3. Nueva Teoría Neoclásica**

#### **1.3.3.1. Teoría de la escuela de Krugman**

Por su parte Krugman montó su teoría partiendo del concepto de las “economías de escala” mediante el cual, a mayores volúmenes de producción, menores costos, que a su vez facilitan la oferta de productos, beneficiando a los consumidores. (KRUGMAN, 2008)

La integración de los citados planteamientos concluyó en la formulación de la especialización y la producción a gran escala con bajos costos y oferta diversificada, denominándose la teoría de la “nueva geografía” económica, gestada desde 1979 por el mismo nobel y desarrollada posteriormente. (KRUGMAN, 2008)

La “Nueva teoría del comercio” formulada en 1979, permitió superar la explicación del economista británico David Ricardo, vigente desde principios del siglo XIX, que reducía el comercio internacional a las diferencias entre países básicamente. (KRUGMAN, 2008)

La necesidad de explicar el comportamiento real del comercio internacional, llevó a Paul Krugman a investigar sobre nuevas teorías que complementan planteamientos ortodoxos y heterodoxos sobre el comercio internacional. (KRUGMAN, 2008)

La teoría de Smith fue reforzada con los trabajos de David Ricardo en el siglo XVII, postulando el Modelo Ricardiano, que introduce el concepto de ventaja comparativa. (KRUGMAN, 2008)

Sin embargo, Paul Krugman y Maurice Obstfeld plantean que este modelo posee cuatro debilidades con relación al mundo real: el Modelo Ricardiano predice un grado de especialización extremo que no se observa en la realidad, ya que en el mundo real cada país produce una variedad diversificada de productos para exportar y para abastecer su propia demanda; el modelo hace abstracción de los efectos del comercio internacional sobre la distribución de la renta en cada país, con lo cual predice que los países siempre ganan con el comercio. (KRUGMAN, 2008)

En la realidad, las barreras de entrada a las importaciones como los aranceles, y los subsidios de los gobiernos a las exportaciones, hacen que exista mayores ventajas para los países que aplican este tipo de mecanismos proteccionistas, así que el comercio no siempre es benéfico para ambas partes; el modelo no otorga ningún papel a las diferencias de recursos entre países como causa del comercio, es decir, no tiene en cuenta otros factores productivos, como la tecnología, la tierra, la cualificación del personal, la ubicación geográfica, entre otros. (KRUGMAN, 2008)

Por último, el Modelo Ricardiano ignora la inclusión de las economías de escala como causa del comercio, lo que lo hace ineficaz para explicar los grandes flujos comerciales entre naciones aparentemente similares. (KRUGMAN, 2008)

Otro modelo es el de Heckscher-Ohlin, basado en el hecho de que la ventaja comparativa está influenciada por la interacción entre los recursos de las naciones, y la tecnología de producción, por lo tanto, los factores pueden desplazarse entre sectores. (KRUGMAN, 2008)

Sin embargo, estos modelos se aplican a mercados de competencia perfecta, y solo se analizan las ventajas comparativas de cada nación, asumiendo que cada país producirá los bienes o servicios en donde posee una ventaja comparativa, y mediante el intercambio los distintos países se complementarán, sacando provecho de sus diferencias de recursos, capacidades de la fuerza laboral y características del factor capital. (KRUGMAN, 2008)

Esta complementariedad en la producción introduce el concepto de comercio interindustrial, en el cual se intercambian productos y servicios para diferentes industrias, promoviendo la especialización de cada país en los productos donde posee ventajas comparativas, por ejemplo, manufacturas por alimentos o viceversa. (KRUGMAN, 2008)

Krugman se percató de estas falencias, e incorporó en su teoría el concepto de “economías de escala o rendimientos de escala crecientes”. Según él, donde existen rendimientos crecientes, al duplicar los insumos o recursos de una industria, la producción aumentará en más del doble, disminuyendo el costo por unidad producida. (KRUGMAN, 2008)

A diferencia de la teoría tradicional del comercio, explicada anteriormente, en donde se supone que los mercados son perfectamente competitivos, cuando existen economías de escala, las grandes empresas tienen ventajas sobre las pequeñas, lo que trae como consecuencia que los mercados tiendan a estar dominados por monopolios u oligopolios. (KRUGMAN, 2008)

Krugman explica su teoría con base en un tipo de mercado de competencia imperfecta, la competencia monopolística, en la cual cada empresa puede diferenciar su producto del de sus rivales, y además supone que cada empresa toma los precios de sus rivales como dados, ignorando el efecto de su propio precio sobre los precios de las otras empresas. (KRUGMAN, 2008)

Para Krugman y Helpman, en la práctica, el comercio de casi medio mundo consiste en el comercio entre los países industriales que son relativamente similares en sus dotaciones de factor relativas. (KRUGMAN, 2008)

Un ejemplo de este tipo de comercio es el que realiza Estados Unidos y Japón, que importan y exportan automóviles; Colombia y Estados Unidos los hacen con frutas, Japón e India con tecnología. Krugman explica este comportamiento de los mercados en razón a las economías de escala, la diversidad de los productos y los costos del transporte, fundamentalmente. (KRUGMAN, 2008)

A partir de estos conceptos, Krugman basó su teoría en la hipótesis de que los consumidores aprecian la diversidad en su consumo y por el lado de la oferta o de los productores explica que el comercio intraindustrial es benéfico para un país, al permitir que cada país tome ventaja de las economías de escala y que los consumidores en un contexto global se beneficien de los precios bajos y de la diversidad de productos. (KRUGMAN, 2008)

Esta teoría del “nuevo comercio”, llevó a Krugman a realizar nuevos planteamientos sobre la “geografía económica”, enfocados, por el lado de la oferta, en explicar las fuentes del crecimiento económico en un contexto regional, y en analizar los resultados que se obtienen de la integración de regiones al comercio internacional sobre la estructura de las actividades económicas. (KRUGMAN, 2008)

La teoría de la nueva geografía económica de Krugman parte fundamentalmente del concepto centro-periferia, que ya había sido utilizado antes por Myrdal (1957) y Hirshman (1958). Este modelo supone que existen dos sectores productivos, la agricultura y la manufactura, y dos tipos de empleados, los agricultores y los trabajadores. (KRUGMAN, 2008)

Cada empresa del sector de las manufacturas utiliza economías de escala para producir una variedad de productos diferenciada, y utiliza a los trabajadores como único insumo para la producción. Mientras que el sector agrícola produce bienes homogéneos, y no utiliza economías de escala; asimismo utiliza los agricultores como único insumo para la producción. (KRUGMAN, 2008)

El modelo supone que los trabajadores se pueden movilizar de una región a otra, dependiendo de donde obtengan mayor bienestar, en términos salariales y de diversidad de bienes que puedan obtener. Sin embargo, los agricultores no se suelen movilizar entre las regiones, pero están distribuidos por igual en las dos regiones. Por último, el modelo supone que los bienes agrícolas se transportan sin costo entre las regiones, mientras que transportar los bienes manufacturados entre las regiones implica un costo elevado. (KRUGMAN, 2008)

De esta forma, los trabajadores se ubicarán en la zona donde tengan salarios relativos más elevados, así como una mayor variedad de productos, lo que se traduce en mayor bienestar para

los empleados. Esta zona se denomina centro, y las empresas decidirán ubicarse dependiendo de la relación entre la utilización de economías de escala y el ahorro por los costos de transporte. (KRUGMAN, 2008)

Según Krugman, este comportamiento producirá un efecto llamado causalidad “circular”, que consiste en que la región centro, que utiliza alta tecnología y proporciona mayor bienestar, tendrá mayor población y mercados más amplios, lo que atraerá a las empresas ubicarse allí, dejando de lado la zona de periferia. (KRUGMAN, 2008)

Por el contrario, factores que incentiven la dispersión de la actividad industrial de una región a otra, como la competencia de las empresas, la demanda de bienes industriales del sector agrícola, el menor costo de la mano de obra, o al aumento o disminución de los costos de transporte, entre otras, provocan un fenómeno denominado Fuerza Centrífuga. (KRUGMAN, 2008)

Según Krugman, las fuerzas centrifugas se dan por los siguientes aspectos: los factores inmóviles, como las regiones, los recursos naturales y en determinados casos, las personas, a nivel de “oferta”, ya que cierta producción debe ubicarse en zonas de alta concentración de los trabajadores, y a nivel de “demanda”, ya que alguna modalidad de producción tiende a localizarse en cercanía a los consumidores, buscando entre otros aspectos el aumento de las rentas como consecuencia de la demanda de una región local. (KRUGMAN, 2008)

## Síntesis Capítulo I

En el presente capítulo se desarrollaron las teorías que respaldan el desarrollo del tema de investigación, se pudo apreciar el contraste que existe entre las teorías a favor del libre comercio y las teorías a favor del proteccionismo, planteadas por los más grandes economistas de la historia.

Personalidades como Adam Smith, Mill, David Ricardo, Prebish, Krugman, entre otros establecieron sus puntos de vista sobre las relaciones comerciales, la oferta y demanda de productos. Sustentadas de manera científica y probadas en base a años de investigación de la dinámica comercial entre las naciones.

Sin duda alguna, una de las principales teorías económicas de todos los tiempos fue la mercantilista, sin embargo, como hemos observado con el paso del tiempo surgieron otros autores que refutaron esta y otras teorías proteccionistas, con argumentos a favor del libre comercio.

El tema de investigación sobre la exportación de ajíes morrones, es respaldado por teorías como la de la ventaja comparativa que establece que un país debe especializarse en producir aquello en lo que es mejor, y sin duda alguna República Dominicana es competitiva en la producción de ajíes morrones.

También se desarrollaron teoremas que establecen la relación entre el precio y la demanda de productos del sector primario.

Krugman, además abordó el tema de las fuerzas centrifugas que explica como toda la actividad económica se desarrolla en regiones que concentren los recursos naturales y humanos necesarios para la producción, como es el caso de San José de Ocoa donde todo gira en torno a

la producción de diferentes rubros agrícolas en invernaderos, ya que esta región posee el clima, condiciones del suelo necesarias, mano de obra y recursos hídricos.

Otro aspecto a resaltar es la relación entre el sector primario y el industrial, ya que el sector agrícola necesita de productos industrializados como fertilizantes y pesticidas para el desarrollo de sus procesos productivos.

Varias teorías también explican la importancia de que haya un equilibrio entre las exportaciones e importaciones de las naciones, por lo que República Dominicana necesita estabilizar su balanza comercial con los países del CARICOM, en este caso Santa Lucía.

Teorías como la del Superávit Comercial apoyan el hecho de que las exportaciones deben ser superiores a las importaciones, y de este modo obtener los beneficios que se derivan de los ingresos monedas extranjeras al país.

**CAPÍTULO II**  
**MARCO CONCEPTUAL**

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO CONCEPTUAL**

#### **2.1 Determinación de la factibilidad**

##### **2.1.1 Concepto Factibilidad**

La Teoría de la Factibilidad abarca todas aquellas cuestiones que tienen que ver con la realización esencial de un proyecto en cuanto a sus puntos básicos. Factibilidad se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señalados. Generalmente la factibilidad se determina sobre un proyecto.

La Factibilidad se refiere a que un proyecto que se tenga en mente pueda llevarse a cabo, es decir, pueda materializarse. La factibilidad puede ser clasificada en: Operativa, Técnica y Económica. (Navarro P. , 2001)

También es importante el aspecto legal, existe en todo país un orden jurídico, marcado por la carta magna de cada estado o norma jurídica más importante (constitución nacional), los tratados internacionales reconocidos por el órgano legislativo, de cada estado y el resto de las normas inferiores de carácter legislativo (leyes nacionales y provinciales). (Navarro P. , 2001)

Todo el orden jurídico, con relación a un proyecto, puede prohibir su realización, o limitar, regular, predeterminar, la ejecución de ciertas actividades. En cuanto al medio ambiente, el mismo es el medio que permite el desarrollo del proyecto, desde la visión holística del proyecto inserto en su medio, donde requerirá entradas, que luego del proceso que es el proyecto en sí, producirá salidas, positivas y negativas hacia el medio, el cual, evaluará la conveniencia o no, de mantener vivo este proyecto produciendo el efecto de la retroalimentación. (Navarro P. , 2001)

## 2.1.2 Estudio de la Factibilidad

El estudio de la factibilidad consiste en definir el nivel de factibilidad (posibilidades de éxito) para conseguir la solución de las necesidades. (Navarro P. , 2001)

El estudio incluye los objetivos, alcances y restricciones sobre el sistema, además de un modelo lógico de alto nivel del sistema actual (si existe). A partir de esto, se crean soluciones alternativas para el nuevo sistema, analizando para cada una de éstas, diferentes tipos de factibilidades. (Navarro P. , 2001)

Los tipos de factibilidades básicamente son: Factibilidad técnica, si existe o está al alcance la tecnología necesaria para el sistema. Factibilidad económica que muestra la relación beneficio costo y la factibilidad operacional u organizacional que es si el sistema puede funcionar en la organización. (Navarro P. , 2001)

El estudio consume aproximadamente entre un 5% y un 10% del costo estimado total del proyecto, y el período de elaboración del mismo varía dependiendo del tamaño y tipo de sistema a desarrollar. (Navarro P. , 2001)

El estudio de factibilidad es el análisis para determinar:

- Si el negocio que se propone será bueno o malo, y en cuales condiciones se debe desarrollar para que sea exitoso. (Navarro P. , 2001)
- Si el negocio propuesto contribuye con la conservación, protección o restauración de los recursos naturales y el ambiente. (Navarro P. , 2001)

Iniciar un proyecto de producción o fortalecerlo significa invertir recursos como tiempo, dinero, materia prima y equipos. Como los recursos siempre son limitados, es necesario tomar una decisión; las buenas decisiones sólo pueden ser tomadas sobre la base de evidencias y cálculos correctos. (Navarro P. , 2001)

Comprender e incluir esto en el concepto de proyecto es muy importante para el desarrollo de criterios y comportamientos, principalmente si se trata de propiciar cambios culturales y de mentalidad. Esto incluye los conceptos de ahorro, generación de excedentes e inversiones, imprescindibles para desarrollar proyectos sostenibles. (Navarro P. , 2001)

### **2.1.3 Objetivos de un Estudio de Factibilidad**

El objetivo general del estudio de factibilidad es determinar el resultado de su acción propuesta. Por ejemplo, puede estudiar si funcionará como se esperaba y generará los ingresos proyectados o los ahorros de costos previstos. Bajo ese paraguas general hay objetivos más pequeños que variarán ligeramente según el motivo del estudio, pero en general girarán en torno a las necesidades del cliente, las fortalezas y la viabilidad financiera de su empresa. (Hicks, 2017)

Un objetivo de un estudio de factibilidad es aprender más sobre las necesidades actuales y futuras de los clientes, particularmente en lo que se refiere a la acción que está estudiando. Por ejemplo, si está abriendo una nueva empresa, un objetivo es medir el interés en el producto o servicio que espera ofrecer. Si busca fabricar a un costo menor, un objetivo es determinar si el producto será satisfactorio. (Hicks, 2017)

Un estudio de factibilidad también examinará las fortalezas, debilidades y posición de su empresa en el mercado o una acción para tener sentido en los negocios, debe ayudar a su resultado final. Un tercer objetivo del estudio de factibilidad es determinar los beneficios financieros de la acción frente a sus costos. (Hicks, 2017)

## **2.2 Recursos de los estudios de Factibilidad**

### **2.2.1 Factibilidad Operativa**

La factibilidad operativa se refiere a todos aquellos recursos donde interviene algún tipo de actividad (Procesos), depende de los recursos humanos que participen durante la operación del proyecto. (ARAGUA, 2001)

La Factibilidad Operacional comprende una determinación de la probabilidad de que un proyecto se realice o funcione como se supone. Consiste en la creación de métodos y procedimientos que permitan que el personal involucrado en el sistema identifique su función y se comprometa con la misma de forma que prevalezca el objetivo global sobre los particulares. (Universidad Monteávila, 2012)

El nivel de capacitación alcanzado por el personal afectado si se implanta el proyecto y la posibilidad de capacitarlo en caso de que no lo esté. Por otro lado, habrá que evaluar el comportamiento (actitud y aptitud) de ese personal con respecto a los resultados esperados existe una natural reacción al cambio en todo ser humano que en muchas ocasiones se convierte en temor, dado que el avance de la tecnología da por tierra con la antigua concepción de actividad desarrollada artesanalmente en la administración. (Universidad Monteávila, 2012)

### **2.2.2 Factibilidad Técnica**

La factibilidad técnica refiere a los recursos necesarios como herramientas, conocimientos, habilidades, experiencia, etc., que son necesarios para efectuar las actividades o procesos que requiere el proyecto. Generalmente se refiere a elementos tangibles (medibles). El proyecto debe considerar si los recursos técnicos actuales son suficientes o deben complementarse. (ARAGUA, 2001)

La Factibilidad Técnica de un Proyecto, estudia la posibilidad tecnológica (existencia de los equipos para llevar a cabo los procesos), de infraestructura (existencia de instalaciones para los equipos), legal (existencia de regulaciones), ambiental (evaluación del impacto) y geográfica (existencia de espacios y vías de acceso suficientes) que el proyecto pueda ser llevado a cabo satisfactoriamente con el menor riesgo posible. (Universidad Monteávila, 2012)

La Factibilidad Técnica hace referencia a los insumos que requerirá el proyecto, así como a la producción de bienes y servicios, Es importante, se debe definir con claridad suficiente para alcanzar mayor precisión, en virtud de que del mismo se derivaran el análisis y resultados de los demás aspectos de un proyecto. (Universidad Monteávila, 2012)

### **2.2.3 Factibilidad Económica**

Se refiere a los recursos económicos y financieros necesarios para desarrollar o llevar a cabo las actividades o procesos y/o para obtener los recursos básicos que deben considerarse son el costo del tiempo, el costo de la realización y el costo de adquirir nuevos recursos. Generalmente la factibilidad económica es el elemento más importante ya que a través de él se solventan las demás carencias de otros recursos, es lo más difícil de conseguir y requiere de actividades adicionales cuando no se posee. (ARAGUA, 2001)

Debe mostrarse que el proyecto es factible económicamente, lo que significa que la inversión que se está realizando es justificada por la ganancia que se generará. Para ello es necesario trabajar con un esquema que contemple los costos y las ventas:

Costos: Debe presentarse la estructura de los costos contemplando costos fijos y variables.

Ventas: En este punto el precio del producto o servicio es fundamental, ya que determina el volumen de ventas, por lo que debe explicarse brevemente cómo se ha definido éste. Debe mostrarse también estimaciones de ventas (unidades y en dinero) para un periodo de al menos 1 año, justificando cómo se han calculado (a través de investigaciones de mercado, estadísticas anteriores. (Proyecto Sociotecnológico, 2011)

## **2.3 Presentación de un Estudio de Factibilidad**

### **2.3.1 Requisitos Óptimos**

El primer paso de la presentación de un estudio de factibilidad se refiere a presentar un estudio con los requisitos óptimos que el proyecto requiera, estos elementos deberán ser los necesarios para que las actividades y resultados del proyecto sean obtenidos con la máxima eficacia. (Lugano, 2014)

Se refiere a presentar un estudio con los requisitos óptimos que el proyecto requiera, estos elementos deberán ser los necesarios para que las actividades y resultados del proyecto sean obtenidos con la máxima eficacia. (ARAGUA, 2001)

### **2.3.2 Requisitos Mínimos**

El segundo paso consiste en un estudio de requisitos mínimos, el cual cubre los requisitos mínimos necesarios que el proyecto debe ocupar para obtener las metas y objetivos, este paso trata de hacer uso de los recursos disponibles de la empresa para minimizar cualquier gasto o adquisición adicional. (Lugano, 2014)

Un estudio de factibilidad debe representar gráficamente los gastos y los beneficios que acarreará la puesta en marcha del sistema, para tal efecto se hace uso de la curva costo-beneficio. (Lugano, 2014)

Consiste en un estudio de requisitos mínimos, mínimos necesarios que el proyecto debe tener para obtener las metas y objetivos, este paso trata de hacer uso de los recursos disponibles de la empresa para minimizar cualquier gasto o adquisición adicional. (ARAGUA, 2001)

## **2.4 Acceso a Mercados**

### **2.4.1 Definición de Mercado**

Para Patricio Bonta y Mario Farber, autores del libro "199 Preguntas Sobre Marketing y Publicidad", el mercado es "donde confluyen la oferta y la demanda. En un sentido menos amplio, el mercado es el conjunto de todos los compradores reales y potenciales de un producto. Por ejemplo: El mercado de los autos está formado no solamente por aquellos que poseen un automóvil sino también por quienes estarían dispuestos a comprarlo y disponen de los medios para pagar su precio".

### **2.4.2 Concepto de Acceso a Mercados**

Se entiende por acceso a los mercados las medidas arancelarias y no arancelarias establecidas por los miembros de un acuerdo para la entrada de determinadas mercancías a sus mercados. (Organización Mundial del Comercio, 2008)

#### **2.4.2.1 Elementos que componen el Acceso a Mercados**

##### **2.4.2.1.1 Oferta y Demanda**

El término oferta se refiere a la relación completa entre el precio de un bien y la cantidad ofrecida del mismo. (Parkin, 2005)

La cantidad ofrecida de un bien o servicio es la suma que los productores planean vender durante un periodo dado a un precio específico. La cantidad ofrecida no necesariamente es la misma cantidad que se venderá en realidad. A veces, la cantidad ofrecida es mayor que la

cantidad demandada, de modo que la cantidad comprada es menor que la cantidad ofrecida. (Parkin, 2005)

El término demanda se refiere a la relación completa entre el precio de un bien y la cantidad demandada del mismo. (Parkin, 2005)

La cantidad demandada de los bienes o servicios es aquella que los consumidores planean comprar durante un periodo de tiempo dado a un precio específico. La cantidad demandada no necesariamente es la misma que se compra en realidad. Algunas veces esta cantidad excede al monto de los bienes disponibles, de modo que la cantidad adquirida es menor que la cantidad demandada. (Parkin, 2005)

#### **2.4.2.1.2 Tamaño del Mercado**

El éxito de un negocio depende en gran parte de la existencia y el tamaño del mercado para el producto o servicio que se ofrece. El tamaño del mercado, aun no siendo algo real y palpable, sino un concepto que engloba a los que podrían ser clientes de la empresa, puede calcularse a través de diversas técnicas. (Galicia Mypimes, 2016)

#### **2.4.2.1.3 Competidores**

La competencia de una empresa corresponde a aquellos negocios que se enfocan a un público objetivo igual que el nuestro o que ofrecen productos o servicios que se encuentran en nuestra línea de mercado. Un correcto análisis de la competencia ofrece la posibilidad de conocer a fondo estas empresas y estudiar los movimientos de diferentes departamentos. (Lema, 2011)

#### **2.4.2.1.4 Características de los consumidores**

Conjunto de cualidades que definen a los consumidores de un producto o servicio.  
(Entrepreneur, 2015)

#### **2.4.2.1.5 Infraestructura**

La infraestructura puede ser definida como las estructuras físicas y organizativas, redes o sistemas necesarios para el buen funcionamiento de una sociedad y su economía. Los diferentes componentes de la infraestructura de una sociedad pueden existir ya sea en el sector público o privado, dependiendo como son poseídos, administrados y regulados. (International Recovery Platform, 2008)

La infraestructura puede ser física o social, con las dos categorías definidas así:

La infraestructura física constituye instalaciones públicas que unen partes de la ciudad y proporcionan los servicios básicos que la ciudad necesita para el funcionamiento, como la red de caminos y servicios públicos. (International Recovery Platform, 2008)

La infraestructura social y económica incluye facilidades tales como hospitales, parques y jardines, centros comunitarios, librerías, entretenimiento e instalaciones para hacer compras, y edificios educativos. (International Recovery Platform, 2008)

#### **2.4.2.1.6 Cadena de Distribución**

La cadena de distribución es el conjunto de actuaciones que se llevan a cabo desde que culmina la fabricación de un bien, hasta que dicho bien se adquiere por el consumidor final. (Master Logística, 2016)

#### **2.4.2.1.7 Aspectos Legales**

Estos Aspectos Legales lo forman el conjunto de ordenamientos a los que se sujetan las operaciones de Comercio Exterior proporcionándole de un marco de legalidad. (Master Logística, 2016)

Cuando se habla sobre los Aspectos que regulan la Legalidad del Comercio Exterior se suele dividir en dos categorías, como son:

- Los Ordenamientos Internacionales, que son los **conformados por tratados de libre comercio y los pactos de complementación comercial y económica** que tienen los países para impulsar y mejorar su comercio internacional (Master Logística, 2016)
- Los Ordenamientos Locales, que **regulan las actuaciones comerciales dentro de los límites de un país.**

#### **2.4.2.1.8 Etiquetado**

La etiqueta de los productos es el medio de comunicación entre los productores y los consumidores finales. El etiquetado puede ser cualquier documento, bien sea escrito, impreso o gráfico que contiene la etiqueta del alimento. La etiqueta del alimento describe el contenido del saco o paquete. (FAO, 2012)

#### **2.4.2.1.9 Acuerdos Comerciales**

De acuerdo con Krugman, Olney y Wells, los acuerdos comerciales internacionales son tratados por los que un país se compromete a aplicar políticas menos proteccionistas frente a las exportaciones de otros países y, a cambio, los otros países también se comprometen a hacer lo mismo con las exportaciones de este país. (GESTIOPOLIS, 2008)

### **Síntesis Capítulo II**

En este capítulo se definieron de manera minuciosa los principales conceptos relacionados al tema de investigación, el marco conceptual es fundamental para la comprensión de los aspectos tratados dentro en el desarrollo del presente estudio.

**CAPÍTULO III**  
**GENERALIDADES DEL AJÍ MORRÓN**

## **CAPITULO III**

### **GENERALIDADES DEL AJÍ MORRÓN**

Las informaciones en el presente capítulo fueron elaboradas por el Ingeniero Heladio Linares Ontiveros, quien posee una maestría en Ciencias en Producción Agrícola.

#### **3.1 Origen**

Pertenece a la partida arancelaria 070960 Frutas frescas o refrigeradas del género *Capsicum* o *Pimenta*.

El pimiento *Capsicum annuum L.*, es originario de la zona de Bolivia y Perú. Fue llevado al Viejo Mundo por Colón en su primer viaje (1493). En el siglo XVI, ya se había difundido su cultivo en España, de ahí, se distribuyó al resto de Europa y del mundo, con la colaboración de los portugueses. (Linares, 2004)

Su introducción en Europa supuso un avance culinario, ya que complementó e incluso sustituyó a otro condimento muy empleado, como era la pimienta negra (*Piper nigrum L.*), de gran importancia comercial entre Oriente y Occidente. (Linares, 2004)

#### **3.2 Taxonomía y Morfología**

El ají morrón forma parte de la familia Solanaceae y es de la especie *Capsicum annuum L.* La planta es Herbácea perenne, con ciclo de cultivo anual de porte variable entre los 0.5 metros (en determinadas variedades de cultivo al aire libre) y más de 2 metros (gran parte de los híbridos cultivados en invernadero). (Linares, 2004)

El sistema radicular: es pivotante y profundo (dependiendo de la profundidad y textura del suelo), con numerosas raíces adventicias que horizontalmente pueden alcanzar una longitud comprendida entre 50 centímetros y 1 metro. (Linares, 2004)

El tallo principal es de crecimiento limitado y erecto. A partir de cierta altura (“cruz”), emite 2 o 3 ramificaciones (dependiendo de la variedad) y continúa ramificándose de forma dicotómica hasta el final de su ciclo (los tallos secundarios se bifurcan después de brotar varias hojas, y así sucesivamente). (Linares, 2004)

La hoja es entera, lampiña y lanceolada, con un ápice muy pronunciado (acuminado) y un pecíolo largo y poco aparente. El haz es glabro (liso y suave al tacto) y de color verde más o menos intenso (dependiendo de la variedad) y brillante. (Linares, 2004)

El nervio principal parte de la base de la hoja, como una prolongación del pecíolo, del mismo modo que las nerviaciones secundarias, que son pronunciadas, y llegan casi al borde de la hoja. La inserción de las hojas en el tallo tiene lugar de forma alterna y su tamaño es variable en función de la variedad, existe cierta correlación entre el tamaño de la hoja adulta y el peso medio del fruto. (Linares, 2004)

Flor: Las flores aparecen solitarias en cada nudo del tallo, con inserción en las axilas de las hojas. Son pequeñas y constan de una corola blanca. La polinización es autógama, aunque puede presentarse un porcentaje de alogamia que no supera el 10%. (Linares, 2004)

El fruto es una baya hueca, semicartilaginosa y deprimida, de color variable (verde, rojo, amarillo, naranja, violeta o blanco); algunas variedades van pasando del verde al anaranjado y al rojo a medida que van madurando. Su tamaño es variable, pudiendo pesar desde uno cuantos gramos hasta más de 500. (Linares, 2004)

Las semillas se encuentran insertas en una placenta cónica de disposición central. Son redondeadas, ligeramente reniformes, de color amarillo pálido y longitud variable entre 3 y 5 centímetros. (Linares, 2004)

### **3.3 Importancia Económica y Distribución Geográfica**

Según el ingeniero agrónomo Linares, el éxito de este producto, ají morrón o pimiento se basa en que es un cultivo con tres destinos de consumo: pimiento en fresco, para pimentón y para conserva. (Linares, 2004)

La demanda de los mercados de pimientos frescos durante todo el año ha aumentado de manera espectacular y ha tenido como consecuencia el desarrollo del cultivo en invernaderos. El pimiento es uno de los cultivos hortícolas bajo invernadero con mayor superficie cultivada.

### **3.4 Requerimientos Edafoclimáticos**

El manejo racional de los factores climáticos de forma conjunta es fundamental para el funcionamiento adecuado del cultivo, ya que todos se encuentran estrechamente relacionados y la actuación sobre uno de estos incide sobre el resto.

### 3.4.1 Temperatura

Es una planta exigente en temperatura (más que el tomate y menos que la berenjena).

Fases del Cultivo	Temperatura Optima	Temperatura Mínima	Temperatura Máxima
<b>Germinación</b>	20-25°C	13°C	40°C
<b>Crecimiento Vegetativo</b>	20-25°C(día) 16-18 °C (noche)	15°C	32°C
<b>Floración y Fructificación</b>	26-28°C(día) 18-20°C (noche)	18°C	35°C

*Elaborado por Heladio Linares Ontiveros, Ingeniero Agrónomo*

La coincidencia de bajas temperaturas durante el desarrollo del botón floral (entre 15 y 10° C), da lugar a la formación de flores con alguna de las siguientes anomalías: pétalos curvados y sin desarrollar, formación de múltiples ovarios que pueden evolucionar a frutos distribuidos alrededor del principal, acortamiento de estambres y de pistilo, engrosamiento de ovario y pistilo, fusión de anteras, etc. (Linares, 2004)

Las bajas temperaturas también inducen la formación de frutos de menor tamaño, que pueden presentar deformaciones, reducen la viabilidad del polen y favorecen la formación de frutos partenocárpicos. Las altas temperaturas provocan la caída de flores y frutitos. (Linares, 2004)

### **3.4.2 Humedad**

Según los estudios realizados por Linares, la humedad relativa óptima oscila entre el 50% y el 70%. Humedades relativas muy elevadas favorecen el desarrollo de enfermedades aéreas y dificultan la fecundación. La coincidencia de altas temperaturas y baja humedad relativa puede ocasionar la caída de flores y de frutos recién cuajados.

### **3.4.3 Luminosidad**

El ají morrón, es una planta que demanda bastante luminosidad ya que necesita exposición directa con el sol, sobre todo en los primeros estados de su desarrollo y durante la floración del mismo.

### **3.4.4 Suelo**

Los suelos más adecuados para el cultivo del pimiento son los franco-arenosos, profundos, ricos, con un contenido en materia orgánica del 3-4% y principalmente bien drenados. Los valores de pH óptimos oscilan entre 6.5 y 7 aunque puede resistir ciertas condiciones de acidez (hasta un pH de 5.5); en suelos enarenados puede cultivarse con valores de pH próximos a 8. En cuanto al agua de riego el pH óptimo es de 5.5 a 7. (Linares, 2004)

Es una especie de moderada tolerancia a la salinidad tanto del suelo como del agua de riego, aunque en menor medida que el tomate. En suelos con antecedentes de *Phytophthora* sp., es conveniente realizar una desinfección previa a la plantación. (Linares, 2004)

### 3.4.5 Material vegetal

Los principales criterios de elección son: Las características de la variedad comercial: vigor de la planta, características del fruto, resistencia a enfermedades, el mercado de destino, el tipo de cultivo a cielo abierto o en invernadero, el suelo, el clima, la calidad del agua de riego. (Linares, 2004)

Pueden considerarse tres grupos varietales en pimiento:

- Variedades dulces: son las que se cultivan en los invernaderos. Presentan frutos de gran tamaño para consumo en fresco e industria conservera. (Linares, 2004)
- Variedades de sabor picante: muy cultivadas en Sudamérica, suelen ser variedades de fruto largo y delgado. (Linares, 2004)
- Variedades para la obtención de pimentón: son un subgrupo de las variedades dulces. (Linares, 2004)

Dentro de las variedades de fruto dulce se pueden diferenciar tres tipos de pimiento:

Tipo California: frutos cortos (7-10 cm.), anchos (6-9 cm.), con tres o cuatro cascotes bien marcados, con el cáliz y la base del pedúnculo por debajo o a nivel de los hombros y de carne más o menos gruesa (3-7mm). Son los cultivares más exigentes en temperatura, por lo que la plantación se realiza temprano (desde mediados de marzo a comienzos de mayo, dependiendo de la climatología de la zona), para alargar el ciclo productivo y evitar problemas de cuajado con el descenso excesivo de las temperaturas nocturnas. (Linares, 2004)

Tipo Lamuyo: denominados así en honor a la variedad obtenida por el INRA francés, con frutos largos y cuadrados de carne gruesa. Los cultivares pertenecientes a este tipo, suelen ser más

vigorosos (de mayor porte y entrenudos más largos) y menos sensibles al frío que los de tipo California, por lo que es frecuente cultivarlos en ciclos más tardíos. (Linares, 2004)

Tipo Italiano: frutos alargados, estrechos, acabados en punta, de carne fina, más tolerantes al frío, que se cultivan normalmente en ciclo único, con plantación tardía en septiembre u octubre y recolección entre diciembre y mayo, dando producciones de 6-7 kg.m<sup>-2</sup>. (Linares, 2004)

### **Síntesis Capítulo III**

El cultivo del ají morrón en la actualidad ha tenido un gran desarrollo, esto debido a la demanda de mercados internacionales que buscan llevar un tipo de vida más saludable, en el presente capítulo se detallan cuáles son los procesos que se llevan a cabo en el cultivo, el origen de esta hortaliza, las temperaturas requeridas entre otros aspectos relevantes del ají morrón.

Cabe destacar que, aunque algunas personas consideran que cultivar es una tarea sencilla, según se puede notar en el presente capítulo es necesario cumplir al pie de la letra con los requerimientos necesarios para llevar a cabo una producción de calidad.

El ají morrón es una hortaliza muy exigente climáticamente, por esto la técnica de invernadero se ha enfocado mucho en el desarrollo de este rubro.

Otro aspecto relevante dentro de este apartado, es que existen diferentes tipos de ajíes morrones y uno de los que tienen mayor demanda es el tipo californiano.

# **CAPÍTULO IV**

## **INVERNADEROS**

# CAPÍTULO IV

## INVERNADEROS

### 4.1 Generalidades sobre los invernaderos

Aunque en sentido amplio el concepto invernadero significa “un lugar para invernarse”, en el sentido estricto de la agricultura se refiere a toda estructura cerrada, cubierta por materiales transparentes o semitransparentes, que permite obtener condiciones artificiales de microclima para el cultivo de plantas. (CONIAF, 2014)

**Invernaderos:** Son construcciones altas, herméticamente cerradas, con materiales transparentes. El techo puede estar cubierto por plástico, vidrio, fibra de vidrio, o láminas corrugadas de policarbonato, pudiendo incluir aberturas para una ventilación pasiva. (CONIAF, 2014)

El surgimiento de esta tecnología de producción se remonta a la época del Imperio Romano, y reaparece en Europa entre los siglos XV y XVIII, desde donde se ha expandido a gran parte del mundo. (CONIAF, 2014)

La demanda por parte de los consumidores de alimentos de alta calidad, así como la necesidad de los productores de mantener altos niveles de producción para satisfacer las exigencias de los mercados, son dos de los factores que han favorecido el auge de la agricultura bajo ambiente controlado. (CONIAF, 2014)

Con este sistema agrícola especializado se lleva a cabo el control del medio edafoclimático alterando sus condiciones (suelo, temperatura, radiación solar, viento, humedad, entre otros) lo que permite modificar el ambiente natural en el que se desarrollan los cultivos, con el propósito

de alcanzar adecuado crecimiento vegetal, aumentar los rendimientos, mejorar la calidad de los productos y obtener excelentes cosechas. (CONIAF, 2014)

En la agricultura protegida se obtiene una producción con alto valor agregado de vegetales, hortalizas, frutas, flores, ornamentales y plantas de vivero, además de:

- ✓ Protección de los cultivos a las bajas temperaturas.
- ✓ Reducción de la velocidad del viento.
- ✓ Límite al impacto de clima árido y desértico.
- ✓ Reducción de los daños por plagas, enfermedades, nematodos, malezas, etc.
- ✓ Reducción de las necesidades de agua.
- ✓ Extensión de las áreas de producción y los ciclos de los cultivos.
- ✓ Aumento de la producción, mejoría de la calidad y preservación de los recursos mediante el control climático.
- ✓ Garantía en el suministro de productos de alta calidad a los mercados.
- ✓ Promoción de la precocidad o adelanto de la cosecha.
- ✓ Producción fuera de época.

El Ministerio de Agricultura reporta que al final del 2013 se habían instalado en República Dominicana 7, 685,000 M2 de estructuras de invernaderos. (CONIAF, 2014)

Entre los factores funcionales de los sistemas de producción que imponen condicionantes al diseño de la estructura de protección se citan:

**Transmitancia de la luz solar.** Se refiere a la relación proporcional entre la radiación solar transmitida al interior y la radiación incidente en el exterior del invernadero. Este factor es

determinante en el microclima interior de la estructura y en la actividad fotosintética de las plantas. (CONIAF, 2014)

**Condensación del agua.** Reduce entre un 15 a un 18 por ciento la transmitancia de la luz en el interior del invernadero. La condensación del agua en la superficie interna del material de cubierta influye en la transmisión de la luz y la transferencia de calor a través de la cubierta. (CONIAF, 2014)

**Limpieza de la cubierta.** La influencia de la suciedad es determinante en la transmisividad de la cubierta, y sus efectos son acumulativos con los producidos por condensación, lo que puede ocasionar pérdidas del 40 % durante el invierno en invernaderos de estructura sencilla, e incluso mayores en invernaderos de cubierta de plástico doble. (CONIAF, 2014)

**La ventilación como elemento esencial del diseño.** La ventilación de un invernadero consiste en una circulación de aire, provocada por medios naturales o artificiales, entre las atmósferas exterior e interior, con el fin de intercambiar Oxígeno diatómico (O<sub>2</sub>) y Dióxido de carbono (CO<sub>2</sub>) para controlar la temperatura mediante la eliminación de exceso de calor, y controlar la humedad. (CONIAF, 2014)

**El agua en invernaderos.** El agua es esencial en los invernaderos, por tanto, debe ser suficiente, permanente, de buena calidad (potable), con nivel de acidez o alcalinidad (pH) neutro, y con baja concentración de compuestos minerales (dureza). Nunca deberá estar sucia. (CONIAF, 2014)

**Características de las estructuras de los invernaderos.** Las estructuras de los invernaderos deben ser ligeras y resistentes, de material económico y de fácil conservación, susceptibles de poder ser ampliadas, adaptables y modificables a los materiales de cubierta; los materiales más

utilizados en la construcción de las estructuras de los invernaderos son madera, hierro, aluminio, alambre galvanizado y hormigón armado; la nivelación (inclinación) suele ser de 1 a 2 por ciento, siendo este factor muy importante para poder evacuar el agua del techo del invernadero. (CONIAF, 2014)

**Condiciones externas favorables para instalar una estructura de invernadero:**

<b>Altitud: entre los 350 a 1,000 metros sobre el nivel del mar.</b>
<b>Temperatura: entre los 18 a 26 grados centígrados.</b>
<b>Pluviometría: menos de 1000 milímetros de lluvia/año</b>
<b>Topografía del terreno: no más de 10 por ciento de pendiente.</b>
<b>Velocidad del viento: no más de 120 kilómetros por hora.</b>
<b>Disponibilidad de agua: permanente.</b>
<b>Calidad del agua: potable.</b>
<b>Accesibilidad: acceso y distancia moderada.</b>
<b>Disponibilidad de mano de obra: apta.</b>

*Elaborado con datos provenientes del Consejo Nacional de Investigaciones Agropecuarias y Forestales (CONIAF) 2014.*

## 4.2 Manejo de Suelo y Agua

### 4.2.1 Manejo del agua

El uso de fertilizantes en la agricultura depende del tipo de suelo, las condiciones climáticas y la calidad del agua de un lugar determinado. Por otra parte, la interacción de las partículas del suelo con el agua es física, en esencia, e implica la absorción y las fuerzas capilares que controlan la distribución de un volumen de agua en un volumen de suelo. (CONIAF, 2014)

La necesidad de suministrar cada vez más alimentos a una creciente población mundial, estimuló el interés por aumentar la eficiencia del riego. Fruto de este interés se desarrolló el riego por goteo (antes de 1920), y luego, en los años de 1930, se desarrollaron los aspersores y tubos de acero liviano (Keller y Bliesner, 1990). Cronológicamente, la fertirrigación surge de la necesidad del riego localizado. (CONIAF, 2014)

**Calidad de agua para riego.** En la agricultura, la calidad del agua está determinada por su contenido total de sales disueltas, condición que también identifica su conductividad eléctrica, la cual se define como la facilidad con que una corriente eléctrica pasa a través del agua. (CONIAF, 2014)

**Análisis de agua.** La calidad del agua de riego afecta tanto al rendimiento de los cultivos como a la condición física del suelo, incluso si todas las prácticas de producción son favorables. (CONIAF, 2014)

### **4.2.2 Sustrato-suelo-agua en agricultura protegida**

Conocer la relación sustrato-suelo-agua es fundamental para planificar e implementar un proyecto de producción agrícola bajo ambiente controlado, ya que en este sistema los cultivos requieren de un cuidado intensivo, en virtud de que se desarrollan bajo condiciones artificiales, incluyendo, en algunos casos, la sustitución del suelo por un sustrato preparado. (CONIAF, 2014)

De ahí que, para lograr una buena fertilización de los cultivos en invernadero, previamente se debe realizar un análisis de laboratorio al suelo, al sustrato y al agua, cuyos resultados serán una guía para la selección del cultivo apropiado para la explotación, tomando en cuenta, además, otros elementos como la tolerancia a sales, boro, clima, textura del suelo y la disponibilidad hídrica. (CONIAF, 2014)

### **4.3 Manejo de Nutrientes**

De forma natural, los iones de los nutrientes se encuentran en el suelo, pero deben permanecer en esta condición en la solución del suelo para que las plantas puedan absorberlos. Los iones pasan desde la solución del suelo hasta el centro vascular de las raíces a través de la membrana celular. En el marco del proceso de absorción de nutrientes por las plantas, para determinar su deficiencia hay que tomar en cuenta si son móviles o inmóviles. (CONIAF, 2014)

La movilidad de los nutrientes está dada por su capacidad para movilizarse en la planta. Las deficiencias de Potasio y Molibdeno en las hojas viejas se presentan con manchas necróticas, mientras la falta de Magnesio presenta nervaduras verdes y la de Nitrógeno nervaduras

amarillas. En el caso de las hojas nuevas, la falta de Hierro y Manganeso se expresa con nervaduras verdes y la de Azufre y Cobre con nervaduras amarillas. (CONIAF, 2014)

La fertilización a fondo se puede realizar a través del método convencional o mediante la fertirrigación. (CONIAF, 2014)

## **4.4 Certificaciones**

### **4.4.1 Certificaciones BPA, BPM, Rastreabilidad y HACCP. ´**

Las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA). Las BPA son un conjunto de principios, normas y recomendaciones técnicas que se aplican a las diversas etapas de la producción agrícola para garantizar la producción de alimentos sanos e inocuos. (CONIAF, 2014)

Las Buenas Prácticas de Manufactura. Las Buenas Prácticas de Manufacturas (BPM), también conocidas como Buenas Prácticas de Elaboración (BPE), y Buenas Prácticas de Fabricación (BPF), son un conjunto de principios y recomendaciones técnicas que se aplican en el procesamiento de alimentos para garantizar su inocuidad y su aptitud, y evitar su adulteración (OIRSA, 2007).

**Sistema de HACCP.** El Sistema de Análisis de Peligros y de Puntos Críticos de Control (HACCP), permite identificar peligros específicos y medidas para su control, desde el productor primario hasta el consumidor final, con el fin de garantizar la inocuidad de los alimentos. (CONIAF, 2014)

## **4.5 Competitividad y Sector Agropecuario en República Dominicana**

En República Dominicana, las primeras estructuras de producción bajo ambiente controlado comenzaron a ser construidas hacia el año 2002, en los municipios de Villa Trina, provincia Espaillat; Jarabacoa y Constanza, provincia La Vega, y San José de Ocoa, provincia del mismo nombre. (CONIAF, 2014)

Los principales renglones fomentados en los espacios de ambiente controlado en República Dominicana son ají morrón, ají cubanela y ají picante; tomate de mesa, tomate de clúster y tomate cherry, pepino, hierbas aromáticas, y frutas como granadillo y melones, entre otros.

En la actualidad, existen estructuras de ambiente controlado en todas las provincias del país, reflejándose la gran acogida que ha venido recibiendo esta moderna tecnología de cultivo, la cual se perfila como una poderosa fuente de ingreso de divisas y una importantísima fuente de empleo permanente para la nación. (CONIAF, 2014)

El avance que hasta el momento presenta República Dominicana en la agricultura bajo ambiente controlado se constituye en un poderoso soporte para el crecimiento sostenido de esta interesante actividad agrícola, la cual se fundamenta en las grandes fortalezas de esta tecnología expresadas en la maximización de los rendimientos y beneficios y la considerable reducción de los riesgos inherentes a la actividad agrícola tradicional. (CONIAF, 2014)

La disponibilidad y seguridad de los mercados para este tipo de producción es consecuencia directa de las fortalezas de la tecnología, ya que permite la planificación y programación de los volúmenes de entrega de los productos en los mercados locales e internacionales. (CONIAF, 2014)

## **Síntesis Capítulo IV**

En este capítulo se trató de manera exhaustiva todos los componentes y aspectos relacionados al proceso productivo dentro de un ambiente controlado.

Los aspectos principales dentro de este capítulo son los que están relacionados a las temperaturas necesarias, materiales y condiciones idóneas para el establecimiento de los invernaderos.

Como se puede apreciar en el desarrollo del tema, República Dominicana cuenta con condiciones en su suelo, hidrología y clima necesarios para la instalación exitosa de invernaderos.

San José de Ocoa y Jarabacoa en la Vega, son las regiones más avanzadas del país en materia de ambiente controlado, sin embargo, debido al éxito esta técnica ha ido extendiéndose a otras provincias del país.

La tecnología juega un rol fundamental en la producción en invernaderos, ya que esta técnica ha permitido aumentar la eficiencia del sector agrícola dominicano.

También se desataca la importancia de estar certificados en buenas prácticas agrícolas, por las principales organizaciones internacionales e internacionales que rigen el establecimiento de invernaderos.

## **CAPÍTULO V**

# **ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LA RELACIÓN COMERCIAL BILATERAL Y DIPLOMÁTICA ENTRE SANTA LUCÍA Y REPÚBLICA DOMINICANA**

## **CAPÍTULO V**

# **ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LA RELACIÓN COMERCIAL BILATERAL Y DIPLOMÁTICA ENTRE SANTA LUCÍA Y REPÚBLICA DOMINICANA**

### **5.1 Antecedentes Históricos de Santa Lucía**

Presentó asentamientos en el siglo III de indígenas de Sudamérica, luego indios caribes. En 1502 la isla es descubierta por Colón y entre el siglo XVI y el XVII pasó al menos catorce veces de pertenecer al Estado francés o al del Reino Unido. En 1814 pasa definitivamente a los británicos. (Ecured, 2011)

Entre 1958 y 1962, pertenece a la Federación de las Indias Occidentales. En 1967 el estado es asociado a Gran Bretaña. Obtiene su independencia en 1979 en el seno de la Commonwealth y en 1997, Kenny Anthony, se convierte en su primer ministro. (Ecured, 2011)

Al igual que en otras islas caribeñas, Santa Lucía fue uno de los tesoros descubiertos, pero más reciente del Caribe. Los indios Arawaks se reconocen como los primeros pobladores del territorio. (Caribe Insider, 2003)

El paso de los años le ha prodigado de inigualables dotes culturales, atractivos históricos y riquezas naturales, unido a los recuerdos de los años de la colonia francesa y británica. (Caribe Insider, 2003)

Entre los más impresionantes restos arquitectónicos a visitar se encuentra el Fuerte Charlotte, que se halla en Morne, así como la antigua Catedral de la Inmaculada Concepción. Soufrière, aguarda la vieja capital francesa del país, donde su influencia, aun se muestra en la arquitectura de los edificios de la ciudad. *Vieux Fort* es el segundo puerto más largo y aquí se encuentra uno de los aeropuertos del país. (Caribe Insider, 2003)

La ciudad se halla cerca de la Reserva Natural de las islas María. Su pico más alto es el monte Gimie y tiene dos montículos volcánicos gemelos de gran belleza, ubicados hacia el sureste: el Petit Pito y el Gros Pitón. (Caribe Insider, 2003)

Otras de las atracciones son las Cataratas del Diamante con sus aguas minerales. También se pueden recorrer las reservas naturales y los manglares, donde se podrá apreciar de una gran diversidad de flora y fauna tropical de notorio atractivo. Además de hermosas playas, que combinan su frescura con las intempestivas cumbres de sus tierras volcánicas. (Caribe Insider, 2003)

## **5.2. Antecedentes Históricos de República Dominicana**

La isla de Santo Domingo o de la española, segunda en tamaño en las Antillas, con extensión de 76,480 Km<sup>2</sup>., fue la primera en ser colonizada por los españoles al producirse el descubrimiento del Continente Americano en 1492; la parte oriental de la isla, por sus extensos valles, minerales preciosos, oro, plata, etc. Y otros recursos naturales, permitió el asentamiento permanente de los colonizadores castellanos. (Sanchez, 2016)

El Almirante Cristóbal Colón, en su segundo viaje de 1493, fundó la villa de la Isabela, primera población del Nuevo Mundo. En este entonces la parte occidental de la isla fue ocupada gradualmente por los franceses, empezando por la isla Tortuga, al norte del territorio. (Sanchez, 2016)

Ya para 1677, habitaban la parte oeste unas cuatro mil personas aproximadamente, ya para fines del siglo XV en la isla estaban bien definidas dos colonias separadas. En esta época se fundaron en Haití los primeros ingenios azucareros con mano de obra esclava traída de África. (Sanchez, 2016)

En 1731, los gobernadores de las dos colonias firmaron el primer tratado fronterizo que delimitaba los linderos territoriales, tomando como referencia la norte el río Dajabón, pero quedando la parte sur sin definición precisa. (Sanchez, 2016)

El 3 de junio de 1777, se firmó en España el tratado provisional de limitación fronteriza, conocido como el “Tratado de Aranjuez”. (Sanchez, 2016)

Por cuanto a esto la colonia francesa de *Saint Domingue* se desarrolló muy rápido, gracias a la incursión de Francia en el negocio del azúcar, dominado en principio por España e Inglaterra. (Sanchez, 2016)

Esto movía a las grandes potencias a afianzar su influencia en el Caribe. Durante este periodo se desataron varias guerras entre franceses, inglés y españoles pro el control del Caribe y, fundamentalmente, por el dominio de la producción de la caña de azúcar. El 22 de junio de 1795, mediante el Tratado de Basilea, España, que había sido derrotada por Francia en una guerra fronteriza, cedió a ésta la parte occidental de la isla de Santo Domingo a cambio de la recuperación de los territorios perdidos por España en su guerra con el país galo. (Sanchez, 2016)

En principios, los ingleses ocuparon provisionalmente Santo Domingo, pero luego negociaron su salida del territorio a cambio de una compensación económica por su cooperación en la expulsión de los franceses de la isla. (Sanchez, 2016)

De este modo, España ocupó de nuevo algunos territorios cedidos a Francia en 1795, periodo de la historia nacional que se conoce como la ‘‘Guerra de Reconquista’’.

Finalizada la Guerra de Reconquista, se inicia otro periodo de la historia nacional conocido como ‘‘La España Boba’’. (Sanchez, 2016)

Después de la declaración de independencia de Haití en 1804, varios gobernantes haitianos trataron de unificar la isla, lo cual lograron en el año 1822, tan sólo semanas después de que la parte oriental de la isla adquiriera la independencia de España. A este breve periodo de autonomía se le llamó Independencia Efímera. (Portal oficial del Estado Dominicano, 2014)

Durante 22 años ocuparon los haitianos territorio dominicano e intentaron eliminar el idioma y las costumbres. (Portal oficial del Estado Dominicano, 2014)

Aunque Duarte no estaba, los trinitarios no cejaban en sus acciones y en la causa de la libertad del país. Francisco del Rosario Sánchez, Matías Ramón Mella y Vicente Celestino Duarte dirigían a los trinitarios, quienes casi sin recursos hacían circular las ideas en hojas manuscritas, para organizarse y sumar adherentes a las ideas separatistas. (Portal oficial del Estado Dominicano, 2014)

El 16 de enero de 1844, fue redactada por don Tomás Bobadilla, la Manifestación de los pueblos de la parte este de la isla, denominada antes Española o de Santo Domingo, en la que se enunciaban las causas de su separación de la República haitiana. Esta Manifestación sería la ley

que regiría la república proclamada, hasta que se promulgara su constitución. (Portal oficial del Estado Dominicano, 2014)

Esa noche del 27 de febrero de 1844 se congregaron poco a poco pequeños grupos de patriotas que provenían de las distintas zonas de la ciudad. El comienzo de la acción separatista fue indicado por un trabucazo disparado por Matías Ramón Mella en la Puerta de la Misericordia, y que fue oído por todos los habitantes de la ciudad. (Portal oficial del Estado Dominicano, 2014)

La segunda mitad de febrero presenta en República Dominicana una intensa agenda de actividades dedicadas a las fiestas patrias en celebración de la Independencia Nacional lograda el día 27 de febrero y en conmemoración de la lucha patriótica de los héroes de la Independencia Nacional. (Portal oficial del Estado Dominicano, 2014)

## **5.3 Relaciones Diplomáticas de Santa Lucía y República Dominicana**

### **5.3.1 La Diplomacia de Santa Lucía**

Históricamente el principal ímpetu de las relaciones exteriores de Santa Lucía ha sido el desarrollo económico. El gobierno desea relaciones exteriores equilibradas, con énfasis en la cooperación económica mutua, el comercio y la inversión, y trata de conducir su política externa principalmente mediante su afiliación a la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS). (Departamento de estado de los Estados Unidos, 2014)

Santa Lucía participó en la misión a Granada en 1983, al asignar en servicio activo a personal de su Unidad de Servicios Especiales. También es miembro de la Comunidad Británica de Naciones (Commonwealth), la Organización de los Estados Americanos y las Naciones Unidas. (Departamento de estado de los Estados Unidos, 2014)

Propugna soluciones pragmáticas para importantes problemas internacionales y mantiene relaciones de amistad con las principales potencias que actúan en el Caribe, incluidos los Estados Unidos, el Reino Unido, Canadá y Francia. El país ha participado en los asuntos regionales del Caribe Oriental mediante su afiliación a la OECO y CARICOM. (Departamento de estado de los Estados Unidos, 2014)

Como miembro de CARICOM, Santa Lucía apoyo firmemente los esfuerzos de los Estados Unidos por aplicar la Resolución 940 del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas, que tenía como fin restaurar la democracia en Haití. (Departamento de estado de los Estados Unidos, 2014)

Santa Lucía participó junto con otras 14 naciones del Caribe en una cumbre, a la que asistió el Presidente Clinton, en Bridgetown, Barbados, en mayo de 1997, que fue la primera reunión celebrada entre los Estados Unidos y los jefes de estado y de gobierno de los países del Caribe, que contribuyó a fortalecer la cooperación regional en materia de justicia y antinarcóticos, finanzas y desarrollo, y cuestiones comerciales. (Departamento de estado de los Estados Unidos, 2014)

Existen en la actualidad cuatro misiones diplomáticas en Santa Lucía: República Popular de China, Francia, Venezuela, y una oficina de la Alta Comisión Británica, con sede en Barbados). Algunos países con los que Santa Lucía mantiene relaciones diplomáticas tienen representantes que residen en Barbados, Jamaica, Trinidad y Guyana. (Departamento de estado de los Estados Unidos, 2014)

### **5.3.2. La Diplomacia de República Dominicana**

Para el momento en que se establece la Convención de Viena sobre relaciones diplomáticas, apenas el mundo se recuperaba de la segunda guerra mundial, en un contexto internacional caracterizado por la denominada “guerra fría”, donde la agenda política dominaba el diálogo entre las naciones, y la diplomacia se constituía en una actuación monopólica de los estados y gobiernos. (Navarro A. , 2016)

Sin embargo, en el transcurso de las últimas cinco décadas las relaciones internacionales, más allá de los límites de la Convención de Viena, han cobrado un alcance multidimensional predominante, destacándose la participación de los diferentes sectores que componen las naciones, trascendiendo el marco de actuación de estados y gobiernos. (Navarro A. , 2016)

Y este hecho de generalización del internacionalismo era inevitable, una vez que los asuntos económicos, sociales y culturales, fueron cobrando terreno en un mundo en el cual la convivencia pacífica se extendía cada vez más. (Navarro A. , 2016)

En el caso de la República Dominicana, estos cambios en la diplomacia no fueron asimilados debidamente, y cada vez más se fue rezagando el accionar del Ministerio de Relaciones Exteriores, reduciendo su incidencia tanto a lo interno del país, como en su relación con la región y con el resto del mundo. Esto, acompañado de un progresivo debilitamiento institucional que devino en crisis orgánica en los últimos años. (Navarro A. , 2016)

Ante un panorama de crisis institucional, y de cuestionamiento generalizado por parte de la sociedad dominicana, fue necesario revisarlo todo y replantearlo todo. Por esa razón, luego de un análisis de situaciones de la Cancillería y del Servicio Exterior realizado en el último trimestre de 2014, en enero de 2015, el presidente Danilo Medina puso en operación la Nueva Política Exterior de la República Dominicana y un Plan Estratégico Quinquenal del Ministerio de Relaciones Exteriores. (Navarro A. , 2016)

La actual política exterior es la expresión de una Nueva Arquitectura de la Diplomacia Dominicana, que pretende convertir al Ministerio de Relaciones Exteriores en un real eslabón de vinculación entre la Agenda Nacional de Desarrollo Dominicano y el contexto internacional; procurando aprovechar las oportunidades del entorno, y preparar al país para reducir los impactos de las amenazas. (Navarro A. , 2016)

Una política exterior que responda al actual contexto, tanto nacional como internacional, debe contemplar las prioridades de la Agenda Nacional de Desarrollo del país; debe reconocer los diversos ambientes y espacios internacionales; debe identificar y conectar a los diferentes sectores y sujetos claves que inciden en las dinámicas de la nación y de su entorno; debe contar con un plan de actuación que contemple los mecanismos e instrumentos para ponerla en práctica. (Navarro A. , 2016)

Así pues, a la nueva política exterior se ha acompañado de un plan estratégico con programas, proyectos y acciones para un período de cinco años. El mismo sirve de marco para la preparación de los planes operativos anuales del Ministerio de Relaciones Exteriores.

La nueva política exterior procura reposicionar a la República Dominicana en el contexto internacional, de forma que se pueda superar el estado actual de confusión sobre lo que hacemos y somos como Nación. (Navarro A. , 2016)

El INDEX es un organismo del Ministerio de Relaciones Exteriores que canalizará programas de desarrollo social, económico y cultural desde la República Dominicana hacia los centros de concentración de los dominicanos en diversos países, mediante oficinas en el exterior. (Navarro A. , 2016)

En noviembre de 2015 fue inaugurada la oficina de San Juan, Puerto Rico, y en el mes de diciembre del mismo año la oficina de Nueva York, EE. UU. Para el 2016 están programadas aperturas de las oficinas en Madrid, Panamá, Boston y Barcelona. Para su solidez institucional el presidente Danilo Medina sometió un proyecto de ley del INDEX, el cual ya fue aprobado en el Senado de la República, cursando su conocimiento actualmente en la cámara de Diputados. (Navarro A. , 2016)

## **5.4 Relaciones Diplomáticas entre Santa Lucía y República Dominicana**

Según las informaciones proporcionadas por el Ministerio de Relaciones Exteriores de La República Dominicana, en la base de datos no existe constancia de relaciones diplomáticas entre República Dominicana y Santa Lucía. (MIREX, 2017).

Sin embargo, sería muy beneficioso para ambos países que, si existieran relaciones diplomáticas entre ellos ya que las relaciones diplomáticas ayudan a generar información verídica, minimizar las fricciones potenciales y a fomentar el desarrollo de relaciones amistosas entre estados. Una vez que estas existen, es mucho más fácil incursionar en negocios.

## **5.5 Tratados que Actualmente tiene República Dominicana con la Región del Caribe**

### **5.5.1 AAE/EPA**

Este es el Acuerdo de Asociación Económica entre la Unión Europea y los países CARIFORO (la Comunidad del Caribe y República Dominicana). Bajo este pacto, las partes pueden comercializar sin tener que pagar aranceles por los productos clasificados en los capítulos del 1 al 97 del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA). (CEI-RD, 2017)

Dentro de las ventajas del referido Acuerdo podemos señalar: difundir la eficacia económica, donde el EPA tendrá como finalidad simplificar todos los procedimientos y reglamentos relativos a las importaciones y exportaciones, para llegar a los más altos estándares internacionales; oportunidades económicas, una mayor estabilidad política y fomentar su integración efectiva en la economía mundial. (Beato, 2013)

### **5.5.2 RD-CARICOM**

Bajo este acuerdo, la República Dominicana tiene la posibilidad libre de aranceles hacia los países de la Comunidad del Caribe (CARICOM): Barbados, Guyana, Jamaica, Surinam y Trinidad y Tobago. (CEI-RD, 2017)

También, hacia Antigua, Barbuda, Belice, Dominica, Grenada, Montserrat, San Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas. (CEI-RD, 2017)

En este pacto, algunos productos agrícolas tienen regulaciones especiales: algunos de ellos están sujetos a un arancel que no es preferencial. (CEI-RD, 2017)

Este Acuerdo, también incluye un plan de acción que establece la libre movilidad de los factores productivos de la región, personas y capitales. Esto implica la apertura de un mercado potencial de alrededor de 8 millones de personas para la República Dominicana. (PORTAL DE TRANSPARENCIA FISCAL REPÚBLICA DOMINICANA, 2015)

Abarca libre acceso a los mercados, eliminación de barreras no arancelarias al comercio, establecimiento de normas de origen, armonización de normas sanitarias y fitosanitarias; liberalización progresiva del comercio de servicios; liberalización de los movimientos de

capital entre las partes, protección y promoción de inversión, entre otros. (PORTAL DE TRANSPARENCIA FISCAL REPÚBLICA DOMINICANA, 2015)

El programa de liberalización del comercio de mercancías se realizará tomando en cuenta las diferencias entre República Dominicana y los países de menor desarrollo del CARICOM. (PORTAL DE TRANSPARENCIA FISCAL REPÚBLICA DOMINICANA, 2015)

### **Síntesis Capítulo V**

Según se puede notar en el desarrollo histórico de ambos países, poseen muchas similitudes culturales, ya que República Dominicana y Santa Lucía fueron descubiertas por Colón y colonizadas, en el caso de República Dominicana por España y en el caso de Santa Lucía por Francia e Inglaterra.

Además, la presencia indígena influyó de manera directa la gastronomía de estas dos naciones, porque muchos de los productos producidos y consumidos por estos son similares.

Las relaciones diplomáticas entre ambos países son casi nulas, no existe una embajada ni una embajada de Santa Lucía en el país, ni viceversa. Lo único que une a ambos países es la relación comercial, ya que ambos países son parte del EPA y del CARICOM.

**CAPÍTULO VI**

**COMERCIO BILATERAL ENTRE SANTA  
LUCÍA Y REPÚBLICA DOMINICANA, SU  
IMPACTO ECONÓMICO.**

## CAPÍTULO VI

# COMERCIO BILATERAL ENTRE SANTA LUCÍA Y REPÚBLICA DOMINICANA, SU IMPACTO ECONÓMICO.

### 6.1 Perfiles económicos de República Dominicana y Santa Lucía

#### 6.1.1 Santa Lucía

SANTA LUCÍA	
<b>Nombre oficial</b>	Santa Lucía
<b>Capital</b>	Castries
<b>Primer Ministro</b>	Allen Chastanet
<b>Idioma</b>	Inglés
<b>Extensión territorial</b>	619 km <sup>2</sup>
<b>División administrativa</b>	11 distritos
<b>Principales ciudades</b>	Castries y Soufriere
<b>Localización geográfica</b>	Al norte de las islas de Trinidad y Tobago y San Vicente y las Granadinas y al sur de la isla Martinica.
<b>Principales recursos naturales</b>	Piedra pómez, manantiales de aguas minerales y potencial geotérmico
<b>Tierra cultivable</b>	4.92%
<b>Producción principal</b>	Plátano y productos textiles
<b>Sistema de gobierno</b>	Monarquía constitucional
<b>Moneda</b>	Dólar del Caribe Oriental
<b>Población</b>	184,999 habitantes
<b>Población por etnias</b>	Raza negra 85.3%, mixta 10.9%, Indios Orientales 2.2%, y Otros 1.6%
<b>Grupos de población (por sexo)</b>	49.79% hombres y 50.21 % mujeres
<b>Producto Interno Bruto (PIB)</b>	1,379 miles de millones USD (2016)
<b>PIB per cápita</b>	7.744,45 USD (2016)

*Elaborado con datos provenientes de la CEPAL (2016)*

La economía de Santa Lucía depende de los ingresos del turismo, la producción de bananas, y en menor escala, de la contribución de la manufactura. En los últimos años el desempeño de la economía ha sido bajo, con tasas de crecimiento negativo en 2010 y 2012. (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2017)

Datos de la CEPAL muestran que para 2016, la economía de Santa Lucía muestra cierta recuperación en los sectores de la construcción, la agricultura y el turismo, así como también en los servicios de electricidad, gas y agua. (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2017)

A pesar de la expansión económica, Santa Lucía muestra tasas de desempleo altas principalmente en jóvenes, cuyo desempleo se estima en 41.1%. La tasa de desempleo general fue del 24.1% en 2015, una baja respecto del 24.4% de 2014. (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2017)

Indicadores económicos	Santa Lucía
	2015
PIB a precios constantes de 2010 (Millones de US\$, 2015), CEPAL	1,262.2
Crecimiento del PIB (2015) CEPAL	2.4%
Deuda Pública (% del PIB, 2015), CEPAL	76.8
Inversión total (% del PIB, 2015), FMI	19.7
Balance fiscal global (% del PIB, 2015), CEPAL	-2.4
Depreciación promedio anual tipo de cambio (2010- 2015), BM	0.0%
Variación de los precios al consumidor (dic. a dic. 2015) CEPAL	-2.6

*Elaborado con datos provenientes de la CEPAL (2015)*

El déficit fiscal global fue de -2.4%, producto del aumento del gasto público, lo que ha conllevado un incremento del déficit fiscal y de la deuda. La deuda del SPNF fue del 76.8% del PIB en 2015, por efecto de una expansión en la deuda del gobierno central. (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2017)

El sector servicios lidera la economía de Santa Lucía con una participación de 72.8% del producto interno bruto (PIB). (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2017)

El turismo sigue siendo la actividad económica más importante en términos de generación de empleo y divisas, mientras que el sub renglón de servicios financieros e inmobiliarios destaca por su aporte en valor con un 22.7% del PIB. (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2017)

Otras actividades terciarias con importante participación económica son los servicios prestados por el Estado, el transporte y los servicios de distribución. El sector industrial representa 10.6% del PIB. El valor agregado por la construcción, representa el 6.5% del PIB, con un desempeño negativo durante los últimos años, debido a la caída del gasto, tanto público como privado. (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2017)

El valor agregado por la manufactura representa el 4.0% del PIB. El valor agregado del sector agropecuario representa el 2.5% del PIB. (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2017)

El apartado de cultivos representa la mayor parte del valor sectorial, la producción incluye bananas, cultivos de raíces, cacao y verduras. (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2017)

Santa Lucía es de ingreso mediano alto; el PIB per cápita por paridad de poder adquisitivo alcanza los 10,344 dólares, por debajo de la media regional entre los países del Caribe. (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2017)

Presenta alto grado de desigualdad en la distribución del ingreso; el índice de Gini alcanza un valor de 0.45, es el sexto registro más alto entre 22 países del Caribe. La población del quintil más rico concentra cerca del 50.0% del gasto, mientras que la población del quintil más pobre apenas capta el 5.7%. (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2017)

Los flujos de IED se han mantenido en un promedio constante de US\$94 MM durante el 2013-2015, gracias sobre todo a una recuperación de la demanda turística. (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2017)

El decrecimiento de la IED, que se origina con la crisis financiera internacional, afectó la demanda turística, así como una disminución en los agro-negocios y el sector manufacturero en los últimos años Este último debido sobre todo a una pérdida de competitividad ante países que ofrecen salarios más bajos. (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2017)

## 6.1.2 República Dominicana

<b>REPÚBLICA DOMINICANA</b>	
<b>Nombre oficial</b>	República Dominicana
<b>Capital</b>	Santo Domingo
<b>Presidente de la República</b>	Danilo Medina
<b>Idioma</b>	Español
<b>Extensión territorial</b>	48,442 km <sup>2</sup>
<b>División administrativa</b>	31 provincias y 1 distrito
<b>Principales ciudades</b>	Santo Domingo, Santiago de los Caballeros y Puerto Plata
<b>Localización geográfica</b>	Ocupa las dos terceras partes de la isla la Española en frontera terrestre con Haití- en el archipiélago de las Islas Mayores, entre el Mar Caribe y el Océano Atlántico
<b>Principales recursos naturales</b>	Níquel, bauxita, oro y plata
<b>Tierra cultivable</b>	16.6%
<b>Producción principal</b>	Plátanos, mango, Azúcar, café, tabaco, cacao, ferroníquel, etc.
<b>Sistema de gobierno</b>	República Democrática
<b>Moneda</b>	Peso Dominicano
<b>Población</b>	10,528,391 habitantes
<b>Población por etnias</b>	Mulatos 73%, blancos 16% y negros 11%
<b>Grupos de población (por sexo)</b>	49.9% hombres y 50.1% mujeres
<b>Producto Interno Bruto (PIB)</b>	71,58 miles de millones USD (2016)
<b>PIB per cápita</b>	6.722,22 USD (2016)

*Elaborado con datos provenientes de la CEPAL (2016)*

La República Dominicana se ha mantenido con el mayor crecimiento, económico de la región en los últimos 6 años (6.6%, en 2016), y se destaca por la estabilidad macroeconómica, que se refleja en flujos constantes de inversión extranjera directa. Mantiene uno de los niveles más bajos de deuda pública de la región, de 37.4% de su PIB. (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2017)

Indicadores económicos	República Dominicana	
	2015	2016
PIB a precios constantes de 2010 (Millones de US\$, 2015), CEPAL	68,731.4	71,563.8
Crecimiento del PIB (2015) CEPAL	7%	6.6%
Deuda Pública (% del PIB, 2015), CEPAL	35.4	37.4
Inversión total (% del PIB, 2015), FMI	23.5	24.5
Balance fiscal global (% del PIB, 2015), CEPAL	-2.4	-2.3
Depreciación promedio anual tipo de cambio (2010- 2015), BM	3.4%	2.3%
Variación de los precios al consumidor (dic. a dic. 2015) CEPAL	2.3%	1.7%

*Elaborado con datos provenientes de la CEPAL (2015)*

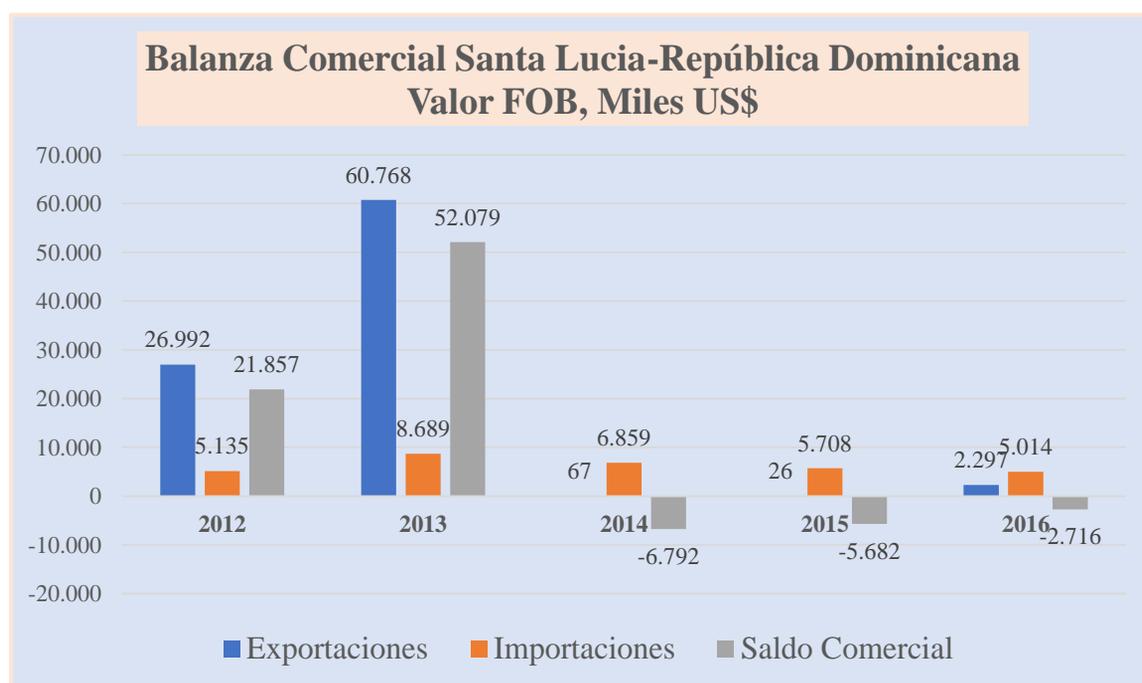
El sector servicios en la República Dominicana representa el 62.9% del producto interno bruto en 2016, siendo el sector de mayor contribución al crecimiento de la economía durante los últimos años. Le sigue la industria, con un aporte de 24.2% y la agricultura, con un 5.6%.

La República Dominicana es el principal destino turístico por vía aérea del Caribe, recibiendo 6,558,982 visitantes en el 2016, un 6.6% más que en 2015. (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2017)

La actividad turística aportó un 17.3 % de manera total al PIB y un 15.9 % a la empleomanía. Los flujos de IED en la República Dominicana se han mantenido en torno a los USD\$ 2,371.6 MM anuales en promedio (2011-2016). En 2016 la IED recibida ascendió a USD\$ 2,406.7 MM, con mayor participación del sector turismo, inmobiliario y minero, representando un 33%, 24% y 17% respectivamente. (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2017)

La presión tributaria de la República Dominicana es 13.7% del PIB en 2016, con una base impositiva que descansa en 66.2% por impuestos indirectos, 33.6% impuestos directos y 0.2% por impuestos no clasificados. El coeficiente de Gini se eleva a 0.46: el quintil poblacional más rico concentra el 51.5% del ingreso mientras que el quintil más pobre solo recibe el 4.8%. (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2017)

## 6.2. Análisis de la Balanza Comercial Bilateral Santa Lucía - República Dominicana



*Elaborado con datos de Trade Map y la Dirección General de Aduanas (DGA) (2016)*

En el periodo 2010 - 2016 la relación de comercio binacional entre Santa Lucía y la República Dominicana presentó un comportamiento variado. En 2010 el volumen de intercambio fue de US\$4.2 MM, representando US\$4,000 las exportaciones a República Dominicana. Entre 2012 y 2013, el intercambio aumentó significativamente a US\$32 MM y US\$69.5 MM

respectivamente, gracias al considerable aumento de las exportaciones de Santa Lucía a República Dominicana. (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2017)

Este aumento en el valor FOB de las exportaciones se correspondió al transbordo de combustibles y aceites y minerales que en esos años llegó a la República Dominicana a través de puertos en Santa Lucía. (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2017)

En 2014 las exportaciones de combustibles pararon, lo que redujo el valor exportado a República Dominicana; y ya para 2016, sólo exportó Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales. (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2017)

Santa Lucía ha importado US\$5.6 MM en promedio anual desde la República Dominicana.

En 2016 el 28.8% del valor importado lo conforman los productos de fundición de hierro y acero y el 25.9% las materias y manufacturas plásticas. (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2017)

En los últimos años Santa Lucía ha perdido competitividad frente a la República Dominicana en la producción de banano, principalmente al Reino Unido; en 2008 las exportaciones dominicanas equivalían a 3.4 veces las de Santa Lucía, y en la actualidad son casi 27 veces más (US\$167.9 millones versus US\$6.2 MM). (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2017)

En virtud de la promulgación de la Ley de Zonas Francas N.º 10 de 1990 Santa Lucía se ha beneficiado de las operaciones de zonas de libre comercio (GDFZ, por sus siglas en inglés), que inició sus operaciones en octubre de 2000, y funciona como un área exclusiva comercial. (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2017)

La GDFZ es la única en su tipo en el Caribe Oriental, y apuesta convertirse en el líder del negocio de zona franca en los mercados del Caribe, proporcionando alto valor añadido a bienes de consumo y el suministro de mercancías a las pequeñas islas, dado el creciente mercado turístico de la región. (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2017)

### 6.3 Principales Productos de Exportación hacia Santa Lucía

Tipo de bien	Exportados desde RD a Santa Lucía
Materia prima	Fundición, hierro y acero
Consumo	Materias y manufacturas plásticas
Materia prima	Abonos
Consumo	Leche y productos lácteos
Consumo	Huevos de ave
Consumo	Miel natural
Consumo	Productos diversos de las industrias químicas.

*Elaborado con datos de Trade Map y la Dirección General de Aduanas (DGA) (2016)*

#### 6.4. Principales Productos de Importación desde Santa Lucía

Tipo de bien	Importados desde Santa Lucía a RD
Consumo	Combustibles minerales
Consumo	Aceites minerales y productos de su destilación
Consumo	Materias bituminosas
Consumo	Ceras minerales

*Elaborado con datos de Trade Map y la Dirección General de Aduanas (DGA) (2016)*

#### 6.5 Entorno de Negocios

Santa Lucía es definida como una economía “Mayormente Libre” Con 70 puntos en el Índice de Libertad Económica 2016, de la Fundación Heritage; ocupa el lugar 38 entre 178 países a nivel mundial y segundo en el Caribe. (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2017)

Teniendo el turismo como principal atractivo para la inversión extranjera, el informe califica la economía, con un entorno de negocios eficiente y transparente. En el último año Santa Lucía ha mostrado avances en Gasto público y Libertad empresarial, y retrocede en Libertad laboral, Libertad monetaria y Libertad fiscal. (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2017)



*Elaborado con datos del Banco Mundial (2017)*

En cuanto al Índice de *Doing Business* 2017 del Banco Mundial, Santa Lucía ocupa la posición 86 en la clasificación mundial, destacándose como la tercera economía del Caribe mejor ubicada, aumenta en 0.34 puntos la distancia con la frontera, pese a que retrocedió ocho posiciones respecto al 2016. (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2017)

Es la economía de la región que más disminuye la brecha en cumplimiento de contratos entre 2011 y 2016. Los mejores resultados en cuanto a la facilidad para hacer negocios los muestra en Manejo de permisos de construcción (lugar 54 mundial y 3ro en el Caribe). (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2017)

La República Dominicana ocupa la posición 88 en el Índice de Libertad Económica 2016, y con una puntuación de 61 es considerada una economía moderadamente libre, siendo la octava posición dentro de la región del Caribe. (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2017)

La República Dominicana ocupa la posición 103 en el Doing Business 2017 y 6to mejor ubicada en la región, mostrando mejores avances en Manejos de permisos de construcción, Comercio transfronterizo y Registro de propiedades. En agosto de 2016, registra un riesgo país de 347 puntos básico en el EMBI (Indicador de Bonos de Mercados Emergentes), inferior a los 387 puntos de América Latina. (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2017)

## **6.6 Infraestructura, Logística y Conectividad**

### **6.6.1 Conectividad Aérea**

Santa Lucía tiene dos aeropuertos Internacionales: Hewanorra y George F. L. Charles. El aeropuerto de Hewanorra, es el más grande, está situado en el sur de la isla, cerca de la localidad de Vieux Fort, a 45 millas (53 km) de la capital Castries, está estratégicamente ubicado cerca del puerto y de la zona libre de Vieux Fort. Se ocupa principalmente de vuelos internacionales, desde y hacia el Caribe y es también un importante centro de carga aérea. (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2017)

El Aeropuerto George FL Charles está situado en el norte de la isla, a cinco minutos de la capital Castries y aproximadamente a una hora de Vieux Fort, y por su tamaño y proximidad a Castries, acoge a una serie de líneas aéreas cercanas generales que vinculan Santa Lucía a los otros territorios del Caribe Oriental, también tiene un centro de carga aérea. (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2017)

La República Dominicana cuenta con 7 aeropuertos internacionales; entre los principales A) el Aeropuerto Internacional de Las Américas -ubicado a unos 20 minutos de la Ciudad de Santo Domingo, es la principal terminal aérea y ocupa el primer lugar en el flujo de pasajeros regulares y carga comercial del país; B) el Aeropuerto de Punta Cana es el de más tráfico aéreo de República Dominicana, el segundo en todo el Caribe, y uno de los diez principales aeropuertos internacionales de Latinoamérica y el Caribe. (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2017)

### **6.6.2 Conectividad Portuaria**

Santa Lucía tiene cinco puertos marítimos: Castries, Soufrière, Vieux Fort, Seraphine y Rodney Bay. Los puertos principales son: Castries Port y Port Vieux Fort. Castries Port es un puerto multipropósito que ofrece instalaciones y servicios para pasajeros y carga, en 2015 tuvo un movimiento de 32,085 TEU's y de 388 cruceros. (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2017)

El Puerto Vieux Fort, en el extremo sur de la isla, es el segundo puerto más grande, abastece principalmente las necesidades de los operadores de contenedores de trasbordo; el puerto se encuentra a 2.5 km del Aeropuerto Internacional de Hewanorra, la zona franca industrial, la zona de libre distribución de mercancías y el Polígono Industrial de Vieux Fort. Santa Lucía tiene escasas líneas de conectividad marítima comercial, 2015 obtuvo un índice de 4.5. La República Dominicana cuenta con 12 puertos. (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2017)

El puerto de Caucedo es el de mayor movimiento de contenedores, con 862,935 TEU's. Otro puerto de importancia es el puerto de Haina, que movilizó 417,642 TEU's, y es que recibe la mayor proporción de carga a granel y petróleo para consumo nacional. República Dominicana tiene un índice de conectividad de carga marítima de 22.8. (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2017)

### **6.6.3 Conectividad Terrestre**

La extensa red de carreteras de Santa Lucía conecta todas las regiones del país. Tiene una carretera principal de dos carriles que forma un anillo alrededor de la isla, y todas las ciudades y pueblos están conectados a esta carretera principal. (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2017)

Hay aproximadamente 1,000 kilómetros (626 millas) de carretera principal; 816 kilómetros (510 millas) pavimentadas y 184 kilómetros (115 millas) no pavimentadas. (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2017)

La red vial de la República Dominicana cuenta con una extensión de 19,333 km (aproximadamente 5,333 km de carreteras y 14,000 km de caminos rurales) los cuales vinculan los principales núcleos de consumo y producción, así como sus polos turísticos. La densidad vial es de 0.39 km/km<sup>2</sup>, incluyendo las carreteras y los caminos vecinales. (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2017)

## Síntesis Capítulo VI

República Dominicana y Santa Lucía tienen economías que dependen en gran medida del turismo, por su clima, por sus playas y otros atributos que poseen las islas de la región del Caribe, sin embargo Santa Lucía ha optado por una economía centrada en el turismo y servicios, mientras República Dominicana posee una economía más diversificada.

Aunque República Dominicana ha reducido la especialización agrícola que la caracterizó en el pasado, existen productos en los que sigue liderando el mercado, como es el caso del banano en el que le lleva mucha ventaja a Santa Lucía, quien solía ser un gran proveedor para Reino Unido.

Además, en aspectos turísticos República Dominicana continúa siendo el principal destino del Caribe. Otro aspecto relevante es el factor energético, que representa un gran obstáculo para el desarrollo de la Región del Caribe, ya que el sector energético es costoso y deficiente.

Los flujos de inversión extranjera son mucho mayores hacia República Dominicana que a Santa Lucía quien ha sufrido un decaimiento en años recientes.

Por poseer una extensión territorial mayor a Santa Lucía, República Dominicana posee más puertos y una mayor conectividad que Santa Lucía.

La posición en el *doing business* de Santa Lucía es más favorable que la de República Dominicana, ya que presenta menor riesgo político y financiero.

A pesar de que en algunos aspectos República Dominicana le lleva la delantera a Santa Lucía, los santalucenses poseen un mayor poder adquisitivo y moneda más fuerte que la de los dominicanos.

Las relaciones comerciales entre Santa Lucía se consolidaron con la firma del CARICOM, e iniciaron el año 2010 en un principio la Balanza Comercial era favorable para Santa Lucía, pero en años recientes ha sido negativa para Santa Lucía, ya que ha aumentado su importación de productos agropecuarios desde República Dominicana.

## **CAPÍTULO VII**

# **INFORMACIÓN GENERAL COOPERATIVA AGROPECUARIA Y SERVICIOS MÚLTIPLES RANCHO ARRIBA, SAN JOSÉ DE OCOA, R.D.**

## CAPÍTULO VII

### INFORMACIÓN GENERAL COOPERATIVA AGROPECUARIA Y SERVICIOS MÚLTIPLES RANCHO ARRIBA, SAN JOSÉ DE OCOA, R.D.

Las informaciones generales sobre la COOPERARRIBA fueron obtenidas en la visita realizada a Rancho Arriba, en San José de Ocoa.

#### 7.1 Generalidades de la Organización

La Cooperativa Agropecuaria y Servicios Múltiples de Rancho Arriba (COOPERARRIBA) existe desde el año 2013 y agrupa a 119 productores con 1,500,000 metros cuadrados de invernaderos, de los cuales el 65 % del área se destinado pimiento morrón de diferentes colores, 25 % tomate de mesa y bugalu, y 10 % ají cubanela, pepino persa, berenjena y otros cultivos. (Centro para el Desarrollo Agropecuario y Forestal, 2017)

Esta cooperativa cuenta con alrededor del 80% de sus miembros certificados en Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) por *Primus Labs* y con sistema de trazabilidad. Cuenta con los invernaderos más modernos y sofisticados de la región. Su área de influencia es la provincia de San José de Ocoa y sus instalaciones están localizadas en el Municipio de Rancho Arriba. (Centro para el Desarrollo Agropecuario y Forestal, 2017)

La Cooperativa tiene, entre otros, los objetivos siguientes:

- Prestar el servicio de ahorro y crédito.
- Producir vegetales con estándares de calidad e inocuidad.

- Suministrar bienes (insumos, herramientas, equipos) y servicios a los socios.

### **7.1.1 Reseña Histórica**

Quedó conformada la primera Cooperativa agropecuaria de la provincia de San José de Ocoa tras la realización de su primera asamblea constitutiva el 19 de octubre de 2013 con la participación de todos los sectores agrícolas del Distrito Municipal de Rancho Arriba. (Periódico Ocoa Informativa, 2014)

La asamblea se realizó en el Hotel El Quijote de este municipio, donde podrán ser miembros los productores en Invernaderos, productores a campo abierto, pequeños y medianos empresarios, comerciantes y todo el público en general, y entre las representaciones que estuvieron presentes se encuentran El Gobernador Felix Estrella, los Diputados Francis Mancebo y Esther Minyettys, el Alcalde Eduardo Mejía, conjuntamente con los directivos de APRIO. (Periódico Ocoa Informativa, 2014)

El proceso ha tenido el asesoramiento y la supervisión del Instituto Cooperativo de Desarrollo (IDECOOP). (Periódico Ocoa Informativa, 2014)

La asamblea se llevó a cabo con la presencia de unos 76 socios, que constituyen el pleno, en la que fueron elegidos los Consejos Administrativos, de Créditos y Vigilancia. (Periódico Ocoa Informativa, 2014)

Conforme lo dicho por los directivos de la Cooperativa Agropecuaria de Rancho Arriba, la misma nace con el objetivo de ser una entidad económica que representa una forma avanzada y eficiente de producción con patrimonio y personalidad jurídica propios, constituidas con las tierras y otros bienes aportados por los agricultores, a la cual se integran otras personas para lograr una producción agropecuaria sostenible. (Periódico Ocoa Informativa, 2014)

### **7.1.2 Misión**

Satisfacer las necesidades de sus asociados y devolver en bienes y servicios los beneficios alcanzados a la comunidad, generando un ambiente de confianza en la agropecuaria y áreas afines de la cooperativa.

### **7.1.3 Visión**

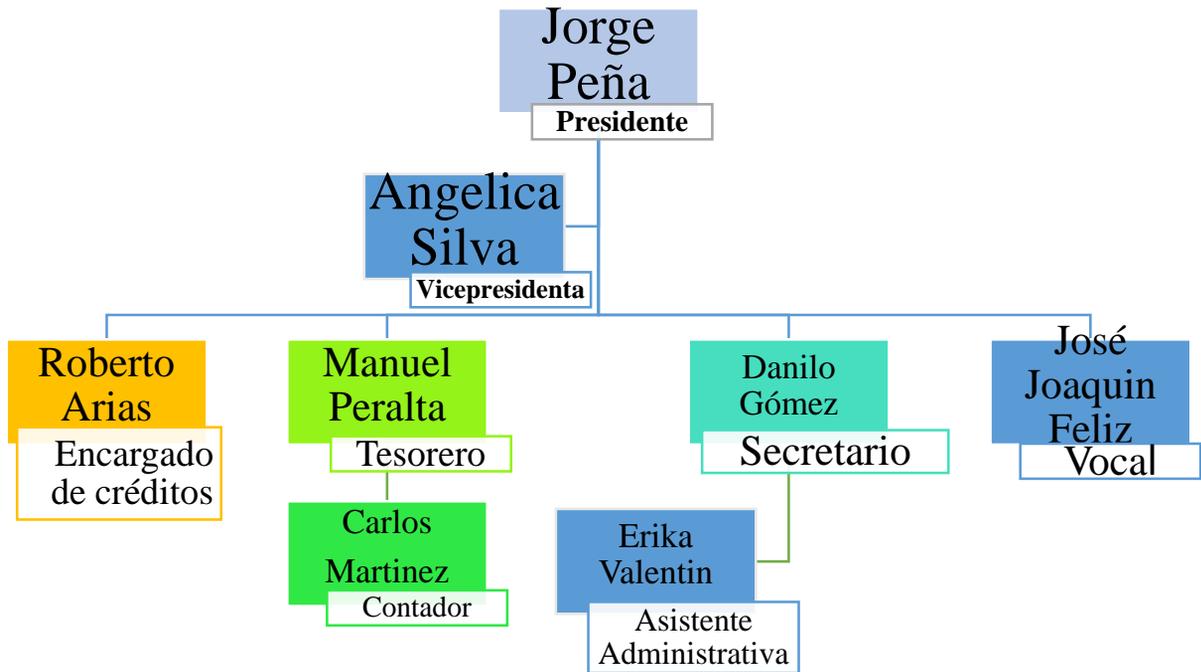
Desarrollar con eficiencia todas las actividades económicas y de servicios de la cooperativa, para contribuir con el desarrollo económico regional y nacional, y de este modo contribuir a mejorar la calidad de vida de todos los socios y la comunidad.

### **7.1.4 Principios**

Los productores de COOPERARRIBA se basan en los principios de trabajo duro, empeño y responsabilidad lo que se refleja en la calidad e inocuidad de sus vegetales, para obtener un alto prestigio en los mercados tanto nacional como internacional.

## 7.2 Organigrama de la Institución

### COOPERARRIBA



### **7.3 Situación actual de la Organización**

Rancho Arriba, una comunidad de San José de Ocoa, localizada a dos horas de Santo Domingo, es la responsable del 80% de la producción de pimientos rojos, verdes y amarillos, tomates y pepinos que se consumen en el país. (Centro para el Desarrollo Agropecuario y Forestal, 2017)

La Asociación de Productores de Vegetales en Invernaderos de Ocoa y la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Múltiples de Rancho Arriba, ha jugado un papel importante, que ha cambiado culturalmente la agricultura local, convirtiéndola en una de las más avanzadas, modernas y rentables del país. (Centro para el Desarrollo Agropecuario y Forestal, 2017)

Jorge Peña, presidente del proyecto, explicó que se ha implementado tecnología de primera para la obtención de los mejores vegetales y que todo lo que sucede en las plantaciones se controla automáticamente desde la Unidad de control. (Centro para el Desarrollo Agropecuario y Forestal, 2017)

Para entrar a las plantaciones de los diferentes pimientos se deben tener medidas de higiene como lavarse las manos y usar gorros, con el fin de que las siembras no tengan ningún riesgo de hongos, piojos u otros tipos de contaminaciones. (Centro para el Desarrollo Agropecuario y Forestal, 2017)

## **7.4 Políticas económicas e Industriales que favorecen o limitan el desarrollo de la Organización.**

### **7.4.1 Políticas a favor**

La actividad económica agropecuaria, muestra un desempeño positivo en el trimestre enero-marzo 2016, reflejando un 1.9% del PIB. Esto debido a los programas y acciones vinculadas al Ministerio de Agricultura y a la incidencia gubernamental de integración al sistema productivo de los pequeños y medianos productores otorgando facilidades de financiamiento a través del Banco Agrícola, así como el apoyo de la banca solidaria. (Consejo Nacional de Competitividad , 2016)

En la actualidad como medida de política gubernamental y las acciones del sector privado, una gran variedad de programas de financiamiento dirigido al sector agropecuario, con modalidades, de acuerdo a las características diversas de los pequeños y medianos productores, que muestran dificultades para el acceso a financiamiento formal. (Consejo Nacional de Competitividad , 2016)

A nivel gubernamental dentro de las principales instituciones se encuentra el Fondo Especial para el Desarrollo Agropecuario (FEDA), institución que tiene como misión promover e impulsar el desarrollo sostenible en el ámbito rural a través de innovaciones y transferencia tecnológico. Apoyado mediante financiamiento a la pequeña y micro empresa agropecuaria que operan bajo sistema asociativo. (Consejo Nacional de Competitividad , 2016)

El Centro para el Desarrollo Agropecuario y Forestal, Inc. (CEDAF), desde hace más de tres décadas promueve el desarrollo sostenible del sector agropecuario y forestal, a través de la ejecución y coordinación de proyectos, asistencia técnica y desarrollo de estrategias sectoriales.

Siguiendo esta orientación, el CEDAF apoya el *International Executive Service Corps* (IESC) en la implementación del programa Exportando Calidad e Inocuidad (ECI) con el financiamiento del *United States Department of Agriculture* (USDA). (Centro para el Desarrollo Agropecuario y Forestal, 2017)

En ese orden, se tiene propuesto mejorar los niveles de gobernanza y servicios de organizaciones de productores de las cadenas de valor de piña, aguacate, cacao, vegetales orientales y vegetales bajo ambiente protegido (invernaderos). (Centro para el Desarrollo Agropecuario y Forestal, 2017)

Se busca que los distintos grupos representantes de las cadenas puedan mejorar el nivel de compromiso de sus miembros, el conocimiento de los canales de disseminación de información y el incremento de su membresía. (Centro para el Desarrollo Agropecuario y Forestal, 2017)

Debido a la necesidad que tiene el país de reducir las importaciones, seguir mejorando el campo y lograr una reducción de los precios al consumidor, se ha decidido implementar “El Proyecto de Ley General del Sector Agropecuario y el Desarrollo Rural”. Esta propuesta de ley recoge todas las experiencias, actualiza el marco financiero, tecnológico, comercial y la responsabilidad del Estado. (Listín Diario, 2017)

## 7.4.2 Políticas que Limitan

Desde la última mitad de la década de los años 80, las grandes naciones decidieron monopolizar la producción agroalimentaria. Aplican una política especial de incentivos, pero en naciones como República Dominicana, menos desarrolladas, se fueron reduciendo las subvenciones. (Listín Diario, 2017)

Así, gradualmente se disminuyeron los presupuestos; desde un 6% del PIB, en aquellos tiempos, hasta un promedio de un 0.8%, en los quince años más recientes. Se elevaron las importaciones, mientras las exportaciones crecieron muy lentamente. Millones de tareas de tierras cultivables pasaron a ser ociosas. Las universidades y escuelas vieron las carreras de ciencias agronómicas entrar en crisis. (Listín Diario, 2017)

Esta escasez de recursos bajó el accionar técnico de los profesionales agropecuarios, la aplicación de un paquete tecnológico de punta, carencia de maquinarias asequibles a los pequeños y medianos productores y ha limitado los materiales de siembra, entre otras necesidades. (Listín Diario, 2017)

En Consecuencia, la República Dominicana pasó de ser un gran exportador, donde el PIB agropecuario era 30% (ahora está en 6.7%), a importar azúcar, café, gandul, maíz, plátano, etcétera. (Listín Diario, 2017)

## 7.5 Análisis FODA de la Organización

Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Lidera la producción en ambiente controlado 1,500,000 metros cuadrados de invernaderos.</li> <li>❖ La producción de los socios de la Cooperativa tiene un valor de mercado de alrededor de 20 millones de dólares anuales.</li> <li>❖ Es la zona de producción de invernaderos más tecnificada del país.</li> <li>❖ Miembros certificados en BPA (Buenas Prácticas Agrícolas).</li> <li>❖ Rendimientos de hasta 36 libras por metro cuadrado y 72 % de calidad exportable.</li> <li>❖ Crecimiento promedio por encima de un 15 % anual.</li> <li>❖ Primero en Financiamiento del Agrícola con más de 500 millones de pesos.</li> <li>❖ Entre 80 y 85 % de los productores están certificados, cumplen las normas de trazabilidad.</li> <li>❖ Productores Asegurados con AGRODOSA, con 85 %.</li> <li>❖ Primero en Volumen Exportado con 125 Furgones mensuales.</li> <li>❖ 4,120 empleos directos e indirectos.</li> <li>❖ Eficiente manejo agronómico.</li> <li>❖ Programas de nutrición y fertirriego manejados por computadora.</li> <li>❖ Primero en Inversiones, con aproximadamente 3,000 millones de pesos.</li> <li>❖ Aplicación de tecnología de punta.</li> <li>❖ Buena administración.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Introducción a nuevos mercados internacionales.</li> <li>❖ Diversificar el tipo de productos que ofrecen.</li> <li>❖ Oportunidades de aumentar la calidad exportable.</li> <li>❖ Acceso a dos grandes cuencas hidrográficas que tienen su inicio en lo más alto de la provincia: la del río Nizao y la del río Ocoa, los cuales atraviesan la provincia de norte a sur.</li> </ul>
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Carreteras muy empinadas, que entorpecen el proceso logístico.</li> <li>❖ Falta de incentivos al sector agrícola.</li> <li>❖ Volatilidad en los precios de los combustibles que se necesitan para la maquinaria de producción.</li> <li>❖ Sector energético deficiente.</li> <li>❖ Necesidad de fortalecer la capacidad de planificación de la cooperativa.</li> <li>❖ No poseen página web.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Plagas y enfermedades en los cultivos.</li> <li>❖ Pérdidas y descapitalización provocadas por vedas a los productos en mercados internacionales.</li> <li>❖ Mercados con barreras arancelarias y no arancelarias estrictas.</li> <li>❖ Competidores más avanzados, como Holanda, Estados Unidos España y México</li> <li>❖ Eventos impredecibles como ciclones, tornados, inundaciones y sequía.</li> </ul>

*Elaborado con datos del Centro para el Desarrollo Agropecuario y Forestal (CEDAF) (2017)*

## Síntesis Capítulo VII

En este apartado se tratan los aspectos generales de la Cooperativa Agropecuaria y Servicios Múltiples de San José de Ocoa, que surgió como una iniciativa para que los productores de esta región se unieran para llevar a cabo la producción agropecuaria de manera más eficiente.

Los objetivos que persigue COOPERARRIBA buscan posicionar a República Dominicana como uno de los principales productores a nivel internacional.

Uno de los aspectos fundamentales de este capítulo es el análisis FODA, ya que permite apreciar cuales son los factores que debe mejorar COOPERARRIBA para ser más eficiente y cuales puntos representan una oportunidad de crecimiento.

También se trató de manera breve algunas políticas que favorecen o representan un obstáculo para el desarrollo de la organización, políticas que juegan un rol fundamental en el incentivo a las actividades productivas.

En los últimos años, el país se ha centrado en fomentar la formación de cooperativas, ya que las organizaciones han demostrado ser más eficaces cuando se unen para obtener un fin en común.

**CAPÍTULO VIII**  
**ESTUDIO DE MERCADO**

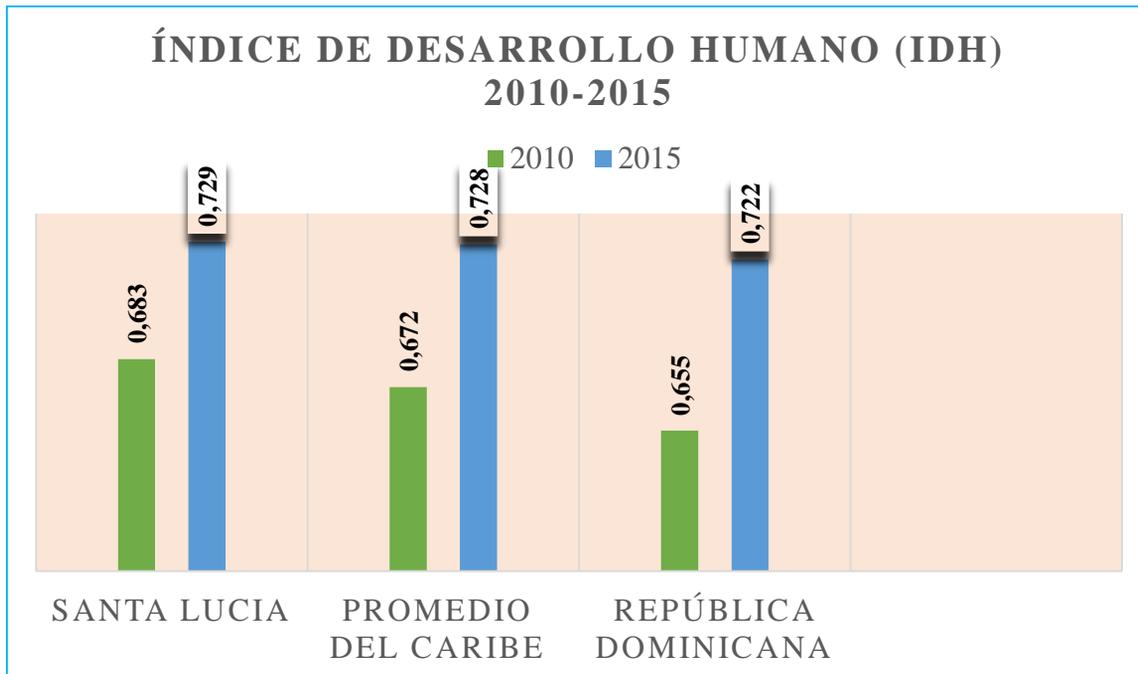
## CAPÍTULO VIII

### ESTUDIO DE MERCADO

#### 8.1 Características del Mercado para la Exportación

La mayor parte de la población es de ascendencia africana (85,3%) y el resto de los grupos de población son mestizos (10,8%), oriundos de las Indias Orientales (2,2%) y amerindios (del Caribe) (0,6%). Alrededor del 70% de la población profesa la religión católica romana. (Organización Paramericana de la Salud, 2016)

Se calculó un promedio de esperanza de vida de 77,8 años en el 2016 (78,0 para los hombres y 80,7 para las mujeres. (Organización Paramericana de la Salud, 2016)



*Elaborado con datos del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2016)*

Santa Lucía es un país de alto desarrollo humano, en 2015 alcanza la posición 92 a nivel mundial y octava en el Caribe, menos de un 1% por encima del promedio.

En la isla se pueden disfrutar de diversos deportes, según su preferencia. Existen varios campos de golf, centros deportivos y centros para practicar actividades náuticas. Se pueden rentar bicicletas, caballos y participar en competencias. Por otro lado, St. Lucia se caracteriza por ser organizadora del clásico festival anual de jazz que alcanza trascendencia internacional. (Caribe Insider, 2003)

## **8.2 Función de la Demanda**

### **8.2.1 La naturaleza de la Demanda del Proyecto**

Santa Lucia es una isla que importa una gran variedad de productos agrícolas como frutos y vegetales, ya que ellos han optado por una economía enfocada en el sector turístico, y no diversificada como es el caso de República Dominicana.

El ají morrón es un producto que ha despertado el interés de los productores dominicanos, ya que tiene gran demanda a nivel mundial y según datos provenientes de *Trade Map* las exportaciones de República Dominicana representan 0,3% de las exportaciones mundiales para este producto, su posición en las exportaciones mundiales de este rubro es 26.

Santa Lucia importa ajíes morrones y otras hortalizas desde sus principales socios comerciales que son Estados Unidos, Trinidad y Tobago, Reino Unido, China, entre otros.

Un nicho de mercado con una necesidad que República Dominicana puede satisfacer.

## 8.2.2 Estructuras preferenciales de la Demanda de Consumo

El consumo de vegetales ha incrementado significativamente no solo por su buen sabor, sino también por ser saludables y contener muchos nutrientes. En esta nueva era en la que los consumidores están optando por productos más naturales, Santa Lucía no es la excepción.

En el mercado santalucense existe demanda de zanahorias, repollo, pepinos, ajíes entre otros. El ají morrón puede ser utilizado fresco, como materia prima para uso industrial o deshidratados por lo que tiene gran demanda en el mercado de Santa Lucía.

## 8.2.3 Nivel de Ingresos de la Demanda

El dólar del Caribe Oriental (*East Caribbean Dollar*) moneda de curso legal en Antigua y Barbuda, Dominica, Granada, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía y San Vicente y las Granadinas, y dos territorios del Reino Unido (Anguila y Montserrat) que se encuentran localizados en el mar Caribe. Moneda que reemplazó al dólar de las Indias Occidentales en 1965 y es emitida por el Banco Central del Caribe Oriental (*Eastern Caribbean Central Bank, ECCB*) con sede en San Cristóbal y Nieves. (The Eastern Caribbean Central Bank, 2017)

En 2017 según el Banco Mundial el ingreso per cápita de los santalucenses es de \$9,780 dólares.

<b>Equivalente en dólares del dólar del Caribe Oriental</b>
1 XCD = 0.37037 USD
1 USD = 2.7000 XCD
<b>Equivalente en pesos del dólar del Caribe Oriental</b>
1 XCD = 17.790 DOP
1 DOP = 0,056210 XCD

*Elaborado con datos de OANDA líder online en información sobre negociación y divisas.*

## 8.2.4 Demanda del Producto

### 8.2.4.1 Mercados de destino de las Exportaciones Dominicanas de Ají Morrón en el Extranjero

#### Exportaciones de Ajíes a los Principales Países de Destino, 2013-2016 (Volumen en Kilogramos y Valor en FOB US\$)

	2013		2014		2015		2016	
	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor
<b>AJÍES</b>	<b>17,734,304</b>	<b>26,193,467</b>	<b>25,186,601</b>	<b>29,170,481</b>	<b>9,955,027</b>	<b>11,318,680</b>	<b>13,255,939</b>	<b>16,045,851</b>
ESTADOS UNIDOS (EEUU)	12,807,868	20,340,132	16,899,290	20,533,302	3,621,196	5,335,684	8,252,786	10,921,014
PUERTO RICO	1,276,852	1,007,655	2,281,030	1,864,197	624,333	449,487	1,534,330	1,642,704
CANADA	1,640,664	1,027,190	2,946,937	2,212,244	3,123,763	2,096,668	1,994,412	1,392,300
HAITI	1,108,214	1,954,075	1,789,127	1,778,559	1,505,772	1,233,963	516,857	307,091
REINO UNIDO	167,736	365,391	314,283	541,843	247,080	387,005	103,558	141,894
FRANCIA	234,934	639,178	410,191	1,096,900	365,438	990,037	302,092	747,922
ITALIA	91,174	215,533	115,804	294,195	91,442	220,387	32,405	101,029
PAISES BAJOS	0	0	63,393	110,225	100,597	148,713	124,433	170,615
ALEMANIA	8,467	14,127	27,693	44,854	27,699	52,134	4,224	5,269
ESPAÑA	33,208	56,749	27,575	51,106	35,900	53,562	19,630	52,124
SANTO TOME Y PRINCIPE	0	0	46,304	158,522	8,203	24,164	15,952	43,665
GUADALUPE	0	0	136,394	254,426	6,104	11,150	2,090	3,166
SAN MARTIN	0	0	32,811	64,293	42,824	70,434	106,071	153,860
ANTILLAS HOLANDESAS	0	0	24,134	46,434	22,340	54,905	507	1,025
BELGICA	0	0	11,816	14,421	14,561	14,102	8,735	3,828
SUIZA	0	0	10,803	9,326	11,602	20,116	2,484	643
CHINA	0	0	1,081	990	20	42	34	79
JAMAICA	0	0	19,156	41,651	25,493	48,174	63,994	110,672
CURAZAO	0	0	0	0	52,370	52,928	96,798	126,460
CAICOS Y TURCOS	0	0	3,645	2,246	2,806	1,691	3,738	1,729
OTROS PAÍSES	365,187	573,437	25,135	50,747	25,482	53,335	70,807	118,760

*Elaborado con datos provenientes del Ministerio de Agricultura de la República Dominicana.*

En el cuadro anterior se encuentran las exportaciones de ajíes morrones desde República Dominicana hacia los diferentes países destino.

COOPERARRIBA exporta de 6 a 7 contenedores semanales de ajíes morrones hacia el mercado canadiense.

### 8.2.4.2 Determinación del Mercado Extranjero



El ají morrón es un producto que puede ser consumido por todas las personas sin distinción de género o edad, debido a su alto contenido de nutrientes. Además, es un producto de un precio asequible, el mercado meta son los supermercados de Santa Lúcia.

### **8.2.4.3 Análisis de la Demanda en Santa Lucía**

Según datos obtenidos de *Trade Map* Santa Lucía importó 111 toneladas de ajíes morrones, frescos y en pastas, en el año 2016.

Según los datos suministrados por John Meusser de la empresa importadora de vegetales en Santa Lucía **Geest Industries Ltd**, este importa aproximadamente 4 toneladas mensuales para la ciudad de Castries.

Un dato relevante, proveniente del CEI-RD es que Santa Lucía tiene una de las tasas de crecimiento de importación de hortalizas más altas del 2009 al 2013, un 31%. Para el 2013, pago uno de los valores más altos por tonelada de tomates: US\$1,800.00.

### **8.2.4.4 Consumo de frutas y vegetales en Santa Lucía**

Al igual que la República Dominicana, la gastronomía de Santa Lucía está influenciada por la cultura de los amerindios por lo que las frutas que consumen generalmente los santalucenses son tamarindos, naranjas, limas, guayabas, mangos, granadillas, papayas o lechosas, bananas, cocos, entre otros. (CARIBE, 2015)

Además, una bebida muy característica es el zumo de manzana, y la leche de coco que la consumen desde la misma cascara. (CARIBE, 2015)

En Santa Lucía también se consumen pepinos, auyamas, cebolla, tomates y pimientos. (CARIBE, 2015)

### **8.2.5 Durabilidad del producto**

Según datos obtenidos en la visita hacia COOPERARRIBA, el cultivo de ajíes morrones tarda aproximadamente 3 meses, en cuanto a la duración del producto en las condiciones óptimas, dura 6 semanas.

El tiempo de duración que tarda el contenedor, desde República Dominicana hacia Santa Lucía es de 6 días, cabe destacar que COOPERARRIBA exporta ajíes morrones hacia otros países y el tiempo de envío es el mismo y la mercancía siempre llega en estado óptimo.

## **8.3 Oferta del Producto**

### **8.3.1 Incentivo Nacional**

Según datos del periódico Hoy (2015), el Estado por medio de un proyecto de ley autorizó al Ministerio de Hacienda asignar los RD\$500 millones al Programa de Mercados, Frigoríferos e Invernaderos (Promefrin), a fin de crear el programa de incentivos para la capacitación de los productores hortícolas en invernaderos.

Con el objetivo de fortalecer su política de fomento a la producción Bajo ambiente controlado, el Ministerio de Agricultura realizó el pago de más de 29 millones de pesos a los productores ajíes y tomates de invernaderos de Rancho Arriba y Jarabacoa para que no sufrieran pérdidas, por las restricciones de importación de algunos productos a territorio de los Estados Unidos, en el año 2015. (Presidencia de la República Dominicana, 2015)

El pago se hizo como un incentivo por parte del gobierno dominicano, que compró los productos para que los agricultores no perdieran sus cosechas, los cuales fueron repartidos a la población a través de diferentes instituciones públicas y privadas, lo que estimuló además el consumo en el país de productos locales. (Presidencia de la República Dominicana, 2015)

### 8.3.2 Precios

#### Precios Promedios anuales en los principales Supermercados 2012-2016 en RD\$

Ají morrón	Unidad	2012	2013	2014	2015	2016	Promedio
Rojo	Lb	50.69	52.76	49.72	56.27	62.76	54.44
Amarillo	Lb	50.79	52.83	49.67	56.55	62.97	54.56
Verde	Lb	50.74	52.36	49.67	56.15	63.09	54.40

#### Precios Promedios Anuales de Productos Agropecuarios de los principales Mercados de Santo Domingo, 2012 - 2016 (En RD\$)

Ají Morrón	Cantidad	2012	2013	2014	2015	2016
Al por Mayor	100 lb	2,621.54	2,602.84	2,468.80	3,008.00	3,376.07
Al por Menor	1 lb	37.89	37.59	38.32	43.15	49.23

*Ambos cuadros de precios fueron elaborados con datos provenientes de la División de Estadísticas del Ministerio de Agricultura.*

Los precios anteriores son promedios en los supermercados a nivel nacional.

Según datos obtenidos en COOPERARRIBA sus precios varían dependiendo de la cantidad demanda, de los rendimientos de la producción, entre otros aspectos. Sin embargo, recientemente vendieron en el mercado local a 26 pesos la libra y en el mercado canadiense los precios varían dependiendo de diversos factores, pero los precios son de aproximadamente 45 pesos la libra.

### **8.3.3 Otros precios en el Mercado Internacional**

Según un estudio de mercados del Caribe, realizado por el CEI-RD en 2014, en los supermercados de Santa Lucía 2 ajíes morrones de color rojo tenían un precio de US\$3.82 que en ese entonces equivalían a RD\$166.48, y que actualmente serían RD\$182.98.

Dos unidades de color amarillo a US\$ 4.20 que equivalían en ese momento a RD\$183.00, y que ahora serían RD\$201.18.

### **8.3.4 Bienes Sustitutos en el Mercado**

Diversos tipos de vegetales son bienes sustitutos en el mercado santalucense como pepinos, auyamas, tomates, repollo, coliflor, tomates, berenjenas.

Además, en Santa Lucía se consumen diversos tipos de ajíes como los cubanela, chiles, ají dulce, entre otros. Sin embargo, el ají morrón por su versatilidad posee mayor demanda.

## **8.4 Estudio del Mercado Doméstico**

### **8.4.1 mercado proveedor**

República Dominicana en general produjo bajo ambiente controlado: 43,128,500 de libras de ajíes morrones.

### 8.4.1.1 Producción

#### Producción Bajo Ambiente Protegido Ají (pimiento) morrón 2012-2016

Unidad	2012	2013	2014	2015	2016
Libras	44,249,900	51,817,500	65,824,100	39,390,000	43,128,500

*FUENTE: Ministerio de Agricultura de la República Dominicana. Departamento de Producción Bajo Ambiente Protegido, (DEPROBAP).*

Los socios de COOPERRARRIBA producen alrededor de 12 millones de libras de ají morrones anualmente, 180,000 o más son destinadas al mercado de Canadá.

### 8.4.1.2 Rendimiento de la cosecha

Por cada km<sup>2</sup> sembrado, se obtiene un rendimiento aproximado de 33 libras bajo ambiente controlado según datos del Ministerio de Agricultura de la República Dominicana y en el caso de COOPEARRIBA han logrado obtener un rendimiento de hasta 36 libras por km<sup>2</sup>.

## 8.4.2 Mercado competidor

### 8.4.2.1 Volúmenes de producción de la competencia

El mundo produce 31,167 millones de kilogramos de ají morrón, cultivados sobre 1,9145,685 hectáreas, según datos de FAOSTAT, el organismo de estadística de la FAO, datos obtenidos en el año 2012.

<b>Producción mundial pimienta 2012</b>			
<b>Los 20 mayores productores</b>			
<b>País</b>	<b>kilos</b>	<b>Hectáreas</b>	<b>Kilos/m2</b>
<b>China</b>	16.000.000.000	707.000	2,26
<b>México</b>	2.379.736.000	136.132	1,75
<b>Turquía</b>	2.072.132.000	96.000	2,16
<b>Indonesia</b>	1.656.615.000	242.196	0,68
<b>Estados Unidos</b>	1.064.800.000	30.880	3,45
<b>España</b>	1.023.700.000	18.100	5,66
<b>Egipto</b>	650.054.000	39.819	1,63
<b>Nigeria</b>	500.000.000	60.000	0,83
<b>Argelia</b>	426.566.000	22.605	1,89
<b>Etiopía</b>	402.109.000	147.092	0,27
<b>Túnez</b>	372.768.000	18.738	1,99
<b>Países Bajos</b>	345.000.000	1.313	26,28
<b>Corea del sur</b>	302.015.000	50.454	0,60
<b>Israel</b>	240.776.000	5.700	4,22
<b>Rumania</b>	207.072.000	19.940	1,04
<b>Italia</b>	191.351.000	9.036	2,12
<b>Ucrania</b>	189.700.000	17.300	1,10
<b>Marruecos</b>	180.591.000	4.970	3,63
<b>Grecia</b>	167.900.000	4.300	3,90
<b>Macedonia</b>	166.247.000	8.626	1,93

*Elaborado con datos obtenidos de la FAO (2012)*

Partiendo de lo general en el cuadro anterior se pueden observar los 20 mayores productores a nivel mundial, los principales competidores COOPERARRIBA en el mercado canadiense son Estados Unidos, Mexico y España.

<b>Producción 2012 de Trinidad y Tobago</b>		
<b>kilos</b>	<b>Hectáreas</b>	<b>Kilos/m2</b>
1.000.000	145	0,69

*Elaborado con datos provenientes de la FAO (2012)*

En cuanto a Trinidad y Tobago son competencia, porque estos venden una gran variedad de productos entre los que se encuentran el ají morrón en el mercado santalucense. Sin embargo, Trinidad y Tobago importa este rubro desde República Dominicana libre de impuesto todo el año, por lo que su producción no es suficiente para exportar y abastecer su mercado.

#### **8.4.2.2 Producción en libras de ají morrón para el mercado nacional**

Este número varía dependiendo de las condiciones de la de demanda, de la disponibilidad de recursos, etc.

Los productores de COOPERARRIBA producen aproximadamente 12 millones de libras de ajíes morrones anuales. Las libras que son de calidad exportable, luego de pasar por un riguroso proceso de selección son enviadas a Canadá.

En el mercado local sé queda tanto producción con calidad exportable como la que no lo es. Se vende a precios muy asequibles cuando se compra a los productores o en la zona de Rancho Arriba.

#### **8.4.2.3 Producción en libras para el mercado internacional**

De los 12 millones de libras de ajíes morrones de 180,000 a 400,000 libras son enviadas a Canadá, anualmente.

#### **8.4.3 Posición de la Cooperativa Agropecuaria y Servicios Múltiples Rancho arriba, san José de Ocoa frente a la competencia**

Según expreso Danilo Gómez secretario del consejo de COOPERARRIBA, no existen atajos para el éxito en el negocio de la exportación, al igual que en el negocio de los mercados nacionales dada la creciente competencia y el aumento de la participación en el mercado de compradores formales y organizados. Sin embargo, La COOPERATIVA se enfoca en cumplir todos los estándares de calidad, sanitarios, ambientales y laborales que cada vez más exigen los mercados con el fin de hacer frente a la competencia.

Además, tratan de invertir el capital disponible en maquinarias para hacer los procesos más eficientes, aunque enfrentan potentes competidores como es el caso de México en el mercado canadiense, y Estados Unidos que se encuentra en el mercado santalucense.

A nivel nacional compiten con los productores de la provincia de Constanza y con el Clúster de Invernaderos de Jarabacoa que también son productores de ají morrón.

## **8.4.4 Estrategia comercial**

En un principio utilizar intermediarios, ya que es necesario de una persona con contactos en el mercado meta, pero a futuro se pueden establecer relaciones comerciales directamente con los supermercados de Santa Lucía.

### **8.4.4.3 Distribución del producto hasta el puerto de salida**

Entre la Cooperativa Agrícola Rancho Arriba y el puerto de Caucedo hay 133 km, por cada kilómetro la naviera cobra 3.2 dólares, por lo que el costo de transporte interno desde COOPERARRIBA hasta el puerto de salida Caucedo es de US\$425.6.

### **8.4.4.4 Ventajas frente a la Competencia**

Reciben grandes aportes del Estado para invertir, los precios COOPERARRIBA son competitivos, sus productores están certificados en Buenas Prácticas Agrícolas, entre otros aspectos.

### 8.4.4.5 Variables Externas (ANÁLISIS PEST)

Factores del Macro-Entorno (PEST)	
FACTORES POLÍTICO-LEGALES	FACTORES ECONÓMICOS
<p>Santa Lucía es una democracia parlamentaria dentro del Commonwealth de Naciones. Su Jefe de Estado es el Monarca británico, representado a escala local por un Gobernador General que debe ser ciudadano de Santa Lucía. Aparte de los poderes residuales que el Gobernador General puede ejercer a discreción, el poder ejecutivo reside en el Primer Ministro y su Consejo. La conclusión de acuerdos y tratados comerciales es competencia exclusiva del Consejo de Ministros.</p> <p>Santa Lucía tiene un sistema jurídico híbrido que combina elementos de derecho consuetudinario y derecho civil; los acuerdos internacionales sólo pueden invocarse ante los tribunales nacionales si se han incorporado en la legislación nacional. El sistema alternativo de solución de diferencias que rige en Santa Lucía se basa en la mediación.</p> <p>Las autoridades han señalado su intención de establecer un tribunal de comercio que entienda en todas las diferencias comerciales y las resuelva. El mercado nacional es competencia del Ministerio de Comercio, Desarrollo Empresarial, Inversión y Consumo, cuyas facultades incluyen la concepción de las políticas microeconómicas y las relaciones con el sector privado.</p> <p>La política económica general es responsabilidad del Ministerio de Hacienda. La política de inversiones de Santa Lucía consiste en incentivar enérgicamente la IED, sobre todo en sectores e industrias que crean empleo y aportan divisas.</p>	<p>La economía del país depende principalmente del turismo (65% del PIB), de la producción de plátanos y de la industria liviana. El PIB per cápita aumentó levemente, de US\$ 6 626 en el 2010 a US\$ 6 848 en el 2014.</p> <p>Según un informe del Fondo Monetario Internacional, la actividad económica de Santa Lucía se ha recuperado y la situación fiscal del país se volvió más sólida en el 2014, en especial por la afluencia de turistas y los precios más bajos del petróleo. Después de la recesión del 2012 y del crecimiento de casi cero en el 2013, en el 2014 la economía nuevamente mostró signos de recuperación, con un crecimiento del PIB de 0,5%, impulsado principalmente por el transporte y la industria de hotelería, si bien siguieron disminuyendo los sectores de la construcción, la comunicación y la producción agropecuaria.</p> <p>Debido a las condiciones geográficas y demográficas de la isla, gran parte de sus insumos son importados, siendo sus principales proveedores Brasil (41,7 %), Estados Unidos (21,4 %) y Trinidad y Tobago (11,9 %)</p> <p>En la región, Santa Lucía es la población más grande y por tanto cuenta con el mercado de Energía más grande. En el país, la energía tiene precios volátiles a diferencia del resto de países cercanos, por la alta dependencia al Diésel Importado para generar energía. Santa Lucía importa unos 3.000 Barriles de petróleo al día, mayormente para generar energía proveniente de Trinidad y Tobago. La empresa Santa Lucía <i>Electricity Services</i></p>

	<i>Ltd</i> es responsable de la generación y distribución de esta en el país.
<b>FACTORES SOCIO-CULTURALES</b>	<b>FACTORES TECNOLOGICOS</b>
<p>La cultura de Santa Lucía tiene fuertes influencias africanas, producto de la inmigración y el comercio de esclavos que históricamente padeció la isla.</p> <p>Los católicos son una gran mayoría. También hay pequeñas comunidades de anglicanos, adventistas, baptistas y metodistas.</p> <p>En el 2015, el gobierno realizó un estudio de la pobreza pluridimensional usando las dimensiones de la educación, el empleo, los niveles de vida y la salud.</p> <p>Según este estudio posterior, la tasa ajustada de incidencia de la pobreza era de 23% y más elevada para los hombres (24%) que para las mujeres (21%). Este estudio corroboró los resultados de la evaluación anterior de la pobreza, que había indicado que las comunidades rurales se veían desproporcionadamente afectadas por la pobreza.</p> <p>Según una encuesta de indicadores múltiples por conglomerados llevada a cabo en el 2012 y financiada por el UNICEF, el nivel de alfabetización en las mujeres jóvenes de 15 a 24 años de edad fue de 99,3% y no variaba según la ubicación geográfica, la educación, la edad, el índice de riqueza o la etnia del jefe del hogar.</p> <p>Para el 2014, el desempleo había llegado a 24,4% ya que la demanda era insuficiente para absorber por completo el crecimiento de la fuerza laboral. El desempleo de la juventud, en particular, subió a un alarmante 41,8 %.</p>	<p>A través de un Plan Nacional de TIC, el Gobierno de Santa Lucía tiene la intención de impulsar el acceso a las TIC (a la tecnología de la información y las comunicaciones) en toda la isla, ya que se debe cerrar la brecha digital de la isla.</p> <p>Además, bajo la dirección del Ministro de Comercio, Hon. También se ha desarrollado Emma Hippolyte, un plan nacional de comercio electrónico y acción.</p> <p>Uno de los desafíos del gobierno, sin embargo, es la falta de penetración de internet en ciertas partes de la isla.</p> <p>La feria se realiza en conjunto con el Programa de Infraestructura de Comunicación Regional del Caribe (CARCIP).</p> <p>En santa Lucia también existen empresas de productos tecnológicos y nuevas tecnologías aplicadas a la industria turística y hotelera de la isla.</p>

*Elaborado con datos provenientes de la CEPAL, Banco Mundial y el Portal of the Government of Saint Lucia.*

#### **8.4.4.6 Estrategias de Ventas, Promoción, Publicidad**

COOPERARRIBA no tiene estrategias de publicidad bien definidas, ni personal encargado de temas de publicidad del producto.

Además, no poseen redes sociales o una página web donde las personas se puedan informar sobre los servicios que ofrecen y los productos que comercializan.

En cuanto a estrategias de ventas manejan precios competitivos, de acuerdo al mercado a que se dirigen.

Para este proyecto sugerimos llevar a cabo ferias que den a conocer el producto en el mercado santalucense.

## **Síntesis capítulo VIII**

El estudio de mercado es el principal aspecto a la hora de introducirse en un nuevo mercado. En este capítulo se describen las principales características del mercado santalucense, sus preferencias y la demanda que estos tienen del ají morrón.

También se desarrolló un análisis PEST en el que se describen los principales aspectos socio culturales, políticos y económicos de la isla Santa Lucía.

Además, se especificaron cuáles son los principales competidores de República Dominicana en la producción de ajíes morrones, y como es la competencia a nivel nacional. Las cantidades producidas y cuáles son sus mercados destino.

Otro aspecto fundamental de este capítulo es el promedio de los precios del ají morrón a nivel nacional e internacional.

Además, el Estado juega un papel fundamental para el desarrollo del sector agrícola del país, según la información obtenida el gobierno ha hecho inversiones e inclusive crearon un presupuesto que debe irse incrementando de manera anual.

Aunque República Dominicana no posee las mismas facilidades que otros países desarrollados de ofrecer subsidios y grandes incentivos a sus productores, el Estado se ha esforzado por apoyar la producción bajo ambiente controlado, ya que reconocen el gran aporte que han hecho al sector agropecuario en los años recientes.

# **CAPÍTULO IX**

## **ESTUDIO TECNICO**

# **CAPÍTULO IX**

## **ESTUDIO TECNICO**

### **9.1 Proceso de Producción y Comercialización**

#### **9.1.1 Descripción del proceso**

##### **9.1.1.1 Cosecha**

Aunque la cosecha de vegetales puede durar varios meses, dependiendo de la longevidad de la especie, las condiciones ambientales y el manejo de la planta, estos se caracterizan por ser cultivos de ciclo corto.

##### **9.1.1.2 Recolección**

La temperatura es uno de los factores que van a determinar el momento y la periodicidad de esta operación, recolectando antes de su madurez fisiológica en verde, amarillo en rojo según interese.

Los pimientos verdes se recogen cuando tiene el tamaño adecuado, firmeza y color. Los de color cuando se encuentran en un mínimo de 50 % de coloración.

Normalmente, la recolección se realiza de forma manual, utilizando cuchillos o tijeras, o simplemente halando hasta despegar el fruto, que se deposita en cajas plástica para su protección y acarreo.

### 9.1.1.3 Lavado y clasificación

Los vegetales se someten a un proceso de limpieza e higiene, para iniciar lo que se conoce como la cadena de frío.

<b>Categorías</b>	<b>Calidad</b>	<b>Color</b>	<b>Estado sanitario</b>	<b>Forma</b>	<b>Peso (g)</b>
<b>Extra</b>	Buena	Uniforme	Bueno	Cuadrada	≥190
<b>1<sup>a</sup></b>	Buena	Uniforme	Bueno	No cuadrada	≥225
<b>2<sup>a</sup></b>	Buena	Uniforme	Bueno	-	224-170
<b>3<sup>a</sup></b>	Buena	Uniforme	Bueno	-	169-125
<b>4<sup>a</sup></b>	Buena	Uniforme	Bueno	-	124-100
<b>5<sup>a</sup></b>	Industria	-	-	-	≥100

El cuadro anterior muestra la clasificación general obtenida durante la visita del Ministerio de Agricultura.

En COOPERARRIBA los ajés morrones se clasifican en 1ra, 2da y 3ra calidad, dependiendo del tamaño, el color, entre otros aspectos.

### 9.1.2 Empaque y Embalaje

El empaque se debe de realizar con las metodologías apropiadas para asegurar que los frutos lleguen al punto de venta en condiciones óptimas para que no se merme la calidad y por consiguiente el precio.

Colocación de los frutos en los recipientes o cajas de cartón o madera, con papel aislante.

Para el proceso de exportación de 4 toneladas de ají morrón, se enviarán sobre 10 paletas, 250 cajas de 35.27 libras cada una.

### **9.1.3 Contenerización**

Los pimientos se deben enfriar lo más rápido posible, para reducir pérdidas de agua. Los pimientos almacenados a temperaturas mayores a 7.5° C, pierden más agua y se arrugan. Para una vida útil más larga (3-5 semanas) lo mejor es almacenar los frutos a 7.5° C.

En esta parte del proceso los ajíes morrones son almacenados en contenedores a temperaturas de entre 6 a 7.5 grados centígrados desde que sale de la empacadora hasta llegar al cliente. Para mantener la calidad de los vegetales, es decir, para que se mantengan frescos, la cadena de frío nunca debe ser interrumpida.

### **9.1.4 Transporte**

Una de las principales pruebas de deterioro que soportan los vegetales es en el transporte, por lo que se deben usar vehículos que garanticen su integridad. En este caso se utilizará un contenedor refrigerado de 20', que será transportado como parte del servicio de la naviera Tropical Shipping, vía terrestre desde Rancho Arriba hasta el puerto de salidas Caucedo, donde será embarcado hasta el puerto destino en la ciudad de Castries.

### 9.1.4.1 Puerto de Embarque

El puerto de embarque seleccionado es DP World Caucedo, terminal marítima y zona franca de clase mundial localizada en Punta Caucedo, República Dominicana, a 25 kilómetros de la ciudad de Santo Domingo.



### 9.1.4.2 Puerto de Desembarque

El puerto de desembarque es el de Castries, que es el centro comercial de la nación y en torno al cual giran todas las actividades económicas, y es considerado uno de los mejores puertos al este del Caribe. *Castries Port* está ubicado en el lado norte de la isla, en el corazón de la ciudad capital.



### 9.1.4.3 Transporte y flete



Tropical Shipping ofrece los servicios de transporte de carga más confiables y completos en Bahamas y el Caribe, incluidos los servicios de carga refrigerada, seguros marítimos, consolidación, carga, transporte interior, socio global y carga de proyectos.

Para este proyecto se seleccionó esta naviera debido a que ofrecen un precio adecuado, además de que no todas las navieras visitan islas pequeñas como es el caso de Santa Lucía.

El precio del flete para un contenedor refrigerado de 20' desde República Dominicana a Santa Lucía es de US\$2,050.

La mercancía sale días miércoles y llegaría martes, hace trasbordo en la isla *Saint Croix*. Tarda seis días de tránsito.

### 9.2.1 Sistema de Comercialización

El sistema de comercialización que se utilizara es indirecto, ya que una comercializadora en Santa Lucía llamada **Geest Industries Ltd**, le hará llegar el producto a otros clientes que podrían ser mayoristas, detallistas o el consumidor final.

### **9.2.1.1 Tamaño del Mercado**

Los supermercados de la ciudad de Castries, en un inicio son el mercado meta posee 79 km<sup>2</sup> de extensión y aproximadamente 79,000 habitantes.

### **9.2.2 Disponibilidad de la Materia Prima**

COOPEARRIBA es quien suministra los fertilizantes, pesticidas a todos los productores para que pueden llevar a cabo los procesos de producción en invernaderos.

Los suplidores de COOPERARRIBA son FERQUIDO, FERSAND, IMPALE, Almonte Comercial, entre otros.

### **9.2.3 Disponibilidad de Capital**

El capital de COOPERARRIBA es reunido por medio del aporte de los socios y por los incentivos que reciben del Estado.

## **Síntesis Capítulo IX**

En el estudio técnico se especifican los aspectos del proceso de producción, como se lleva a cabo el proceso de la cosecha, recolección, empackado, etc. Uno de los aspectos críticos dentro del proceso de producción es el manejo post-cosecha, debido a que esta parte es la que determina si el producto llegara con la calidad requerida.

La clasificación también es un factor importante, ya que en base a esta se determina el nivel de calidad que posee cada producto. Cabe destacar que el ají morrón rojo es el de mayor demanda en mercados internacionales.

La contenerización también es crucial, debido a que el frio es el principal factor para conservar la frescura del producto, ya que si pierden el agua los ajés morrones se arrugan y no cumplirán con los requerimientos de calidad necesarios, por lo que no serán aptos para exportación.

El transporte es uno de los principales aspectos que encarece el proceso de exportación, en el caso de esta investigación se utiliza un transporte interno terrestre hasta llegar al puerto de origen, que para fines de esta investigación es el DP World Caucedo y luego el transporte marítimo para llegar al puerto de origen en Castries.

## **CAPÍTULO X**

# **ASPECTOS LEGALES Y LOGÍSTICA DE ACCESO**

# **CAPÍTULO X**

## **ASPECTOS LEGALES Y LOGÍSTICA DE ACCESO**

### **Certificación y Normativas para el Proceso de Exportación desde República Dominicana e Importación hacia Santa Lucía**

#### **10.1 Certificaciones y Normativas del proceso de Exportación Dominicana**

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

##### **10.1.1 Permisos y procesos para la Exportación**

###### **✓ REGISTRO DEL NOMBRE**

Registrar el Nombre Comercial en la Oficina Nacional de Propiedad Industrial (ONAPI). (Ministerio de Industria y Comercio, 2016)

###### **✓ Registro en la Cámara de Comercio y Producción**

El Registro Mercantil ofrece la oportunidad de que un negocio pueda acceder a los beneficios y facilidades que se obtienen al llevar a cabo actividades empresariales de manera formalizada. (Ministerio de Industria y Comercio, 2016)

✓ **Registro nacional del contribuyente**

Código de identificación de los contribuyentes en sus actividades fiscales que sirve para dar seguimiento al cumplimiento de los deberes y derechos de estos. Toda empresa o persona física, incluyendo los importadores, debe tener un Registro Nacional de Contribuyentes (RNC), expedido por la Dirección General de Impuestos Internos (DGII). (Ministerio de Industria y Comercio, 2016)

✓ **Registro como Exportador**

Mediante el Decreto No. 377-92 del 18-10-92 se derogó la licencia del exportador, como requerimiento a toda persona física o moral a los fines de realizar operaciones de exportación. (Ministerio de Industria y Comercio, 2016)

Requisitos para obtener el registro de exportador:

A. Llenar el formulario y presentar su solicitud por ante el Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEIRD). (Ministerio de Industria y Comercio, 2016)

B. Anexando dos (2) copias de cada uno de los siguientes documentos:

**Persona física:**

- a) Copia del título de propiedad o del contrato de alquiler de las instalaciones físicas o facilidades logísticas de la empresa.
- b) Copia del Registro Nacional de Contribuyente (Cédula).

**Persona Moral:**

- a) Copia del título de propiedad o del contrato de alquiler de las instalaciones físicas o facilidades logísticas de la empresa.
- b) Copia del Registro Nacional de Contribuyente (RNC).

- c) Listado de accionistas
- d) Constancia de la existencia jurídica, domicilio, monto y composición del capital social suscrito y pagado de la empresa, y su representante legal
- e) Estatutos.
- f) Certificado de Registro mercantil vigente.
- g) Programación de producción de exportación para un (1) año.

Adquirir formulario de solicitud Ley No. 84-99 (formulario No. 3555), en la Dirección General de Aduanas (DGA) a un costo de RD\$ 300.00. - Deberá pagar en la Dirección General de Aduanas (DGA) RD\$ 5,000.00. (Ministerio de Industria y Comercio, 2016)

## **10.1.2 Documentos a Presentar**

### **10.1.2.1 Formulario DUA**

Para las exportaciones de mercancías, se deberá utilizar la Declaración única Aduanera de Exportación (DUA). Es un formulario en el cual se consignan todos los datos de salida del producto. (Ministerio de Industria y Comercio, 2016)

- A. Solicitar mediante una comunicación a la DGA, el registro en el Sistema Integrado de Gestión Aduanera (SIGA) como importador o exportador.
- B. Obtener el Token en la DGA para tener acceso al Sistema SIGA y realizar el registro en la Consultaría Jurídica de la Dirección General de Aduanas.
- C. Dirigirse a la dirección a la página web oficial de Aduanas, debe poseer un usuario y contraseña con los permisos y/o privilegios asignados.
- D. Llenar el formulario No. 003-2007 declaración única aduanera (DUA).

### **10.1.2.2 Factura Comercial**

En el país de destino todo embarque se debe acompañar con una factura original, la misma debe incluir: nombres de la aduana de salida y puerto de entrada, nombre y dirección del vendedor o embarcador, nombre y dirección del comprador o del consignatario, descripción detallada de la mercancía, cantidades, precios que especifiquen tipo de moneda, tipo de divisa utilizada, condiciones de venta, lugar y fecha de expedición. (Ministerio de Industria y Comercio, 2016)

Frecuentemente es utilizada por las autoridades aduaneras del país de destino como el documento básico para determinar el valor en aduana de las mercancías, para aplicar los derechos, gravámenes y aranceles de importación. (Ministerio de Industria y Comercio, 2016)

### **10.1.2.3 Certificado de Origen**

Para que un producto pueda acogerse a las ventajas de un determinado esquema o acuerdo comercial, deberá estar acompañado, en el momento de la importación, de un Certificado de Origen emitido en Rep. Dom., donde se indiquen las normas o criterios de origen, debidamente firmado y sellado por el funcionario habilitado para el efecto. (Ministerio de Industria y Comercio, 2016)

Dependiendo el mercado al cual se dirigen las exportaciones, existen distintos certificados de origen para los fines de esta investigación se utilizó el Certificado de Origen CARICOM. (Ministerio de Industria y Comercio, 2016)

### **10.1.3 Documentos de Transportes**

Documento Emitido por las Compañías de Transporte Internacional que establecen la propiedad de la mercancía exportada. (Ministerio de Industria y Comercio, 2016)

Una vez entregada la mercancía, la compañía transportadora emite un documento, llamado “Documento de Embarque”. Este servicio es pagado según los términos de negociación o INCOTERMS. (Ministerio de Industria y Comercio, 2016)

El documento de embarque dependerá del modo de transporte a utilizar: *Bill of Lading* (B/L) para transporte marítimo; guía aérea o *Air Waybill* (AWB) para transporte aéreo o Carta de Porte terrestre. (Ministerio de Industria y Comercio, 2016)

Según la CEPAL (2013) el 99.2% de las importaciones y 96% de las exportaciones de Centroamérica a CARICOM son por vía marítima. (Ministerio de Industria y Comercio, 2016)

Para fines de esta investigación se utilizó el medio marítimo, por lo que el *Bill of Lading* o conocimiento de embarque es el documento requerido.

### **10.1.4 Visto Bueno**

Según la naturaleza del producto que se pretende exportar, se hace necesaria el registro de establecimientos y áreas de producción ante el Ministerio de Agricultura en el Departamento de Inocuidad Agroalimentaria (DIA) y PROVOFEX (Programa de Vegetales Orientales, Frutas Frescas y Productos Afines de Exportación), y obtener con anterioridad a la exportación los vistos buenos o requisitos especiales que de conformidad con las normas vigentes requiera su producto para ser exportado. (Ministerio de Industria y Comercio, 2016)

<b>INSTITUCIONES INVOLUCRADAS:</b>
• <b>OFICINA NACIONAL DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL (ONAPI)</b>
• <b>CÁMARA DE COMERCIO Y PRODUCCIÓN DE SANTO DOMINGO</b>
• <b>DIRECCIÓN GENERAL DE IMPUESTOS INTERNOS (DGI)</b>
• <b>CENTRO DE EXPORTACIÓN E INVERSIÓN DE LA REPÚBLICA DOMINICANA (CEI-RD)</b>
• <b>DIRECCIÓN GENERAL DE ADUANAS (DGA)</b>
<b>INSTITUCIONES VINCULADAS QUE EMITEN LOS CERTIFICADOS:</b>
• <b>MINISTERIO DE AGRICULTURA</b>
• <b>MINISTERIO DE MEDIO AMBIENTE</b>
• <b>CONSEJO NACIONAL DE ZONAS FRANCAS DE EXPORTACIÓN</b>
• <b>MINISTERIO DE CULTURA</b>
• <b>INSTITUTO NACIONAL DE LA AZÚCAR</b>
• <b>INSTITUTO DEL TABACO</b>
• <b>DIRECCIÓN GENERAL DE MINERÍA</b>
• <b>CODOPESCA</b>
• <b>MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA Y ASISTENCIA SOCIAL</b>
• <b>LABORATORIO VETERINARIO CENTRAL (LAVENDEN)</b>

*Elaborado con datos del Ministerio de Industria y Comercio (2016)*

## **10.2 Certificaciones y Normativas del Proceso de Importación de Santa Lucía**

El Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Aviación Civil (METC) se encarga de los aspectos macroeconómicos y estratégicos de la formulación de la política comercial, incluidas las cuestiones relacionadas con la OMC, y de la negociación de acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales. (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2013)

El METC también representa a Santa Lucía en los foros comerciales regionales e internacionales como la OMC, la Secretaría de la CARICOM y el Grupo de países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP). (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2013)

Los importadores deben registrarse en el Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales para obtener acceso como usuario al Sistema Aduanero Automatizado (SIDUNEA); se exige a los agentes de aduanas el pago de una fianza o depósito de garantía de 5.000 dólares del Caribe Oriental. (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2013)

En octubre de 2010 se completó una actualización de SIDUNEA *World*, la versión del sistema basada en Internet. Desde el 31 de marzo de 2012 es obligatorio presentar la documentación justificativa por medios electrónicos para todos los envíos comerciales. (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2013)

El despacho de aduana de las importaciones se basa en los siguientes elementos: un documento administrativo único (la declaración); las facturas de los proveedores o un permiso de inspección; una declaración del valor (formulario 61) para los artículos cuyo valor supere los

2.500 dólares del Caribe Oriental; y el conocimiento de embarque marítimo o aéreo. (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2013)

Cuando proceda, la documentación justificativa debe incluir también una licencia o permiso de importación, un certificado de origen y un certificado veterinario o sanitario. En el caso de los productos comerciales que no superen el umbral de 600 dólares del Caribe Oriental y de los artículos para uso personal cuyo valor no exceda de 2.500 dólares del Caribe Oriental podrá utilizarse una declaración de aduana simplificada. (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2013)

Las declaraciones de importación se distribuyen en uno de los cuatro canales: verde (despacho inmediato), azul (control posterior al despacho), amarillo (control de la documentación) y rojo (control de la documentación e inspección física). (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2013)

Los principales criterios de selección son: el perfil de importador, el país de origen y el tipo de mercancía importada. Según las autoridades, entre el 40% y el 70% de las declaraciones se asignan al canal rojo. (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2013)

El recurso a agentes de aduanas es opcional. Las tasas y derechos prescritos por la ley para los servicios ordinarios de los agentes de aduanas, algunos de los cuales se calculan como un porcentaje del valor en aduana, también están pendientes de ser aplicados adecuadamente; mientras tanto, se supone que los agentes de aduanas compiten libremente por los clientes. (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2013)

Desde febrero de 2012, únicamente es posible el despacho con fianza antes del pago de los derechos de aduana en los siguientes casos: bienes perecederos; materiales en bruto importados

por el sector de las manufacturas; bienes con derecho a acogerse a concesiones; y circunstancias especiales certificadas por el Controlador de Aduanas. (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2013)

Lucía ha introducido un programa de operadores económicos autorizados conforme a las directrices pertinentes de la OMA; en febrero de 2014 había 18 operadores económicos autorizados. (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2013)

### **10.2.1 Restricciones Arancelarias**

Los derechos de importación siguen siendo una importante fuente de ingresos públicos para Santa Lucía. (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2013)

Santa Lucía otorga por lo menos trato NMF a todos sus interlocutores comerciales. Aplica el Arancel Exterior Común (AEC) de la CARICOM con determinadas excepciones, que han de ser autorizadas por el Consejo de Desarrollo Económico y Comercial (COTED) de la CARICOM (informe común). Según las autoridades, la mayoría de las excepciones al AEC se aplican por motivos de desarrollo y recuperación en caso de catástrofes. (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2013)

Sigue en vigor una carga por servicios aduaneros del 5% sobre el valor CIF de las importaciones; las mercancías originarias de otros países de la OECO y la CARICOM no están exentas de dicho gravamen. (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2013)

Santa Lucía introdujo el IVA en octubre de 2012, para sustituir a cinco impuestos indirectos: el impuesto sobre el consumo, el gravamen para la protección del medio ambiente, el canon por

alquiler de vehículos de motor, el impuesto sobre la telefonía móvil y el impuesto sobre la ocupación hotelera. (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2013)

La inscripción en el registro del IVA del Departamento de Tributos Internos es obligatoria para las empresas cuyo volumen de negocio bruto anual alcance el umbral de 180.000 dólares del Caribe Oriental. El IVA se aplica con un tipo general del 15% al suministro de servicios y bienes, importaciones incluidas. (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2013)

El IVA se percibe sobre el valor CIF. de las importaciones más todos los derechos e impuestos pagaderos en el momento de la importación. (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2013)

La base impositiva para los bienes y servicios suministrados dentro del país es el valor justo de mercado, que normalmente se corresponde con el precio de venta. (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2013)

Los productos originarios de otros países de la CARICOM se importan en régimen de franquicia arancelaria, salvo cuando Santa Lucía recurre a las disposiciones sobre salvaguardias del Tratado de la CARICOM. (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2013)

En el marco de distintos programas se conceden exenciones del pago de alguno de los siguientes gravámenes o de todos ellos: derechos de importación, cargas por servicios aduaneros e IVA (o los impuestos a los cuales sustituye). (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2013)

Lista de bienes agrícolas sujetos a medidas especiales para el comercio de productos agrícolas seleccionados en el Acuerdo de Libre Comercio entre la República Dominicana y el

CARICOM, elegibles para el tratamiento libre de aranceles, sin embargo, durante períodos identificados en un calendario se les aplicará la tasa NMF. (CEI-RD, 2007)

Entre estos productos están:

- Papas, frescas o refrigeradas.
- Tomates
- Cebollas y chalotes
- Lechuga
- Zanahoria
- **Hortalizas**
- Yautía, batata, plátanos,
- Aguacates
- Guayaba, mangos

### **10.2.2 Controles Fitosanitarios**

En noviembre de 2013, Santa Lucía no había presentado ninguna notificación al Comité MSF. La legislación nacional en esta materia es anterior al Acuerdo MSF y, entre otras cosas, confiere al jefe del Servicio Veterinario facultades para adoptar MSF (Medidas sanitarias y fitosanitarias) sin la aprobación del Consejo de Ministros. (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2013)

El MAFFRD sigue siendo el servicio de información sobre cuestiones sanitarias y fitosanitarias. Santa Lucía es miembro de la Comisión del *Codex Alimentarius* y parte contratante de la

Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF); no es miembro de la Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE). La SLBS es el punto de contacto nacional de la Comisión del *Codex Alimentarius* y emite certificados de inocuidad para determinados alimentos. (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2013)

Según las autoridades, el régimen sanitario y fitosanitario hace frente a plagas y brotes de enfermedades reconocidos. En principio, las MSF de Santa Lucía se basan en las normas, directrices o recomendaciones pertinentes de la CIPF, el Codex o la OIE; Santa Lucía informa a sus interlocutores comerciales afectados por una MSF a través de contactos entre homólogos. (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2013)

Aunque las autoridades de los países de la CARICOM trabajan colectivamente para superar las limitaciones de capacidad, las MSF adoptadas en otro país miembro no se aplican automáticamente en Santa Lucía. (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2013)

Aparte de un permiso de importación válido, la importación está supeditada a la presentación de un certificado fitosanitario o veterinario emitido por la autoridad competente del país exportador. (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2013)

### **10.2.3 Higiene Alimentaria**

Todas las personas tienen derecho a esperar que los alimentos que consumen sean inocuos y aptos para el consumo. Las enfermedades de transmisión alimentaria y los daños provocados por los alimentos son, en el mejor de los casos, desagradables, y en el peor pueden ser fatales. (CODEX ALIMENTARIUS, 2011)

Santa lucia como miembro del *Codex Alimentarius* se basa en sus principios de higiene de los alimentos. Estos principios generales establecen una base sólida para asegurar la higiene de los alimentos y deberían aplicarse junto con cada código específico de prácticas de higiene, cuando sea apropiado, y con las directrices sobre criterios microbiológicos. (CODEX ALIMENTARIUS, 2011)

El MAFFRD es la principal entidad responsable de la aplicación de las MSF mediante su División de Servicios Veterinarios y Ganadería (VLSD), su Unidad de Cuarentena y Protección de los Cultivos (CPQU) y su Departamento de Pesca. (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2013)

Los importadores de plantas, animales y peces, y de sus materias, productos y subproductos, deben solicitar un permiso de importación a la unidad competente del MAFFRD. En la valoración de las solicitudes, el principal factor de decisión es la situación sanitaria del país exportador; para obtener un permiso de importación de plantas y animales es preciso presentar el permiso de exportación correspondiente del país de origen. (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2013)

#### **10.2.4 Certificado de Origen**

Las autoridades afirman que no se han establecido normas de origen con fines no preferenciales. Santa Lucía aplica las normas de origen preferenciales de la CARICOM (informe común) sobre la base del SA 2007, aunque puede recurrir a disposiciones sobre salvaguardias en el caso de las importaciones de los países más desarrollados de la CARICOM. (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2013)

El envío directo entre países miembros de la CARICOM no es un requisito para conferir carácter originario a las importaciones, siempre que las mercancías permanezcan bajo control aduanero y no sean objeto de comercio en el país de tránsito. (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2013)

El Departamento de Aduanas emite certificados de origen para las mercancías exportadas desde Santa Lucía en el marco de regímenes preferenciales recíprocos y no recíprocos; los certificados se emiten sin cargo alguno. (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2013)

### **10.2.5 Puerto de Desembarque**

La Autoridad de Puertos y Aeropuertos de Santa Lucía (SLASPA) es responsable de los puertos y aeropuertos del país, así como de los servicios portuarios, controla las aguas navegables en todos los puertos comerciales, y gestiona los dos puertos de propiedad estatal. (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2013)

En Santa Lucía no se realizan pruebas sistemáticas en los puertos de entrada, pero se inspeccionan las importaciones para comprobar su integridad y calidad. (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2013)

## Síntesis Capítulo X

Los procesos de documentación y aspectos legales para el proceso de exportación desde República Dominicana, e importación hacia Santa Lucía son diferentes, ya que cada país tiene un marco legal definido de acuerdo a sus necesidades. Sin embargo, existen documentos que son requeridos de manera general en todos los países.

El DUA, certificado de origen, certificado fitosanitario y la factura comercial son documentos que siempre estarán presentes en el proceso de exportación e importación entre dos naciones.

Algo que facilita el proceso entre República Dominicana y Santa Lucía, es que ambos al ser parte del CARICOM han reducido y eliminado muchas de las barreras arancelarias, en el caso del ají morrón el arancel es de 40% sin embargo en ciertos meses del año permiten la entrada libre de impuestos.

Cumplir con los aspectos de inocuidad es crucial a la hora de exportar un producto, en este aspecto COPERARRIBA se encuentra muy comprometido, por este llevan un proceso de selección muy exhaustivo. Muchos de los productos que no cumplen con los estándares son consumidos en el mercado local, porque los defectos son menores.

En caso de problemas de plagas y otros inconvenientes que puedan afectar la salud de un consumidor, los productos son desechados e inclusive en ocasiones las plantas de donde provino dicho producto son desechadas.

Países como Trinidad y Tobago, permiten la entrada del ají morrón dominicano libre de impuestos todo el año ya que lo utilizan como materia prima para elaborar pasta o venderlo envasado, también lo exportan frescos hacia otros destinos y de este modo obtienen ganancias.

## **CAPÍTULO XI**

# **ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO**

## CAPÍTULO XI

### ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

#### 11.1 Determinación de Costos

##### 11.1.2 Costos de Producción

**Ají morrón Cultivado Bajo Ambiente Protegido  
(Costo de Producción para 4,800 metros cuadrados, rendimientos expresados por metro cuadrado y el costo RD\$ por libra)**

Unidad	Rendimiento /m <sup>2</sup>	Insumos	Preparación de Terreno	Mano de Obra	Semillero	Otros	Costo Total (RD\$)	Costo Por Unidad (RD\$)
Lb	33	802,920	52,920	381,180	0	239,460	<b>1,476,480</b>	9.32

*Elaborado con datos provenientes del Ministerio de Agricultura de la República Dominicana Departamento de Producción Bajo Ambiente Protegido (DEPROBAP) 2016.*

Producir una libra de ají morrón bajo ambiente controlado tiene un costo aproximado de 9.32 pesos, en el cuadro anterior producir 48,800 metros cuadrados, deja un rendimiento de 158,400 libras, lo que da un costo total de 1,476,480 pesos.

### 11.1.3 Gastos de transporte interno, trámites aduaneros, costo de mercancía.

	US\$	RD\$
Costo de producción 4 toneladas de ají morrón (8,818.49 libras)	US\$1715.83	RD\$82,188.33
MANIPULACION DEL CONTENDOR. Desde COOPERARRIBA hasta el puerto de Caucedo. (Transporte Terrestre)	(133 km) x US\$3.2 = US\$425.6	RD\$20,386.24
DOCUMENTOS	US\$50.00	RD\$2,395.00
Handling o Manipuleo	US\$25	RD\$1,197.00
Agente de Aduanas	US\$ 120	RD\$ 5,748.00
<b>TOTAL</b>	<b>US\$2,336.43</b>	<b>RD\$ 111,914.57</b>

*Elaborado por las Sustentantes con datos de Aduanas, Tropical Shipping, COOPERARRIBA*

El costo de producción por libra es de RD\$9.32, el costo por tonelada es de RD\$20,547.08. En el cuadro se muestran los cálculos en base a 4 toneladas, ya que es la cantidad mensual demandada por la comercializadora en Santa Lucia **Geest Industries Ltd.**

### 11.1.3 Flete y seguro

<b>Flete</b>	<b>US\$ 2,050.00</b>	<b>RD\$ 98,195.00</b>
<b>Seguro</b>	<b>US184.10</b>	<b>RD\$ 8,818.39</b>
<b>Total</b>	<b>US\$ 2,234.1</b>	<b>US\$107,013.39</b>

*Elaborado por los sustentantes con datos de Tropical Shipping*

En el presente cuadro se presentan los precios de cotización de la naviera Tropical Shipping, en cuanto al valor del seguro es el 2% del valor de la mercancía.

### 11.1.4 Ingresos

<b>Precio de la mercancía</b>		
4 toneladas = 8818.49 libras	<b>US\$9,205.10</b>	<b>RD\$440,924.5</b>
50 pesos/Libra		
<b>Total de transporte interno, documentación, procedimientos aduanales, costo de la mercancía</b>	<b>US\$2,336.43</b>	<b>RD\$ 111,914.57</b>
<b>Total Seguro y Flete</b>	<b>US\$ 2,234.1</b>	<b>US\$107,013.39</b>
<b>Total de Ingresos</b>	<b>US\$ 4,634.57</b>	<b>RD\$ 221,996.54</b>

El cuadro anterior presenta valores en el caso del envío de un contenedor mensual de 4 toneladas de ajíes morrones. Una proyección en caso de que todos los factores como el precio, costos de producción, costos logísticos, cantidad (4 toneladas) no varíen, dejaría ganancias de RD\$2,663,958.48 anuales.

## **Síntesis Capítulo XI**

El principal aspecto a la hora de determinar si un proyecto es factible, es el estudio económico y financiero, ya que este determinara cuales son los posibles ingresos y si los beneficios justificarán llevar a cabo el proceso de exportación.

El estudio financiero requiere de informaciones internas de la organización, como los costos de producción, administrativos, materias primas, en fin, la evaluación de todos los aspectos económicos involucrados en el proceso productivo y logístico.

Se pretendía llevar a cabo un estudio financiero más profundo, pero COOPERARRIBA solo apporto informaciones generales de precios y costos de producción, no se pudo tener acceso a estados financieros de la organización.

# **CAPÍTULO XII**

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

## **CAPÍTULO XII**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **12.1 Conclusiones**

El sector agropecuario ha ido reduciendo su porcentaje de aporte al PIB del país, sin embargo, aún existen productos que generan grandes contribuciones económicas al país como es el caso del ají morrón, y aunque el país está enfocado en el sector de los servicios siempre es recomendable tener una economía diversificada en caso de que unos de los sectores económicos que sustentan al país no cumpla con los resultados esperados.

El aspecto más relevante sobre la producción en invernaderos, es que permite que las restricciones del medio ambiente no sean un impedimento para llevar a cabo las actividades productivas.

El panorama muestra que República Dominicana y Santa Lucía cuentan con múltiples oportunidades para establecer alianzas comerciales más fuertes, si bien es cierto que han existido intercambios comerciales entre ambas naciones, cuentan con facilidades para ser aliados estratégicos.

Ambos países se encuentran bajo el acuerdo RD- CARICOM, el cual les hace posible el comercio libre de aranceles, también con el EPA, el cual les permite comercializar sin la necesidad de pagar impuestos por los productos que se encuentran dentro de los capítulos 1 al 97 del Sistema Armonizado y Codificación de Mercancías (SA).

Considerando esta ventaja de los acuerdos comerciales y que Santa Lucía tiene un poder adquisitivo superior a la República Dominicana y al ser islas caribeñas con múltiples similitudes los santalucenses demandan productos que son fabricados o producidos en la República

Dominicana, es sin duda una oportunidad comercial empezar a incursionar operaciones comerciales entre ambos.

Ambos países fueron competencia en el mercado de Reino Unido, en la exportación de bananos, pero República Dominicana tomo la delantera, debido a que Santa Lucia bajo su competitividad en la producción agropecuaria.

De acuerdo con los datos obtenidos mediante esta investigación, las relaciones diplomáticas entre ambos países son débiles en la actualidad, pero pueden mejorar a través del establecimiento de las relaciones comerciales.

En un principio las relaciones comerciales favorecían la balanza comercial de Santa Lucia, pero en los últimos años República Dominicana exportó más productos hacia la isla de Santa Lucia, que los que importó.

El comercio entre ambos países, posee un gran potencial de desarrollo si se establecen las relaciones comerciales apropiadas.

Al momento de incursionar en la exportación de un producto, es muy importante conocer el mercado, y dentro del mismo sus competidores.

En el caso de la exportación de ajíes morrones de República Dominicana, existen una serie de países que producen y exportan el producto hacia el mercado de Santa Lucia, entre ellos se encuentra según *Trade Map*, Estados Unidos y otros países que exportan en menor proporción como es el caso de Trinidad y Tobago.

Estados Unidos representa el principal competidor de República Dominicana en la producción y exportación de ajíes morrones. Estados Unidos en 2016 exporto un valor de 267 miles de dólares, a un precio por libra de aproximadamente 1.13 dólares, en este sentido, el precio al cual colocaríamos el producto en el mercado seria aproximadamente 1 dólar, lo cual posicionaría a COOPERARRIBA por delante de Estados Unidos en cuestión de precio.

Aunque la diferencia parezca mínima a la hora de comprar en grandes cantidades, esos centavos de dólar hacen una gran diferencia.

Estados Unidos vendió en 2016, a US\$ 2,495 la tonelada de ajíes morrones en el mercado santalucense, otros exportadores menores a US\$3,250 por tonelada y en el caso de este proyecto COOPERARRIBA estaría ofreciendo su producto a un precio más competitivo a US\$2,301.28 por tonelada, un precio mucho más atractivo que el de otros competidores en el mercado.

En el caso de Trinidad y Tobago, tienen una producción menor a la de República Dominicana. Además, permiten la entrada del ají morrón dominicano libre de impuesto porque lo que existe la posibilidad de que lo utilicen para reexportación del producto fresco o para la industria, y luego exportar productos envasados o con algún otro valor agregado.

Otro aspecto que cabe destacar es que Estados Unidos también importa ajíes morrones desde República dominicana, por lo que quizás no producen lo suficiente para cubrir el mercado nacional e internacional que estos están supliendo.

COOPERARRIBA compite con México y Estados Unidos en el mercado canadiense, por lo que a un precio competitivo su introducción en el mercado santalucense también podría ser exitoso.

Llevar a cabo un proceso logístico idóneo es indispensable para mantener la competitividad en la exportación de cualquier producto.

El proceso logístico es un punto clave, ya que es uno de los aspectos que más encarecen el proceso de exportación, por lo que es necesario elegir una naviera que ofrezca precios competitivos.

En el caso de la exportación de ají morrones de República Dominicana, el proceso logístico idóneo inicia con garantizar tener stock del producto en las mejores condiciones, agilizar los procesos para tener tiempos de entrega óptimos, la estacionalidad es un factor en el cual existe

ventaja, ya que el ají morrón puede ser producido en ambientes controlados bajo el esquema de invernaderos.

En cuanto al transporte, es necesario que el producto sea transportado en un contenedor refrigerado a fin de mantener la conservación del mismo.

El medio de transporte idóneo es el marítimo, ya que la distancia entre estas islas es corta, además de que se puede transportar una mayor cantidad de mercancías y el precio es menor que transportar la mercancía por vía aérea.

De manera interna también existe el costo de transportar la mercancía, desde donde se empaca hasta el puerto de salida.

Como las relaciones comerciales entre República Dominicana y las pequeñas islas del Caribe no son tan frecuentes, no todas las navieras tienen rutas hacia estas.

Para fines de este proyecto la naviera seleccionada fue Tropical Shipping y las mercancías hacia estas pequeñas islas salen los miércoles y llegan martes, es decir, tarda 6 días de tránsito.

Desde el puerto de Caucedo que es uno de los principales de la Región del Caribe, hasta llegar al puerto de Castries.

La factibilidad económica es el principal factor a la hora de determinar si se llevara a cabo el proceso de exportación, según los cálculos realizados anteriormente con 4 toneladas al mes, luego de restar los principales costos y gastos el resultado fue positivo.

En cálculo que se realizó en base a la demanda de un solo importador, pero que puede ir aumentando considerablemente si se llevan a cabo métodos de comercialización y promoción pertinentes en el mercado santalucense.

La producción de ajíes morrones en invernadero, ha hecho que los costos se reduzcan considerablemente y por tanto esto fomenta a que los productores puedan exportar a pesar de los costos que esto implica.

En base a que COOPERARRIBA tiene la capacidad de producir para satisfacer la demanda de ajíes morrones de los santalucenses, a que pueden ofrecer precios competitivos frente a los competidores en el mercado, y a que los santalucenses tienen buen poder adquisitivo, se considera que son muchos los factores positivos para que el presente proyecto sea factible.

Tomando en cuenta la opinión de los expertos entrevistados, la ingeniera Julissa Castro y el licenciado Emmanuel Guzmán, mercados como el de Santa Lucia a veces no tienen una demanda significativa, pero en el caso de este proyecto el análisis costo-beneficioso resulto positivo, debido a que los santalucenses no están produciendo ajíes morrones y su demanda es cada vez mayor.

Fundamentados en el análisis del mercado santalucense y su tendencia a consumir hortalizas, las facilidades comerciales que brinda el CARICOM, en base a los costos en los que se incurriría y los beneficios que presentarían. Además, de que existe un proceso logístico idóneo y COOPERARRIBA puede hacer frente a la demanda, se considera factible la exportación de ajíes morrones desde República Dominicana hacia el mercado de Santa Lucia caso: Cooperativa Agropecuaria y Servicios Múltiples Rancho Arriba, San José de Ocoa.

## 12.2 Recomendaciones

Dentro de las debilidades que se observaron de la Cooperativa en el análisis FODA se encuentra no poseer una página web, y eso en tiempos de globalización es un factor que les afecta negativamente, ya que están perdiendo la oportunidad de captar clientes potenciales por medios electrónicos.

Por lo que se recomienda crear una página web e introducirse a las redes sociales, ya que es un medio a través del cual pueden comercializarse los productos de la cooperativa, así como también captar nuevos productores para expandir el alcance de COOPERARRIBA.

A la hora del proceso de exportación es crucial tener todos los documentos en regla, y para evitar futuros inconvenientes se recomienda enviar la factura comercial al importador por medios electrónicos, ya que se han presentado casos en los que este documento se pierde y no se puede recibir la mercancía.

Se recomienda la contratación de más personal en COOPERARRIBA, ya que se pudo notar durante la visita que existen empleados llevando a cabo varias funciones, cuando lo más pertinente sería que cada persona ejerza una función de la manera más eficiente posible.

También se recomienda más automatización de los sistemas, debido a que muchos procesos que podrían ser realizados en medios computarizados, se llevan a cabo de manera manual.

Otro aspecto, es que al momento de visitar COOPERARRIBA no hay una señalización o letrero con el nombre de la Cooperativa en la parte de afuera, por lo que se recomienda colocar un letrero que haga más sencillo la identificación de la organización.

El ají morrón es una gran materia prima, por lo que para evitar que ocurra la misma situación que ocurre con el cacao dominicano, se recomienda que COOPERARRIBA considere la posibilidad de dar valor agregado al producto o asociarse a alguna industria local.

Con la recomendación anterior se busca evitar, que enviemos nuestra materia prima a otros mercados y luego recibir el producto envasado o en pasta a precios elevados, como sucede con el chocolate cuando enviamos el cacao a países europeos.

En caso de que se lleve a cabo el proceso de exportación en el futuro, se recomienda utilizar como medio de pago la Carta de Crédito, ya que es el método más seguro cuando se está iniciando una relación comercial debido a que existe una institución bancaria de por medio.

Cabe destacar que COOPERARRIBA no lleva un proceso de trazabilidad, ya que en el momento que entregan la carga en el puerto pierden el total contacto con la mercancía, y no saben hacia qué puntos los intermediarios envían la mercancía.

Lo anterior provoca que se tenga poco control de la mercancía, lo que no les permite identificar futuras mejoras en el proceso logístico.

Otro punto débil que se pudo notar durante la entrevista, es su falta de interés por promocionar el producto, ellos están tranquilos esperando a que los clientes lleguen, sin embargo, lo correcto es que tengan métodos de promoción para llegar a los clientes y atraer más socios a la Cooperativa.

COOPERARRIBA posee mucho potencial, sin embargo, solo se enfocan en el mercado canadiense porque no se han propuesto explorar nuevos mercados donde podrían llegar a ser tanto o más exitosos que en el mercado de Canadá.

Se recomienda a la cooperativa expandirse y crear más invernaderos, ya que COOPERARRIBA posee un gran potencial de inserción en más mercados internacionales.

El marco regulatorio del sector agrícola, también amerita reformas, ya que el mundo de los negocios cambia día a día y sin una normativa e incentivos adecuados y a la vanguardia, no se podrá desarrollar el sector agropecuario que aún tiene un aporte significativo en los ingresos del país.

Es de vital importancia mantener una buena relación comercial con el país al cual se exportará ya que con esto más adelante la demanda naturalmente aumentara e incluso ambos países podrían llegar a ser aliados estratégicos en el comercio, esto permitiría aprovechar las economías de escala, lo cual llevará a producir más a menor costo y a su vez a ser más competitivos.

## CRONOLOGÍA

<b>18 de septiembre inicio de la asesoría</b>
<b>25 de septiembre asesoría y corrección de los objetivos de la investigación.</b>
<b>26 de septiembre establecimiento del esquema de contenido del proyecto.</b>
<b>2 de octubre desarrollo de los Capítulos I y II.</b>
<b>9 de octubre asesoría y desarrollo de los Capítulos III y IV</b>
<b>16 octubre asesoría sobre las bases de datos y herramientas para el desarrollo de la investigación.</b>
<b>20 desarrollo de los capítulos V y VI</b>
<b>23 de octubre visita al Ministerio de Agricultura y entrevista a la ingeniera agrónoma Joaquina Brito.</b>
<b>25 de octubre desarrollo de los Capítulos VII y VII</b>
<b>30 de octubre asesoría y desarrollo de los capítulos IX y X</b>
<b>2 de noviembre entrevista a la Ingeniera Julissa Castro.</b>
<b>11 de noviembre visita a COOPERARRIBA.</b>
<b>15 de noviembre desarrollo de los Capítulos XI y XII</b>
<b>17 de noviembre fin de la Asesoría.</b>

## BIBLIOGRAFÍA

- ARAGUA. (1 de Febrero de 2001). *Estudio de factibilidad economica*. Obtenido de Aragua:  
<http://proyectos.aragua.gob.ve/descargas/ESTUDIOFACTIBILIDADECONÓMICA.pdf>
- Bajo, O. (1991). *Teorías del comercio internacional*. Antoni Bosch.
- Beato, N. (29 de Agosto de 2013). *Opinion*. Obtenido de Aduanas Digital:  
<https://aduanasdigital.gob.do/2013/08/29/el-epa-acuerdo-comercial/>
- Biblioteca CEIBAL. (2010). *La Economía Mercantilista*. Obtenido de  
[http://contenidos.ceibal.edu.uy/fichas\\_educativas/\\_pdf/historia/mundo/022-la-economia-mercantilista.pdf](http://contenidos.ceibal.edu.uy/fichas_educativas/_pdf/historia/mundo/022-la-economia-mercantilista.pdf)
- Bordera, M. (2 de Agosto de 2012). *David Ricardo y la ventaja comparativa*. Obtenido de Manu Bordera: <http://www.manubordera.com/david-ricardo-y-la-ventaja-comparativa/>
- CARIBE. (2015). *Gatromía de Santa Lucia*. Obtenido de  
<https://sobrecaribe.com/2014/02/05/gastronomia-en-santa-lucia/>
- Caribe Insider. (13 de Agosto de 2003). *Historia*. Obtenido de Caribe Insider:  
<http://www.caribeinsider.com/es/historia/244>
- CDigital. (27 de Mayo de 2013). *CDigital*. Obtenido de La teoria clasica del comercio internacional: [http://cdigital.dgb.uanl.mx/la/1020081087/1020081087\\_004.pdf](http://cdigital.dgb.uanl.mx/la/1020081087/1020081087_004.pdf)
- CEI-RD. (2007). *Perfil Económico del Ají*. Obtenido de [http://cei-rd.gob.do/estudios\\_economicos/estudios\\_productos/perfiles/AJIES%202007.pdf](http://cei-rd.gob.do/estudios_economicos/estudios_productos/perfiles/AJIES%202007.pdf)
- CEI-RD. (17 de Octubre de 2017). *Blog*. Obtenido de CEI-RD: <https://cei-rd.gob.do/2017/10/17/6-acuerdos-comerciales-disponibles-para-los-exportadores-de-rd-cei-rd/>
- Centro para el Desarrollo Agropecuario y Forestal. (2017). *Programa Exportando Calidad e Inocuidad*. Obtenido de <http://www.cedaf.org.do/documents/fondoahorro.pdf>
- CEPAL. (2017). *Raúl Prebisch y los desafíos del Siglo XXI*. Obtenido de  
<http://biblioguias.cepal.org/portalprebisch/SXXI/TerminosIntercambio>
- CODEX ALIMENTARIUS. (2011). *PRINCIPIOS GENERALES DE HIGIENE DE LOS ALIMENTOS*. Obtenido de <http://www.fao.org/fao-who-codexalimentarius/es/>
- Comercio Internacional. (22 de Abril de 2009). *Teorias del comercio internacional*. Obtenido de Comercio internacional:  
[http://wwwcomerciointernacional.blogspot.com/2009/04/republica-bolivariana-de-venezuela\\_21.html](http://wwwcomerciointernacional.blogspot.com/2009/04/republica-bolivariana-de-venezuela_21.html)

- Comercio Internacional Ludf Blog. (7 de Diciembre de 2016). *Teoria de la demanda representativa*. Obtenido de ComercioInternacional Ludf Blog:  
<https://comerciointernacionaludfblog.wordpress.com/2016/12/07/teoria-de-la-demanda-representativa/>
- CONIAF. (2014). *INVERNADEROS TROPICALES* (Primera ed.). Santo Domingo, República Dominicana. Obtenido de  
<http://www.coniaf.gob.do/images/docs/INVERNADEROS%20CONIAF.pdf>
- Consejo Nacional de Competitividad . (2016). *FINANCIAMIENTO EN EL SECTOR*. Obtenido de <http://www.competitividad.org.do/wp-content/uploads/2016/10/Financiamiento-en-el-Sector-Agropecuario-ARTICULO-002.pdf>
- Departamento de estado de los Estados Unidos. (11 de Octubre de 2014). *Santa Lucia*. Obtenido de Departamento de estado de los Estados Unidos:  
<http://dosfan.lib.uic.edu/ERC/spanish/respas/38135.htm>
- Ecured. (8 de Marzo de 2011). *Santa Lucia*. Obtenido de Ecured:  
[https://www.ecured.cu/Santa\\_Luc%C3%ADa\\_\(pa%C3%ADs\)](https://www.ecured.cu/Santa_Luc%C3%ADa_(pa%C3%ADs))
- Emprendices. (16 de Julio de 2010). *Teorias clasicas del comercio internacional*. Obtenido de Emprendices: <https://www.emprendices.co/teorias-clasicas-del-comercio-internacional/>  
<https://www.emprendices.co/teorias-clasicas-del-comercio-internacional/>
- Entrepreneur. (2015). *10 características de los consumidores*. Obtenido de  
<https://www.entrepreneur.com/article/268189>
- EUMED. (1 de Marzo de 2003). *Contribuciones a la Economía*. Obtenido de EUMED:  
<http://www.eumed.net/cursecon/colaboraciones/lrce-comercio.htm>
- Eumed. (25 de Diciembre de 2004). *La teoria neoclasica del comercio internacional*. Obtenido de Eumed: <http://www.eumed.net/cursecon/libreria/2004/fs/teoneo.htm>
- FAO. (2012). *ENVASADO Y ETIQUETADO*. Obtenido de  
<http://www.fao.org/docrep/005/y1453s/y1453s0d.htm>
- Financial Times. (1997).
- Gaitán, R. T. (1979). *TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL Evolución e importancia del comercio internacional*. Distrito Federal, México: Editores siglo XXI. Obtenido de [https://www.studocu.com/es/document/universidad-nacional-autonoma-de-mexico/comercio-internacional/resumenes/resumen-libro-teoria-del-comercio-internacional/679033/view?auth=0&auth\\_prem=0&prem\\_doc=0&new\\_title=0&has\\_flashcards=1](https://www.studocu.com/es/document/universidad-nacional-autonoma-de-mexico/comercio-internacional/resumenes/resumen-libro-teoria-del-comercio-internacional/679033/view?auth=0&auth_prem=0&prem_doc=0&new_title=0&has_flashcards=1)
- Galicia Mypimes. (2016). *Estimar el tamaño del mercado en 4 pasos*. Obtenido de  
<http://www.buenosnegocios.com/notas/338-estimar-el-tamano-del-mercado-4-pasos>

- Gaytán, R. T. (2005). *Teoría del comercio internacional*.
- GESTIOPOLIS. (2008). *¿Qué es un acuerdo comercial?* Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/que-es-un-acuerdo-comercial/>
- Hicks, R. (26 de Septiembre de 2017). *Objectives of a feasibility study*. Obtenido de Bizfluent: <https://bizfluent.com/info-8067598-objectives-feasibility-study.html>
- Hill, C. W. (2011). *Negocios Internacionales Competencia en el Mercado Global* (8va ed.). Washington: McGraw-Hill. Obtenido de [http://webdelprofesor.ula.ve/economia/oscarded/materias/E\\_E\\_Mundial/Negocios\\_internacionales\\_Charles\\_Hill\\_8va\\_ed.pdf](http://webdelprofesor.ula.ve/economia/oscarded/materias/E_E_Mundial/Negocios_internacionales_Charles_Hill_8va_ed.pdf)
- International Recovery Platform. (2008). *Introducción a la Recuperación de Infraestructura*. Obtenido de <http://eird.org/pr14/cd/documentos/espanol/Publicacionesrelevantes/Recuperacion/6-Infraestructura.pdf>
- KRUGMAN, P. (2008). *EL NUEVO COMERCIO INTERNACIONAL*. Obtenido de <http://www.unilivre.edu.co/CriterioLibre/images/revistas/8/CriterioLibre8art05.pdf>
- Lema, S. (2011). *Tipos de competidores*. Obtenido de <https://www.gestion.org/social-media/1121/tipos-de-competidores/>
- Linares, H. (Diciembre de 2004). *El cultivo del pimiento morron*. Obtenido de El cultivo del pimiento morron: <http://www.agroproyectos.org/guia-cultivo-de-pimiento-morron/>
- Listín Diario. (2017). *Proyecto de ley de desarrollo agropecuario y rural*. Obtenido de <https://www.listindiario.com/economia/2017/07/18/474524/someteran-un-proyecto-de-ley-de-desarrollo-agropecuario-y-rural>
- Lugano, P. (23 de Marzo de 2014). *Factibilidad y delimitacion*. Obtenido de ELABORACION DE PROYECTOS SALUD: <http://elabproyectosute.blogspot.com/2014/03/tema-3-factibilidad-y-delimitacion-del.html>
- Master Logística. (2016). Obtenido de <http://assets.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448183398.pdf>
- Master Logística. (2016). *LOS ASPECTOS LEGALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL*. Obtenido de <http://www.masterlogistica.es/aspectos-legales-del-comercio-internacional/>
- Mill, J. S. (1851). *John Stuart Mill, Teoría de la Demanda Reciproca*. Obtenido de <http://olgarolina.blogspot.com/2012/05/teorias-de-comercio-internacional.html>
- Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo. (2017). *INFORME PAÍS*. Obtenido de <http://economia.gob.do/mepyd/wp-content/uploads/archivos/uepesc/informe-pais/2015/Santa%20Lucia.pdf>

- Ministerio de Industria y Comercio. (2016). *Guía para exportar*. Obtenido de <https://www.mic.gob.do/images/pdf/doc/Guia-para-Exportar.pdf>
- MIREX. (24 de Octubre de 2017).
- Navarro, A. (1 de Febrero de 2016). *La Republica* . Obtenido de Listin Diario: <https://www.listindiario.com/la-republica/2016/02/01/406055/la-nueva-arquitectura-de-la-diplomacia-dominicana>
- Navarro, P. (1 de Febrero de 2001). Obtenido de Teoria de la Factibilidad: [ecaths1.s3.amazonaws.com/.../1784089911.TEORIA+DE+LA+FACTIBILIDAD.doc](https://ecaths1.s3.amazonaws.com/.../1784089911.TEORIA+DE+LA+FACTIBILIDAD.doc)
- Olgarolina. (1 de Mayo de 2012). *Teorias de comercio internacional*. Obtenido de Olgarolina: <http://olgarolina.blogspot.com/2012/05/teorias-de-comercio-internacional.html>
- Organización Mundial del Comercio. (2008). *Acceso a los mercados de las mercancías*. Obtenido de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/markacc\\_s/markacc\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/markacc_s/markacc_s.htm)
- Organización Paramericana de la Salud. (2016). *SANTA LUCIA*. Obtenido de [http://www.paho.org/salud-en-las-americas-2017/?post\\_t\\_es=santa-lucia&lang=es](http://www.paho.org/salud-en-las-americas-2017/?post_t_es=santa-lucia&lang=es)
- Parkin, M. (2005). *Economía* (OCTAVA EDICIÓN ed.). Ontario: Pearson. Obtenido de [file:///C:/Users/licel/Downloads/00.1%202009%20Econ%20Texto%20de%20Estudio%201%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/licel/Downloads/00.1%202009%20Econ%20Texto%20de%20Estudio%201%20(1).pdf)
- Periódico Ocoa Informativa. (2014). *Rancho Arriba: Una Mina de Oro Renovable*. Obtenido de <http://ocoainformativa.com/rancho-arriba-una-mina-de-oro-renovable-siguen-demandando-arreglo-carretera/>
- Pontificia Universidad Católica del Ecuador. (1 de Marzo de 2003). *David Ricardo: Ventajas Comparativas*. Obtenido de Proyecto academico de la facultad de economia: <http://puceae.puce.edu.ec/efi/index.php/economia-internacional/2-uncategorised/91-david-ricardo-ventajas-comparativas>
- PORTAL DE TRANSPARENCIA FISCAL REPUBLICA DOMINICANA. (23 de Agosto de 2015). *Caricom RD*. Obtenido de PORTAL DE TRANSPARENCIA FISCAL : <http://transparenciafiscal.gob.do/en/web/transparenciafiscal/caricom-rd>
- Portal oficial del Estado Dominicano. (16 de Diciembre de 2014). *Pais*. Obtenido de Portal oficial del estado dominicano: <http://www.gob.do/index.php/pais/2014-12-16-20-30-35>
- Porter, M. (1985). Obtenido de FCA: [http://fcaenlinea1.unam.mx/anexos/1423/1423\\_u3\\_act3.pdf](http://fcaenlinea1.unam.mx/anexos/1423/1423_u3_act3.pdf)
- Porter, M. E. (28 de Mayo de 2007). *COMPETITIVE STRATEGY*. Obtenido de Itson: <http://www.itson.mx/micrositios/pimpiie/Documents/ventaja%20competitiva.pdf>

- Presidencia de la República Dominicana. (2015). *Agricultura incentiva productores de invernaderos*. Obtenido de <https://presidencia.gob.do/noticias/agricultura-incentiva-productores-de-invernaderos>
- Proyecto Sociotecnológico. (15 de Noviembre de 2011). *Factibilidad*. Obtenido de Proyecto Sociotecnológico: <http://proyectomam.blogspot.com/2011/11/factibilidad.html>
- Sanchez, E. (6 de Junio de 2016). *Opinion*. Obtenido de Primicias: <http://www.primicias.com.do/index.php/entertainment/1127-antecedentes-historicos-dominicanos>
- Secretaría de Economía. (2012). *¿Sabes qué es la Regulación?* Obtenido de <https://www.gob.mx/se/articulos/sabes-que-es-la-regulacion>
- Sistema de Información sobre Comercio Exterior. (2013). *RÉGIMEN DE POLÍTICA COMERCIAL*. Obtenido de [http://www.sice.oas.org/ctyindex/OECS/WTO/TPR\\_2014/s299-04\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/ctyindex/OECS/WTO/TPR_2014/s299-04_s.pdf)
- Sullivan, D. (4 de Octubre de 2013). *Objectives of a feasibility study*. Obtenido de Small Business: <http://smallbusiness.chron.com/objectives-feasibility-study-74318.html>
- Tciusb Blogspot. (30 de Abril de 2016). *Teoria de la demanda representativa*. Obtenido de Tciusb Blogspot: <http://tciusb.blogspot.com/2016/06/teoria-de-la-demanda-representativa.html>
- The Eastern Caribbean Central Bank. (2017). *Security Features of Bank Notes*. Obtenido de <https://www.eccb-centralbank.org/p/security-features-of-bank-notes>
- UNIDAD DE ESTUDIOS DE POLÍTICAS ECONÓMICAS Y SOCIALES DEL CARIBE. (2016). *DESARROLLO HUMANO*. Obtenido de <http://economia.gob.do/mepyd/wp-content/uploads/archivos/uepesc/informe-pais/2015/Santa%20Lucia.pdf>
- Universidad Monteávila. (7 de Octubre de 2012). *Factibilidad Técnica y Operacional*. Obtenido de Universidad Monteávila: [http://www.uma.edu.ve/moodle\\_uma/course/info.php?id=28](http://www.uma.edu.ve/moodle_uma/course/info.php?id=28)
- Veletanga, G. (6 de Noviembre de 2012). *Teoria de la Ventaja Absoluta de Adam Smith*. Obtenido de Proyecto academico de la facultad de economia: <http://puceae.puce.edu.ec/efi/index.php/economia-internacional/12-teoriaclasica/71-teoria-de-la-ventaja-absoluta-de-adam-smith>

## ANEXOS

### Anexo 1:

#### Entrevistas a expertos

#### Ingeniera Julissa Castro

**Perfil:** Ingeniera Industrial con máster en negocios internacionales, con experiencia en áreas de calidad, manufactura, empresa de consumo y más de 8 años en procesos logísticos.

**1. ¿Considera usted que la reexportación de ají morrón de Trinidad y Tobago hacia Santa Lucía reduce la factibilidad de la exportación del mismo?**

Trinidad y Tobago es un punto donde muchos embarques hacen trasbordos sin costo, sin embargo, existen navieras en República Dominicana que van directo a Santa Lucía y por lo tanto no sería necesario hacer una parada en Trinidad y Tobago.

**2. ¿Cuáles son las condiciones logísticas necesarias para que el producto llegue en condiciones óptimas a su puerto de destino?**

El producto debe ser transportado en un contenedor refrigerado, se debe verificar la mercancía antes de embarcarse y debe verificarse cuando llegue para comprobar que el producto llegó con las condiciones idóneas.

**3. ¿Cuál puerto es el más recomendable de acuerdo a nuestro proyecto?**

Esto dependerá de cada naviera, en el caso de la naviera que van a utilizar ustedes, Tropical Shipping, sería el Puerto de Caucedo ya que es el que utiliza esa naviera.

#### **4. ¿Cuáles son los riesgos o inconvenientes más frecuentes en el proceso logístico?**

Uno de los riesgos más frecuentes en el proceso logístico es la pérdida de documentos y a consecuencia de esto la mercancía no puede ser reclamada sin los mismos, por lo que les sugiero que envíen la factura comercial vía electrónica.

### **Lic. Emmanuel Guzmán**

**Perfil:** Profesional del comercio exterior. Licenciado en negocios internacionales y Máster en Inteligencia de negocios y big data. Experiencia en agronegocios, logística y comercio internacional. Consultor en negocios de exportación y docente en negocios internacionales.

#### **1. ¿Considera que un intercambio comercial entre RD y Santa Lucía sería beneficioso?**

Si. Los intercambios comerciales siempre favorecen las economías por la generación de empleo y divisas.

#### **2. ¿Qué aspectos del proceso logístico son los principales a tomar en cuenta en un proceso de exportación?** Transporte, tiempo de tránsito, cadena de frío y volúmenes adecuados.

#### **3. ¿Cuáles factores determinan que un proceso de exportación sea factible?**

Relación riesgo/beneficio. A veces es conveniente ganar un poco menos, asumiendo menor riesgo.

#### **4. ¿Qué recomendaciones ofrecería para determinar la factibilidad?**

Evaluar rutas de transporte; determinar costo/beneficio; estimar la demanda; comparar St. Lucía vs EE. UU.

**5. ¿Cuál es el posicionamiento de los vegetales (en específico ají morrón) dominicano en el mercado mundial?** Tienen un mercado. Sin embargo, RD se encuentra muy por debajo en cuanto a la competitividad en comparación con México.

**6. ¿Cuáles ventajas competitivas tiene el sector invernadero de RD frente a otros países de Latinoamérica?** De momento ninguna más que la fuerte conectividad de RD con el mundo.

**7. ¿Cuáles serían los mayores desafíos para exportar al caribe?**

La logística y los pequeños volúmenes.

**8. ¿En caso de decidir exportar a las islas del caribe, cual estrategia de comercialización recomendaría a nivel de los canales de distribución?**

El canal adecuado debe ser importadores-redistribuidores que vendan a minoristas.

## Anexo 2:

<b>Cronología del Principal Marco Jurídico que regula el Sector Agropecuario Dominicano</b>		
<b>Documento Legal</b>	<b>Fecha de Emisión</b>	<b>Principal Mandato</b>
Ley No. 908	1 de Junio de 1945	Creación del Banco Agrícola de la República Dominicana (nombre original de Banco Agrícola e Hipotecario de la República Dominicana).
Ley No.1783	18 de Agosto de 1948	Sobre colonización agraria, a fin de legalizar los asentamientos campesinos realizados.
Ley No. 3589	27 de Junio 1953	Dispone la cesación de las colonias agrarias del Estado Dominicano, a fin de propiciar el carácter empresarial del campesino dominicano.
Ley No. 5879	27 de Abril de 1962	Sobre Reforma Agraria y creación del Instituto Agrario Dominicano (IAD).
Ley No. 6186	12 de Febrero de 1963	Ley de Fomento Agrícola.
Ley No. 8	8 de Septiembre de 1965	Establece las funciones de la Secretaría de Estado de Agricultura (SEA).
Ley No.618	16 de febrero del 1965	Ley Orgánica del Instituto Azucarero Dominicano.
Decreto No. 1142	28 de Abril de 1966	Establece el Reglamento Orgánico de la Secretaría de Estado de Agricultura y del Consejo Nacional de Agricultura.
Ley No. 532	10 de Diciembre de 1969	Ley de Promoción Agrícola y Ganadera.
Ley No. 526	11 de Diciembre de 1969	Creación del Instituto Nacional de Estabilización de Precios (INESPRE).
Ley No. 409	12 de Enero 1982	Ley de Fomento, Incentivo y Protección Agroindustrial.
Decreto No. 96	20 de Agosto de 1982	Seguro al Crédito Agrícola.
Decreto No. 549	3 de Diciembre de 1982	Seguro al Crédito Ganadero.
Ley No. 289	14 de Agosto de 1985	Crea el Instituto Dominicano de Investigaciones Agropecuarias (IDIAF).
Ley No. 55-97	7 de Marzo de 1997	Dispone modificaciones a la Ley Sobre Reforma Agraria de 1962.
Ley No. 157-09	7 de Abril de 2009	Creación del Seguro Agropecuario.

*Elaborado con datos Provenientes del Observatorio de Competitividad de República Dominicana (2009)*

**Anexo 3:** Visita a COOPERARRIBA área administrativa



**Anexo 4:** Área de almacén de suministros y materias primas.



**Anexo 5:** Invernaderos en Rancho Arriba, San José de Ocoa



## Anexo 6: Cotización de la Naviera Tropical Shipping



Santo Domingo, RD  
17 de noviembre de 2017

**Att. Nadine Castillo**

Recorte rectangular

Es un placer para Tropical Shipping presentarle nuestra oferta para el transporte de contenedores refrigerados de 20' y 40' pies conteniendo **Ají Morrón** desde el puerto de **Caucedo** hasta el puerto de **Caestries, St. Lucia** :

POL	POD	Equipment	Ocean Freight
Caucedo - CAU	Caestries, St. Lucia - STL	20'RF	\$ 2,050.00
Caucedo - CAU	Caestries, St. Lucia - STL	40'RF	\$ 2,900.00

Currency: USD

CUT-OFF TIMES		
Solicitud de bookings	CAUCEDO	PUERTO PLATA
Entrega de documentación vía email	Jueves 9.00 pm	Jueves 4.00 am
Entrega de carga Puerto con sus Documentos Originales en la DGA	Viernes 10.00 pm	Viernes 9.00 am
Solicitud de bookings	Martes 12.00 am (dry and reefer equipment)	Sabados 5.00 pm

### NOTAS:

- Nuestras salidas desde el puerto de Caucedo son todos los Miercoles con 6 días de tránsito aproximadamente.
- Le recordamos que esta cotización es de carácter confidencial y está sujeta a un acuerdo bajo contrato entre ustedes y Tropical Shipping.
- Peso máximo permitido por contenedores de 20' y 40': 26 toneledas
- Cargos por Corrección de BL: USD 35 por corrección.
- La tarifa debe de ser aprobada por escrito antes de proceder con el embarque.