



UNAP E C
UNIVERSIDAD A P E C

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

Trabajo de grado para optar por el título de:

Licenciatura en Negocios Internacionales.

“Análisis de las relaciones comerciales entre Israel y República Dominicana y oportunidades de desarrollo (2018)”

Sustentante.

Nelsi Lisbeth Ruiz Matos (2015-0577)

Perla Stephanie Recio Diaz (2015-0101)

Dhara Crisalys Vargas Ramírez (2015-1061)

Asesor:

Ángel Alexis Camacho

Santo Domingo, Distrito Nacional
Julio 2018



UNAP E C
UNIVERSIDAD A P E C

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

Trabajo de grado para optar por el título de:

Licenciatura en Negocios Internacionales.

“Análisis de las relaciones comerciales entre Israel y República Dominicana y oportunidades de desarrollo (2018)”

Sustentante.

Nelsi Lisbeth Ruiz Matos (2015-0577)

Perla Stephanie Recio Diaz (2015-0101)

Dhara Crisalys Vargas Ramírez (2015-1061)

Asesor:

Ángel Alexis Camacho

Los datos expuestos son de
responsabilidad exclusiva de
los sustentantes.

Santo Domingo, Distrito Nacional
Julio 2018

*Análisis de las relaciones comerciales entre Israel y
República Dominicana y oportunidades de desarrollo (2018)*

CONTENIDO

ÍNDICE DE TABLAS	VII
ÍNDICE DE GRÁFICOS	VIII
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	IX
ÍNDICE DE ANEXOS	IX
AGRADECIMIENTOS	X
DEDICATORIAS	XV
RESUMEN EJECUTIVO	XVII
INTRODUCCIÓN	XX
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	XXIII
OBJETIVO GENERAL	XXIII
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	XXIII
CAPÍTULO I – MARCO TEÓRICO	24
1.1. TEORÍAS DEL COMERCIO	25
1.1.1. Mercantilismo	25
1.1.2. Ventaja absoluta	25
1.1.3. Ventaja comparativa	26
1.1.4. Teoría de Hecksher-Ohlin	27
1.1.5. Teoría del ciclo de vida del producto	28
1.1.6. Nueva teoría del comercio internacional	28
1.1.7. La integración económica	30
MARCO REFERENCIAL	31
CAPÍTULO II – MARCO CONCEPTUAL	34
CAPÍTULO III – ANÁLISIS PAÍS: REPÚBLICA DOMINICANA E ISRAEL	41
3.1. ESTADO DE ISRAEL	42
3.1.1. Aspectos Sociales	42

3.1.2. Aspectos Políticos	48
3.1.3. Aspectos Económicos	53
3.1.4. Aspectos Comerciales y de Inversión	56
3.1.5. Aspectos Legales Aplicables al Comercio Exterior	61
3.1.6. Aspectos Tecnológicos	66
3.2. REPÚBLICA DOMINICANA	68
3.2.1. Aspectos Sociales	68
3.2.2. Aspectos Políticos	72
3.2.3. Aspectos Económicos	77
3.2.4. Aspectos Comerciales y de Inversión	81
3.2.5. Aspectos Legales Aplicables al Comercio Exterior	86
3.2.6. Aspectos Tecnológicos	91
ANÁLISIS DEL CAPÍTULO III	93

CAPÍTULO IV – ANÁLISIS DE LAS RELACIONES DIPLOMÁTICAS Y COMERCIALES ENTRE REPÚBLICA DOMINICANA E ISRAEL **95**

4.1. ANTECEDENTES	96
4.2. DESARROLLO DE LAS RELACIONES DIPLOMÁTICAS Y COMERCIALES ENTRE ISRAEL Y REPÚBLICA DOMINICANA.	99
4.3. RELACIÓN DE REPÚBLICA DOMINICANA E ISRAEL EN LA ACTUALIDAD	102
4.4. COMERCIO ENTRE REPÚBLICA DOMINICANA E ISRAEL (2001-2017)	104
4.4.1. Comercio bilateral de productos	104
4.4.2. Comercio bilateral de servicios	118
4.5. CONECTIVIDAD LOGÍSTICA ENTRE REPÚBLICA DOMINICANA E ISRAEL	123
4.6. INVERSIÓN ISRAELÍ EN REPÚBLICA DOMINICANA	124
4.7. SECTORES PRODUCTIVOS FRUTO DEL INTERCAMBIO COMERCIAL ENTRE REPÚBLICA DOMINICANA E ISRAEL.	128
4.7.1. Sector primario	128
4.7.2. Sector secundario	129
4.7.3. Sector servicios	129
4.8. ANÁLISIS DEL APORTE DE LA INVERSIÓN ISRAELÍ A LA ECONOMÍA Y SOCIEDAD DOMINICANA.	130

ANÁLISIS CAPITULO IV	131
CAPÍTULO V – IDENTIFICACIÓN DE LAS LIMITACIONES Y OPORTUNIDADES EN EL INTERCAMBIO COMERCIAL E INVERSIÓN ENTRE REPÚBLICA DOMINICANA E ISRAEL	133
5.1. APLICACIÓN DE LAS ENTREVISTAS	134
5.2. ANÁLISIS COMPARATIVO DEL VOLUMEN COMERCIAL DE REPÚBLICA DOMINICANA, PANAMÁ, COSTA RICA, BULGARIA Y JAMAICA CON ISRAEL.	153
5.2.1. Economías Similares: República Dominicana y Costa Rica	153
5.2.2. Acuerdos comerciales y/o de cooperación: República de Panamá	160
5.2.3. Distancia: Bulgaria.	162
5.2.4. Idioma: Jamaica	163
5.3. PRODUCTOS DOMINICANOS CON POTENCIAL EN ISRAEL	167
5.4. ANÁLISIS FODA SOBRE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE REPÚBLICA DOMINICANA E ISRAEL	173
5.4.1. Fortalezas	173
5.4.2. Oportunidades	174
5.4.3. Debilidades	175
5.4.4. Amenazas	176
ANÁLISIS DE CAPÍTULO V	177
CONCLUSIONES	179
RECOMENDACIONES	182
REFERENCIAS	185
ANEXOS	202

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Principales indicadores sociales de Israel	43
Tabla 2. Festividades del calendario israelí	45
Tabla 3. Indicadores políticos: Estado de Israel	48
Tabla 4. Acuerdos comerciales por parte de Israel	52
Tabla 5. Principales indicadores macroeconómicos, años 2015-2017	53
Tabla 6. Índices para medir la competitividad de Israel a nivel mundial	55
Tabla 7. Aspectos comerciales y de inversión país Israel	56
Tabla 8. Documentación necesaria para exportar a Israel	62
Tabla 9. Principales indicadores sociales de República Dominicana	69
Tabla 10. Indicadores políticos: República Dominicana	73
Tabla 11. Acuerdos comerciales por parte de República Dominicana	76
Tabla 12. Principales indicadores macroeconómicos, años 2015-2017	77
Tabla 13. Índices para medir la competitividad de República Dominicana a nivel mundial	79
Tabla 14. Aspectos comerciales y de inversión República Dominicana	81
Tabla 15. Documentos necesarios para exportar a República Dominicana	88
Tabla 16. Productos exportados desde República Dominicana a Israel, periodo 2013-2017, valores USD Miles	107
Tabla 17. Productos importados por República Dominicana desde Israel periodo 2013 – 2017, valores USD Millones	110
Tabla 18. Principales empresas de Zonas Francas en República Dominicana que exportan a Israel, años 2013-2017, valores en USD miles.	111
Tabla 19. Empresas de régimen nacional en República Dominicana que exportan a Israel, año 2016, valores en miles de USD.	115
Tabla 20. Servicios exportados por República Dominicana hacia Israel, periodo 2008-2012, valores USD miles.	121
Tabla 21. Servicios importados por República Dominicana desde Israel, periodo 2008-2012, valores USD miles.	122
Tabla 22. Empresas de capital o con inversión israelí en la República Dominicana	127
Tabla 23. Productos dominicanos con potencial en Israel	167

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Exportaciones de la República Dominicana a Israel, 2001-2017, valores USD millones	104
Gráfico 2. Importaciones de la República Dominicana desde Israel, 2001-2017, valores USD millones	105
Gráfico 3. Intercambio comercial productos entre República Dominicana e Israel, 2001-2017, valores USD millones	106
Gráfico 4. Importaciones de Israel desde Latinoamérica, año 2017	116
Gráfico 5. Importaciones de Israel desde El Caribe, año 2017	116
Gráfico 6. Importaciones de República Dominicana desde Medio Oriente y Norte de África (MONA), año 2017	117
Gráfico 7. Exportaciones de servicios de la República Dominicana a Israel periodo 2001-2012, valores en USD millones	118
Gráfico 8. Importaciones de servicios hacia la República desde Israel, 2001-2012, valores en USD millones	119
Gráfico 9. Intercambio comercial servicios República Dominicana- Israel, periodo 2001-2012, valores USD millones	120
Gráfico 10. Flujos de inversión extranjera directa de Israel en República Dominicana, 2010-2017, valores USD miles	125
Gráfico 11. Flujos de la inversión extranjera directa por país de origen, 2017, valores USD millones	126
Gráfico 12. Intercambio comercial entre Israel y República Dominicana, 2001-2017, valores USD millones	155
Gráfico 13. Intercambio comercial entre Israel y Costa Rica, 2001-2017, valores USD millones	155
Gráfico 14. Intercambio comercial entre Israel y Panamá, años 2001-2017, valores USD millones	161
Gráfico 15. Intercambio comercial entre Israel y Bulgaria, 2001-2017, valores USD millones	162

Gráfico 16. Intercambio comercial entre Israel y Jamaica, 2001-2017, valores USD millones

164

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Análisis FODA relaciones comerciales República Dominicana – Israel 173

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Anteproyecto de Investigación 203

Anexo 2. Entrevistas aplicadas 235

Anexo 3. Listado de empresas dominicanas que exportan a Israel 312

Agradecimientos

La gloria y el honor sean dadas a **Dios** por permitirme culminar con esta etapa y por siempre proveerme, libramme de todo mal y rodearme de personas valiosas. Sin Él, nada de esto hubiera sido posible.

A mis padres, **Ramón Vargas** y **Damaris Ramírez**. Gracias por llevarme en buen camino y enseñarme a buscar la excelencia. No tengo como agradecerles sus constantes sacrificios para el bien mío y el de la familia.

A mis hermanas, **Henessys Vargas** y **Ana Vargas**, por brindarme su apoyo durante esta etapa y por motivarme a ser mejor cada día y ser ejemplo para ustedes.

A mis abuelas, **Cristiana Hernández** y **Patria Pérez**, por estar siempre para mí cuando les necesitaba y ser mi fuente de inspiración y de sabiduría en todas las etapas de mi vida.

A mi novio, **Carlos Mejía**, que aunque no está conmigo presencialmente, su apoyo ha sido incondicional y su amor ha sobrepasado los límites de la distancia. Gracias por ser mi ayuda y fuente de amor en este proceso. ¡Te amo!

Agradezco a la **Primera Dama Candida Montilla de Medina** y a la Sra. **Piroska Kalaf** por otórgame la oportunidad de estudiar en esta institución privada y enseñarme que la gratitud debe acompañarme en cada momento de mi vida.

A **Ivan Serrata**, mi ángel sin alas y mejor amigo. Gracias por estar justo en el momento exacto y apoyarme en todo momento siempre.

A mis compañeras de tesis, **Perla Recio** y **Nelsi Ruiz**, por aguantarme durante toda esta etapa. Ustedes han sido de lo mejor que me ha pasado, esta tesis ha sido para mí toda una aventura de la cual no me arrepiento. Les quiero mucho.

A nuestro asesor, **Ángel Camacho**, por ser la guía idónea para la elaboración de este trabajo de grado y por brindarnos educación de calidad que todo estudiante de APEC debería poder tener.

A mis amigos, **Shaylin Santana, Victor Rodríguez, Manuel Mariñez, Abel Feliz, Carla Diplán, Virgilio Calcagno, Juan Tapia, Shelsie Almonte, Maria Leonardo, Lia Rivas y Vianneris Morillo**, por motivarme a dar lo mejor de mí y darme su apoyo. Les quiero un montón.

Quiero agradecer a los empresarios que abrieron sus puertas para contarnos su experiencia sobre este tema y en algunos casos específicos en ayudarnos a conseguir más datos y contactos.

Agradezco al Embajador de Israel, **Daniel Saban** y a la **Embajada de Israel** por compartir sus conocimientos y experiencias sobre la relación dominico-israelí y por igual al **Embajador Guiliani** y a la **Embajada dominicana en Israel** por toda la asistencia brindada.

De manera especial, agradezco al **Sr. Ramón Grullón** del Viceministerio de Cooperación Internacional del Ministerio de Relaciones Exteriores, al Prof. **Vladimir Pimentel** del CEIRD, al Sr. **Isaac Lalo** del Centro Israelita en República Dominicana y no menos importante, al Prof. **Mauricio Dimant** de la Universidad Hebrea de Jerusalén por su colaboración.

Agradecimientos particulares a los profesores **Emmanuel Guzmán** y **Julissa Castro** por el apoyo y asistencia hasta el momento. A todas las personas involucradas en este proceso de aprendizaje y crecimiento, muchísimas gracias.

Dhara Crisaly's Vargas Ramirez

En primer lugar, le agradezco a Dios por otorgarme paciencia, sabiduría y perseverancia a lo largo de mi vida, especialmente en estos cuatro años de carrera.

A mis padres, por todos sus sacrificios y esfuerzos para obtener este título, por creer en mí desde el principio y continuar creyendo en mí, brindándome comprensión, cariño y amor.

A mis hermanas, por apoyarme y motivarme a lo largo de mis estudios, así como brindarme sus críticas para mi desarrollo personal y profesional.

A mis amigas, Bianci, Perla, Dhara, María, Shelsie, Lia y Yanneury, porque sin esperar nada a cambio compartieron experiencias y conocimientos conmigo.

A nuestro asesor Ángel Camacho, por ayudarnos en este capítulo en cierre de nuestra vida.

A todos mis familiares, que estuvieron acompañándome, guiándome y proporcionándome conocimientos que duran para toda la vida.

Por último, un shout-out a mí misma por sobrevivir esta montaña rusa de cuatro años.

Esto no sería posible sin ustedes.

Nelsi Lisbeth Ruiz Matos

A mi familia y amigos, por siempre creer en mí, y alentar mi desarrollo y crecimiento personal y profesional. Y a todos aquellos que, de un modo u otro, estuvieron para mí en este proceso tan importante. Siempre estaré agradecida.

A Dios, no hay palabras que describan lo agradecida que estoy.

Perla Stephanie Recio Diaz

Dedicatorias

A Dios, mi Señor y Padre, por permitirme llegar hasta aquí y concluir con altas expectativas.

A mi familia, por su apoyo incondicional siempre. Ustedes son mi mayor tesoro, mi mayor regalo. Podemos decir con voz alta: EBENEZER, hasta aquí nos ha ayudado el Señor.

Dhara Crisalys Vargas Ramírez

A mi madre y a mi padre,

Por mostrarme el camino hacia la superación y brindarme el apoyo a lo largo de mi vida.

Nelsi Lisbeth Ruiz Matos

A mis padres,

Por su constante apoyo y amor incondicional durante cada etapa de mi vida. ¡Los amo!

Perla Stephanie Recio Diaz

Resumen ejecutivo

El presente trabajo de grado tiene como propósito analizar la relación comercial entre República Dominicana e Israel, tomando en cuenta su desarrollo histórico y actual para determinar barreras y oportunidades que pudieran limitar o impulsar el comercio bilateral entre los países antes mencionados. Para lograrlo, se estudiarán los contextos políticos, diplomáticos, económicos y comerciales fundamentales para el entendimiento del ambiente comercial que caracteriza dicha relación.

El análisis se realizó considerando el aporte de Israel en diversos sectores económicos de República Dominicana y el gran potencial de intercambio de conocimientos y de tecnología para la mejora de productos y servicios dominicanos para exportación, así como también considerando la presencia de productos de República Dominicana en el mercado israelí, especialmente del sector agrícola y servicios.

El presente trabajo de grado se compone de:

Marcos teórico y conceptual, que son los capítulos uno y dos, sustentan la base teórica para el entendimiento del mismo con definiciones puntuales relevante al tema de esta investigación

El capítulo tres, sobre análisis de los países, se estableció que República Dominicana e Israel son países con ambiente económico, político, social, tecnológico y legal distintos, pero con fuerte potencial para el comercio y la inversión.

En el capítulo cuatro sobre las relaciones comerciales entre Rep. Dominicana e Israel se puntualizó las buenas relaciones diplomáticas existentes entre dichos países, pero enfatizando que la balanza comercial es negativa para Rep. Dominicana ya que los productos que se

exportan, en su mayoría, no tienen valor agregado en comparación con la oferta israelí, de los cuales se importan bienes y servicios industrializados de un alto valor agregado. La inversión dominicana en Israel es prácticamente nula, mientras que la inversión israelí en Rep. Dominicanas es baja y no posee un impacto representativo.

En el capítulo cinco, las relaciones comerciales domínico-israelí son calificadas como buenas y ventajosas, pero con obstáculos que limitan el comercio, como: la ausencia de un acuerdo de cooperación económica y comercial, la distancia, la inseguridad ciudadana, burocracia, diferencias culturales, dificultad de obtención de permisos, entre otros, que son claves para el crecimiento.

En los últimos años Israel y República Dominicana han demostrado un mayor interés por estrechar relaciones y dar cabida a la cooperación. Esta última se ha dado bajo la transferencia de tecnología, el mejoramiento de sistemas de producción agrícola, un acuerdo de servicios aéreos y la cooperación académica y de investigación.

En la actualidad existen proyectos de inversión privada israelí, que están enfocados en su mayoría en el sector agrícola y en la venta de productos y servicios de seguridad. En el sector agrícola las empresas que existen se benefician de los incentivos y exenciones impositivas que ofrece el país para zonas francas y zonas francas especiales.

Por otro lado, las actividades comerciales de empresas dominicanas relacionadas con Israel lo realizan por medio de las exportaciones. Dichas exportaciones son lideradas por el comercio de desechos y desperdicios de plomo, equipos medios, piña y derivados de tabaco, aunque no siempre las exportaciones son constantes.

Por último, este trabajo de grado se auxilia de la obtención de datos de fuentes primarias para analizar la información y presentar recomendaciones indispensables para el incremento comercial entre Israel y República Dominicana y su desarrollo en los sectores económicos de interés.

Introducción

El comercio y la inversión entre países ha sido fuente importante del crecimiento económico e ingresos en todo el mundo. República Dominicana, como país en vía de desarrollo, no escapa de la realidad de la globalización y el comercio internacional. Actualmente, el país cuenta con cuatro tratados con bloques comerciales (Centroamérica, CARICOM, Estados Unidos y la Unión Europea) y un acuerdo parcial con Panamá, todos con miras a fomentar las relaciones comerciales entre los países miembros.

La República Dominicana es miembro de múltiples organizaciones internacionales, que aseguran la libre circulación de bienes y servicios dentro del marco del comercio internacional. Asimismo, sostiene relaciones diplomáticas con más de 129 países, donde en su mayoría presentan potencialidad para negocios e inversión, como es el caso del Estado de Israel.

República Dominicana e Israel comienzan a establecer relaciones diplomáticas a mediados del siglo pasado, a raíz de la emigración de los judíos de todo el continente europeo. Es a partir de ese momento histórico donde República Dominicana e Israel entablan lazos de amistad y de cooperación al acoger a un número determinado de inmigrantes judíos.

Para República Dominicana, que en gran medida depende del comercio para su desarrollo, las relaciones comerciales son indispensables para el funcionamiento óptimo de su sistema económico. Las relaciones comerciales son importantes porque permiten desarrollo económico, generación de ingresos, creación de oportunidades de negocios, expansión de mercados, etc. Es por esto, que un estudio adecuado de las relaciones comerciales dominico-israelíes ayudaría a proporcionar información pertinente sobre la situación comercial que atañe a ambas naciones y como lograr un mayor beneficio mutuo tanto económico como social para los países.

Actualmente, República Dominicana y el Estado de Israel tienen el reto de fortalecer sus relaciones comerciales y diversificarlas, tomando en cuenta la poca presencia comercial en ambos territorios, para lograr convertirse en aliados comerciales potenciales y que aporten al progreso socioeconómico de modo recíproco.

Con motivo a lo explicado con anterioridad, la presente investigación tiene como razón de ser analizar la evolución del intercambio comercial entre el Estado de Israel y la República Dominicana, indagando de datos en materia de exportación, importación e inversión, delimitando los sectores principales de estas actividades comerciales, así como también dar a conocer cómo ha influido en la economía.

Además, esta investigación procura identificar y estudiar las posibles oportunidades de negocios entre estos países por medio de las relaciones comerciales, y dar conocer los beneficios de estas. De la misma forma, contribuirá a que las entidades gubernamentales tomen decisiones acertadas que les permita valorar los efectos que generan estas oportunidades entre los países.

El presente trabajo de grado está organizado en cinco capítulos:

El primero contempla las bases teóricas que explican el comercio internacional y que funcionan de sustento para explicar las razones por las que las relaciones comerciales entre los países son posibles.

El segundo capítulo detalla los conceptos básicos de importancia para entender el desarrollo de la investigación.

El tercer capítulo presenta un análisis por país de aspectos políticos, económicos, sociales, legales, tecnológicos y comerciales, que ofrecen una perspectiva general de la situación actual en ambos países para la comprensión de los análisis que prosiguen a este apartado.

El cuarto capítulo desarrolla, y a su vez, analiza los antecedentes de las relaciones comerciales y diplomáticas entre República Dominicana e Israel, así como la actualidad, en el ámbito de flujos de comercio y de inversión, así como estas han aportado a sectores de la economía dominicana. Del mismo modo, se presentan los flujos de inversión, conectividad logística y otros aspectos de vital importancia para su posterior análisis.

Por último, el quinto capítulo, donde se aplican un análisis de los datos obtenidos vía las entrevistas realizadas, así como se identifican las limitaciones y oportunidades en el intercambio bilateral comercial de estos países, a través de análisis comparativos entre países parecidos a República Dominicana que también comercializan con Israel y la identificación de productos potenciales para el incremento del intercambio comercial entre ambos países.

Objetivos de la investigación

Objetivo general

Analizar las relaciones comerciales entre Israel y República Dominicana y las oportunidades de desarrollo (2018).

Objetivos específicos

- I. Desarrollar el contexto económico en el que se han desarrollado las relaciones comerciales domínico-israelí.
- II. Describir el contexto político y diplomático en el que se han desarrollado las relaciones comerciales.
- III. Analizar la evolución de las exportaciones e importaciones entre Israel y República Dominicana.
- IV. Indicar la evolución de las inversiones entre Israel y República Dominicana.
- V. Identificar sectores de la economía dominicana se han desarrollado gracias a las relaciones comerciales entre República Dominicana e Israel.
- VI. Determinar los sectores económicos que presenten una oportunidad de desarrollo dentro de las relaciones comerciales entre Israel y la República Dominicana.

Capítulo I – Marco Teórico

1.1. Teorías del Comercio

1.1.1. Mercantilismo

El mercantilismo es una filosofía de hace unos 300 años. La base de esta teoría fue la "revolución comercial", la transición de las economías locales a las economías nacionales, del feudalismo al capitalismo, de un comercio rudimentario a un comercio internacional más grande.

Es una teoría de intervención (razón por la cual el gobierno de un país debe intervenir en el comercio). El Mercantilismo formó las bases de la economía desde 1500 a 1800, aproximadamente. Esta teoría establece que la riqueza de un país debe ser medida por la cantidad de "riquezas" que posea, en la actualidad esto se puede referir a las reservas en moneda u oro. Según la teoría mercantilista los países deben exportar más de lo que importan y, si tienen éxito, deben recibir oro de los países con déficits. (Daniels, Radebaugh, & Sullivan, 2013)

1.1.2. Ventaja absoluta

En 1776, Adam Smith cuestionó las suposiciones del mercantilismo al establecer que la riqueza real de un país no dependía del oro o de sus reservas en monedas, sino que dicha riqueza dependería de los distintos bienes y servicios disponibles para sus ciudadanos. (Daniels, Radebaugh, & Sullivan, 2013)

Smith sostiene que diferentes países producen los mismos bienes de forma más eficiente que otros, y pregunta por qué comprar bienes y servicios producidos internamente de modo deficiente, si se puede comprarlo en el exterior y más barato. (Daniels, Radebaugh, & Sullivan, 2013)

El razonamiento de Smith proponía que, si el comercio estuviera restringido, un país se especializaría en aquellos productos que le dieran una ventaja competitiva. Como o podrían competir en las industrias ineficientes, entonces canalizarían todos sus recursos a las industrias que si sean realmente eficientes. (Carbaugh R. J., 2014)

La ventaja absoluta por medio de la especialización es la base de la teoría de Adam Smith, y propone que la eficiencia puede aumentar por medio de la especialización por tres razones:

1. Mano de obra más especializada debido a la repetición de labores o procesos
2. Reducción del tiempo desperdiciado para adaptar la mano de obra para la producción de un producto a otro.
3. Las largas jornadas de producción proporcionan incentivos para que se desarrollen métodos de trabajo más efectivos. (Daniels, Radebaugh, & Sullivan, 2013)

Smith creía que la ventaja sería real o adquirida y que por tanto el país podría importar lo que no produjera de un país que si fuera eficiente y esa asignación dependería del mismo país.

1.1.3. Ventaja comparativa

En 1817 David Ricardo, en su libro, Principios de política económica y tributación, planteo una pregunta que hizo avanzar la teoría anteriormente propuesta por Smith. ¿Qué pasaría si un país tuviera una ventaja absoluta en la producción de todos los bienes y otro país estuviese en el otro extremo de la suposición? La teoría de Smith de la ventaja absoluta indica que ese país no obtendría ninguna ventaja del comercio internacional. (Hill, 2014)

Por lo que Ricardo planteo en su libro que es conveniente que un país se especialice en los bienes que produce con mayor eficiencia y compre a otros países lo que produce menos eficientemente, aunque esto suponga comprar a otros países bienes que él mismo podría

producir con más eficiencia. Esto da como producto lo que Ricardo llamó ventaja comparativa. (Hill, 2014)

1.1.4. Teoría de Hecksher-Ohlin

Cuando Ricardo elaboró el principio de la ventaja comparativa simplemente dio por hecho que la productividad del trabajo relativo y, por tanto, los costos de trabajo relativos y los precios de productos relativos, eran diferentes entre los países. Ricardo solo consideraba el trabajo como único factor de la producción y no consideraba otros posibles factores. (Carbaugh R. J., 2014)

Es por esto por lo que en las décadas de los veinte y de los treinta, los economistas suecos Eli Heckscher y Bertil Ohlin formularon una teoría que abordaba dos cuestiones que quedaron sin explicación por parte de Ricardo: primero, ¿qué determina la ventaja comparativa? Y segundo, ¿qué efecto tiene el comercio internacional en las ganancias de diversos factores de producción en las naciones que comercian? (Gandolfo, 2014)

Sus respuestas fueron que la dotación de factores (recursos) determina la ventaja comparativa de una nación. Su teoría se conoce como la teoría de la dotación de factores que afirma que la base inmediata del comercio es la diferencia entre los precios de producto relativos previos al comercio (precios de autarquía) de las naciones que comercian. Estos precios dependen de las fronteras de posibilidades de producción y de los gustos y preferencias (condiciones de demanda) de los países que practican el comercio. (Carbaugh R. J., 2014)

Según esta teoría los determinantes finales de la ventaja comparativa son la tecnología, la dotación de recursos y los gustos y preferencias. Como esta teoría asume que la tecnología y los gustos y preferencias son similares entre los países y, entonces plantea la determinante de la ventaja comparativa por medio de las diferencias la dotación (cantidad) de factores. Según Eli

Heckscher y Bertil Ohlin, una nación exportará el producto para el cual utiliza una gran cantidad del factor relativamente abundante. Importará el producto en cuya producción utilice el factor relativamente escaso. (Carbaugh R. J., 2014)

1.1.5. Teoría del ciclo de vida del producto

Esta teoría intenta dar explicación al porque algunas industrias se desplazan de un país a otro que tenga menor costo. La teoría del ciclo de vida del producto supone que las innovaciones tecnológicas le permiten a un país mantener una ventaja competitiva siempre y cuando esta no se propague a nivel mundial. Esta teoría establece tres fases en la vida de un producto: son nacimiento, madurez y por último estandarización, y las mismas son las que van a determinar el lugar de producción de éste. (De la Hoz Correa, 2013)

La teoría del ciclo de vida del producto (CVP) establece que las compañías fabricarán productos primero en los países donde fueron investigados y desarrollados, los cuales suelen ser países desarrollados. Una vez el producto alcance su madurez y declive la producción se desplazará a países en desarrollo, donde los factores de producción son relativamente más baratos que el país de origen. Y el país que una vez fue el exportador (país desarrollado y productor) ahora se convierte en el importador. (Daniels, Radebaugh, & Sullivan, 2013)

1.1.6. Nueva teoría del comercio internacional

El comercio intraindustrial

El modo en que la teoría de la ventaja comparativa explica del comercio internacional supone que el comercio entre países será mayor cuanto mayor sean las diferencias (ya estemos hablando de tecnología o en las dotaciones de factores) entre ellos, de igual modo podría explicar un

comercio de tipo intraindustrial, el cual implica que los países exportarían e importarían productos pertenecientes a industrias diferentes. (González Blanco, 2011)

Por ejemplo, un país exporta productos pesqueros importa tecnología. Pero, el propio concepto de ventaja comparativa no admite la posibilidad de que un país tenga a la vez una ventaja comparativa en un producto (y que por tanto lo exporte) y una desventaja (y que lo importe). Se entiende por comercio intraindustrial aquel que tiene lugar cuando un país exporta e importa, productos en particular que pertenecen al mismo sector o industria, de manera que presente tanto una ventaja como una desventaja en el mismo sector, pero la especialización es de productos distintos (González Blanco, 2011)

El comercio interindustrial

El comercio interindustrial se sustenta en una especialización a nivel industrial: cada nación busca especializarse en una industria particular (tecnología, por ejemplo) en la que disfruta una ventaja comparativa. Como los recursos cambian a la industria con una ventaja comparativa, otras industrias, que tienen desventajas comparativas (hierro, por ejemplo), hacen contratos. Así, los recursos se mueven hacia la industria donde los costos comparativos son los más bajos y ambas naciones son productivas. (Carbaugh R. J., 2014)

Modelos que incorporan las economías de escala y la diferenciación de productos.

En el marco actual del comercio internacional se destaca el peso que tienen las multinacionales. Muchos bienes importantes en el comercio internacional, como automóviles son productos de empresas que tienen grandes cuotas de mercado, dando como resultado un contexto de competencia imperfecta. La teoría clásica del comercio internacional no posee suficiente

alcance para explicar gran parte de los flujos actuales del comercio internacional y como consecuencia han surgido teorías alternativas. (González Blanco, 2011)

Esas teorías alternativas son el intento por explicar la importancia y dinamismo del comercio intraindustrial y han generado unos modelos que incorporan la diferenciación de productos y las economías de escala en un marco de competencia imperfecta, por lo que se destacan dos tipos de modelos esenciales: a) modelos de competencia monopolística (donde una empresa domina el mercado) y b) modelos de mercados oligopolísticos, conocidos también como modelos de «dumping recíproco» (donde apenas un grupo de empresas tienen el control del mercado por mutuo acuerdo). (González Blanco, 2011)

1.1.7. La integración económica

La Integración económica se define como el conjunto de acuerdos políticos y monetarios entre estados y regiones del mundo en los cuales se le da preferencias a los estados participantes. Este término comenzó a utilizarse luego de la Segunda Guerra Mundial, cuando los países comenzaron a identificar los beneficios de la cooperación internacional para el abastecimiento. (Daniels, Radebaugh, & Sullivan, 2013)

Los niveles de la integración económica son: área de libre comercio, unión aduanera, mercado común, unión económica y la unión total. Como resultado de la integración económica entre los países, el libre comercio concede a los países especializarse en la producción de bienes y servicios que podrán producir con mayor eficiencia. (Hill, 2014)

Marco Referencial

Los antecedentes de la presente investigación, es decir, otros estudios que se han ejecutado por otros investigadores y que se consideran como similares al tema planteado son los siguientes:

I. Calderón Barragán A. (2016) Análisis de las relaciones comerciales de China y Ecuador periodo 2008-2013. Ecuador. Universidad de Guayaquil.

En base a la hipótesis planteada al inicio de este trabajo de tesis, que para Ecuador en esta última década no existen efectos positivos en las relaciones comerciales con China, para los ingresos de productos y servicios por medio de las importaciones y exportaciones entre ambos países, representando para Ecuador un déficit comercial en la balanza comercial, muy diferente a la balanza comercial positiva de China.

Ecuador y China son economías que se han complementado de alguna forma, en donde la una necesita y se ayuda de la otra; logrando fortalecer y aumentar las relaciones sociales, políticas y económicas en el comercio de China. Sin embargo, las importaciones de China afecta a empleo en Ecuador ya que influyen en una competencia desleal al ingresar productos importados más baratos en comparación con el mercado nacional.

II. Li, Yun (2014). Las relaciones comerciales entre China y América Latina: necesidad de seguridad jurídica y vías de aproximación. Madrid. Universidad Autónoma de Madrid.

Las relaciones comerciales entre China y América Latina han tenido como trasfondo, frecuentemente, la política, aspecto éste que China no desea mostrar, optando por poner de manifiesto una alianza entre países en vías de desarrollo más que una alianza política entre

países de ideologías semejantes. La vía para mejorar las relaciones comerciales entre China y América Latina es la seguridad jurídica.

Para avanzar en la construcción de una mayor seguridad jurídica es conveniente, en primer lugar, estudiar las diversas trayectorias históricas, culturales y jurídicas, a fin de avanzar en el conocimiento mutuo. Como resultado de este estudio, se constata que China y América Latina, lejos de estar distantes en el ámbito jurídico, han recibido la misma influencia del Derecho civil continental europeo en materia de Contratos.

.La apertura de un sector minoritario aún de la doctrina latinoamericana hacia los nuevos principios del Derecho de la contratación se advierte en el reciente borrador de Los Principios Latinoamericanos de Derecho de los Contratos. Como conclusión de esta tesis se aboga a favor de esta vía hacia la seguridad jurídica del comercio internacional, como factor necesario para la mejora de las relaciones comerciales entre China y América Latina.

III. Apolinar, Paola (2003). Analysis of the Commercial Relations between Sweden and Latin America. Suecia. Blekinge Institute of Technology.

Después de reunir y analizar los datos empíricos de esta investigación, se puede concluir que no solo uno, sino varios factores podrían estar influyendo en los bajos niveles de comercio entre Suecia y América Latina.

El mercado latinoamericano se considera atractivo, pero esta percepción parece depender de cuán completa sea la información que la empresa tenga al respecto; Además, la información que la empresa tiene sobre el mercado parece variar de acuerdo con su grado de incorporación en el mercado, lo que significa la existencia de establecimiento de oficinas o plantas de fabricación en la región. Esto quizás nos ayude a entender por qué las empresas suecas más grandes (más

de 200 empleados), que son las más antiguas, más experimentadas y con una presencia más prolongada en otros mercados, son las que representan el 80% de las ventas a las áreas subdesarrolladas del mundo, que incluye países de América Latina.

Los principales problemas con respecto a las diferencias culturales percibidas por los entrevistados fueron la forma en que se llevan a cabo las empresas en América Latina, la necesidad de conocimiento del idioma y alto grado de corrupción en las autoridades. Un tema importante destacado por la mayoría de las empresas fueron las legislaciones y procedimientos poco claros, la inestabilidad política y económica y los problemas de seguridad. Se consideró que hay suficiente información general sobre el mercado, pero de alguna manera es difícil obtener información específica con respecto a ciertos segmentos del mercado.

Sería osado concluir que la falta de información sobre el mercado es la única razón de las malas relaciones entre Suecia y América Latina, pero sin duda es una característica importante que afecta la percepción de atractivo y complejidad para acceder al mercado con éxito. Un segundo elemento entra en escena, que es la presencia en el mercado. La combinación de estos dos elementos podría explicar parte del problema de los bajos niveles de comercio entre Suecia y los países latinoamericanos.

Capítulo II – Marco Conceptual

Marco Conceptual

Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD): es una institución gubernamental perteneciente al Ministerio de Industria y Comercio y MiPymes de la República Dominicana. Esta entidad se dedica a las actividades de promoción de exportaciones dominicanas y a la promoción de inversión extranjera directa. (Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD), 2017)

Comercio bilateral: consiste en una serie de transacciones ente dos países con el propósito de satisfacer a los individuos y organizaciones involucradas. (Organización Mundial del Comercio, 2007)

Comercio internacional: consiste en una serie de transacciones llevadas a cabo fuera de las fronteras nacionales a fin de satisfacer los objetivos de los individuos y organizaciones involucradas, en pocas palabras, es tener un proveedor y un comprador en el mercado internacional. (Contreras Hernández, s.f.)

Comercio: actividad socioeconómica consistente en la compra y venta de bienes, sea para su uso, para su venta o para su transformación. Es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor. (Blossiers Mazzini, 2013)

Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación (CNZFE): es un organismo gubernamental de la República Dominicana creado mediante la Ley 8-90 e integrado por representantes de los sectores públicos y privados cuya función principal es delinear una política integral de promoción y desarrollo del sector de zonas francas. Además de reglamentar y aplicar

la Ley 8-90 sobre dicho sector en la República Dominicana. (Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación, 2016)

Desarrollo: capacidad de un país para generar riqueza y progreso en el conjunto de la sociedad. (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2012)

DHL Global Connectedness Index: este índice utiliza una serie de indicadores para medir 4 aspectos fundamentales que determinan el nivel de conectividad de los países: flujos de comercio, de información, de capitales y de personas según un ranking realizado entre 140 países. (DHL, 2016)

Diplomacia comercial: consiste principalmente en la asistencia de los Estados para la promoción de sus exportaciones y la atracción de inversión extranjera directa (IED) y el acceso a las materias primas. (Berridge G. , Economic and Commercial Diplomacy. In: Diplomacy, 2015)

Diplomacia: la conducción de los negocios entre los Estados por medios pacíficos. (Calduch, 2012)

Dirección General de Aduanas (DGA): es la entidad de la República Dominicana para Facilitar y controlar el comercio del país con el resto del mundo, teniendo como fundamento la eficiencia y transparencia de los procesos aduaneros, acorde con las mejores prácticas internacionales de la administración aduanera, el control de la evasión fiscal y el comercio ilícito, el fortalecimiento de la seguridad nacional y la protección de la salud y el medio ambiente. (Dirección General de Aduanas , s.f.)

Economía internacional: es aquella rama de la economía que tiene por objeto de estudio en aquellos temas de interacción económica entre países soberanos, un país con el resto del mundo. (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2012)

Economía: ciencia que estudia la forma en que las sociedades, con sus recursos escasos y limitados, deciden qué se produce, cómo y para quién. (Astudillo Moya, 2012)

Embajada de Israel en la República Dominicana: es la representación diplomática del Estado de Israel ante el gobierno de la República Dominicana. Transmite los mensajes de su gobierno a República Dominicana y viceversa. (Embajada de Israel en la República Dominicana, s.f.)

Embajada Dominicana en Israel: es la representación diplomática de República Dominicana ante el gobierno del Estado de Israel. Esta dispone de una sección consular y una oficina comercial. (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2018)

Exportación: es la venta de productos de origen nacional (bienes y servicios) a mercados extranjeros. (Contreras Hernández, s.f.)

Importación: compra de productos en el exterior para ser utilizados o consumidos en el mercado nacional. (Contreras Hernández, s.f.)

Índice de Calidad Institucional: clasifica los países por la calidad de sus instituciones comerciales considerando el puesto que tienen los estados en los índices de Libertad Económica, Competitividad Global, Libertad Económica y el Doing Business, como también la calidad de sus instituciones gubernamentales, a través de los indicadores de Respeto del derecho y Voz y Rendición de Cuentas del Banco Mundial, Percepción de la Corrupción por International Transparency, Libertad de Prensa por Freedom House. (Libertad y Progreso, 2016)

Índice de Democracia: provee una visión mundial sobre el estado de democracia de 156 países y dos territorios. Este índice se basa en cinco indicadores: el proceso electoral y el pluralismo, libertades civiles, el funcionamiento del gobierno, participación política y política cultural. (The Economy Intelligence Unit, 2017)

Índice de Desarrollo Humano: es un índice que mide el progreso de un país tomando en cuenta tres renglones fundamentales: una larga y saludable vida, nivel de educación y un nivel de vida digno. (United Nations Development Programme, 2017)

Índice de Gobernanza Mundial: es un indicador creado en el 2008 por el Foro para una nueva Gobernanza Mundial (FnWG, en inglés). Su principal objetivo es proporcionar una imagen precisa de la gobernanza mundial y su evolución a través de los años. Este índice está compuesto por subindicadores y otros índices como son Paz y Seguridad, Imperio de la Ley, Derechos Humanos y Participación, Desarrollo Sostenible y Desarrollo Humano. (World Democratic Forum, 2016)

Índice de Paz Global: es un índice que clasifica 163 países y territorios de acuerdo con su nivel de paz. Este reporta información completa de los países correspondiente a tendencias de paz, su valor económico y al cómo desarrollar estados pacíficos. (Institute For Economics and Peace , 2018)

Índice de Percepción de la Corrupción: este índice clasifica 180 países según los niveles de percepción de corrupción gubernamental, según la opinión de expertos y empresarios. El mismo usa una escala de 0 a 100, donde 0 es corrupción alta y 100 es su ausencia. Este índice tiene base en opiniones expertas de todo el mundo. (Transparency International, 2018)

Índice Mundial de Fragilidad: clasifica anualmente a 178 países en función de las diferentes influencias que afectan los niveles de fragilidad política. Este índice se basa en análisis analíticos realizados por la herramienta Conflict Assessment System Tool (CAST) de la Fundación por la Paz. (Fund For Peace, 2018)

Inversión Extranjera: la inversión extranjera se conoce como los aportes provenientes del exterior, propiedad de personas físicas nacionales residentes en el exterior, al capital de una empresa que opera en el territorio nacional. (OMG, s.f.)

Inversión: cualquier instrumento en el que se depositan fondos con la expectativa de que genere ingresos positivos y/o conserve o incremente su valor. (Gitman, 2014)

Logistics Performance Index: es una es una herramienta interactiva de evaluación comparativa entre 160 economías, creada por el Banco Mundial que mide el desempeño de la logística comercial de un país, y permite identificar oportunidades de mejoras y desafíos mediante la comparación con otros países, tomando en cuenta aspectos como: la eficiencia del proceso de despacho aduanal, la calidad de la infraestructura para el comercio y el transporte, envíos internacionales, calidad y competencia en servicios de logística, rastreo y seguimiento de los envíos y la puntualidad. (Banco Mundial, 2018)

Ministerio de Relaciones Exteriores de la República Dominicana (MIREX): es una institución centralizada del Estado Dominicano, responsable de implementar la Política Exterior del país, trazada por el presidente de la República. (Ministerio de Relaciones Exteriores de la República Dominicana (MIREX), s.f.)

OECD: siglas en inglés de Organisation for Economic Co-operation and Development (En español Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos). Fue fundada en 1961

con el objetivo de promover medidas para el beneficio social de las personas en todo el mundo. Está compuesto por 35 países, los cuales trabajan en conjunto para encontrar soluciones a problemas comunes. (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), 2018)

Relación comercial: intercambio que se da entre regiones o países a través de la apertura comercial. (Daniels, Radebaugh, & Sullivan, 2013)

Zonas Francas: son áreas geográficamente delimitadas dentro de un país, regulados por controles fiscales y aduaneros que procuran la instalación de empresas exportadoras de productos o servicios al mercado internacional mediante la otorgación de incentivos necesarios para el desarrollo de estas. (Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación, 2016)

Capítulo III – Análisis País: República

Dominicana e Israel

3.1. Estado de Israel

3.1.1. Aspectos Sociales



Ubicación

Israel tiene una superficie de 20,325 km², se sitúa en el Medio Oriente y está limitado al norte con El Líbano, Siria al nordeste, Jordania al este y al sur con Egipto. (Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD), 2016)

División territorial

Israel está dividido en 6 distritos, en los cuales su población se distribuye de la siguiente manera: Jerusalén (12.5%), Norte (16.3%), Haifa (11.6%), Central (24.5%), Tel Aviv (16.2%), Sureste o Meridional (14.4%). (Central Bureau of Statistics, 2016)

Historia

El antiguo Israel, desde hace más de 3,000 años, fue objeto de dispersión y de invasión extranjera durante cientos de años. Durante estos períodos de ocupación, la población judía en tierra israelí disminuyó significativamente, aunque mantuvo presencia en su territorio. Esta fue aumentando poco a poco en el último período de ocupación, al nacer el movimiento nacionalista del ‘sionismo’, en el cual resurge el sentimiento israelí de volver a Sion, es decir a Jerusalén, a su tierra.

Es así que, en 1922, la Sociedad de Naciones (Institución internacional antecesor de la ONU) ordena a Gran Bretaña, el país ocupador en ese momento, la responsabilidad de ordenar el país

en materias tanto políticas, administrativas y económicas para asegurar el establecimiento judío. Luego de la Guerra, Gran Bretaña, al no poder controlar la presión árabe por la inmigración judía y a la vez con la persistente demanda de anulación del bloqueo de entrada al país, sometió el problema a las Naciones Unidas, la cual el 29 de noviembre de 1947 aprobó un plan de partición de territorios al oeste de Jordán de un estado árabe y un estado judío, el cual fue inminentemente rechazado por los árabes y aceptado por los judíos.

El mandato británico concluye el 14 de mayo de 1948 y la comunidad judía proclama la independencia en esa fecha. (Ministerio de Relaciones Exteriores de Israel, 2013)

Tabla 1. Principales indicadores sociales de Israel

Indicador	Resultado
Población	8,628,600 personas (Al final del 2017)
Grupos étnicos	<ul style="list-style-type: none"> • Judíos 74.7% • No judíos un 25.2% (mayormente árabes)
Estructura de Edad	De 0-14 años: 27.51%, de 15-24 años: 15.53%, de 25-54 años: 37.17%, de 55-64 años: 8.46%, de 65 años y más: 11.33%.
Tasa de Crecimiento Poblacional	1.51% (2017)
Población en área urbana	92.3%
Mayores zonas urbanas	Tel Aviv-Yafo (4,011,000 millones), Haifa (1,135,000 millones); Jerusalén (capital, 907,000 personas) (2018)
Densidad	432 hab/km ²
Esperanza de Vida	82.5 años
Tasa de fecundidad	3.11 nacimientos por cada mujer (2016)
Tasa de natalidad	18.1 nacimientos/1,000 personas (2017 est.)
Tasa de mortalidad	5.2 muertes/1,000 personas (2017 est.)
Idioma	Hebreo (oficial), árabe (usado por la minoría árabe), inglés (lengua extranjera más hablada).
Religión	Judíos 74.7%, musulmanes 17.7%, cristianos 2%, Drusos 1.6%, otros 4% (2016 est.)
Tasa de Alfabetismo	97.8% (2011)

Indicador	Resultado
Índice de Paz Global	Puesto 144 de 163
Índice de Desarrollo Humano	0.899 (Puesto 19 de 188)

Fuente: CIA World Factbook, Naciones Unidas, Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación de España, Banco Mundial, Institute for economics & piece, Central Bureau of Statistics.

Población

Al momento en el que Israel declara su independencia el 14 de mayo de 1948, la población israelí era de 780,000 personas (630 000 judíos y 150 000 árabes). Esta cantidad se ha multiplicado significativamente en setenta años debido a la masiva inmigración de judíos y al crecimiento alto y estable de nacimientos.

Cultura

La cultura israelí data de un legado hebreo de más de cuatro mil años, caracterizado por un período de sionismo por más de un siglo y actualmente con más de medio siglo como Estado moderno. Es por su antigüedad que la cultura judía se caracteriza por ser sólida y con identidad propia impulsada por su población heterogénea, conformada en su mayoría por inmigrantes. Su cultura está fuertemente arraigada a su religión y sus costumbres son derivadas de la mismas. (Embajada de Israel en la República Dominicana, 2018)

Religión

La religión oficial de Israel es el judaísmo. La población judía suele comer solo alimentos Kasher, es decir la comida preparada y certificada por la ley. Esta certificación no permite carne de cerdo o mariscos, ni mezclas de carne y productos lácteos. Otra costumbre religiosa es guardar el Shabbat o día de descanso, que comienza el atardecer del viernes y culmina el sábado en la noche. En este día no se permite trabajar. (National Geographic Kids, 2018)

Existen también musulmanes, cristianos y otras religiones menores y por ley se garantiza la libertad de culto. (Ministerio de Relaciones Exteriores de Israel, 2013)

Idiomas

El idioma oficial de Israel es el hebreo, aunque el árabe es utilizado por la población minoritaria árabe. El inglés es también utilizado como lengua extranjera e idioma de negocios. (Central Intelligence Agency (CIA), 2018)

Cultura de negocios

A continuación, algunas pautas culturales que deben llevarse a cabo y tener pendiente a la hora de comercializar con israelíes:

- **Horario:** La semana de trabajo israelí comienza el domingo y finaliza el jueves, pero algunas compañías y centros de comercio laboran hasta el mediodía del viernes. El día de descanso oficial es el *Shabat* (sábado). (Legiscomex, 2013)
- **Calendario y días festivos:** El Estado y la sociedad israelí tienen su propio calendario oficial en el cual fijan todas las festividades anuales y es usado por toda la comunidad judía alrededor del mundo. (González, 2017). A continuación, los días feriados en el calendario judío, tomando en cuenta que las fechas pueden variar cada año.

Tabla 2. Festividades del calendario israelí

Festividad	Fecha
Pascua	Entre Marzo/Abril
Purim (carnaval)	Marzo/Abril
Día de la independencia de Israel	14 de mayo o fechas cercanas
Shavuot (Pentecostés)	Mayo/Junio
Rosh Hashana (Año nuevo)	Septiembre/Octubre

Festividad	Fecha
Yom Kippour (Día de expiación)	Septiembre/Octubre
Souccot (Fiesta de las cabañas)	Octubre
Simhat Tora (Inicio de la lectura del Torah)	Octubre
Hanucca (Festival de las luces)	Finales de Noviembre/Diciembre
Período de Pessah (Pascuas)	Abril
Período de Souccot (Fiestas de la cabaña)	Octubre

Fuente: Banco Santander, 2018. Elaboración propia.

- **Generalidades de la cultura de negocios:** La cultura israelí se basa en las relaciones y en las emociones, a diferencias de las culturas occidentales que se basan en las reglas y en los hechos como base fundamental de confianza. (Banco Santander, 2018)
- **Formas de dirigirse a otras personas:** Se debe llamar a un israelí por su título y apellido, pero si no tiene título se puede utilizar el Sr. o Sra., y el apellido de la persona. Con más confianza, se prefiere usar el nombre de pila. Es altamente recomendable aprender correctamente la pronunciación de los nombres en hebreo y árabe, según corresponda. (Banco Santander, 2018)
- **Saludos:** Habitualmente, se saluda con un apretón de manos, tanto al inicio como al final, y se dice la palabra “Shalom”, que traducido es “paz” y se dice indistintamente como un hola o adiós. En Israel no se saluda con besos y se debe tomar en cuenta que los judíos ortodoxos no saludan a las mujeres dándole la mano. (Legiscomex, 2013)
- **Relaciones de negocios:** Las reuniones de negocios en Israel pueden ser sorpresivas y espontáneas, a la vez se debe tomar en cuenta que un retraso de más tardar veinte minutos no debe ser considerado como un atraso. Después de mucho tiempo de interacción, el israelí suele ser más informal en el trato.

En los negocios, los israelíes prefieren la cena para negociar y estrechar lazos de amistad. Es importante tener en cuenta si la persona israelí con quien trata es religiosa para mantener el respeto de sus costumbres en la mesa. Es de buen visto invitar a la otra parte a tomar alcohol. (Banco Santander, 2018)

No es conveniente conversar sobre la situación política árabe-israelí. Dentro de las negociaciones, es de suma importancia ir con ofertas competitivas, ya que los empresarios israelíes suelen estar muy informados de la oferta internacional en su sector. Deben dejarse las negociaciones de precio para el final de la reunión y tomar en cuenta que los regateos suelen ser duros por lo que se recomienda partir con un amplio margen base. (Legiscomex, 2013)

- **Obsequios:** Para los hogares, es de buen agrado llevar chocolates, flores o vino. En lo profesional, se aprecian la entrega de libros relacionados con la cultura del país de la otra parte y suvenires de la empresa. (Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD), 2016)
- **Comunicación de negocios:** Durante las reuniones de negocios, son comunes las interrupciones (llamadas, que otras personas entren a la oficina). Es muy importante entregar a la otra parte una agenda de negocios bien definida con los objetivos que se desean obtener en la negociación y es de buena educación dejar que el israelí termine el contrato de sus concesiones finales al terminar las negociaciones. (Banco Santander, 2018)
- **Vestimenta:** El israelí esperan ver a la otra parte vestida según la etiqueta de negocios de su país. Vestirse como un israelí puede traer confusión y rechazo. (Banco Santander, 2018)
- **Tarjetas de presentación:** No es costumbre en Israel el intercambio de tarjetas de presentación, aunque el acto ha ido en aumento. Es importante entregarla al iniciar a la reunión y solicitar a la parte israelí la suya. (Banco Santander, 2018)

3.1.2. Aspectos Políticos

El Estado de Israel posee un sistema de gobierno de tipo parlamentario, funciona en base al principio de la separación de poderes, que asegura el control y equilibrio del sistema, siendo estos el legislativo, el ejecutivo y el judicial. El jefe del Estado es el presidente, donde sus funciones simbolizan la unidad y soberanía del Estado. (Israel Ministry of Foreign Affairs, 2013)

La autoridad legislativa de Israel es la Knéset, un parlamento unicameral conformado por 120 miembros, los mismos son elegidos para un periodo de cuatro años mediante un sufragio universal. La Knéset es la encargada de elegir al presidente del Estado, quien será el jefe del Estado por un periodo de siete años. (Banco Santander, 2018)

Así mismo, el Gobierno o el gabinete de ministros administra los asuntos interiores y exteriores del país, se encuentra dirigido por un primer ministro quien es responsable ante la Knéset de forma colectiva. (Ministerio de Relaciones Exteriores de Israel, 2010)

En la actualidad, el presidente del Estado de Israel es Reuven Rivlin y su primer ministro es Benjamín Netanyahu.

Tabla 3. Indicadores políticos: Estado de Israel

Índice de Gobernanza Mundial	0.671, puesto 49/179 (año 2011).
Índice de Percepción de la Corrupción	62, puesto 32/180 (año 2017).
Índice de Calidad Institucional	0.7865, puesto 28/190 (año 2016).
Índice de Democracia	7.79, puesto 30/167 <i>Democracia defectuosa</i> (año 2017).
Índice Mundial de Fragilidad	78.5, puesto 67/178 (año 2018).

Fuente: Elaboración propia, datos obtenidos de World Governance Index, Libertad y progreso, Transparency International, The Economist Intelligence Unit y Fragile States Index.

Según los indicadores mostrados en la tabla anterior, el Estado de Israel se encuentra en el puesto 49 en el Índice de Gobernanza Mundial, el cual proporciona una imagen general del modo de dirigir en 179 países del mundo, de igual modo, esta calificación indica que Israel se encuentra en una buena situación en el modo de administrar la nación. Así mismo, ostenta el puesto número 32 de 180 en el Índice de Percepción de la Corrupción, lo que indica que sus habitantes distinguen un nivel bajo en el ámbito de corrupción comparado con el resto de los países del ranking.

En cuanto a la calidad institucional, el país ocupa el puesto 28 de 190 que comprende el índice, lo que indica que las instituciones públicas israelíes son buenas en comparación a las restantes del índice; en cambio, se muestra como una democracia imperfecta, teniendo el puesto número 30 en el índice de democracia, esto se puede identificar con la brecha existente en los derechos civiles del país, principalmente por la minoría árabe, quienes no tienen voz para decidir qué partido político israelí controlará cada aspecto de sus vidas. (Sustainable Governance Indicators, 2016)

De igual modo, el Estado de Israel posee el puesto número 67 entre los 178 países que mide el Índice de Fragilidad Estatal, el mismo, permite hacer un ranking anual para 178 naciones basado en los niveles de estabilidad de los países y las presiones a las que se enfrentan, Israel posee una puntuación que se considera como alerta elevada, lo que indica que el país se encuentra vulnerable a futuro colapsos.

Política exterior

Para la economía de Israel, el comercio internacional desempeña un papel fundamental. Debido a esto, el país cree en la primacía de las negociaciones comerciales multilaterales como

instrumento principal para la expansión del comercio y de la prosperidad mundial. Al mismo tiempo, la nación estima que sus acuerdos regionales y bilaterales complementan las obligaciones multilaterales y permiten llevar adelante la liberalización del comercio y el mejoramiento de los vínculos políticos. Por ello, en años recientes la economía israelí se ha integrado, de manera rápida y eficiente, en el sistema mundial de comercio mediante la concertación de acuerdos comerciales y el desarrollo de nuevas relaciones entre países. (The Jewish Policy Center, 2015)

En la actualidad, Israel mantiene relaciones diplomáticas con 157 países, entre los cuales solo figuran dos estados árabes (Egipto y Jordania), de igual modo posee 8 acuerdos de libre comercio.

Según la OMC, el régimen comercial de Israel es transparente y han tenido lugar reformas comerciales, tomando como particularidad los aspectos de valoración aduanera y facilitación del comercio. Por ello, la estrategia general de comercio internacional de Israel es la de firmar tantos acuerdos de libre comercio como sea posible para poder facilitar las exportaciones israelíes en todo el mundo, a su vez, desarrollar y mejorar una economía competitiva en el país. (Organización Mundial del Comercio (OMC), 2013)

En este sentido, Israel ha adoptado una política comercial que busca ser más liberal y abierta. Por ello, estableció, en la Administración de Comercio Exterior, un departamento de política de importación que consiste en explorar caminos para facilitar más las corrientes comerciales de entrada y salida en el mercado israelí, así como para llevar a cabo medidas de liberalización. (Ministry of Economy and Industry State of Israel, 2018)

En cuanto a la inversión extranjera en Israel, en general régimen es abierto, aunque mantiene ciertas restricciones en sectores como las telecomunicaciones, el transporte aéreo y marítimo, la radiodifusión, la energía y el turismo, así como servicios postales y telegráfico, estas por razones de interés público, seguridad y culturales. También, posee acuerdos de protección de la inversión con 40 países. (Afi: Inversiones Financieras Globales, 2016)

De igual manera, Israel ofrece incentivos a las inversiones extranjeras de diferentes tipos, entre las que destacan dos, una de carácter regional, que busca favorecer las zonas poco desarrolladas del país; y otra relativa a inversiones grandes, en estas se pueden llegar a acuerdos específicos con las autoridades locales si la inversión es interesante para el país. (Ministry of Economy and Industry State of Israel, s.f.)

Acuerdos comerciales de Israel

Israel ha desarrollado una red integrada de acuerdos comerciales internacionales, los cuales cooperan armónicamente en un esfuerzo conjunto a promover el comercio y facilitar el acceso a los mercados de exportación de del país. (Organización Mundial del Comercio (OMC), 2013)

En la actualidad, Israel es signatario más de cuarenta acuerdos comerciales de protección de inversión extranjera, ocho acuerdos de libre comercio y dos acuerdos de régimen de Zonas Francas Calificadas (QIZ), estos últimos son áreas geográficas designadas en Egipto y Jordania que disfrutan de una condición libre de impuestos con los Estados Unidos siempre que satisfagan el componente israelí acordado según las reglas de origen. (QIZ Egypt, 2015)

Tabla 4. Acuerdos comerciales por parte de Israel

Acuerdos de libre comercio		
<i>Partes signatarias</i>	<i>Fecha de suscripción</i>	<i>Entrada en vigor</i>
Colombia	30 septiembre 2013	No vigente
Mercado Común del Sur (MERCOSUR)	18 diciembre 2007	Uruguay: 23 diciembre 2009 Paraguay: 24 marzo 2010 Brasil: 03 abril 2010 Argentina: 09 setiembre 2011
México	10 abril 2000	01 julio 2000
Turquía	14 marzo 1996	01 mayo 1997
Canadá	31 julio 1996	01 enero 1997
Unión Europea	20 noviembre 1995	01 junio 2000
Acuerdo Europeo de Libre Comercio (AELC) – EFTA	17 septiembre 1992	01 enero 1993
Estados Unidos	22 abril 1985	19 agosto 1985
Régimen de zonas francas calificadas (Qualified Industrial Zones -QIZ-)		
<i>Partes signatarias</i>	<i>Fecha de suscripción</i>	<i>Entrada en vigor</i>
Egipto	24 diciembre 2004	Febrero 2005
Jordania	Octubre 1995	Marzo 1998

Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC), Federation of Israeli Chambers of Commerce y Ministry of Economy and Industry of Israel, Foreign Trade Department, International Division.

3.1.3. Aspectos Económicos

Tabla 5. Principales indicadores macroeconómicos, años 2015-2017

Indicadores	2015	2016	2017
PIB (USD miles de millones)	USD 299.09	USD 317.7	USD 350.6
Crecimiento PIB (%)	2.6	4	3.3
PIB Per Cápita	USD 35,705.4	USD 37,192.1	USD 40,258.36
Inflación (promedio anual %)	-0.6	-0.5	0.2
PIB Composición por sector (%)	Agricultura: 1.3 Industria: 21 Servicios: 77.7	Agricultura: 1.3 Industria: 20.8 Servicios: 77.9	***
Tasa de desempleo (% del total de la población activa)	5.2	4.8	4.2
Deuda pública (% PIB)	64.2	62.3	60.9
Población por debajo de la línea de pobreza (%)	22		
Coefficiente de GINI (2016)	42.8		
Moneda	Shekel Israelí		
Tipo de cambio (2018)	1 ILS = 0.28 USD		

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del Fondo Monetario Internacional (FMI), World Bank, Central Bureau of Statistics, Bank of Israel, Ministerio de Finanzas de Israel, Global Competitiveness Index, CIA Factbook, United Nations Development Programme.

PIB y crecimiento económico

Israel posee una economía tecnológicamente avanzada y con orientación de mercado. En 2016 el PIB israelí de USD 317 miles de millones, representó el 10.1% del PIB de la región (Oriente medio y Norte de África). El país ha tenido una tasa de crecimiento promedio en los últimos 10 años de 5.5%, sin embargo, debido a la desaceleración del consumo interno y la inversión, se ralentizó su crecimiento en 2 puntos porcentuales desde 2014 como consecuencia de la desconfianza surgida por los conflictos en Gaza. Aun así, se espera que el PIB israelí crezca en un 3.3%, para 2018. (Fondo Monetario Internacional FMI, 2018)

Según los registros del Banco Mundial en 2016 la composición sectorial del PIB israelí fue de: Agricultura 1.3%, Industria 20.8% y Servicios 77.9%, siendo este último el de mayor magnitud y el que concentra la mayor cantidad de empleos en la economía de Israel.

Respecto a la deuda pública del país, ésta llegó a suponer más del 90% del PIB entre 1997 y 2002, pero a partir de 2003 se registró un descenso sostenido de la deuda, disminución del gasto público y aumento de las recaudaciones fiscales. En los últimos 5 años la deuda pública ha disminuido a razón de -2.4 puntos porcentuales anual, pasando a representar en 2017 el 60.9% del PIB y se estima que en 2018 suponga el 61.5%, según reportes tanto del FMI como del Ministerio de Finanzas de Israel.

PIB per cápita y desigualdad del ingreso

El PIB per cápita israelí se situó en los USD 37,192.1 (2016) frente a un PIB per cápita regional de apenas USD 7,200 (2016). Es el tercer PIB per cápita más alto de la región, siendo superado solo por Qatar (USD 59,324) y Emiratos Árabes Unidos (USD 37,622). Sin embargo, en 2011, hubo levantamientos y protestas por la desigualdad de ingresos, los altos precios de la vivienda, los productos básicos y la pobreza y desde entonces ha incrementados el descontento de la opinión pública por la desigualada de ingresos. (Afi Fichas País, 2016)

Según el índice de GINI (2016), Israel posee una puntuación de 42.8, la cual es una desigualdad en la distribución de ingresos muy alta en comparación con demás economías de alto desarrollo humano. Sumándole a lo anterior el hecho que el 22% (2016) de la población de Israel se encuentra por debajo de la línea de la pobreza, lleva a Israel a formar parte del listado de países pertenecientes a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico OCDE con mayor desigualdad de ingreso. (OECD Economic Surveys, Israel, 2018)

Inflación y desempleo

Israel nació siendo un Estado en 1948 con bajos niveles de inflación, una economía que crecía con un gran componente de materias primas importadas para su producción y una actitud exportadora. Pero este panorama cambia en la década de los 70`s donde Israel tuvo una inflación promedio de 41.9%, como resultado de la Guerra de Yom Kipur o Guerra del Ramadán. Para la primera mitad de la década de los 80`s la inflación israelí paso a convertirse en una hiperinflación. Para su resolución se aplicó un programa de estabilización, con controles de la política fiscal, monetaria y cambiaria. Gracias a este, para la década de los 90`s Israel poseía una inflación controlada y en constante disminución, situándose ya para 2017 en 0.2% y según las estimaciones del Fondo Monetario internacional se espera que en 2018 se sitúe en un 0.7%.

En lo referente al empleo, desde 2004 Israel ha logrado mantener una tasa de desempleo controlada y con una tasa de decrecimiento ponderada de -7.7%, de este modo llegó a obtener una de las tasas de desempleo más bajas de la región Oriente Medio y Norte de África con 4.2% (2017), la cual fue solo superada por países de altos ingresos como Qatar (0.2%), Bahreín (1.3%), Emiratos Árabes Unidos (1.7%) y Kuwait (2.1%). Se espera que esta tasa del 4.2% se mantenga igual en 2018, según las estimaciones del FMI.

Tabla 6. Índices para medir la competitividad de Israel a nivel mundial

Índices para medir competitividad de Israel	
Índice Doing Business 2018	54° (puntuación 71.42 / 100)
Global Competitiveness Index 2017–2018	16° (puntuación 5.3 / 7)
Índice de Libertad Económica 2018	31° (puntuación 72.2 mostly free)
Índice de Complejidad económica 2016	1.37382
Rating de Fitch Calificación de la deuda 2018	A+ (Estable) Grado medio superior

Fuente: Doing Business Index, Global Competitiveness Index, Index of Economic Freedom, Country Complexity Rankings (ECI), Center for International Development at Harvard University, Oficina de Información Diplomática de España Ficha País Israel 2018, Fitch Rating.

Según los distintos índices que miden competitividad, facilidad para hacer negocios y calificación de la deuda, Israel es un país que se encuentra bien posicionado tanto a nivel mundial como regional, debido principalmente a las políticas de innovación del gobierno que fomentan la inversión y el desarrollo de las industrias nacionales, la tecnología, el desarrollo del mercado financiero, las facilidades para empezar un negocio, la eficiencia del tiempo y costo para pagos de impuestos y para lograr el comercio transfronterizo, e incluso una calidad crediticia elevada y una reducida expectativa de riesgo de crédito. En este sentido, el Ranking Doing Business (2018) sitúa a Israel en el puesto No. 54 de 190 economías y el No. 2 de la región Oriente Medio y Norte de África, el Global Competitiveness Index (2017-2018) en el puesto No. 16 de 137 economías y Fitch Rating (2018) clasifico al país como A+ (estable).

3.1.4. Aspectos Comerciales y de Inversión

Tabla 7. Aspectos comerciales y de inversión país Israel

Indicadores	Israel
Ranking mayor economía de exportación en el mundo	40° (2016)
Balanza comercial	USD 6.6 miles de millones (2016)
Exportaciones de bienes y servicios (% del PIB)	30.3% (2016)
Exportaciones de bienes y servicios (balanza de pagos, USD a precios actuales)	USD 96.1 miles de millones (2016)
Exportaciones de bienes	USD 56.2 miles de millones (2016)
Exportaciones de servicios	USD 39.9 miles de millones (2016)
Principales productos exportados	Diamante y otras piedras preciosas, Aparatos electrónicos, informáticos y ópticos, Productos farmacéuticos, Productos químicos (2017)
Principales destinos de las exportaciones	Estados Unidos, Reino Unido, Hong Kong, China y Bélgica (2017)

Indicadores	Israel
Importaciones de bienes y servicios (balanza de pagos, USD a precios actuales)	USD 89.5 miles de millones (2016)
Importaciones de bienes	USD 63.5 miles de millones (2016)
Importaciones de servicios	USD 25.9 miles de millones (2016)
Principales productos importados	Materias primas, Bienes de consumo, Maquinaria y equipos de transportes, Combustibles, Barcos, aviones y diamantes (2017)
Principales orígenes de las importaciones	Estados Unidos, China, Suiza, Alemania y Reino Unido (2017)
Inversión Extranjera Directa IED (entrada neta de capital)	USD 18.9 miles de millones (2017)
Origen IED	EE. UU. y Canadá, de Europa, y Asia,
Destino IED	Alta tecnología o high-tech
IED (salida neta de capital)	USD 6.3 millones (2017)
Logistics Performance Index 2016	28° (puntuación 3.6/5) 160 países
DHL Global Connectedness Index 2015	15° (puntuación 70/100) 140 países

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del World Bank, Central Bureau of Statistics CBS, Bank of Israel BOI, Un Comtrade, Observatory of the Economic Complexity OEC, Oficina de Información Diplomática de España Ficha País Israel 2018, DHL Global Connectedness Index.

Comercio exterior y libertad económica

Las exportaciones israelíes han venido presentando desde 1980 un crecimiento sostenido, a excepción de algunos años puntuales como 2009 y 2012, en los cuales presentó ligeras bajas con respecto a años anteriores y entre 2011 y 2015 hubo fluctuaciones. Desde 2015 las exportaciones de Israel han crecido a una tasa promedio ponderada de 1.07%. Según el Central Bureau of Statistics en 2016 Israel exportó un total de USD 96.2 miles de millones y en 2017 USD 98.8 miles de millones de bienes y servicios, representando el 30% de su PIB y se posicionó como la 40° mayor economía de exportación del mundo. Sin embargo la demanda

externa deja de ser la fuente esencial del crecimiento, dando ahora mayor relevancia al consumo interno y la inversión. (Bank of Israel (BOI), 2018)

En los últimos 5 años los socios comerciales de Israel se han mantenido constantes; los Estados Unidos y la Unión Europea encabezan esta lista, siendo el destino de más del 50% de la exportación de Israel. Estados Unidos es el principal destino de las exportaciones seguido de Reino Unido, Hong Kong, China y Bélgica. En la Unión Europea desatacan, Bélgica, los Países Bajos, Francia, Alemania y Suiza. (Central Bureau of Statistics, 2017)

El grueso de las exportaciones de Israel está basado en: diamantes y otras piedras preciosas 21%, aparatos electrónicos, informáticos y ópticos 18.9%, productos farmacéuticos 11.4%, productos químicos 11.3 y otros 37.4%. (Ficha País Israel, 2018)

Por otro lado, las importaciones de Israel en 2016 fueron de USD 89.5 miles de millones (en su mayoría importaciones de bienes) y representaron el 48.2% del total comercializado. Las mismas se basaron en materias primas 42 %, bienes de consumo 20%, maquinaria y equipos de transportes 18%, combustibles 11%, barcos, aviones y diamantes 9%. Los principales orígenes de dichas importaciones son Estados Unidos, China, Suiza, Alemania y Reino Unido. (Ficha País Israel, 2018)

Israel ha conseguido sustituir socios comerciales tradicionales por nuevos mercados debido a la caída de la demanda de los primeros. De este modo su comercio con Asia se ha visto incrementado. Y con respecto a las importaciones, la nueva apertura comercial de sectores tradicionales posibilita la entrada de nuevas empresas exportadoras.

Esto queda más que evidenciado con la posición 31º en que lo coloca el Índice de Libertad Económica (2018), y cuya puntuación más elevada es en la variable de libertad comercial (85.5).

Su puntaje general ha aumentado en 2.5 puntos, con mejoras significativas en la integridad del gobierno, la salud fiscal y los derechos de propiedad. Israel ocupa el tercer lugar entre los 14 países en la región de Medio Oriente y África del Norte, y su puntaje general está por encima de los promedios regionales y mundiales.

Inversión extranjera directa

Respecto a la inversión en Israel cabe destacar que no se publica con regularidad información sobre su país de origen y sector de destino, y la información que se puede obtener no presenta la evolución cronológica y detalla de la inversión en Israel. Según el World Investment Report (2018), en 2017 Israel tuvo una entrada de Inversión extranjera Directa IED (entrada neta de capital) de USD 18.9 miles de millones la cual representó el 5.4% de su PIB y el 32.7% del total de IED recibida por la región Oriente Medio y Norte de África. EE. UU. y Canadá suponen el 49% del origen de dicha inversión, 27% de Europa, 6% Asia y 18% el resto del mundo. Inversión que en suma ha sido dirigida al sector de alta tecnología o high-tech (tecnologías de Internet, software, telecomunicaciones, seguridad, electrónica, biotecnología, defensa, aeroespacial, equipos médicos, nanotecnología, tratamiento de aguas, tecnología agraria, etc.). En el mismo año la IED saliente israelí fue de USD 6.2 miles de millones, de modo que significó una disminución de más del 50% respecto al año anterior. En 2017 el país registró una inversión en stock superior a los USD 128.8 miles de millones. Mientras que la inversión en stock israelí en el extranjero fue de USD 103.6 miles de millones. (World Investment Report, 2018)

Logística y conectividad

En la actualidad Israel cuenta con 7 puertos: Ashdod, Haifa, Eilat, Jaffa, Ashkelon, Hadera y Tel-Aviv. Los tres primeros son los más modernos y son utilizados para la navegación internacional con mayor frecuencia. El puerto de Haifa es una de las terminales más transitadas

por pasajeros y uno de los puertos con mayor manejo de contenedores del mediterráneo. El puerto de Ashdod suele movilizar grandes cantidades de mercancías. Mientras que el puerto de Eliat que funge como zona franca, posee la ubicación perfecta, en el Mar rojo, para conectar Israel con el hemisferio sur y oriente. (Ficha Logística de Isarel, 2016)

Israel dispone de 47 aeropuertos, de los cuales 29 cuentan con pistas pavimentadas. Sus principales aeropuertos por el flujo de pasajeros y mercancía son: el aeropuerto internacional de Ben Gurión en Tel Aviv y el de Ovda en Eilat. En la actualidad el acceso y conectividad terrestre de Israel se ha ampliado y mejorado para responder ante el gran aumento de la movilidad terrestre. El país cuenta con 18,290 kilómetros de extensión de carreteras totalmente pavimentadas, lo que permite la movilidad de los autobuses, carros y camiones que son su principal medio de transporte. (Ficha Logística de Isarel, 2016)

De acuerdo con el Índice de Desempeño Logístico realizado por el Banco Mundial en 2016 Israel obtuvo una puntuación de 3.66 de 5 y se encontraba en la posición No. 28 del ranking entre 160 países y el No. 2 de su región, siendo superado solo por Emiratos Árabes Unidos. La nación presentó mejoras significativas en aspectos como la eficiencia del proceso de despacho aduanal y la calidad de la infraestructura para el comercio y el transporte, lo que le permitió subir 13 puestos desde 2014 a 2016.

De igual modo dispone de una completa línea férrea que comunica a las principales ciudades israelíes para el transporte de pasajeros, y en el sur cuentan con una línea para el transporte de minerales. En 2015, Israel se encontraba en la posición No. 15 del Índice Global de Conectividad (2016) y logró subir 3 posiciones con respecto a 2013. Gracias a que el país se destacó en las facilidades y libertades para el flujo de personas y capitales, ocupó el puesto No.

5 de 102 países por flujo de personas y el puesto No. 2 del ranking de 72 países por flujo de capitales.

3.1.5. Aspectos Legales Aplicables al Comercio Exterior

Ley sobre inversión extranjera

La Ley de Israel para el fomento de las inversiones de capital fue promulgada en 1959 y tiene como propósito atraer capital a Israel y alentar la iniciativa económica y las inversiones del capital extranjero y local con tres fines: a) Desarrollar la capacidad productiva de la economía nacional, utilizar sus recursos y potencial económico de manera eficiente y utilizar plenamente la capacidad productiva de las empresas existentes; b) Mejorar la balanza de pagos de los Estados, para aumentar las exportaciones y reducir las importaciones; c) Absorber la inmigración, distribuir la población en el área del Estado de acuerdo con el plan y crear nuevas fuentes de empleo.

La Ley proporciona ciertos incentivos fiscales a las instalaciones de producción y otras instalaciones elegibles, también funciona como una herramienta de gran importancia para las empresas al momento de realizar la planificación fiscal. (Israel Ministry of Foreign Affairs, 2013)

Documentación necesaria para el intercambio comercial con Israel

La documentación requerida por Israel para lograr el intercambio comercial con otras naciones es en parte la misma que requiere el resto del mundo, y de igual modo existe documentación específica para que mercancías provenientes de mercados extranjeros puedan entrar al país y ser comercializadas.

Tabla 8. Documentación necesaria para exportar a Israel

Documentos Comerciales	Documentos para el transporte
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Factura comercial. ✓ Factura Proforma ✓ Packing List 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Bill of Lading ✓ Airway Bill ✓ Demás documentos de transporte.
Certificados	Documentos aduaneros y otros requerimientos
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Certificado de origen (1) ✓ Certificado EUR-1 (2) ✓ Certificado fitosanitario (3) ✓ Certificado sanitario (4) ✓ Certificado de libre venta (5) ✓ Certificado Kosher (6) ✓ Certificado de seguridad ✓ Certificado de no radioactividad (3) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ DUA (Documento Único Aduanero) ✓ Cuaderno ATA (7) ✓ Licencias de Importación (8)

1-Para la importación de determinadas plantas, 2- En caso el envío no supere los 6,000 Euros o se trate de un exportador autorizado por el Departamento de Israel, puede ser sustituido por una declaración en factura, 3-Si el producto es de origen vegetal, 4- si el producto es de origen animal o animales vivos, 5- en especial para los cosméticos, 6- Para productos alimenticios, farmacéuticos, cosméticos o de limpieza, 7- Para importaciones temporales. 8- Para las importaciones de textiles, equipo eléctrico, productos farmacéuticos y automóviles. Fuente: elaboración propia.

Aranceles aplicados a las importaciones y/o exportaciones en Israel

En Israel se pagan derechos aduaneros por ciertos productos importados y cuya tasa va a depender de dos factores: primero, de su clasificación según la tarifa amortizada de aduanas; y segundo, del país de origen porque dependerá de la existencia o ausencia de un tratado de libre comercio. Por otro lado, están exentas del pago de este arancel las importaciones cuyo valor CIF sea inferior a 1,000 dólares y con un peso inferior a los 30 kg.

De acuerdo con la Organización Mundial del Comercio (2017), el arancel consolidado promedio de Israel es de 22%. De manera general, los aranceles o derechos de aduanas de productos industriales son bastante bajos, o casi nulos, el arancel consolidado promedio para productos no agropecuarios es de 10.2%. Lo contrario sucede con los productos agrícolas que están sometidos a aranceles más elevados, su arancel consolidado promedio es de 78.8%.

Barreras no arancelarias de Israel

A partir de 1994, Israel ejecuta medidas legislativas y reglamentarias en búsqueda de tener una política comercial más liberal y abierta, es por esto, puesto que los derechos aduaneros están disminuyendo, la nación está buscando modos para eliminar las barreras al comercio de tipo no arancelarios. (Organización Mundial del Comercio (OMC), 2013)

Actualmente, los obstáculos no arancelarios de Israel existen en búsqueda de protección de la salud humana, la moral pública, la seguridad, el medioambiente o de conformidad con los compromisos internacionales que ha contraído. Según la Organización Mundial del Comercio (OMC), el país tiene en vigencia 1,098 barreras no arancelarias al comercio, donde destacan las barreras no arancelarias de tipo técnicas. (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD), 2018).

Las prohibiciones a la importación figuran en la Orden de aduanas de 2005 y en la Orden de libre importación de 2012, entre estas destacan los productos no certificados como “Kashrut o Kosher”, alimentos preparados de acuerdo con el ritual judío, y cuyo significado está determinado por un conjunto de criterios religiosos. Esta certificación aplica a productos lácteos, cárnicos, flores, frutas, cervezas, fármacos, productos textiles y químicos y animales, los mismos están plasmados dentro de las Órdenes mencionadas previamente.

Por otro lado, se necesitan certificados sanitarios y/o permisos de importación (expedidos antes del envío de las mercancías) para todo el material de propagación vegetal (incluidas las semillas) y la mayor parte de las demás plantas y materiales de plantas, frutas frescas, legumbres y hortalizas, algunas frutas secas, nueces y flores cortadas. Estas importaciones, al igual que las

de productos derivados de animales, así como los mismos, están reguladas por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Israel.

Para las importaciones de ganado de cría y otros animales se necesita un permiso de importación, con este fin, las solicitudes de permisos se estudian caso por caso, en función de la especie animal, del sexo y de la situación epidemiológica del país exportador en ese momento. Los envíos de ganado deben ir acompañados de un certificado sanitario firmado por un servicio público de veterinaria en el que se declare que no ha habido ninguna enfermedad contagiosa en la zona seis meses antes del envío y que los animales no están enfermos. También se requieren certificados sanitarios para los envíos de pieles y partes de animales (piel, hueso, pezuñas, lana, pelo y cerdas).

El Ministerio de Salud es el organismo reglamentario responsable de la seguridad de los productos cosméticos y farmacéuticos. Todos los productos alimenticios y relacionados con la salud deben estar inscritos en el registro del Ministerio de Salud antes de poder venderse en Israel.

En otro sentido, las barreras no arancelarias de tipo técnicas de Israel, la Ley de normas de 1953 y sus ocho modificaciones regulan las normas, la evaluación de la conformidad, y su ejecución. En virtud de esta Ley, el Instituto de Normas de Israel (SII), una organización no gubernamental establecida por ley es la única autoridad que tiene competencia para elaborar normas y permitir a los fabricantes la utilización de la marca normativa, que indica que un producto es conforme con una norma israelí. En función de la norma de calidad que se trate, otros organismos, como los Ministerios de Salud, Comunicaciones, Agricultura y Desarrollo Rural e Industria, Comercio y Trabajo, participan también en la elaboración o aplicación de estas.

El SII ha publicado más de 2.600 normas de calidad; 604 de ellas son obligatorias. Las normas obligatorias de calidad tienen una importancia especial en la ingeniería eléctrica y mecánica y en los alimentos. Según la OMC, de todas las barreras no arancelarias que posee Israel 1,065 son de tipo técnicas.

En cuanto al marcado, etiquetado y embalaje para la entrada al mercado israelí, todos los productos deben estar etiquetados. Los cigarrillos y los textiles deben estar etiquetados antes de su importación a Israel. La Ley de protección al consumidor establece la información que debe figurar sobre los productos de consumo o adjuntarse a ellos, el etiquetado debe hacerse en hebreo.

La Orden de Protección al Consumidor de 1983, establece requisitos de etiquetado específicos productos como artículos de uso doméstico, muebles, papel y cartones, pinturas, textiles, bolsas de polietileno, bolsos de mano y productos de tabaco. Además, los ministerios competentes fijan las normas de etiquetado para los siguientes productos: abonos, insecticidas, productos químicos, productos farmacéuticos, algunos productos alimenticios, semillas y bebidas alcohólicas. Los contenedores de productos peligrosos deben llevar una marca clara. (Afi: Inversiones Financieras Globales, 2016)

Dentro de las normas para etiquetado, destaca la de etiquetado de las prendas de Confección, la que indica que todas las prendas de vestir deben ser etiquetadas de forma permanente en hebreo, bien antes de la importación en este país, o después de la misma en un establecimiento de venta al por mayor.

3.1.6. Aspectos Tecnológicos

El sector de ciencia y tecnología es uno de los sectores más desarrollados del Estado de Israel, en la actualidad, Israel tiene una de las economías más fuertes y tecnológicamente más avanzadas del mundo, con un mercado diverso, flexible y abierto. (Ministry of Economy and Industry State of Israel, 2017)

En el mismo sentido, tiene el sector empresarial más intensivo en investigación y desarrollo del mundo, además de ser la economía de capital de riesgo más grande del mundo. El país ha logrado una ventaja cualitativa en la gama de tecnologías aviónicas, de salud, agrícolas, ciber seguridad, tecnologías acuáticas, entre otros. El desarrollo de estos sistemas ha otorgado a las industrias israelíes de alta tecnología una ventaja cualitativa en las derivaciones civiles en los sectores de software, comunicaciones e Internet (UNESCO, 2015). En 2017, el sector de alta tecnología representó un 45% de las exportaciones de Israel. En el mismo periodo, fue colocado en el puesto 17 en el Índice de Innovación Global y obtuvo el puesto número 1 en la región del Norte de África y Asia Occidental. (University, INSEAD, & WIPO, 2017)

Israel es una incubadora tecnológica que ha logrado convertirse en la nación de las start-ups. (Compañía Peruana de Radiodifusión, 2015) La política de Israel en materia de ciencia y tecnología persigue, el objetivo de mejorar su capacidad competitiva. En el 2015, Israel dedicó el 4.3% de su Producto Interno Bruto en Investigación y Desarrollo (GERD). (UNESCO Institute of Statistics, 2016).

En el 2016 obtuvo el puesto número 21 en el índice de preparación de la red del reporte The Global Information Technology Report, este índice evalúa la preparación de los países para aprovechar los beneficios de las tecnologías emergentes y capitalizar las oportunidades

presentadas por la transformación digital y más, esto significa que el país está preparado para aprovechar estas tecnologías y capitalizar las posibles oportunidades en el ámbito digital.

Por otro lado, Israel ostenta el puesto número 23 entre 139 países en el índice de desarrollo de las TIC's del 2017 desarrollado por la Unión Internacional de las Telecomunicaciones (UIT), índice basado en indicadores de las tecnologías de información y comunicación (TIC's), comparándolo con el desempeño con países en el resto del mundo, así mismo, ocupa el puesto número 16 en el mismo índice, pero en el ámbito regional. La calificación al mismo tiempo da a conocer que por cada 100 habitantes existen 131.67 suscripciones a teléfono celulares, 81.14% de los hogares israelíes poseen una computadora, el 75.71% de los hogares poseen acceso a internet y el 79.78% de individuos en Israel usan internet.

3.2. República Dominicana

3.2.1. Aspectos Sociales



Ubicación

República Dominicana limita al sur con el Mar Caribe al norte con el Océano Atlántico, al este con el Canal de la Mona y al Oeste con Haití. Ocupa cerca de los dos tercios del este de la isla La Española, que comparte con la República Haití. El país tiene un área de 48,445 km². (Central Intelligence Agency (CIA), 2018)

División Administrativa

El país se divide en tres regiones (Norte o Cibao, Sureste y Suroeste), que a su vez se dividen en 10 subregiones que son: Cibao Nordeste, Cibao Noroeste, Cibao Norte, Cibao Sur, El Valle, Enriquillo, Higuamo, Ozama, Valdesia y Yuma, compuesta a su vez por 31 provincias y un Distrito Nacional. (Central Intelligence Agency (CIA), 2018)

Historia

La isla de Santo Domingo fue descubierta en diciembre de 1492 por el almirante Cristóbal Colón y se estableció en este lugar la primera colonia del Nuevo Mundo. La misma sufrió un sin número de diferentes ataques y devastaciones, así como múltiples reclamaciones tanto de Francia como de España de posesión. En consecuencia, el territorio se dividió en dos: asentamiento francés al oeste y asentamiento español al este de dicha isla.

Finalmente, el Estado Dominicano nace el 27 de febrero de 1844 al declararse su independencia, luego de 22 años de ocupación haitiana. Aunque los proyectos anexionistas a España y a otros países se mantuvieron vigente durante décadas después de proclamada la independencia, estos fueron frustrados y República Dominicana permanece como país libre. (Estado Dominicano, 2018)

Tabla 9. Principales indicadores sociales de República Dominicana

República Dominicana	
Población	10,734,247 (Est. Julio 2017)
Grupos étnicos	Mixtos 70.4% (mestizos 58%, mulatos 12.4%), negros 15.8%, blancos 13.5%, otros 0.3% (2014 est.)
Estructura de Edad	25-54 años: 26.63%, 15-24 años: 18.18 25-54 años: 39.66%, 55-64 años: 7.9% 65 años hacia arriba: 7.63% (2017 est.)
Tasa de Crecimiento Poblacional	1.51% (2017)
Población en área urbana	80.6%
Mayores zonas urbanas	Santo Domingo (capital) 2.945 millones de personas (2015)
Densidad	212 hab/km ²
Esperanza de Vida	78.3 años
Tasa de fecundidad	2.29 nacimientos por cada mujer (2016)
Tasa de natalidad	18.4 nacimientos/1,000 personas (2017 est.)
Tasa de mortalidad	4.7 muertes/1,000 personas (2017 est.)
Idioma	Español
Religión	Catolicismo 80%, protestante 20%
Educación	Gasto del 4% del PIB
Tasa de Alfabetismo	91.8% (2015 est)
Salud	1.49 doctores / 10000 personas (2015) Gasto en salud: 4.4% del PIB (2014)
Índice de Paz Global	Puesto 99 de 163
Índice de Desarrollo Humano	0.722 (Puesto 99 de 188)

Fuente: Elaboración propia, datos obtenidos de CIA World Factbook, Naciones Unidas, Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación de España, Banco Mundial, Institute for Economics & Peace.

Población

La población dominicana está compuesta de rasgos multirraciales, a consecuencia de migración a gran escala de extranjeros durante toda su historia. Según datos del Banco Mundial (2017), la población ha tenido constante crecimiento y en su mayoría es joven (De 25 años a 54 años) y mantiene una buena tasa de crecimiento poblacional anual, de 1.51% para el 2017. La mayor concentración de personas en el país está en el gran Santo Domingo, que es la capital del país, con una población de 965,040 personas, según el IX Censo Nacional de Población y Vivienda del 2010. (Oficina Nacional de Estadísticas)

Cultura

La cultura dominicana es una mezcla de costumbres y rasgos culturales europeas, africanas y taínas, fruto del impacto cultural que se produjo durante el descubrimiento y colonización de América. (Montero, 2010)

Religión

El Estado Dominicano ampara la libertad de cultos en el artículo 45 de su Constitución. No obstante, la religión predominante es el catolicismo (80%) y el resto está compuesto por protestantes, judíos, islámicos y ateos, entre otros. (Central Intelligence Agency (CIA), 2018)

Idiomas

El idioma oficial en República Dominicana es el español, aunque también el inglés ha tenido su auge como idioma de negocios. (International Packers, 2009)

Cultura de Negocios

Los dominicanos son muy conservadores y tradicionalistas, son muy formales y siguen protocolos adecuados para cada situación en una reunión de negocios. A continuación, algunos de ellos:

- Para los dominicanos, las relaciones son de gran importancia pues amplían la red de contactos que pudieran ser necesarios en algún momento determinado.
- Intentar hablar español es gratamente apreciado, pues no todos los empresarios hablan inglés.
- Es aconsejable programar las reuniones 2 o 3 semanas antes por teléfono, e-mail o fax y confirmarlas una semana antes por las mismas vías.
- Aunque la puntualidad es requerida, el dominicano no siempre logra serlo, aunque se esfuerza para llegar a tiempo.
- Las presentaciones deben estar bien conformadas y organizadas y deben incluir tablas, gráficos o imágenes.
- Las interrupciones son comunes y varias personas podrían intervenir a la vez.
- La comunicación dominicana suele ser formal. Se les llama a las personas por su título y primer apellido.
- Los dominicanos suelen ser comunicadores directos y no son cerrados a la hora de decir lo que sienten o piensan.
- Es normal el tacto y el poco espacio físico entre conversaciones.
- La vestimenta en oficina, reuniones de negocios y horarios de trabajo tiene el siguiente protocolo: Los hombres deben usar trajes oscuros y conservadores, las mujeres chaquetas, vestidos o trajes oscuros.

- En materia de saludos, en primera instancia se saluda con un apretón de manos tanto al hombre como a la mujer.
- Es común el intercambio de tarjeta de presentación durante el inicio de la reunión.
- Los regalos son bien vistos después de establecer las relaciones comerciales. No deben ser costosos porque podría malinterpretarse como un intento de soborno.
- Para la toma de decisiones se deberán llevar a cabo varias reuniones para llegar a un acuerdo. Es importante que se dirija a las personas de mayor jerarquía porque son quienes tienen mayor poder de decisión.
- Es visto como confrontación las tácticas de ventas bajo presión.
- Son normales las largas sesiones de regateo. (International Packers, 2009)

3.2.2. Aspectos Políticos

La República Dominicana tiene un sistema de gobierno de tipo democrático representativo, el estado dominicano se compone de tres poderes, el ejecutivo, legislativo y judicial. El jefe del Estado es el presidente, quien es a su vez es el jefe de gobierno y de un sistema multipartidista. (Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación de España, 2018)

El gobierno dominicano ejerce el poder ejecutivo, mientras que el poder legislativo es ejercido por parte de dos cámaras del Congreso nacional, formado por el Senado o Cámara Alta y la Cámara de diputados o Cámara Baja, en cambio, el poder judicial es independiente del poder ejecutivo y legislativo. (ProChile, 2017)

Actualmente, el presidente de la República Dominicana es Danilo Medina y su vicepresidente es Margarita Cedeño de Fernández.

Tabla 10. Indicadores políticos: República Dominicana

Índice de Gobernanza Mundial	0.632 puesto: 73/179 (2011)
Índice de Percepción de la Corrupción	29 puesto 135/180 (2017).
Índice de Calidad Institucional	0.4717 Puesto 96/190 (2016).
Índice de Democracia	6.66 Puesto 55/167 <i>Democracia defectuosa</i> (2017).
Índice Mundial de Fragilidad	69.2 puesto 104/178 (año 2018).

Fuente: Elaboración propia, datos obtenidos de World Governance Index, Libertad y progreso, Transparency International, The Economist Intelligence Unit, y Fragile States Index.

Según los indicadores mostrados en la tabla anterior, la República Dominicana se posicionó el puesto 73 entre 179 en el índice de gobernanza mundial, lo que significa que la República Dominicana está en una situación media en el modo de dirigir. De igual modo, el país tiene la posición 135 del índice de percepción de corrupción entre 180 naciones, esto indica que los dominicanos se percatan en un nivel medio del nivel de corrupción que posee la nación en el sector público. Por otro lado, la nación ostenta el puesto 96 en el ámbito de calidad institucional entre 190, lo que da a conocer que las instituciones dominicanas ofrecen un servicio estándar en comparación a otros países del indicador.

El índice de democracia indica que la República Dominicana posee una democracia imperfecta, ocupando la ubicación número 55 entre 167 países, esto da a conocer que la nación tiene elecciones libres e imparciales, sin embargo, posee debilidades en aspectos de su democracia como los niveles bajos de participación política, problemas de modo de gobernanza y una cultura política subdesarrollada.

El Estado Dominicano se encuentra en la posición 104 entre 178 en el índice mundial de fragilidad, esto, según el índice significa que la nación está en alerta, es decir es débil pero no lo suficiente para colapsar.

Política exterior

La República Dominicana es considerada como una economía abierta donde, según la Constitución en su artículo 128 establece que el presidente de la República dirige la política interior y exterior del país. (Ministerio de Relaciones Exteriores de República Dominicana, 2015)

En la actualidad, los lineamientos de la política exterior de la República Dominicana se encuentran plasmados en la Estrategia Nacional de Desarrollo 2030 la misma, comprende seis componentes de actuación: el desarrollo político y social, la inversión y desarrollo económico, el abordaje de las problemáticas globales, la imagen país, la cooperación internacional para el desarrollo y la protección de la población dominicana en el exterior. Los principales objetivos en cuanto a política exterior de esa estrategia son: impulsar el desarrollo exportador; propiciar mayores niveles de inversión en actividades de mayor valor agregado y con capacidad de generación de empleo; consolidar y monitorear la red de tratados y acuerdos comerciales suscritos por el país; y desarrollar un entorno regulador que asegure un clima de negocios pro-competitivo. (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo de República Dominicana, 2012)

La República Dominicana ha adoptado medidas en la búsqueda de la facilitación del comercio en los últimos nueve años, las que incluyen la mejora en sus sistemas de gestión de riesgos, la implementación de un proceso de despacho automatizado de las importaciones y la eliminación de algunos requisitos de autorización. (Organización Mundial del Comercio (OMC), 2015)

En cuanto a la inversión extranjera en la República Dominicana, está regulada por la Ley No. 16-95 y su reglamento de aplicación No. 214-04. La inversión no requiere aprobación previa,

pero una vez realizada debe registrarse, y del mismo modo, la reinversión de utilidades. (Congreso de la República Dominicana, 1995)

Todas las actividades están abiertas a la inversión salvo las relacionadas al manejo de desechos tóxicos, peligrosos o radiactivos producidos en el exterior, la salud pública, al medio ambiente y a la producción de armamentos. Así mismo, existen algunas restricciones en los sectores minero, de radiodifusión, de la energía y del transporte aéreo, así como de algunos servicios profesionales. (Organización Mundial del Comercio (OMC), 2015)

Las inversiones extranjeras reciben el mismo trato que las nacionales, salvo las dispuestas en la legislación nacional, las que se refieren al sector finanzas y seguros. (Organización Mundial del Comercio (OMC), 2015)

Por otro lado, la República Dominicana ofrece cinco incentivos a las inversiones extranjeras, estos pueden incluir una exención de impuestos de hasta un 100%.

Acuerdos comerciales de República Dominicana

La República Dominicana considera los acuerdos comerciales como una oportunidad para los empresarios dominicanos puedan llevar sus mercancías en condiciones preferenciales a diversos destinos. (Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD), 2017)

En la actualidad, el país forma parte de cuatro acuerdos de libre comercio, diez acuerdos comerciales de protección de inversión extranjeras y un acuerdo de comercio de carácter preferencial.

Tabla 11. Acuerdos comerciales por parte de República Dominicana

<i>Acuerdos de libre comercio</i>		
Partes signatarias	Fecha de suscripción	Entrada a vigor
Acuerdo de Asociación Económica – AAE (EPA)	15 octubre 2008	Enero 2009
CAFTA-DR (Centroamérica – Estados Unidos y República Dominicana)	05 agosto 2004	01 marzo 2007 para República Dominicana
Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua)	16 abril 1998	Marzo 2002
Acuerdo de Libre Comercio Comunidad del Caribe – República Dominicana (CARICOM-RD)	22 agosto 1998	05 febrero 2002
<i>Acuerdos de comercio preferenciales</i>		
Partes signatarias	Fecha de suscripción	Entrada a vigor
Panamá	17 julio 1985	08 junio 1987
Tratado bilateral de inversión		
Partes signatarias	Fecha de suscripción	Entrada a vigor
Corea	30 junio 2006	21 mayo 2008
Italia	12 junio 2006	18 julio 2007
Países Bajos	30 marzo 2006	29 agosto 2007
Suiza	27 enero 2004	12 marzo 2006
Panamá	06 febrero 2003	18 septiembre 2006
Marruecos	23 mayo 2002	04 enero 2007
Argentina	16 marzo 2001	n.d.
Chile	28 noviembre 2000	08 mayo 2002
Francia	14 enero 1999	30 octubre 2000
España	16 marzo 1995	07 octubre 1996

Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC), Organización de Estados Americanos (OEA).

3.2.3. Aspectos Económicos

Tabla 12. Principales indicadores macroeconómicos, años 2015-2017

Indicadores	2015	2016	2017
PIB (USD miles de millones)	USD 68.89	USD 72.41	USD 76.03
Crecimiento PIB (%)	7	6.6	4.6
PIB Per Cápita	USD 6,902.6 BCRD	USD 7,187.9	USD 7,477.3
Inflación (promedio anual %)	0.8	1.6	3.28
PIB Composición por sector (%)	Agricultura:5.8 Industria: 27.3 Servicios: 66.9	Agricultura:6.1 Industria: 26.1 Servicios: 67.8	***
Tasa de desempleo (% del total de la población activa)	5.9	5.5	5.4
Deuda pública (%PIB)	47.3	50	51.4
Población por debajo de la línea de pobreza (% 2016)	30.5%		
Coefficiente de GINI (2016)	45.6		
Moneda	Peso Dominicano		
Tipo de cambio (2018)	1 DOP = 0.020 USD		

Fuente: Fondo Monetario Internacional FMI, World Bank, Banco Central de la República Dominicana (BCRD), Global Competitiveness Index, Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo.

PIB y crecimiento económico

En 2016 el PIB dominicano fue de USD 72.41 miles de millones, representó el 1.5 % del PIB de la región (América Latina y el Caribe) excluyendo los países de altos ingresos. En este año la tasa de crecimiento del PIB fue inferior a años anteriores (6.6%), dado que la economía dominicana había encadenado dos años de crecimiento acelerado del PIB, 7.6% en 2014 y 7% en 2015, en este último alcanzo a ser la economía latinoamericana de más rápido crecimiento y

la 19° del mundo. Sin embargo, dominicana mantiene una deuda pública que representa el 51% del PIB actual. (Fondo Monetario Internacional FMI, 2018)

Durante el primer trimestre del año 2018 el país registró un crecimiento de 6.4%, que aunque inferior al registrado en el periodo 2014-2016, ha mantenido el ritmo de crecimiento por encima de su potencial y las medidas de flexibilización monetaria que fueron implementadas a partir de agosto del año 2017, siguen conservando su impulso. Para el mismo periodo de enero-marzo 2018, los sectores productivos que conformaron el buen desempeño de la economía fueron: manufactura de zonas francas, construcción, comercio, transporte y almacenamiento (Banco Central de la República Dominicana BCRD, 2018)

La República Dominicana dejó de ser una economía dependiente de la agricultura y pasó a tener un sistema productivo liderado por el sector servicios (67.9% PIB). Ahora forman parte de los pilares del sistema económico dominicano sectores como la construcción, hostelería y actividades relacionadas con el turismo. El sector industria liderado por las zonas s francas pasó a representar el 26.1% del PIB, convirtiéndose en una importante fuente de empleo y dinamismo económico. Mientras que el sector primario (agroindustria) tiene ya un peso muy bajo (6.1%), y a pesar de su aporte al empleo en localidades rurales, sigue necesitando del subsidio estatal para su funcionamiento.

PIB per cápita y desigualdad social

El PIB per cápita dominicano se situó en los USD 7,477.3 (2017), lo cual coloca al país como una nación de ingresos medios altos, sin embargo, aún existe una notable diferencia en la distribución de estos ingresos a la población en general. Según el índice de GINI (2016), República Dominicana fue calificada con una puntuación de 45.6, lo cual significa que aunque

el total de los ingresos percibidos clasifiquen al país como una nación de ingresos medios altos, la brecha económica entre ricos y pobres es marcada. Sumándole a lo anterior el hecho que el 30.5% (2016) de la población dominicana está por debajo de la línea de la pobreza, y el alto nivel de desempleo, da por resultado una reducción de la clase media, la cual sirve de colchón social para mantener la estabilidad económica

Inflación y desempleo

Desde el año 2000, República Dominicana ha logrado mantener una inflación controlada y reducida a una sola cifra, a excepción de algunos años puntuales, como 2003 (27.4%) y 2004 (51.5%) debido a la crisis bancaria que enfrentó el país; y en 2008 se alcanzó una inflación de 10.6% como resultado de la crisis inmobiliaria.

En 2017 la inflación fue de 3.28% del PIB y para la inflación anualizada, es decir, medida del período abril 2017 a abril de 2018, se ubicó en 4.05%, ligeramente por encima del valor central del rango meta de 4.0%±1.0% establecido en el Programa Monetario de la República.

En el mismo año el Fondo Monetario Internacional (FMI) reportó una tasa de desempleo de 5.4% del total de la población activa, la cual redujo a razón de una tasa promedio ponderada de 6.5% desde 2013 y según las estadísticas del FMI se espera que reduzca a 5.1% en 2018. Pero el desempleo real en la población se percibe mucho más elevado, debido a la cantidad de empleo informal desprovisto de seguridad social y económica que existe en República Dominicana.

Tabla 13. Índices para medir la competitividad de República Dominicana a nivel mundial

Índices para medir la competitividad de República Dominicana	
Índice Doing Business 2018	99° (puntuación 60.939 / 100)
Global Competitiveness Index 2017–2018	104° (puntuación 3.9 / 7)
Índice de Libertad Económica 2018	89° (puntuación 61.6 moderately free)
Índice de Complejidad económica 2016	-0.599903

Índices para medir la competitividad de República Dominicana	
Rating de Fitch Calificación de la deuda 2017	BB- (Estable) Grado de no inversión Especulativo

Fuente: Doing Business Index, Global Competitiveness Index, Index of Economic Freedom, Country Complexity Rankings (ECI), Center for International Development at Harvard University, Oficina de Información Diplomática de España Ficha País República Dominicana 2018, Fitch Rating.

Según el Índice Doing Business (2018), República Dominicana se encuentra en la posición No. 99 del ranking y la No. 13 de la región América Latina y el Caribe; la misma subió 4 puestos con respecto al año anterior, debido a mejoras como: la reducción del tiempo necesario para registrar una empresa, inversión en la expansión y rediseño de la red eléctrica, aumentó la duración obligatoria de la licencia de maternidad remunerada y mejoras en la resolución de controversias.

Sin embargo, el Índice de Competitividad Global (2017-2018), colocó a la República Dominicana en la posición No. 104 del ranking entre 137 países, 12 puestos por debajo del periodo anterior. Según este índice los factores más problemáticos para dominicana hacer negocios son: la corrupción, burocracia gubernamental ineficiente, las tasas de impuestos, fuerza de trabajo con educación inadecuada, el robo y el crimen, y la falta de acceso a financiamiento.

Con respecto a la calificación de la deuda dominicana, el Rating de Fitch (2018) la sitúa como BB- (estable), esto significa que es posible que se cumpla con las obligaciones financieras, siempre y cuando dominicana no enfrente un cambio económico adverso que aumente los riesgos de crédito.

3.2.4. Aspectos Comerciales y de Inversión

Tabla 14. Aspectos comerciales y de inversión República Dominicana

Indicadores	República Dominicana
Ranking mayor economía de exportación en el mundo	84° (2016)
Balanza comercial	USD - 4.15 miles de millones (2016 Est.)
Exportaciones de bienes y servicios (% del PIB)	25.2% (2016)
Exportaciones (balanza de pagos, USD a precios actuales)	USD 16.97 miles de millones (2016)
Exportaciones de bienes	USD 8.74 miles de millones (2016)
Exportaciones de servicios	USD 8.22 miles de millones (2016)
Principales productos exportados	Oro, Equipos médicos y quirúrgicos, Confección textil, Productos eléctricos, Manufacturas de tabaco, Manufacturas de calzados, Artículos de joyería y conexos, Productos agrícolas como plátanos, Cacao y azúcar
Principales destinos de las exportaciones	USA, Haití, Canadá, India y Suiza (2017)
Importaciones de bienes y servicios (balanza de pagos, USD a precios actuales)	USD 21.12 miles de millones (2016)
Importaciones de bienes	USD 17.78 miles de millones (2016)
Importaciones de servicios	USD 3.34 miles de millones (2016)
Principales productos importados	Materias primas para zonas francas, Combustibles, Bienes de consumo duradero, Productos alimenticios elaborados, Repuestos, Productos medicinales y farmacéuticos, Fundición de hierro y acero
Principales orígenes de las importaciones	USA, China, México, Brasil y Trinidad and Tobago (2017)
IED (entrada neta de capital)	USD 3.57 miles de millones (2017)
Origen IED	Estados Unidos, Canadá, España, Dinamarca, e Islas Vírgenes (2017)
Sectores IED	Comercio e industria, turismo, Inmobiliario, mineros, zonas francas y financiero. (2017)
IED (salida neta de capital)	USD 115.8 millones (2016)

Indicadores	República Dominicana
Logistics Performance Index 2016	91°(puntuación 2.6 / 5) 160 países
DHL Global Connectedness Index 2015	112° (puntuación 33/100) 140 países

Fuente: World Bank, Banco Central de la República Dominicana, Un Comtrade, Observatory of the Economic Complexity OEC, Oficina de Información Diplomática de España Ficha País República Dominicana 2018, Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana, DHL Global Connectedness Index.

Comercio exterior y libertad económica

Las exportaciones dominicanas han ido presentando desde sus inicios un crecimiento sostenido, en el periodo que comprende 2006-2016 las exportaciones dominicanas tuvieron un crecimiento ponderado de 5.2% anual. El total de las exportaciones para 2016 fue de USD 16.97 miles de millones, donde el 51.6% es exportación de bienes y el 48.8% exportaciones de servicios. Del total de las exportaciones de bienes (USD 8.74 miles de millones), el 60% son bienes producidos por zonas francas y solo el 40% del total exportable se registró como producción nacional. (ProDominicana, 2017)

República Dominicana es una economía que depende en gran medida de las exportaciones para mantener el aparato productivo nacional en buen funcionamiento, por lo que se ha colocado como la 84° (2016) mayor economía de exportación del mundo, las cuales componen el 25.2% del PIB nacional.

Los principales socios comerciales en materia de exportación son: USA 53.2%, Haití 9.6%, Canadá 8.9%, India 6.5% y Suiza 2.7%. A quiénes se destinan principalmente, según el código armonizado: oro, equipos médicos y quirúrgicos, confección textil, productos eléctricos, manufacturas de tabaco, manufacturas de calzados, artículos de joyería y conexos, productos agrícolas como plátanos, cacao y azúcar. En definitiva, los principales sectores de exportación fueron: industriales, minerales y agropecuarios. (United Nations, 2001-2018)

El total de las importaciones para 2016 fue de USD 21.12 miles de millones, donde el 84.18% es importación de bienes y el 15.82% restante importaciones de servicios. Del total de las importaciones de bienes (USD 17.78 miles de millones) en su mayoría provienen de USA 44.4%, China 13.2%, México 4.6%, Brasil 3.4% y Trinidad y Tobago 2.3%. Estas importaciones se concentraron en: bienes de consumo, materias primas, bienes de capital y productos de zonas francas. (United Nations, 2001-2018)

Dominicana posee una balanza comercial positiva para el comercio de servicios, pero negativa en el comercio de bienes. El 53.2% de las exportaciones y el 44.4% de las importaciones tienen como socio comercial a Estados Unidos, lo que ha demostrado una dependencia de los EE. UU. para el comercio, las inversiones, las remesas y el turismo, y sobre todo una falta de diversificación preocupante para el comercio.

Inversión extranjera directa y en stock

En 2016 República Dominicana fue el mayor receptor de IED en la subregión del Caribe con una participación del 49% del total recibido (USD 4.87 miles de millones). Pero en su mayoría (55% del total) fue de reinversión de capitales y solo el 40% fue de nuevas inversiones. (Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2017)

En 2017 República Dominicana registró una inversión extranjera directa (IED) de USD 3.57 miles de millones, lo cual representó un aumento de 48.3% con respecto al año anterior. Esto supone una gran mejoría frente al 9.2% de crecimiento que había tenido en 2016 para un total de IED de USD 2.4 miles de millones y que la había posicionado como el 9º mayor receptor de la IED en América Latina y el Caribe. De igual modo es la entrada de IED más grande que ha tenido el país desde 2012. (Banco Central de la República Dominicana BCRD, 2018)

Esta última década ha mostrado una tendencia creciente de la entrada de IED al país, en especial en los sectores comercio, industria y turismo, los cuales en 2017 obtuvieron el 38% y 20% de la inversión respectivamente, seguidos de los sectores inmobiliario (15%), minero (11%), zonas francas (7%) y financiero (3%), según las estadísticas publicadas por el Banco Central de la República Dominicana.

Dicha inversión provino en una mayoría de Estado Unidos (20.5%) y Canadá (13.3%), le siguen las inversiones procedentes de la Unión Europea, donde tan solo España representó el 5.8% y Dinamarca 1.8% del total recibido por dominicana. En cuanto a las inversiones provenientes de Latinoamérica, las Islas Vírgenes invirtieron el 1.5%, mientras que México, quien en 2016 había sido el principal inversor latinoamericano con el 5% del total, en 2017 tuvo una salida de la inversión dando como resultado un saldo negativo del 1.3% (USD 45.4 millones). (Banco Central de la República Dominicana BCRD, 2018)

Entre 2015 y 2016 la inversión de cartera superó los USD 3 mil millones. Mientras que la inversión en stock registrada en 2016 fue de apenas USD 30.9 millones. Dicho stock está especialmente concentrado en minería, hostelería, inmuebles y las Zonas Francas, lo cual ha mejorado el aparato productivo dominicano, la cuota de exportación y los niveles de empleo.

Logística y conectividad

República Dominicana es uno de los mercados de mayor avance en términos de logística en Centroamérica y el Caribe, posee un gran potencial de conectividad con el resto del mundo gracias a su privilegiada posición geográfica. Esto último permite que exista una relación eficiencia-precio bastante ventajosa para el transporte de mercancías desde y hacia territorio dominicano.

El país cuenta con 8 aeropuertos internacionales que manejan más de 300 vuelos diarios a las principales ciudades del mundo. Dispone de 12 puertos marítimos, de los cuales Rio Haina, Multimodal Caucedo y el Puerto de Boca Chica son los que manejan la mayor cantidad de transporte de mercancías; 5 puertos de crucero, más una red vial que permite la conectividad entre los distintos puntos del país, e incluso con su vecino país Haití.

A finales de 2015 el Gobierno dominicano emitió el decreto 262-15 sobre centros logísticos y las empresas operadoras de servicios logísticos, con el fin de definirlos y reglamentarlos. Bajo este aval nace dos años más tarde, septiembre de 2017, el primer Clúster Logístico de la República Dominicana creado por la Asociación Nacional de Zonas Francas y el Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación, con la intención de aprovechar la creciente tercerización de los procesos logísticos de comercialización internacional e incrementar la competitividad logística del país.

Según el Índice de Desempeño Logístico (2016), República Dominicana obtuvo una puntuación de 2.6 de 5 y se encontraba en la posición No. 91 del ranking entre 160 países y el No. 13 de las 24 economías a nivel regional. Lo que represento una baja de la puntuación de 2014 (2.9) que también se reflejó como una inmensa caída de 21 posiciones en el ranking (69°). Aunque todos los indicadores mostraron una caída (la eficiencia del proceso de despacho aduanal, envíos internacionales, calidad y competencia en servicios de logística, rastreo y seguimiento de los envíos y la puntualidad), el que obtuvo un mayor descenso fue la percepción común sobre la calidad de la infraestructura para el comercio y el transporte. Esto demuestra el desafío para el país de implementar nuevas tecnologías de la información que optimicen procesos en el comercio.

República Dominicana se encuentra en la posición No. 112 del Índice Global de Conectividad (2017-2018). El país logró subir 4 posiciones con respecto a 2013, aunque continua en una posición no muy agraciada del ranking. En 2015 el país solo presentó mejora de su posición en el flujo de comercio, en el cual obtuvo la posición No. 127 de 140 países, una mejora de 3 puestos con respecto a 2013.

3.2.5. Aspectos Legales Aplicables al Comercio Exterior

Ley sobre Inversión Extranjera

La normativa reguladora de las inversiones extranjeras en la República Dominicana es la Ley No. 16-95 sobre inversión extranjera, promulgada en el 20 de noviembre de 1995 y su reglamento de aplicación contenido con el Decreto 214-04 del 11 de marzo de 2004. Esta ley fue creada en respuesta al reconocimiento hecho por el Estado Dominicano sobre la importancia de inversión extranjera para el establecimiento económico y social, como fuente de generación de empleos y divisas. (Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD), 2017)

Los principales incentivos que otorga la Ley 16-95 son: trato igualitario para los inversionistas extranjeros, repatriación del 100% de los beneficios, libre convertibilidad de fondos, libre acceso a la moneda internacional a través de los bancos locales y del Banco Central de la República Dominicana y un procedimiento rápido y simple en el Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD).

Ley sobre el fomento a las exportaciones

La Ley No. 84-99 sobre Reactivación y Fomento a las Exportaciones nace con el objetivo de eliminar las cargas impositivas resultado del pago de aranceles por materiales incorporados a

los productos exportados, así mismo, crea mecanismos o moderniza los existentes respecto a tener un sistema de apoyo a las exportaciones, reintegro de los derechos y gravámenes aduaneros, bonos de compensación tributaria, reembolso de impuestos y más. (Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD), 2017)

Esta ley tiene tres mecanismos de apoyo a las exportaciones:

1. Reintegro de los derechos y gravámenes aduaneros: permite a los exportadores obtener el reembolso de los impuestos pagados sobre las materias primas, insumos, bienes intermedios, etiquetas, envases y material de empaque importados, siempre que los mismo hayan sido incorporados a bienes de exportación, o cuando se trate de productos que sean retornados al exterior en el mismo estado en que ingresaron al territorio aduanero dominicano.
2. Compensación simplificada de gravámenes aduaneros: permite a los exportadores de bienes compensar, mediante Cheques Nominativos y/o Bonos de Compensación Tributaria, los impuestos aduaneros pagados por anticipado por un monto no mayor al equivalente al tres por ciento (3%) del valor libre a bordo o valor FOB de las mercancías exportadas.
3. Régimen de admisión temporal para el perfeccionamiento de activos: otorga el beneficio de suspensión de los derechos e impuestos de importación aplicables a la entrada de determinadas mercancías a territorio aduanero dominicano, procedentes del exterior o de las zonas francas de exportación, siempre que vayan a ser reexportadas en un plazo no mayor de 18 meses

Documentación necesaria para el intercambio comercial con República Dominicana

Las exportaciones e importaciones dominicanas, en sus procesos, están reguladas por leyes, decretos y normativas que constituyen las instituciones gubernamentales que intervienen en los mismos. Se benefician de esto también empresas privadas, que de forma contractual trabajan en

unanimidad con el gobierno en aspectos fundamentales del proceso de exportación, específicamente en la gestión de aeropuertos y puertos. (Ministerio de Industria, Comercio y MIPYMES MICM, 2018)

Tabla 15. Documentos necesarios para exportar a República Dominicana

Documentos Comerciales	Documentos para el transporte
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Factura comercial ✓ Packing List 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Bill of lading. (1) ✓ Airway Bill (2) ✓ Demás documentos de transporte
Certificados	Documentos aduaneros y otros requerimientos
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Certificado de origen ✓ Certificado EUR-1 (3). ✓ Certificado fitosanitario (4) ✓ Certificado Zoosanitario (5) ✓ Certificado de libre venta (6) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ DUA (Documento Único Aduanero)

1- Para transporte marítimo, 2- Para transporte aéreo, 3-Para productos procedentes de la Unión Europea, 4- Para productos de origen vegetal, 5- Para productos de origen vegetal, 6-Para cosméticos, no obligatorio.

Fuente: elaboración propia

Impuestos aplicados a las importaciones y/o exportaciones en Rep. Dom.

En República Dominicana las importaciones están gravadas bajo tres impuestos: el Impuesto a la Transferencia de Bienes Industrializados y de Servicios (ITBIS) del 18%; Arancel Aduanero, en sus distintas tasas y reducciones dependiendo el producto y lugar de origen; y el Impuesto Selectivo al consumo, tanto ad valorem como específico.

El ITBIS no grava algunos servicios como son: educación, electricidad, salud, transporte, basura, agua, cuidado personal, servicios financieros, planes de pensiones y jubilaciones. Aunque es un impuesto cuyo importe se transfiere al consumidor final, debe ser retenido y

pagado por personas físicas o jurídicas que realicen transferencias o importen bienes industrializados o servicios. (Dirección General de Impuestos Internos, 2018)

El Arancel Aduanero grava las importaciones con tasas que van desde el 40, 25, 20, 14, 8, y 3% al 0, pero en su mayoría están gravadas con un 20%. La aplicación de los aranceles va a depender de la existencia o no de tratados comerciales en los que se aplique una reducción o exención de este impuesto. En el caso de las importaciones cuyo valor este por debajo de los 200 dólares, se exonerará del pago del Arancel Aduanero. (Ministerio de Hacienda, Dirección General de Aduanas, 2017)

En 2017 el arancel consolidado promedio de República Dominicana fue de 34%, el arancel consolidado promedio para productos agropecuarios es de 33.2% y arancel consolidado promedio para productos no agropecuarios es de 39.3%. (Organización Mundial del Comercio OMC, 2017)

Por otro lado el Impuesto selectivo al consumo grava la transferencia de algunos bienes en específico, en caso de las importaciones se aplicaría a: productos de tabaco, productos de alcohol, servicios de telecomunicaciones, seguros y pagos por medio de cheques o transferencias bancarias. (Dirección General de Impuestos Internos, 2018)

Barreras no arancelarias de República Dominicana

La República Dominicana, con el propósito de establecer procedimientos justos y transparentes en materia del comercio exterior en el año 1998, mediante el decreto 114-98, derogó todas las barreras no arancelarias existentes a ese momento, las mismas, aplicaban a las restricciones cuantitativas a las importaciones, precios mínimos de importación, gravámenes variables a la importación, regímenes de licencias de importación, cuotas, controles o regulaciones y medidas

similares aplicadas en la frontera que no sean derechos de aduanas propiamente dichos. (Gobierno de la República Dominicana, 1998)

En la actualidad, las barreras no arancelarias a la importación por parte de la República Dominicana buscan proteger aspectos de seguridad pública, la flora, la fauna, el medioambiente y la salud pública y la protección de la industria local. Según la OMC, para el mes de Junio del 2018 el país tiene en vigencia 310 barreras no arancelarias al comercio. (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD), 2018)

Para el caso de a importación de productos y subproductos de origen animal y vegetal, el Ministerio de Agricultura de la República Dominicana es la entidad quien elabora, adopta y controla las medidas Fito y zoonosanitarias, así como las relativas a los alimentos no procesados, administra la expedición de licencias de importación. Algunos productos necesitan, aparte de la licencia de importación, cuotas para el mismo fin, con el propósito de proteger la industria local, los mismos, son: leche, ajos, cebollas, arroz, azúcar, tomate, pollo, carne de porcino y otros.

El ingreso de plantas y animales al país, incluyendo sus partes, productos y derivados, requiere de un permiso emitido por el Ministerio de Medio Ambiente de la República Dominicana.

La importación de alimentos procesados y su inocuidad está a cargo del Ministerio de Salud Pública, a través del Departamento de Control de Riesgos de Alimentos y Bebidas. De igual modo, la entrada al mercado dominicano de cosméticos y medicamentos requiere la obtención de un registro sanitario que es otorgado por el Ministerio de Salud Pública, los mismos requieren cuotas con licencias de importación.

Existen otras barreras no arancelarias para las importaciones al mercado dominicano, las mismas de tipo impositivo como el *Impuesto selectivo al consumo* en el cual los bienes sujetos son el

tabaco, bebidas alcohólicas, determinados electrodomésticos, aparatos eléctricos, hidrocarburos y otros; y, el *Impuesto sobre Transferencias de Bienes Industriales y Servicios (ITBIS)*, esta grava todas las importaciones.

Las barreras no arancelarias de tipo administrativas no son frecuentes, se enfocan en las Aduanas Dominicanas respecto a la diferencia de precio de importación según la factura, o el cambio de categoría de mercancía respecto a la documentación del país de origen.

En otro orden, la República Dominicana prohíbe la importación de algunos productos con el propósito de proteger la salud humana, de los vegetales y preservar los vegetales, al igual que por motivos medioambientales. Las prohibiciones a la importación se aplican a productos como: Automóviles usados de más de cinco años; Vehículos para el transporte de mercancías pesados con capacidad superior a cinco toneladas y más de quince años de fabricación y electrodomésticos usados.

3.2.6. Aspectos Tecnológicos

La República Dominicana ha tenido avances en materia de tecnología, a pesar de eso, el crecimiento económico ha sido liderado por actividades de un contenido tecnológico bajo. (Banco Interamericano de Desarrollo (BID), 2009)

El estado dominicano ha desarrollado planes de gobierno para poder duplicar el acceso a internet, elevar la velocidad y reducir los impuestos a estos servicios, así mismo, con la creación del Parque Cibernético de Santo Domingo, el Instituto Tecnológico Las Américas (ITLA), alianzas con el Stevens Institute of Technology de los Estados Unidos y las iniciativas por parte del Gobierno buscan perfilar a la República Dominicana como futuro polo tecnológico a nivel mundial. (UNCTAD, 2012)

Actualmente, la República Dominicana desarrolla el programa República Digital que busca garantizar el acceso a las tecnologías de información y comunicación TIC's a los dominicanos, con el propósito de brindar mejores servicios a la ciudadanía y reducir la brecha digital del país. (Ministerio de la presidencia de la República Dominicana, 2018)

En el 2017, la República Dominicana obtuvo la posición 79 en el Índice de Innovación Global y obtuvo el puesto número 10 en la región de América Latina y el Caribe.

En el 2016 obtuvo el puesto número 98 del índice de preparación de la red del reporte The Global Information Technology Report entre 139 países, este índice evalúa la preparación de los países para aprovechar los beneficios de las tecnologías emergentes y capitalizar las oportunidades presentadas por la transformación digital y más, esto significa que el país no está tan preparado para aprovechar estas tecnologías y capitalizar las posibles oportunidades en el ámbito digital.

Por otro lado, República Dominicana tiene el puesto número 106 en el índice de desarrollo de las TIC's desarrollado por la Unión Internacional de las Telecomunicaciones (UIT), en tal sentido, el país tiene el puesto número 25 en ámbito regional del mismo índice. Se debe agregar que este índice da a conocer que por cada 100 habitantes existen 80.83 suscripciones a teléfono celulares, el 31.96% de los hogares dominicanos poseen una computadora, el 26.21% de los hogares poseen acceso a internet y el 61.33% de individuos en la República Dominicana usan internet.

Análisis capítulo III

El Estado de Israel es un país que se rige por un sistema de gobierno de tipo parlamentario que funciona en base al principio de separación de los poderes. Es considerada como una democracia imperfecta debido a la brecha que existe en la igualdad de derechos civiles con respecto a la minoría de la población. A su vez, es vista como una nación frágil en el ámbito de un futuro colapso estatal.

Esta nación es una economía tecnológicamente avanzada y dinámica, con orientación de mercado y sólidos fundamentos económico. Asimismo, se fundamenta en el sector servicio, el cual concentra la mayor cantidad de empleos. El buen manejo de sus políticas fiscales y monetarias han permitido el control de la deuda pública y la inflación. Aunque es un país de altos ingresos, su distribución es una de los más desiguales entre los países de miembros de la OECD.

Israel es un país que se encuentra bien posicionado tanto a nivel mundial como regional, debido principalmente a las políticas de innovación del gobierno que fomentan la inversión y el desarrollo de las industrias nacionales, la tecnología, el desarrollo del mercado financiero, la conectividad logística y el flujo de personas y capitales.

El mismo, dispone de una población joven con un alto nivel de educación, lo que asegura una sociedad con un fuerte capital de trabajo y con un alto desarrollo humano, que frente al actual panorama económico le da al país la oportunidad de prepararse para retos futuros, disminuir su vulnerabilidad política, aumentar la productividad, incentivar el crecimiento de otras industrias, estrechar la brecha económica y garantizar una alta calidad de vida para sus ciudadanos, en los cuales los grupos minoritarios se sientan incluidos.

Por otro lado, la República Dominicana se administra bajo un sistema de democracia representativa. Se reconoce a esta nación como una democracia imperfecta debido a que posee una cultura política subdesarrollada y bajos niveles de participación. Se considera a República Dominicana como una nación en alerta, es decir, débil pero no lo suficiente para colapsar en términos de fragilidad.

En los últimos cinco años, República Dominicana ha sido la economía de mayor crecimiento de América Latina y el Caribe y uno de los mayores receptores de inversión extranjera directa del Caribe fruto de las nuevas políticas que buscan fomentar un ambiente comercial favorable para el comercio y la inversión. Sin embargo, existen aspectos por mejorar tales como las tasas altas de impuestos, la burocracia gubernamental y la corrupción.

La población dominicana, aunque continuamente crece y también es joven, la educación es la principal barrera de desarrollo que tiene, seguido de la alta tasa de desempleo. Es por esto por lo que el Gobierno busca fomentar una educación de calidad y orientada a los sectores productivos y el desarrollo del país, y así como también aumentar la creación de fuentes de trabajo que produzcan la mejora de la economía dominicana como tal.

Contrario a Israel, el desempeño tecnológico de la República Dominicana es bajo a pesar de los avances vistos en los últimos años, ante esta situación, el Gobierno Dominicano ha desarrollado planes para poder duplicar las ventajas tecnológicas a la población, donde ha adoptado medidas tales como la creación de centros de estudios tecnológicos, la adopción del programa República Digital y creaciones de alianzas con institutos de Estados Unidos.

**Capítulo IV – Análisis de las relaciones
diplomáticas y comerciales entre República
Dominicana e Israel**

4.1. Antecedentes

A finales de los años 30, el terror del régimen nazi y su líder Adolf Hitler, se imponían en el continente europeo, afectando de modo particular a los judíos residentes de Alemania y Austria. En dicha época las leyes de inmigración, de los países pertenecientes al llamado mundo libre, fueron mucho más discriminatorias con aspectos de raza y religión, lo que dificultaba la inmigración de los judíos que estaban siendo víctimas de un régimen que los privaba de sus derechos. Judíos que huían de Alemania y Austria buscaban refugio en el resto del mundo para no vivir el terror de los campos de concentración nazis. (Jewish Virtual Library, 2018)

A raíz de esta situación, en 1938 Franklin D. Roosevelt, el entonces presidente de los Estados Unidos convocó a una reunión en la comunidad francesa de Evian les Brains a los países de Europa, América y Australia, con el objeto de debatir y buscar una solución a la migración y reasentamiento de los refugiados políticos judíos, y presionar a Alemania para simplificar los trámites para la salida de judíos del país. Esta reunión se conoció como la Conferencia de Evian. Pero, aunque su objetivo era brindar un apoyo a la sociedad judía que necesitaba emigrar, no se lograron grandes resultados, pues Italia y Japón primaron sus relaciones políticas con Alemania, por lo cual se negaron a participar de la conferencia, y otros países como Hungría, Polonia, Rumania o la Unión Sudafricana, donde también existía el sentimiento anti-judaísmo, solo aceptaron enviar observadores. (Wells, 2014)

La Conferencia contó con la participación de 32 naciones y entidades judías internacionales, pero la mayoría de los países no aceptaron inmigrantes alegando la difícil situación económica por la que pasaban en la época, así como el antisemitismo, producto de una masiva invasión de judíos en sus países. Estados Unidos y Australia tampoco fueron flexibles a ampliar su cuota de

inmigrantes judíos, Estados Unidos aceptaría 30,000 inmigrantes judíos al año y Australia 15,000 repartidos en tres años, algunos países latinoamericanos aceptaron la entrada de pequeños grupos en los años subsiguientes. Esto volvió inútil las presiones de Estados Unidos e Inglaterra para que Alemania dejara salir a los judíos, ya que su aceptación era mínima o nula en la mayoría de los países. (Wells, 2014)

La gran diferencia la marcó República Dominicana, aceptando la entrada de 100,000 refugiados judíos al país. El entonces presidente de la República era Jacinto B. Peynado, títere del dictador Rafael Leónidas Trujillo, quien utilizó la entrada de judíos, por un lado, para congraciarse políticamente con el Gobierno de los Estados Unidos, y por el otro para “blanquear la raza”. (Embajada de Israel en la República Dominicana, 2018)

Primero, la oferta de Trujillo estaba alineada a una estrategia internacional para mejorar las relaciones y la imagen de paria luego de la matanza de nacionales haitianos en 1937, y asegurar una necesaria ayuda economía y militar de Estados Unidos. Segundo, la idea de Trujillo era que la población dominicana, que en su mayoría era y es mulata, se vería beneficiada de la importación de hombres europeos que se casasen con mujeres dominicanas y que por consiguiente sus descendientes poseerían rasgos europeos. (Wells, 2014)

Aunque con condiciones, la oferta era algo más que un caso de demagogia internacional; estaba ligada a una serie de iniciativas de vital importancia para Trujillo en el ámbito nacional y era una pieza importante en su estrategia para mejorar las relaciones con Washington. El general creía que no solo cerraría la fractura que la matanza había creado con Washington, sino que también permitiría a su Gobierno asegurarse una necesaria ayuda militar y económica.

Aun cuando la oferta de la República Dominicana se presentó como una solución al desolado panorama internacional, las dificultades burocráticas para la salida de los judíos de sus países de origen o incluso de los países que debían servir de tránsito, y la lentitud de las organizaciones encargadas de su gestión, imposibilitaron que el proyecto tuviera éxito en su totalidad. Entre 1940 y 1942 se habían establecido en el país menos de 500 judíos, su llegada cesó con el estallido de la guerra, y para 1947 cuando ya finalizó la guerra, el número de refugiados judíos en el país ascendió a 705. (Embajada de Israel en la República Dominicana, 2018)

Aunque el número de judíos que logró llegar a República Dominicana fue tan reducido, el Estado emitió más de 5,000 visas que permitieron que estos judíos encontrasen refugio del holocausto. (Enlace Judío, 2017)

Para lograr el asentamiento de los judíos en la República, dos instituciones de ayuda judías norteamericanas, The American Joint Distribution Committee y The American Joint Agricultural Corp., fundaron la “Dominican Republic Settlement Association, Inc.”, esta organización fue conocida como la DORSA. Dicha organización era la representante de los judíos en territorio dominicano y se encargó de negociar con el Estado las condiciones para el asentamiento de los nuevos colonos, el resultado fue la garantía de libertad de religión y del desarrollo de sus vidas con igualdad de condiciones y sin discriminación. (Wells, 2014)

Los refugiados judíos fueron asentados en el Pueblo Costero de Sosúa perteneciente a la provincia de Puerto Plata en la Región Norte del país. Leónidas Trujillo destinó 22,230 tareas de tierras para ser habitadas y cultivadas por los judíos. Una de las pocas condiciones planteadas por el Gobierno Dominicana era que los refugiados fueran personas con antecedentes agrícolas, pero el 60% de los inmigrantes judíos eran comerciantes y artesanos. Esto último dificultó su

adaptación a una nueva vida en la República Dominicana, por lo que muchos de ellos emigraron a los Estados Unidos. (Embajada de Israel en la República Dominicana, 2018)

En Sosúa se construyeron dormitorios, barracas y un comedor común para recibir a los refugiados con la intención de establecer una colonia agrícola común, y poco a poco esta colonia fue creando un pueblo autosuficiente. (Embajada de Israel en la República Dominicana, 2018)

4.2. Desarrollo de las relaciones diplomáticas y comerciales entre Israel y República Dominicana.

En los primeros años de desarrollo de las colonias judías en Sosúa, los colonos tuvieron que adaptarse no solo al clima y el idioma, sino también a las costumbres locales y hábitos sociales. Parte del proceso de aclimatación a su nuevo entorno fue la creación de instituciones necesarias para el desarrollo de las colonias, así como el desarrollo de actividades comerciales que hicieran del lugar un ambiente de negocios similar a sus ciudades de procedencia.

En la primera mitad de 1941, fueron acondicionados para la agricultura alrededor de 250 acres de tierra, pero las cosechas no fueron prosperas. Por un lado, la falta de experiencia agrícola de los primeros colonos, de los primeros 350 refugiados solo 13 poseían experiencia en agricultura, el resto comerciantes, empresarias y artesanos; y por el otro, debido a las condiciones propias del suelo, no aptas para el cultivo, colocaba en suma dificultad llevar a cabo el objetivo de crear una colonia agrícola autosuficiente. Sin embargo, lo que sí resulto prospero fue la crianza de ganado.

El doctor y catedrático universitario Israel Klinger junto a su esposa Helen, crearon la primera enfermería, para atender necesidades médicas básicas, la cual se convirtió en la primera clínica

en la comunidad judía. A finales de 1941 ya existían una escuela, un acueducto, doce tiendas, un banco, una sinagoga, un taller de carpintería e incluso un periódico bilingüe, llamado La voz de Sosúa. (Wells, 2014)

A la llegada de los colonos a territorio dominicano, aparte de viviendas, parcelas y una cuota para mantenimiento, se les otorgó ganado para la producción de carnes y lácteos. Esta actividad resultó ser de menores exigencias para la mano de obra y de mayor adaptabilidad. Se llevaron a cabo cruces de vacas europeas con vacas criollas donadas por Trujillo, hubo un aumento del ganado y por ende de la producción de leche. Ese excedente de la producción se empezó a vender en los pueblos vecinos, pero dadas las precarias condiciones de transporte y la necesidad de conservar los productos agrícolas durante el mayor tiempo posible para poder ser sacados al mercado, se desarrollaron productos a partir de la leche y la carne. A mediados de 1941 se creó una cooperativa de producción de mantequilla y queso y esto se convirtió en el sustento de la colonia, lo que llevó al posterior nacimiento de la industria quesera y de embutidos “Productos Sosúa”. (Wells, 2014)

El asentamiento de colonos judíos dinamizó la economía de una zona totalmente rural y casi deshabitada hasta su llegada.

En noviembre de 1947 República Dominicana volvió a jugar un papel muy importante frente a la comunidad judía, el voto del país en la histórica votación del Plan de Participación de las Naciones Unidas fue el voto decisivo que permitió la declaración del Estado de Israel en territorio que hasta entonces era solo palestino. Esta acción por parte del Gobierno Dominicano, sumado a la ayuda brindada durante la Segunda Guerra Mundial, sentó aún más, las bases para el desarrollo futuro de las buenas relaciones diplomáticas con el ahora Estado de Israel.

En 1968 República Dominicana e Israel trataron de estrechar las relaciones bilaterales por medio de la suscripción del Acuerdo de Supresión de Visa entre ambos países, lo que permitió que tanto ciudadanos dominicanos como israelíes no necesiten visas para viajar de un país al otro. El objetivo de este acuerdo era facilitar el acercamiento para alentar el desarrollo del turismo, el intercambio comercial, cultural, científico y académico. (Embajada de Israel en la República Dominicana, 2018)

Los primeros proyectos de cooperación entre ambas naciones datan de la década del 70's, Rep. Dominicana se vio beneficiada de los servicios técnicos suministrados por una empresa gubernamental autónoma israelí, Tahal Consulting Engineers Ltd, que desarrolló proyectos de tipo agroindustrial en todo el territorio nacional en conjunto con la entonces Secretaria de Estado de Agricultura, estudios del sistema energético dominicano y coordinación de la construcción de algunas carreteras.

Desde las décadas de los 70's a décadas de los 90's las relaciones con Israel fueron más de tipo diplomáticas y de colaboración dado el aprecio y respeto mutuo. Mientras que el intercambio comercial entre ambos países fue mínimo, y se basó más en la importación de bienes terminados desde Israel y la exportación de materia prima por República Dominicana.

A lo largo de los años las relaciones entre República Dominicana e Israel se han ido fortaleciendo, pero a pasos muy lentos, en los cuales han liderado más los acercamientos diplomáticos para la cooperación en áreas no productivas a nivel nacional, y menos los esfuerzos por aprovechar las oportunidades de intercambio comercial.

4.3. Relación de República Dominicana e Israel en la actualidad

En los últimos años Israel y República Dominicana han demostrado un mayor interés por estrechar relaciones y dar cabida a la cooperación. Esta última se ha dado bajo la transferencia de tecnología, el mejoramiento de sistemas de producción agrícola, un acuerdo de servicios aéreos y la cooperación académica y de investigación.

En 2016, República Dominicana anunció la firma de once acuerdos de servicios aéreos con igual cantidad de países incluyendo a Israel. Estos acuerdos permitirán una mayor conectividad aérea y un empuje para el turismo, las inversiones y el comercio internacional. A finales de 2017, el país selló el acuerdo con Israel para que las aerolíneas realicen vuelos que buscan conectar Punta Cana y Tel Aviv, lo cual está orientado a promover el turismo religioso por parte de ciudadanos dominicanos que deseen viajar a Israel e incrementar el turismo recreativo por parte de israelíes en Rep. Dominicana.

Dentro del marco de la cooperación cultural, la Universidad Hebrea de Jerusalén firmó 20 acuerdos de colaboración académica con universidades latinoamericanas, entre las cuales se encuentran la Universidad APEC y la Universidad Católica del Cibao (UCATECI). De igual modo existe el programa de Becas Mashav que ofrece el gobierno de Israel a estudiantes dominicanos que quieran estudiar en dicho país y que ya cuenta con más de 1,000 becarios. (Embajada de Israel en la República Dominicana, 2018)

Estas buenas relaciones tuvieron el riesgo de verse empañadas en 2011, cuando el entonces presidente de la República Dominicana, Leonel Fernández Reina recibió al líder palestino Mahmoud Abbas e hizo público su apoyo a los esfuerzos de Palestina de ser reconocida como un estado ante la Organización de las Naciones Unidas (ONU); dichos esfuerzos buscaban una

decisión unilateral de parte de la ONU sin dar cabida a las negociaciones con Israel, dada su historia de fuertes conflictos armados. Por esto último Israel calificó la decisión del Gobierno Dominicano de “decepcionante”, y de no tener un comportamiento que reflejara los años de amistad con el pueblo israelí. (Delgado, 2011)

En la actualidad existen proyectos de inversión privada israelí, que están enfocados en su mayoría en el sector agrícola y en la venta de productos y servicios de seguridad. En el sector agrícola las empresas que existen se benefician de los incentivos y exenciones impositivas que ofrece el país para zonas francas y zonas francas especiales.

Por otro lado, las actividades comerciales de empresas dominicanas relacionadas con Israel lo realizan por medio de las exportaciones, puesto que la presencia de inversión dominicana en Israel es prácticamente nula. Dichas exportaciones son lideradas por el comercio de instrumentos médicos, piña y tabaco, aunque no siempre las exportaciones son constantes.

República Dominicana e Israel mantienen amistades basadas en profundos vínculos históricos y culturales que facilitan el desarrollo de relaciones bilaterales, tanto a nivel diplomático como empresarial. Pero dada la inexistencia de un marco comercial más vinculante, como acuerdos de alcance parcial o un tratado de libre comercio (TLC), y el escaso conocimiento de ambos países como mercados potenciales, limita el aprovechamiento de oportunidades comerciales y de inversión.

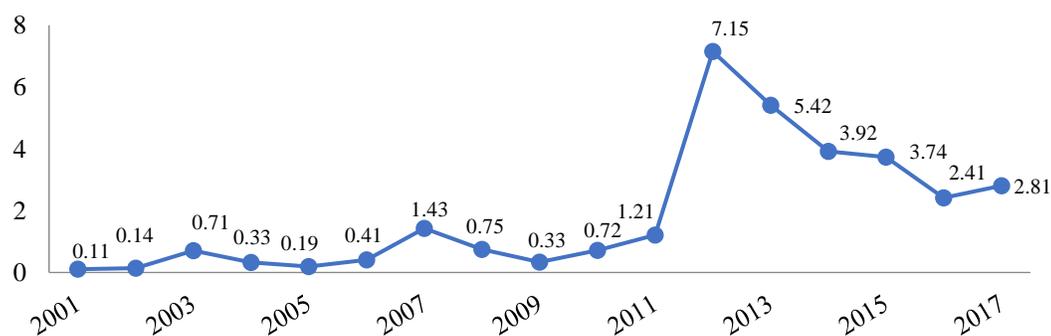
4.4. Comercio entre República Dominicana e Israel (2001-2017)

4.4.1. Comercio bilateral de productos

Según las entrevistas aplicadas a distintas partes que intervienen en las relaciones comerciales y/o diplomáticas para el levantamiento de información primaria, se destacó que las relaciones entre República Dominicana e Israel datan de finales de los años 40's cuando una importante población judía emigró a la nación caribeña, no obstante el intercambio comercial entre ambas naciones tiene sus inicios en la década 90's, momento en que República Dominicana comienza a importar productos industrializados y a exportar productos agrícolas o de escaso valor agregado al mercado israelí.

En general, durante la realización de este trabajo de grado, no se encontró disponibilidad de datos de los montos del intercambio entre Israel y República Dominicana previo al año 1996, en el cual el monto comercializado fue de apenas USD 151,672 y los únicos productos registrados fueron exportaciones de “chocolate y otros alimentos con cacao” e importaciones de artículos plásticos como tubos y mangueras y algunos pesticidas. Por lo que se puede inferir que el intercambio comercial entre ambas naciones en años anteriores fue mínimo o incluso nulo.

Gráfico 1. Exportaciones de la República Dominicana a Israel, 2001-2017, valores USD millones

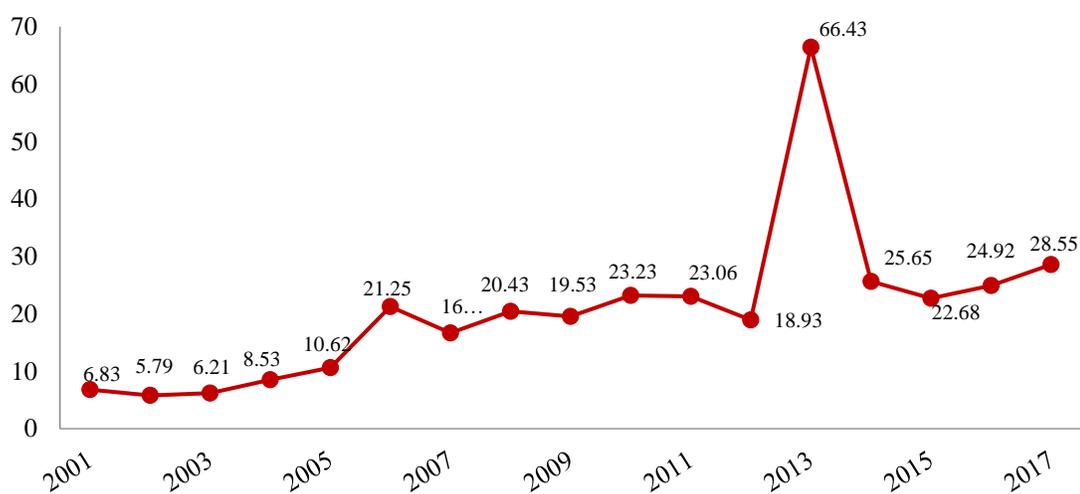


Fuente: elaboración propia, datos utilizados de UN Comtrade, reporte República Dominicana.

Las exportaciones dominicanas a Israel en el periodo 2001-2010 presentaron poco crecimiento y los montos exportados estuvieron por debajo de un millón de dólares, a excepción de 2007, en el que hubo una tasa de crecimiento de 247% con respecto al año anterior y la exportación fue de poco más de USD 1.43 millones. Es a partir de 2011 cuando vuelve a producirse un incremento en los montos exportados. En 2012 dicho aumento fue del 500%, pero vuelve a decaer de manera progresiva hasta 2017 con una tasa promedio ponderada de decrecimiento de -14.4%, pasando de USD 720 miles en 2012 a USD 2.81 millones en 2017.

Las exportaciones por parte de la República Dominicana hacia Israel han sido variables, los mayores montos se han visto en el periodo 2012-2015, lo cual se debe parcialmente al aumento de las importaciones por parte de Israel desde el mundo y al levantamiento de barreras de tipo no arancelarias a la importación desde el año 2011 y la eliminación de barreras de tipo arancelaria a diversos bienes de consumo para el año 2012.

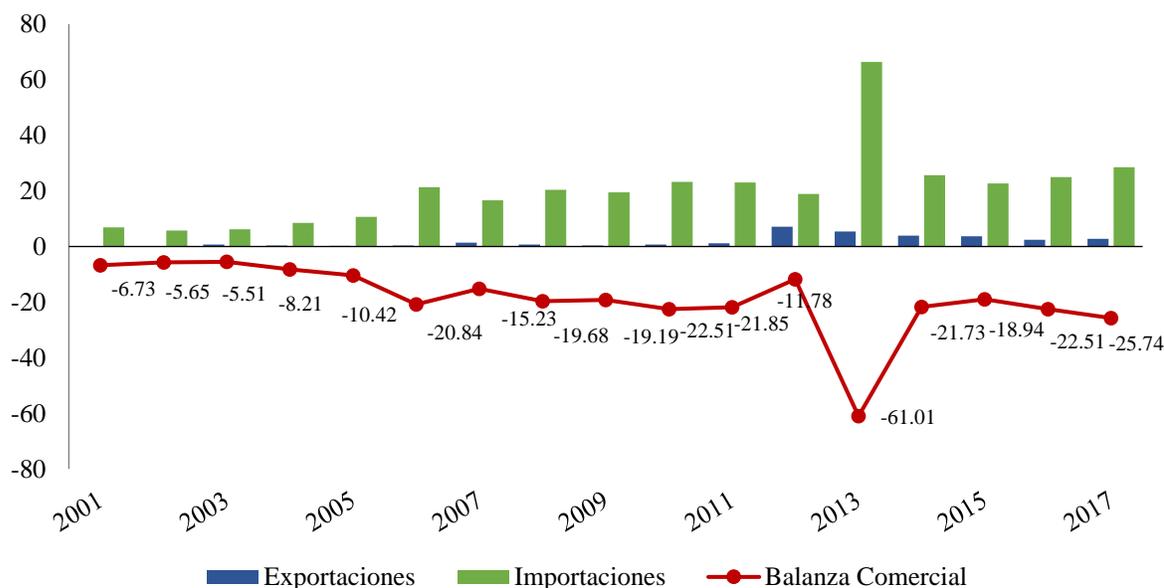
Gráfico 2. Importaciones de la República Dominicana desde Israel, 2001-2017, valores USD millones



Fuente: Elaboración propia, datos utilizados de UN Comtrade, reporte República Dominicana.

Las importaciones dominicanas desde Israel crecieron en una tasa anual promedio ponderada de 9% en el periodo 2001-2017, el cual también muestra como las importaciones mantuvieron una línea de crecimiento constante, a excepción de 2013 donde las importaciones aumentaron a razón de 250% y caen drásticamente para 2014, pero vuelven a retomar su conducta de incremento a partir de 2015. Este aumento irregular en el año 2013 de las importaciones se debe a la compra de maquinarias de procesamiento de datos, cuyo monto conformó más del 50% de las importaciones de ese año.

Gráfico 3. Intercambio comercial productos entre República Dominicana e Israel, 2001-2017, valores USD millones



Fuente: Elaboración propia, datos utilizados de UN Comtrade, reporte República Dominicana.

El gráfico anterior muestra que al año 2001 las exportaciones dominicanas eran de USD\$ 11 mil, mientras que las importaciones desde Israel eran de USD\$ 6.8 millones, para un déficit de USD\$ 6.79 millones, correspondiente al 99.7% del intercambio comercial; este déficit se mantuvo estable durante los años 2001 a 2004, sin embargo se empieza a ver una tendencia de incremento del déficit comercial entre ambos países a partir del año 2005, alcanzando un

mínimo de USD 15.23 millones en el año 2007, en el cual República Dominicana exportó USD\$ 1.43 millones e importó USD\$ 16.66 millones.

Sin embargo, a pesar de que los montos exportados hacia Israel han aumentado, se pueden considerar como bajos en comparación a las importaciones que realiza la República Dominicana desde esta nación, en el que destaca el repunte del año 2013 con un déficit de USD\$ 61 millones, debido a la compra de máquinas automáticas para el procesamiento de datos.

Clasificación de productos comercializados

La tabla siguiente presenta los 10 principales productos exportados por República Dominicana hacia Israel, los valores comercializados en un periodo de 5 años y su porcentaje de participación respecto al total.

Tabla 16. Productos exportados desde República Dominicana a Israel, periodo 2013-2017, valores USD Miles

Código Arancelario	Partida Arancelaria	Valores miles USD	Participación Comercial
780200	Plomo; desperdicios y desechos	7,042.70	38.50%
300691	Productos farmacéuticos; aparatos identificables para el uso de ostomía	3,184.90	17.40%
80430	Fruta, comestible; piñas, frescas o secas	3,060.30	16.70%
240210	Cigarros, cigarros y cigarrillos; que contiene tabaco, incluido el peso de cada banda, envoltura o accesorio a la misma	930.2	5.10%
847160	Unidades de máquinas automáticas de procesamiento de datos; unidades de entrada o salida, ya sea que contengan o no unidades de almacenamiento en la misma carcasa	719.5	3.90%
640510	Calzado; con parte superior de cuero o cuero de composición, n.e.c. en el capítulo 64	519.5	2.80%
731290	Hierro o acero; bandas trenzadas, cabestrillos y artículos similares, sin aislamiento eléctrico	467.5	2.60%

Código Arancelario	Partida Arancelaria	Valores miles USD	Participación Comercial
780110	Plomo; en bruto, refinado	401.9	2.20%
200710	Mermeladas, jaleas de frutas, mermeladas, purés de frutas o nueces y pastas de frutas o nueces; preparaciones cocidas homogeneizadas, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante	355	1.90%
847780	Maquinaria; para trabajar caucho o plásticos o para la fabricación de productos a partir de estos materiales, n.e.c. en este capítulo	144	0.80%

Fuente: Elaboración propia, datos obtenidos de la UN Comtrade.

En los últimos 5 años correspondientes al periodo de 2013 a 2017 las principales partidas arancelarias exportada al mercado israelí desde Dominicana correspondieron a: *“Plomo, desperdicios y desechos”* con una participación del 38.5%, *“Productos farmacéuticos; aparatos identificables para el uso de ostomía”* con una participación de 17.4%, *“Frutas, comestible; piñas, frescas o seca”* con una participación de 16.7% y *“Cigarros, cigarrillos y cigarritos; que contiene tabaco”* el cual representó 5.1% del total exportado. Las cuatro categorías de productos antes mencionadas suponen el 77.7% de las exportaciones dominicanas a Israel para los años 2013-2017, las cuales correspondieron a USD\$ 14,218,100.

Según las estadísticas reportadas por la República Dominicana las primeras exportaciones de *“Plomo, desperdicios y desechos”* a Israel datan del periodo 2006-2008, en el que se destacan solo las exportaciones de 2007 con USD 273 miles, pero cesan entre 2009 y 2011. Dicha partida retomó sus exportaciones en el periodo que comprende del año 2012 a 2016, con un comportamiento variable y una tasa de decrecimiento anual ponderada de un 8%.

Ocurre un caso similar al antes mencionado con las exportaciones de los *“Productos farmacéuticos; aparatos identificables para el uso de ostomía”*, puesto que las exportaciones

de esta partida comenzaron en 2012, en el cual apenas representaba el 7.6% del total exportado; las mismas lograron crecer a una tasa promedio ponderada de 3% entre 2012 y 2016, sin embargo, en 2017 las exportaciones disminuyeron a un ritmo de 38.8%. Los años de mayor monto exportado para esta categoría de productos fueron 2013 y 2015, en los cuales los montos fueron de USD 8.8 y USD 8.4 millones.

Por otro lado, las exportaciones de “*Fruta, comestible; piñas, frescas o secas*” datan del 2005 donde apenas representaron el 1% del total de la oferta exportable a Israel, sin embargo esta categoría experimentó una tasa de crecimiento promedio ponderada de 60% en el periodo 2005-2017, pasando a ser el tercer producto de mayor exportación en los últimos 5 años y el número uno para 2017. En este sentido, al evaluar las estadísticas de importaciones israelíes se concluye que Rep. Dominicana fue el principal exportador de piña a Israel en 2017.

Las exportaciones de “*Cigarros, cigarrillos y cigarritos; que contiene tabaco*” son las únicas exportaciones dominicanas a Israel que desde 2001 a 2017 se han mantenido constantes, aunque su porcentaje de participación sea mucho menor que las exportaciones de productos de plomo, farmacéuticos y piña. Las exportaciones de dicha partida durante los años 2001 a 2007 incrementaron a una tasa promedio ponderada de 51%, solo para tener en igual proporción (-50%) durante los años 2008 y 2009, sin embargo, a partir del 2010 se comienza a observar una tendencia al alza de las exportaciones de la partida, con una tasa de crecimiento promedio ponderada de 9%, en el periodo que comprende los años 2010 a 2017.

Tabla 17. Productos importados por República Dominicana desde Israel periodo 2013 – 2017, valores USD Millones

Código Arancelario	Partida Arancelaria	Valores miles USD	Participación Comercial
84719	Máquinas automáticas de procesamiento de datos; presentado en forma de sistemas.	38.4	14.00%
392690	Plásticos; otros artículos N.E.	35.5	13.00%
120991	Semillas de hortalizas, de los tipos utilizados para la siembra	11.3	4.10%
300490	Medicamentos; que consiste en productos mixtos o no mezclados, para usos terapéuticos o profilácticos, envasados para la venta al por menor	5.9	2.20%
842481	Aparatos mecánicos; para proyectar, dispersar o pulverizar líquidos o polvos, para uso agrícola u hortícola, ya sean manuales o no manuales	4.9	1.80%
250100	Sal (incluida la sal de mesa y la sal desnaturalizada); cloruro de sodio puro, ya sea en solución acuosa o no.	4.7	1.70%
380892	Fungicidas; puesto en formas o empaques para la venta al por menor o como preparaciones o artículos	4.2	1.50%
760720	Aluminio; papel de aluminio, respaldado con papel, cartón, plástico o soportes similares.	3.9	1.40%
852580	Cámaras de televisión, cámaras digitales y videocámaras	3.8	1.40%
940600	Edificios; prefabricado	3.6	1.30%

Fuente: Elaboración propia, datos obtenidos de UN Comtrade.

En los últimos 5 años correspondientes al periodo de 2013 a 2017 las principales partidas arancelarias importadas por Rep. Dominicana desde Israel correspondieron a: “*Máquinas automáticas de procesamiento de datos; presentado en forma de sistemas*” con una participación del 14%, “*Plásticos; otros artículos N.E*” con una participación de 13% y “*Semillas de hortalizas, de los tipos utilizados para la siembra*” el cual representó 4.1% del total exportado.

De acuerdo con las estadísticas reportadas por la República Dominicana las primeras exportaciones de “*Máquinas automáticas de procesamiento de datos; presentado en forma de sistemas*” desde Israel datan del año 2002, en el cual las importaciones fueron de apenas USD 50 miles, un monto poco significativo. El comportamiento de las importaciones de estas partidas para el periodo 2001-2017 es inestable, en el cual solo destacan las exportaciones de 2013, las cuales alcanzaron los USD 38 millones.

Por otro lado, el inicio de las importaciones de “*Plásticos; otros artículos no especificados*” desde Israel consta del año 2001 en el cual apenas representó el 0.2% del total de las importaciones, el mismo mantuvo una tendencia de crecimiento acelerado de 47.6% hasta 2017, pasando a representar el 36.5% del total de las importaciones desde Israel para el 2017.

Un caso parecido al antes mencionado sucede con las importaciones de “*Semillas de hortalizas, de los tipos utilizados para la siembra*”, puesto que las importaciones de esta partida comenzaron en 2001, en el que representaba el 8.9% del total importado, el mismo mantuvo una tendencia de crecimiento sostenido de 9.6% hasta 2017, pasando a representar el 10% del total de las importaciones desde Israel para el 2017.

Empresas de régimen nacional y zonas francas en República Dominicana que exportan a Israel

Tabla 18. Principales empresas de Zonas Francas en República Dominicana que exportan a Israel, años 2013-2017, valores en USD miles.

Empresa	Sector	2013	2014	2015	2016	2017	Total
Convatec Dominican Republic Inc.	Equipos Médicos	1,429.37	440.45	836.23	636.91	389.38	3,732.33
Fenix Trading	Frutas	140.08	374.9	370.08	360.92	380.57	1,626.54
Tabacalera De García	Tabaco	139.19	76.98	68.49	46.89	73.17	404.72
Tonka Footwear Co.	Calzado	158.57	228.22	n/d	n/d	n/d	386.79

Empresa	Sector	2013	2014	2015	2016	2017	Total
Soles Del Mar Internacional	Calzado, textil	91.19	59.17	68.9	56.27	99.47	374.99
La Aurora	Tabaco	77.72	11.82	104.15	25.37	34.41	253.48
Dominican Knits	Textil	n/d	n/d	155.84	n/d	n/d	155.84
Inter Caribbean Packaging Icp	Empaque	n/d	n/d	n/d	44.99	82.72	127.72
Provexport	Frutas	n/d	n/d	n/d	6.75	118.94	125.69
Swisher dominicana	Tabaco	n/d	n/d	n/d	n/d	76.28	76.28

Fuente: Elaboración propia, datos obtenidos del Consejo Nacional de Zonas Francas.

El cuadro anterior muestra las 10 empresas dominicanas de zonas francas que han presentado los mayores volúmenes de exportaciones al mercado israelí, durante el periodo 2013-2017.

Convatec Dominican Republic es una empresa ubicada en el Parque Industrial ITABO en Haina, dedicada a la producción de dispositivos médicos. CONVATEC exporta bolsas Ostomy a Israel, las cuales presentaron los mayores niveles de exportaciones en el año 2013 con un monto de USD 1.42 millones, y también reportando al año siguiente una disminución significativa de las mismas a USD 440 mil. El 2017 fue el año con el menor monto publicado con apenas USD 389 mil. Esta compañía representa el 48.18% del total de todas las exportaciones a Israel de zonas francas, siendo la misma la que más exporta a Israel en este período, con 3.7 millones de dólares.

Fenix Trading es una empresa en régimen zona franca especial ubicada en el sector Altos de Arroyo Hondo en Santo Domingo, especializada en productos agrícolas. La misma exporta piñas a Israel, con una participación del 21% de las exportaciones totales de empresas en zonas francas y un monto de USD 1.62 millones del 2013 al 2017. En este período, Fenix Trading presentó su monto de exportación más alto en el 2017, con USD 380 mil, y el más bajo en el 2013 con apenas USD 140 mil. Aunque del 2013 al 2015 la empresa tuvo crecimiento en las exportaciones, en el 2016 disminuyó a USD 360 mil, creciendo nuevamente en el año próximo, como se establece con anterioridad.

Tabacalera de García está ubicada en La Romana y se dedica a la producción de cigarros puros hechos a mano y a máquina, así como otros tipos de cigarros. El 2013 fue el año de mayor exportación de la empresa en este rango de tiempo, con un monto de USD 140 miles dólares, cabe destacar que según las informaciones facilitadas por Zonas Francas, en este año la empresa no solo exportó cigarros, si no también calculadoras¹ hacia Israel. El año donde se presenta menor exportación fue el 2016 con apenas 46 mil dólares, aumentando en el 2017 a 73 mil dólares. Tabacalera de García representa el 5.2% de las exportaciones totales de zonas francas al mercado israelí, con un monto total de USD 404 mil.

Tonka Footwear es una empresa ubicada en la Zona Franca Industrial de San Isidro, que se especializa en la producción de calzados. La misma solo ha reportado exportación de calzado de piel a Israel en los años 2013, con un monto de 138 mil dólares, y el 2014, donde ascendió a 228 mil dólares, representando el 5% de las exportaciones totales, con un monto de USD 386 mil.

Soles del Mar Internacional es una empresa ubicada en Santiago, que se dedica a la producción de zapatos y otros artículos. En el período estudiado, la compañía exportó USD 374 mil en artículos como leotardos y zapatillas para danza, blusas para mujer, mochilas y zapatos sintéticos, representando el 4.8% de las exportaciones totales a Israel de empresas de Zonas Francas. El mayor monto exportado lo tuvo en el 2017 con un monto de USD 99 mil, mientras que el menor monto lo presentó en el 2014 con USD 59 mil.

¹ Información fielmente suministrada por el departamento de estadísticas del Consejo Nacional de Zonas Francas en la data de exportaciones hacia Israel por empresas de Zonas francas, 2013-2017.

La Aurora, ubicada en el Parque Industrial Tamboril en Santiago, es una empresa que se dedica a la producción de tabaco hecho a mano y a máquina. Desde 2013 a 2017 el monto total fue de USD 253 mil, correspondiente al 3.2% del total exportado. El menor monto exportado se reflejó en el 2014 con USD 11 mil, aumentando considerablemente en el 2015 en un 781% con respecto al año anterior.

Dominican Knits es una empresa ubicada en Santiago, se especializa en la producción textil. Solo se observan exportaciones a Israel en el 2015 únicamente de t-shirts y camisetas de material sintético, valoradas por un monto de USD 155 mil, representando un 2% de las exportaciones totales.

Inter Caribbean Packaging está ubicada en el Parque Industrial ITABO y se dedica en brindar soluciones de empaque para empresas. Las exportaciones de esta empresa a Israel consisten en láminas de aluminio en rollos, con un monto total de USD 127.72 mil para 2016 y 2017, conformando el 1.64% de las exportaciones totales. Para el 2017, las exportaciones crecieron un 83% con respecto al año anterior.

Provexport es una empresa ubicada en La Vega, productora y exportadora de productos agrícolas. El principal producto exportado a Israel es la piña, con un monto total de USD 125 mil reportado solo en 2016 y 2017, conformando el 1.62% de las exportaciones totales durante el período estudiado. Para el 2017, las exportaciones aumentaron considerablemente a USD 118 mil respecto al 2016, en el cual se exportó productos por concepto solo de USD 6 mil.

Swisher Dominican es una empresa tabaquera ubicada en La Vega, la cual exporta cigarrillos puros hechos a máquina a Israel. Durante el 2017, el único año reportado, el monto exportado

fue de USD 76 mil, representando el 0.9% de las exportaciones totales de empresas de zonas francas.

Tabla 19. Empresas de régimen nacional en República Dominicana que exportan a Israel, año 2016, valores en miles de USD.

Empresa	Sector	Valor exportado	Porcentaje
Cristóbal Colón.	Azúcar	30,656.0	96.34%
The Naturel Pineapple Corp.	Frutas	926.9	2.91%
Peletizados Plásticos.	Plástico	236.4	0.74%
Total		31,819.4	100%

Fuente: Elaboración propia, datos obtenidos del CEI-RD.

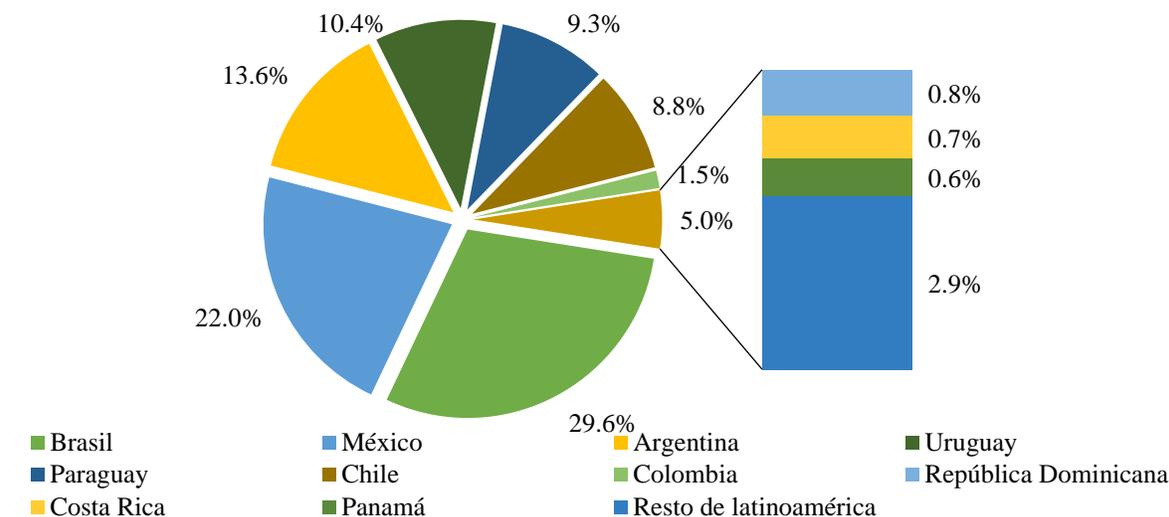
Las empresas de régimen nacional que exportan a Israel se presentan en la tabla anterior, cuyas informaciones se sustentan en datos obtenidos por técnicos del CEI-RD. En esta se observa que la empresa nacional que más exporta a Israel es Cristóbal Colón, o Ingenio Azucarero CAEI, la misma está ubicada en San Pedro de Macorís y se dedica a la producción agrícola, mayormente de azúcar. CAEI exporta piñas a Israel, representando el 96.34% de las exportaciones bajo régimen nacional en el 2016, con un monto total de USD 30,656 millones.

The Naturel Pineapple Corp. es una empresa ubicada en La Romana que se dedica a la producción agrícola. Para el 2016, sus exportaciones a Israel fueron de aguacates, con un monto de USD 236.42 mil y conformando el 2.91% de las exportaciones totales de empresas en régimen nacional a dicho país.

Peletizados Plásticos está ubicada en el gran Santo Domingo, especializada en la industria del plástico. En el 2016, esta empresa exportó desperdicios y desechos de plástico a Israel, representando el 0.74% de las exportaciones totales de empresas de régimen nacional a Israel, con un monto de USD 236 mil.

Comparación de las importaciones con la región

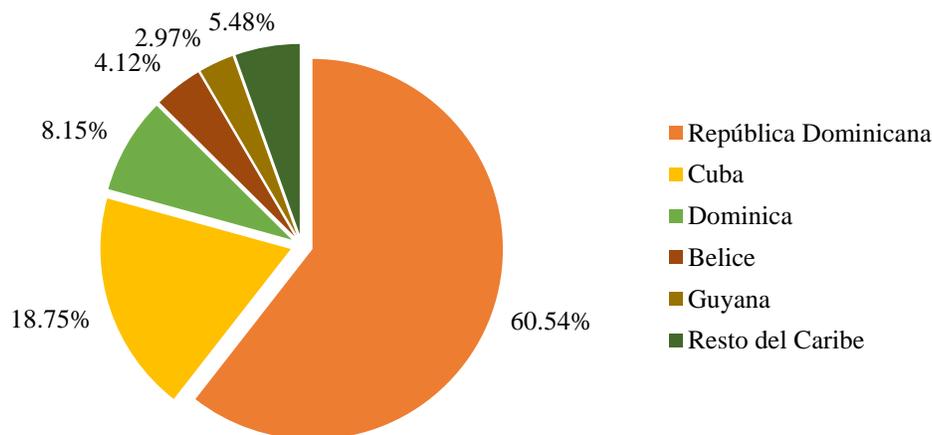
Gráfico 4. Importaciones de Israel desde Latinoamérica, año 2017



Fuente: Elaboración propia, datos obtenidos de UN Comtrade.

Las importaciones israelíes desde América Latina representaron un 1.05% del total importado por Israel para el año 2017 con un monto de USD 1,464 millones, en este sentido los principales socios comerciales fueron Brasil con un monto importado de USD 433 millones y representando un 29.6% del comercio con la región, le sigue México con un 22%, Costa Rica un 13.6%, Uruguay un 10.4% y Chile un 8.8%. La República Dominicana, es el octavo socio comercial de las importaciones israelíes desde América Latina, con un monto de USD 11 millones siendo esto apenas un 0.77% de lo importado por Israel desde este bloque.

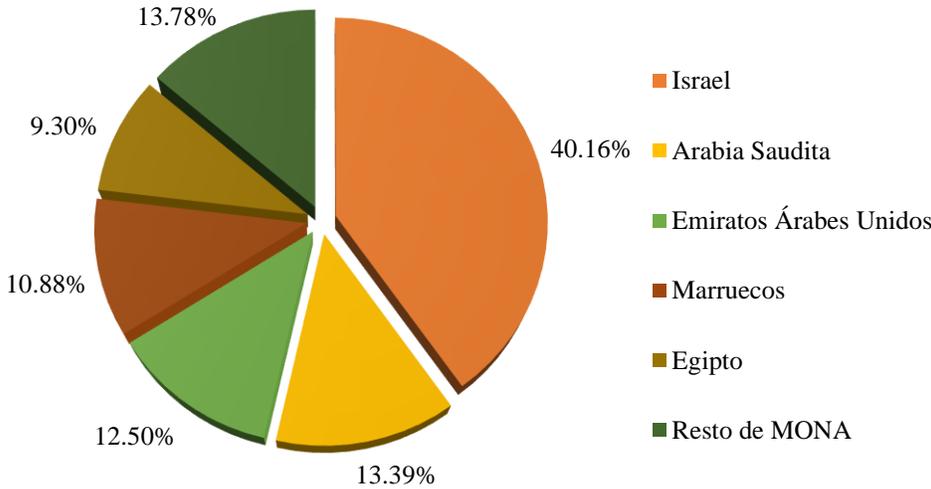
Gráfico 5. Importaciones de Israel desde El Caribe, año 2017



Fuente: Fuente: Elaboración propia, datos obtenidos de UN Comtrade.

Por otro lado, en el año 2017 las importaciones desde la región del Caribe representaron un 0.01% de las importaciones del mundo por parte de Israel con un monto importado USD 18 millones. Los principales socios comerciales de Israel en la región del Caribe fueron la República Dominicana con un monto importado de USD 11 millones, el cual supone un 60.54% del total importado desde la zona, le siguen Cuba con un 18.75% y Dominica con un 8.15%.

Gráfico 6. Importaciones de República Dominicana desde Medio Oriente y Norte de África (MONA), año 2017



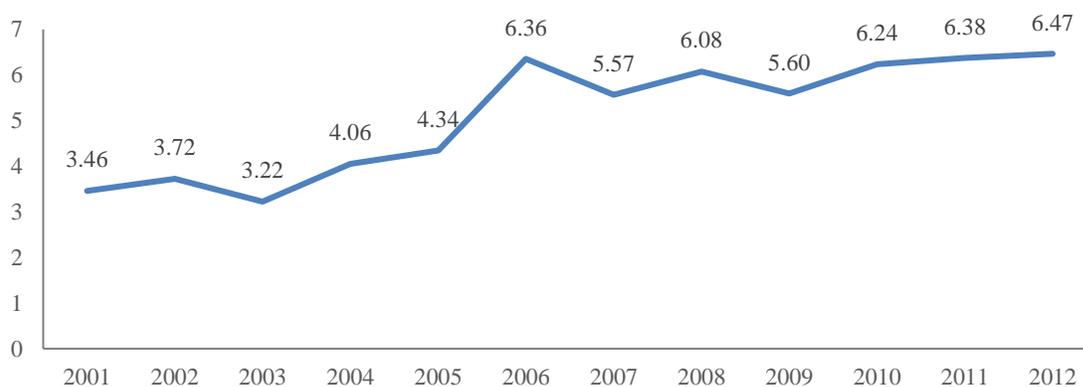
Fuente: Elaboración propia, datos obtenidos de UN Comtrade.

Las importaciones de la República Dominicana desde el grupo de países de Medio Oriente y Norte de África (MONA) en el año 2017 fueron de USD 71 millones, lo que corresponde a un 0.18% de lo importado desde el mundo. El país más destacado de estas importaciones fue Israel con un monto de USD 28.58 millones, el mismo, representa un 40.16% de lo que el mercado dominicano importa de la región, seguido de Arabia Saudita con 13.39%, Emiratos Árabes Unidos con 12.50%, Marruecos con 10.88% y Egipto con 9.30%.

4.4.2. Comercio bilateral de servicios

No existe disponibilidad de datos correspondientes al intercambio comercial de servicios entre República Dominicana e Israel para antes del 1996; en este año el monto comercializado fue de USD 2.1 millones. Puntualmente, los servicios que se exportaron en ese año fueron transportación, viajes, servicios de comunicación, construcción, servicios de seguros, financieros, informáticos y de información, regalías y derechos de licencia, servicios gubernamentales y otros servicios de negocios. Es importante destacar que el intercambio en servicios entre ambos países en años anteriores fue nula o muy mínima.

Gráfico 7. Exportaciones de servicios de la República Dominicana a Israel periodo 2001-2012, valores en USD millones

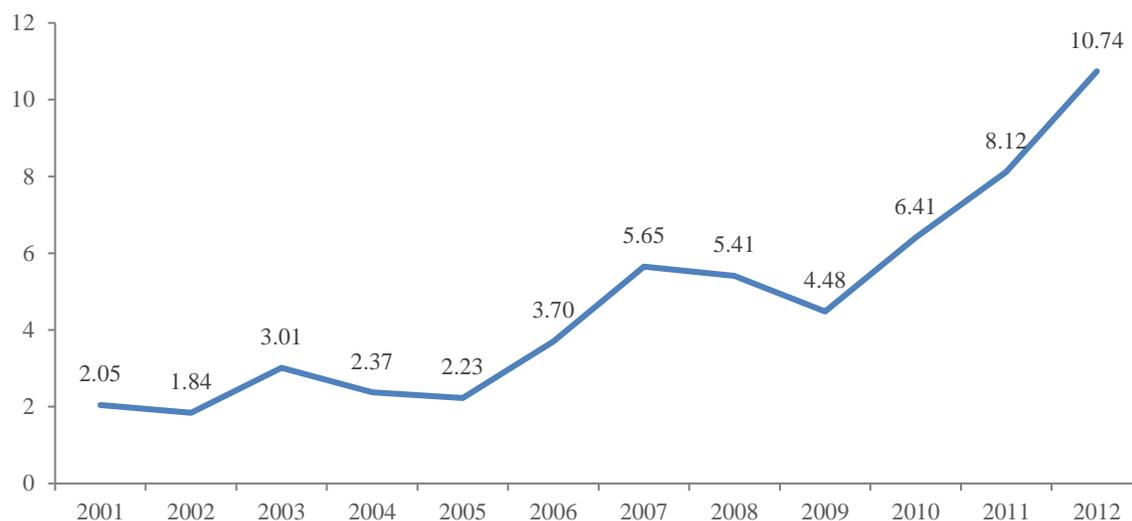


Fuente: Elaboración propia, datos obtenidos de la OCDE.

Las exportaciones dominicanas de servicios a Israel en el período 2001-2012 presentaron un crecimiento sostenido, a excepción de 2003 donde hubo un decrecimiento de -13.4% con respecto al año anterior, exportando apenas USD 3.2 millones, debido a la crisis económicas que azotó al país en esos momentos. A partir del 2004 continúa el incremento en las importaciones, donde el mayor monto exportado correspondió a 2006, cuya tasa de crecimiento fue de 46.5% con respecto al año anterior y coincidiendo con un leve aumento en las exportaciones generales

de servicios en dominicana en ese año de 7.5%. A partir del 2007 hay un aumento ligero en las exportaciones hasta 2012 con una tasa promedio ponderada de crecimiento de 2.5%.

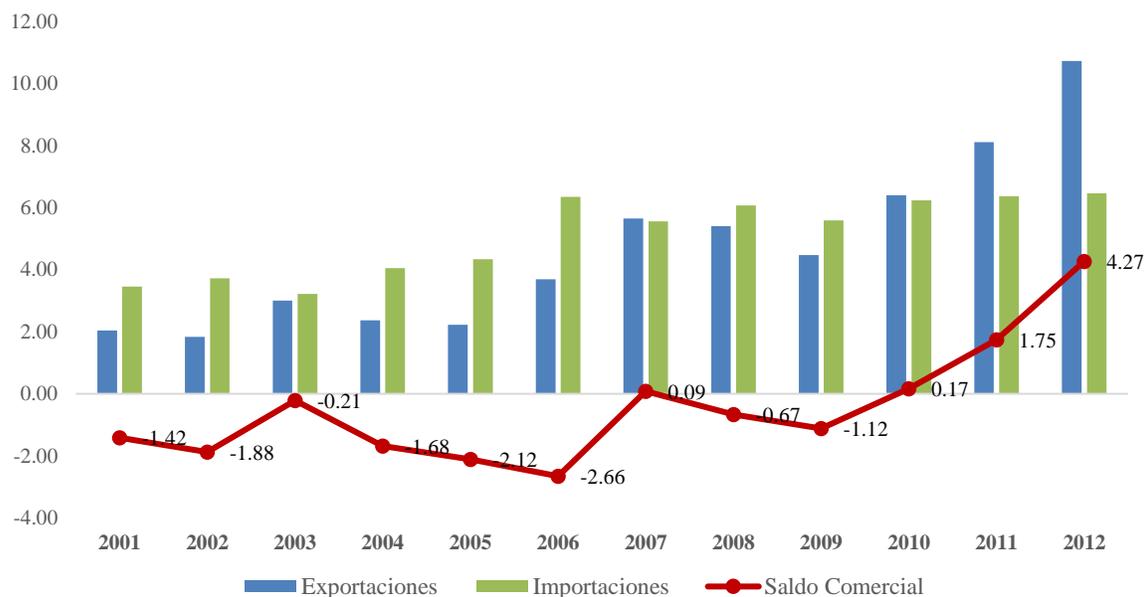
Gráfico 8. Importaciones de servicios hacia la República desde Israel, 2001-2012, valores en USD millones



Fuente: Elaboración propia, datos obtenidos la OCDE.

Las importaciones de servicios desde Israel también mantuvieron una tendencia de crecimiento en el período 2001-2012, con una tasa anual promedio ponderada de 14.8%. El menor monto de importaciones se registró en el 2002, con un decrecimiento ese año de un 10.24%. Otra disminución considerable de las importaciones se registró en el 2009, mostrando una tasa de decrecimiento de 17.19%. A partir de dicho año, el incremento vuelve a ser acelerado, presentando una pendiente incluso mayor a la mostrada en el periodo 2001- 2008.

Gráfico 9. Intercambio comercial servicios República Dominicana- Israel, periodo 2001-2012, valores USD millones



Fuente: Elaboración propia, datos obtenidos de OCDE.

Como muestra el gráfico anterior, la balanza comercial dominico-israelí de servicios durante el periodo 2001-2012 se ha mostrado errática, pasando de un déficit de 1.42 millones de dólares a un excedente de 4.27 millones al 2012. En este sentido el intercambio comercial bilateral para el periodo bajo estudio (2001- 2012) fue de USD 117.50 millones.

A partir del año 2010, el balance de servicios ha empezado a proyectar un déficit constante para Israel, el mismo se muestra positivo para la República Dominicana, con una tasa de crecimiento promedio ponderada de 195%, lo cual llegó a representar un superávit comercial de USD 4.3 millones. Este crecimiento en las exportaciones de servicios en Rep. Dominicana coincide con el aumento general de las mismas al mundo en dicho año, de un 4.56%.

A pesar de que los montos exportados en términos de servicios por parte de la República Dominicana hacia Israel son mayores que las importaciones realizadas desde este mercado, el

monto comercializado es bajo; las exportaciones dominicanas del año 2012 representaron apenas un 0.6% de lo que Israel importa en servicios del mundo.

Clasificación de servicios comercializados

Tabla 20. Servicios exportados por República Dominicana hacia Israel, periodo 2008-2012, valores USD miles.

Tipo de Servicio	Valores USD	Participación Comercial
Viajes	25,208.70	71.70%
Construcción	6,006.60	17.09%
Transporte	1,679.30	4.78%
Servicios de informática e información	1,501.30	4.27%
Otros servicios empresariales	300.90	0.86%
Servicios gubernamentales	263.50	0.75%
Comunicación	154.90	0.44%
Financieros	17.90	0.05%
Seguro	12.30	0.03%
Servicios personales, culturales y recreativos	9.30	0.03%
Regalías y derechos de licencia	2.40	0.01%

Fuente: Elaboración propia, datos obtenidos de OCDE.

Por otro lado, el servicio más exportado por República Dominicana a Israel en el periodo comprendido entre los años 2008 a 2012 fue el de “*Viajes*” con un monto de USD 25 millones, el mismo, constituyó el 71.7% del total de servicios exportados. En segundo lugar, se encuentra la “*Construcción*” con un monto comercializado de USD 6 millones, 17.09% en la participación comercial. El tercer servicio es “*Transporte*”, un monto importado de USD 1.6 miles y representando el 4.78% del intercambio total de servicios.

Según los reportes, las exportaciones de servicios de viajes de República Dominicana a Israel tienen inicio desde 1995, presentando la mayor exportación de dicho servicio en el 2012, con un monto de USD 8.2 miles. En el período 2008-2012, las exportaciones se presentan un crecimiento promedio ponderado de un 18%. Para el 2009 se reporta una disminución de las

exportaciones a USD 2.78 miles, con una reducción de 24.25% con respecto a los USD 3.6 miles comercializados en el 2008.

Los servicios de construcción representaron el segundo mayor monto de exportación de República Dominicana a Israel del 2008 al 2012, con una tasa de crecimiento promedio ponderada negativa de 3%. El mayor monto exportado de este renglón se reporta en el 2012 con USD 1.4 miles, con una tasa de crecimiento de 58% respecto a los USD 935.5 miles generados en el 2011.

En tercer lugar, los servicios de transporte durante el período estudiado presentaron un incremento con una tasa promedio ponderada de un 15%. Las menores exportaciones de dichos servicios se reportaron en el 2009 con USD 160.5 miles, representando una tasa de decrecimiento de -38.46% respecto a los USD 264.7 miles que se exportaron en el 2008.

Tabla 21. Servicios importados por República Dominicana desde Israel, periodo 2008-2012, valores USD miles.

Tipo de Servicio	Valores USD	Participación Comercial
Construcción	21,912.30	73.71%
Viajes	2,958.00	9.95%
Servicios gubernamentales	2,525.60	8.50%
Otros servicios empresariales	1,189.70	4.00%
Comunicación	343.50	1.16%
Seguros	271.40	0.91%
Financieros	219.80	0.74%
Regalías y derechos de licencia	178.10	0.60%
Transporte	117.50	0.40%
Servicios personales, culturales y recreativos	10.00	0.03%

Fuente: Elaboración propia, datos obtenidos de OCDE.

Durante el período del 2008 al 2012, los principales servicios que República Dominicana importó desde Israel correspondieron a: “*Construcción*”, *Viajes y servicios gubernamentales*, los cuales en conjunto conforman el 92.2% del total de los servicios importados.

Según lo reportado por República Dominicana, las importaciones de servicios de construcción desde Israel inician desde el 1995, destacando principalmente el año 2008 con USD 5 millones. Durante los años de 2008 a 2012, mantienen una tasa promedio ponderada de decrecimiento de un 3%.

Los servicios de viajes representan el segundo mayor monto importado por República Dominicana desde Israel, con una participación de un 9.95%, lo cual corresponde a USD 2.9 miles de 2008 al 2012. Durante estos años, las importaciones de este tipo de servicios se mantuvieron en crecimiento, con una tasa promedio ponderada de un 14%.

En tercer lugar, los servicios gubernamentales representan un 8.50% de las importaciones totales de República Dominicana desde Israel, con un total importado de USD 2.5 miles durante el período estudiado. En estos años, dichas importaciones presentaron un crecimiento constante con una tasa promedio ponderada de un 20%.

4.5. Conectividad logística entre República Dominicana e Israel

La posición geográfica de República Dominicana es un factor que favorece al comercio entre el país y la región, y sus buenas infraestructuras logísticas por igual. Caucedo y Haina son los principales puertos, y los viajes aéreos comerciales a Israel salen principalmente por el Aeropuerto Internacional Las Américas en Santo Domingo, como también por el Aeropuerto Internacional de Punta Cana.

Las exportaciones a Israel, por lo general de productos agrícolas, se transportan vía aérea, las cuales salen de Santo Domingo o Punta Cana. Las aerolíneas más utilizadas son Air Europa, Iberia y Swiss Air, y suelen tener escala en España y Francia para llegar al Aeropuerto de Tel Aviv. El tiempo estimado de llegada es de dos días. El costo del flete aéreo es de aproximadamente US\$1.45 y US\$1.50 por kilo. (Gautreaux, 2018)

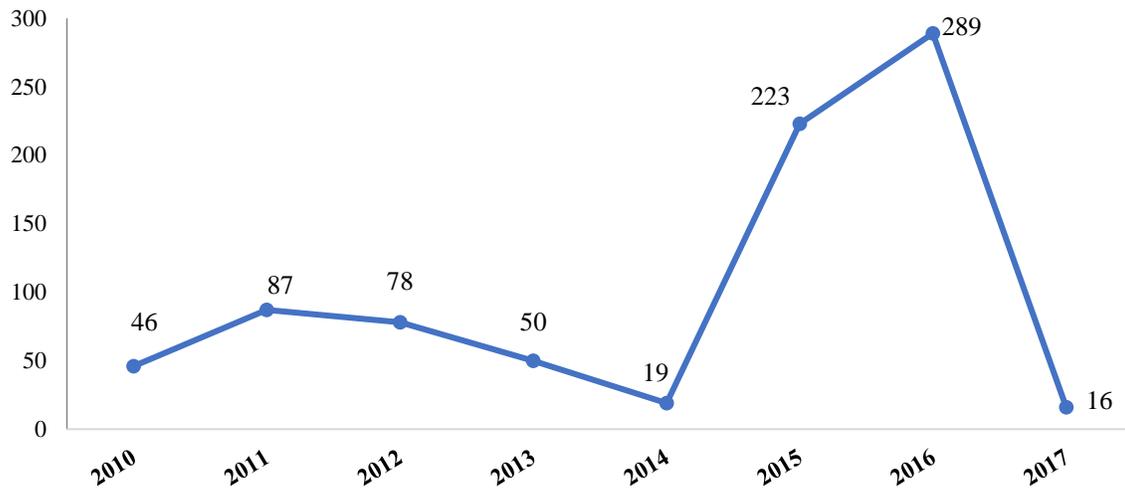
La transportación vía marítima es costosa y con mayor rango de riesgo. Se transporta desde Caucedo, habitualmente hasta puerto de Haifa (IL). Normalmente, se transportan contenedores de 40'RH, con un costo de US\$5,103.00, según una cotización de la naviera Marítima Dominicana. El tiempo estimado de llegada de la carga es de 37 días.

4.6. Inversión Israelí en República Dominicana

Las inversiones en el marco de las relaciones comerciales entre Israel y República Dominicana han tenido un desarrollo muy lento durante toda su historia. Es importante destacar que la inversión dominicana en Israel es inexistente, mientras que la inversión israelí en la República Dominicana mantiene presencia tanto en régimen nacional como de zonas francas.

Según el Informe Estadístico del Consejo Nacional de Zonas Francas (2017) el total de inversión israelí en dicha modalidad es de USD 8.25 millones, el cual apenas representa un 0.2% del total de inversión extranjera en zonas francas. Sin embargo, no se dispone de estadísticas oficiales que muestren a cuánto asciende la inversión israelí en stock en el país.

Gráfico 10. Flujos de inversión extranjera directa de Israel en República Dominicana, 2010-2017, valores USD miles



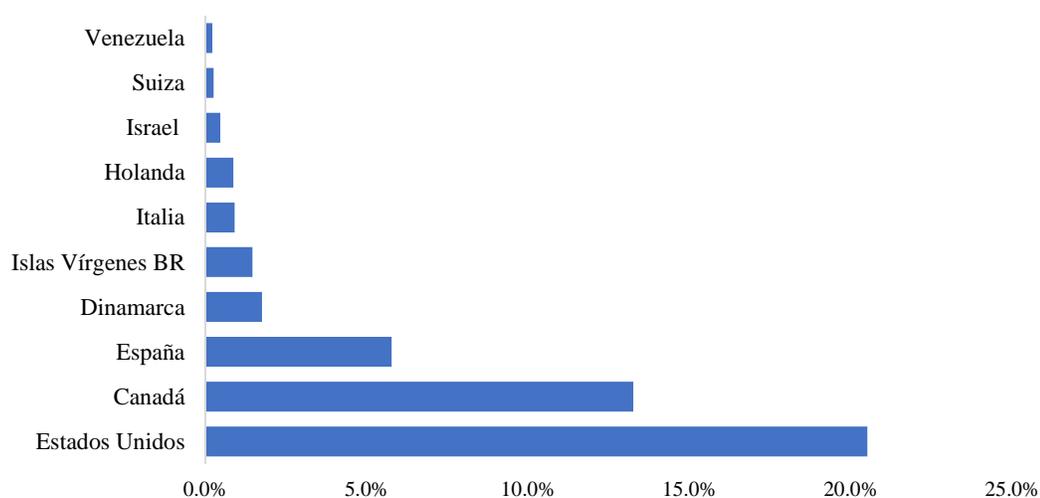
Fuente: Elaboración propia, datos suministrados por el BCRD.

El gráfico anterior muestra la conducta inestable de los flujos de inversión israelíes para los años 2010 a 2017. En 2010 hubo una inversión de USD\$ 46 miles, la cual aumentó a USD\$ 87 miles el año siguiente, pero para los años 2011 a 2014 mantuvo una tendencia de disminución de la inversión con una tasa de crecimiento promedio ponderada negativa de 31.6%. Sin embargo, entre los años 2015 y 2016 tuvo un repunte y la inversión incrementó en una tasa promedio de 146%, de modo que alcanzó cifras significativas de USD\$ 223 miles y USD\$ 289 miles, respectivamente. Pero en 2017 mostró tendencia a la baja con una disminución de -94% con respecto al año anterior.

La inversión israelí en los últimos ocho años tuvo su mayor auge en el 2016, esto a la par al crecimiento significativo de un 9% en la inversión extranjera en República Dominicana, frente al decrecimiento del flujo de inversión entrante que enfrentaba América Latina en ese mismo año, de acuerdo con informes de la UNCTAD. (El Dinero, 2017)

El repunte de los flujos inversión israelí en la República Dominicana en el periodo 2015-2016 se puede explicar con el aumento de la salida de capital del país en esos años, los cuales presentaron una tasa de crecimiento ponderada de un 42.4% respecto a los años anteriores. Así mismo, la salida de inversiones israelíes en el mundo para el año 2017 tuvieron una baja de un -52%, lo que puede explicar la disminución de los flujos de inversiones israelíes en la República Dominicana.

Gráfico 11. Flujos de la inversión extranjera directa por país de origen, 2017, valores USD millones



Fuente: Elaboración propia con datos suministrados por el BCRD.

Para el 2017, Israel ocupó el 8vo puesto de países según el flujo de inversión en República Dominicana, representando el 0.5% de la inversión total, frente a Estados Unidos (21%), Canadá (13%), España (5.8%) y otros países de América y Europa. Cabe destacar que entre los 10 principales países de origen de los flujos de inversión, Israel es el único perteneciente a Medio Oriente y el norte de África.

Tabla 22. Empresas de capital o con inversión israelí en la República Dominicana

Inversión israelí en Stock en Rep. Dom.			
Sectores Económicos	Empresas	Tipificación	Inicio de operaciones
Comercio	Radiocentro	Comercialización	1963
Manufactura Local	Fábrica de Colchones Rex	Fabricación de colchones	1966
	Plastiflex	Reciclaje y elaboración de plásticos	1970
	Editora De Formas	Elaboración de envases	1989
	Termo Envases	Elaboración de envases	1992
Agricultura	Flordom	Producción de Flores	1985
Zona Franca Especial	Fenix Trading	Producción de frutas	1989
	Maguana Tropical	Producción de frutas	2003
Tecnología y servicios	Security Force	Seguridad	2000
	G. Goldstein & Asociados	Seguridad	2000
	Silver-Ink	Seguridad	N/A

Fuente: Elaboración propia, datos suministrados por la Embajada de Israel en la República Dominicana.

En el país existen actualmente 11 empresas de capital de israelí, las cuales en su mayoría están enfocadas en los sectores de seguridad, fabricación de plásticos y dos proyectos agrícolas.

En general, durante la realización de este trabajo de grado, no se encontró disponibilidad de datos de flujos de inversión israelí en República Dominicana para antes del año 2010; las fuentes nacionales carecen de desagregación para este país y en el caso de las internacionales, las estadísticas de inversión bilateral de ninguno de los dos países ofrecen detalle de los montos invertidos o los sectores de destino.

4.7.Sectores productivos fruto del intercambio comercial entre República Dominicana e Israel.

4.7.1. Sector primario

El sector productivo que más se ha visto beneficiado del intercambio comercial, así como de la inversión entre Israel y República Dominicana, ha sido el sector primario, tanto por las exportaciones agrícolas, que representan el 45% del total exportado, las inversiones de capital israelí en el sector agrícola, como por la transferencia de conocimientos y tecnologías para el mejoramiento de procesos en dicho sector.

En la actualidad, ambas naciones mantienen el Acuerdo Bilateral de Cuarentena, por ello, se aplica un protocolo para el cultivo, manejo y exportación de las piñas dominicanas a Israel. En virtud de este acuerdo, existen solo 12 fincas, empacadoras y fumigadoras autorizadas por el Departamento de Sanidad Vegetal de la República Dominicana en conjunto con el Servicio de Inspección y Protección de Plantas de Israel (PPIS), para la exportación de piñas.

El sector dominicano de manufactura de tabaco también ha sido partícipe de la dinámica comercial, para el año 2017 el 8.45% de las exportaciones a Israel fueron sólo de dicho producto.

Las inversiones más notables en agricultura son las de Maguana Tropical y Fenix Trading, como se presentó anteriormente en la tabla 7. El primero, un proyecto en San Juan de la Maguana de producción de tomates cherry y cocos secos para distribución nacional y exportación a Israel. El segundo, una finca y empacadora de inversión capital dominico-israelí que exporta piñas y limones. Para su funcionamiento ambos utilizan la mano de obra local.

Por otro lado, Israel ha colaborado en temas tecnológicos para modernizar parte de la agricultura en República Dominicana. En esta transferencia de conocimientos y tecnología en agricultura destacan los siguientes proyectos:

- Desarrollo Agrícola bajo riego en el Valle del Bajo Yaque del Norte
- Proyecto para el Desarrollo de la Agroindustria en todo el territorio nacional, en coordinación con la Secretaría de Estado de Agricultura.
- Programa de Extensión para la Producción de Leche (PROCEPLE) en coordinación con la entonces Secretaría de Estado de Agricultura.

4.7.2. Sector secundario

En cuanto a la participación de Israel en el sector secundario de la República Dominicana, actualmente existen 3 empresas israelíes de manufactura y comercialización de productos plásticos, que son: Plastiflex, Editora de Formas y Termo Envases. La primera, que data de mayor tiempo en el mercado dominicano, se auxilia del mecanismo del reciclaje para la producción masiva de bolsas plásticas para abastecer el mercado local, y durante décadas tuvo más del 50% del mercado. Esta empresa introdujo al país mecanismos para la producción de fundas (bolsas) biodegradables que solo duran 2 años para su degradación total.

4.7.3. Sector servicios

Las inversiones israelíes en el sector servicios marcaron un antes y un después, específicamente en el área de la seguridad privada y la prevención de riesgos. En el año 2000 la entrada al mercado nacional de empresas de capital israelí trajo consigo avances significativos que permitieron el desarrollo y modernización del subsector de la seguridad privada. Estos avances

se deben a un mejor esquema de prevención de riesgos, como el uso de polígrafos y pruebas predictivas para la contratación de personal; importación y aplicación de tecnología israelí más avanzada y de calidad superior para la protección de bienes y propiedades, como es el caso de los dispositivos de rastreo.

El desarrollo del sector comercial por nacionales israelíes en Rep. Dominicana data de la Segunda Guerra Mundial y la importante creación de la industria lechera, quesera y de embutidos de Sosúa. Pero no se limita solo a eso, en 1963 fue creada la empresa Radiocentro, y la misma se convirtió en una de las más importantes tiendas comercializadoras y distribuidoras de República Dominicana.

4.8. Análisis del aporte de la inversión israelí a la economía y sociedad dominicana.

La inversión israelí en República Dominicana es mínima si se considera el tamaño de la economía y la diversidad de sectores en los que se puede invertir y el monto de inversión proveniente de otros sectores. Por lo cual, el tamaño del aporte o el impacto real que genera esta inversión en la economía y sociedad dominicana es casi imperceptible. Aunque existe la presencia de importantes empresas de capital israelí en el país, la cantidad y tamaño de estas no es significativo. La cantidad de empleos que han logrado generar es mínima, en comparación con la necesidad existente. Un ejemplo de esto es el aporte de apenas 170 empleos directos que genera en zonas francas. Por otro lado, su contribución en conocimientos y avances tecnológicos si puede considerarse de relevancia, puesto que ha mejorado y eficientizando procesos, en especial para la -producción agrícola, implementando el sistema de riego y de invernaderos.

Análisis capítulo IV

Las relaciones diplomáticas entre República Dominicana e Israel han sido muy buenas, fruto de la hermandad que tienen los dos países desde 1947. Aun cuando se ha hecho frente a desafíos importantes, las ventajas de esta relación si han logrado un impacto, aunque leve, en sectores productivos del país como la agricultura, la tecnología y la educación, de modo que los aportes para el desarrollo de la agricultura son los más notables.

Las relaciones diplomáticas han tenido cierto auge en los últimos años, pero esto no ha beneficiado el comercio entre ambas naciones, ya que el intercambio comercial y las inversiones siguen siendo muy bajas. Este intercambio comercial de bienes y servicios resulta negativo para República Dominicana, debido a que la mayoría de los productos exportados son de tipo agrícola con poco valor agregado, básicamente se limita a la exportación de la piña; en cambio, la mayoría de los servicios comercializados bilateralmente son de construcción. Por otro lado, tanto las importaciones como las inversiones desde Israel se enfocan en productos que tienen un alto valor tecnológico agregado, y esto último es la principal causa de la desigualdad tan marcada en la balanza comercial.

En temas de acercamiento logístico, el transporte marítimo constituye un obstáculo al comercio entre ambos países, principalmente por el largo tiempo estimado de tránsito y la naturaleza perecedera de los productos que se exportan desde República Dominicana a Israel. Por la vía aérea, existe el inconveniente de los altos costos que representa frente al valor real de la mercancía que se exporta, pero los esfuerzos para que la conectividad se logre son más palpables dados los acuerdos para establecer una vía directa entre los dos países que facilitará y aumentará el flujo tanto de personas como de productos, acortando el tiempo y costo de transportación.

Dada la poca presencia comercial de Israel en República Dominicana, los efectos en la economía y en la sociedad han sido muy mínimos, por no decir imperceptibles. Sin embargo, sobresale la cooperación técnica en agricultura y educación, y se espera que esta última aumente en los próximos años por los acuerdos firmados entre universidades locales y de Israel.

**Capítulo V – Identificación de las limitaciones y
oportunidades en el intercambio comercial e
inversión entre República Dominicana e Israel**

5.1. Aplicación de las entrevistas

La información suministrada para este capítulo se obtuvo con el propósito de adquirir información primaria sobre perspectivas del comercio entre República Dominicana e Israel. Para ello, se realizaron entrevistas en profundidad a las siguientes personalidades y empresarios relacionados a actividades comerciales y de inversión dominico- israelí:

- Plastiflex es una empresa de capital israelí especializada en la industria del plástico, creada en 1970 en República Dominicana. El entrevistado es el fundador y gerente general de la empresa, el Sr. Manny Ivchel.
- Pablo Grimberg (Gerente General), Julio Grimberg (Sub-gerente general) y Arístides Salcedo (Administrador) del grupo Security Force, la entrevista se concentró en la empresa POINT, perteneciente a dicho grupo. Estas compañías fueron creadas por empresarios israelíes en el 2002 y han mantenido su presencia en el mercado dominicano.
- Gabriel Goldstein, presidente de la empresa GG Consulting, el cual tiene una larga experiencia en el sector de seguridad preventiva. Dicha empresa de capital israelí inició sus operaciones en el país en el año 2000.
- Shay Hazan, subgerente de Maguana Tropical, proyecto agrícola ubicado en San Juan de la Maguana que inicia en el 2003 con capital israelí.
- Federico, ejecutivo de Fenix Trading, la cual se dedica a la producción y exportación de productos agrícolas desde 1989, manteniendo operaciones con capital tanto israelí como dominicano. Por razones personales, el Sr. Federico no suministró su apellido.
- Carlos Peña Gautreaux, gerente de FRUDEP, empresa dominicana exportadora de piñas, con operaciones desde el 2015.

- Virgilio Almonte, presidente de Piña Quisqueyana SRL, empresa dominicana que exporta piñas, inicia sus operaciones en el 2008.
- Dr. Mauricio Dimant, Coordinador del área de América Latina, profesor del Departamento de Romance y Estudios Latinoamericanos de la Universidad Hebrea de Jerusalén. Colaborador de la Cámara de Comercio Israel – América Latina.
- El honorable Embajador de Israel en República Dominicana, el Sr. Daniel Saban.
- El honorable Embajador de República Dominicana en Israel, el Sr. John Guiliani.
- Isaac Lalo, secretario general del Centro Israelita en la República Dominicana, que es la principal institución religiosa de los judíos en el país.
- El Sr. Ramón Grullón, asesor del Viceministerio de Asuntos Económicos y Cooperación Internacional del Ministerio de Relaciones Exteriores de República Dominicana (MIREX).
- Vladimir Pimentel, director de negocios del Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana, CEI-RD.

A continuación, se presenta un análisis a partir de los datos suministrados vía las entrevistas realizadas.

Descripción de las actividades comerciales entre Israel y República Dominicana

Respecto a su opinión sobre las relaciones comerciales entre Israel y República Dominicana, todos los entrevistados aseguraron que las mismas han sido “buenas y favorables”, principalmente por la buena relación histórica que mantienen ambos países y lo ventajoso que han sido los negocios entre ambas partes. Los Embajadores y demás personalidades de ambos países aseguran que la larga trayectoria en las relaciones comerciales ha sido, sobre todo, “amistosa”, y que existe un gran potencial de desarrollo comercial.

Conocimiento de ambos países como socio comercial

Según los datos recolectados vía entrevistas a empresarios dominicanos, el señor Virgilio Almonte de Piña Quisqueyana confirmó que el empresariado dominicano si tiene conocimiento de Israel como socio comercial. Sin embargo, Oscar Peña, gerente de Frudep, puntualmente mencionó que el sector exportador dominicano no se ha enfocado en el mercado israelí por distintas razones que se citan a continuación. En primer lugar, la utilización de transporte marítimo es una opción descartada, especialmente para los exportadores de productos perecederos, esto es debido al tiempo estimado de llegada de las rutas navieras a Israel, que es de más de un mes y, a su vez, representa riesgos altos de pérdida del producto. La transportación aérea es más confiable en ese aspecto, pero el costo de envío es superior al costo del producto agrícola que se exporta.

Segundo, Peña considera que la cultura dominicana no es similar a la israelí por lo que no hay una afinidad cultural que permita la seguridad y confianza de hacer negocios con Israel. Y, en tercer lugar, considera que el temor del empresariado dominicano a los conflictos de Israel con Palestina es un factor determinante que se considera al pensar en Israel como socio comercial, dado la poca información existente sobre la situación y sobre dicho mercado.

Con relación a los empresarios israelíes entrevistados, cuatro respondieron que en Israel si existe conocimiento de República Dominicana, mientras que solo el Subgerente de Maguana Tropical, Shay Hazan, no estuvo de acuerdo por la lejanía entre ambos países y la falta de información a los israelíes sobre Rep. Dominicana.

Del mismo modo, el Profesor Dimant aclaró que no hay conocimiento de República Dominicana en Israel por la cultura conservadora de no tomar riesgos comerciales del dominicano y del latinoamericano en general, y coincide con que la información entre ambos países es limitada

por las características culturales propias de cada mercado. En cambio, el Embajador Saban recalcó el hecho de que el empresario israelí cuando hace negocios investiga todo lo relacionado al mercado y llega con conocimiento al mismo y que en el mercado israelí el tabaco y la piña dominicana son productos muy conocidos.

El honorable Embajador Guiliani también indicó que se destaca la presencia de productos dominicanos en Israel como instrumentos para uso medicinal, cirugía y veterinaria, cigarros hechos a mano y otros usos del tabaco, joyería, metales, aceites, entre otros. Destacó también que firmas israelíes como Devidas Group Ltd. y Esh-Li Group Ltd. son representantes de cigarros dominicanos como Arturo Fuente, León Jiménez, entre otras marcas reconocidas.

Según el Sr. Ramón Grullón de Cancillería, actualmente es un reto y se encuentra en proceso la implementación de Diplomacia Comercial en conjunto con los agregados comerciales, embajadas y cámaras de comercio de países seleccionados para la promoción de Rep. Dominicana en el extranjero. Israel es uno de los países seleccionados para llevar a cabo este plan en el futuro.

Oportunidades de desarrollo para la relación comercial entre Israel y República Dominicana

Las oportunidades de desarrollo identificadas según los empresarios dominicanos entrevistados son considerar importar productos de valor agregado desde Israel, la capacitación técnica a dominicanos, posibilidad de poder exportar vía marítima y aérea en menor tiempo, así como fumigar las frutas en el puerto de destino para evitar que los productos agrícolas disminuyan el riesgo de perecer. Otra oportunidad mencionada, es que la industria de Israel puede ser un ejemplo para reenfocar los sectores productivos, industria y zonas francas a la creación de productos con mayor valor agregado que puedan interesar al mercado israelí en un futuro.

Con relación a los empresarios israelíes, estos consideran que las oportunidades de desarrollo están concentradas en el sector de tecnología, en la cual Israel es uno de los mejores en el mundo, el sector seguridad, tecnología agrícola y educación, a través de las becas Mashav. Otras oportunidades expresadas son el turismo religioso, por parte de República Dominicana y turismo simple por parte de Israel, con el aumento de flujo de comercio por el proyecto de vuelos directos a Israel de la Junta de Aviación Civil.

Según dos de los funcionarios entrevistados, República Dominicana tiene la oportunidad también de convertirse en un HUB de Israel en el Caribe, para la distribución y producción especializada de tecnología israelí para el mercado de Latinoamérica, siendo esta una oportunidad de gran potencial para el país.

Capacitación a exportadores dominicanos para comercializar en Israel y la presencia de plataformas virtuales de acercamiento a empresas

De acuerdo con los empresarios dominicanos entrevistados, específicamente para el mercado israelí no existe actualmente un programa de capacitación brindada por instituciones públicas al posible exportador para lograr un mejor conocimiento y acceso al mercado israelí. Sin embargo, si se destacó que existen para otros mercados donde el interés general es mayor y que simplemente se debe solicitar al CEI-RD para que gestionen la capacitación y convoque a los empresarios interesados. Con relación a la presencia de plataformas virtuales y redes sociales, dichos empresarios no tienen conocimiento de la existencia de estas. De igual modo, en el Ministerio de Relaciones Exteriores es también un reto el capacitar a futuras misiones comerciales potenciales para negociar con Israel, como anteriormente se ha mencionado.

Apoyo y asistencia a inversionistas israelíes por parte de la Embajada de Israel y otras instituciones y la presencia de plataformas virtuales

Tres de los empresarios israelíes entrevistados aseguraron que no tienen ningún apoyo de la Embajada de Israel en asuntos comerciales, mientras que dos aseguraron que si existe el apoyo, pero que nunca la han utilizado.

Sobre las plataformas virtuales y perfiles en redes sociales para el acercamiento comercial, todos los empresarios expresaron que no tienen conocimiento del tema. En cambio, el Embajador israelí en República Dominicana confirmó que existen accesos a la embajada a través de perfiles en redes sociales y una página web.

Un problema que se identificó vía las entrevistas es que no existe un agregado comercial en la Embajada de Israel en República Dominicana que brinde apoyo y asistencia a los inversionistas, la embajada directamente proporciona a los interesados israelíes contactos en su país para que puedan ser asesorados. Según el Embajador israelí, la justificación de la no existencia de un agregado comercial es el bajo flujo comercial que caracterizan las relaciones comerciales entre ambos países y que limita que el Gobierno israelí considere colocar esa asistencia comercial en la Embajada israelí en Rep. Dominicana.

Durante la investigación y las entrevistas realizadas, se señaló la existencia de la Cámara de Comercio Dominico-Israelí, aunque por el momento no está activa y a la vez está en etapa de transición de directiva. El presidente electo es el Sr. Wadih Chamoun, el cual no pudo ser contactado durante la elaboración de este Trabajo de Grado.

Requisitos y certificaciones para exportar al mercado israelí

Las entrevistas realizadas a los exportadores dominicanos a Israel arrojaron la existencia de un protocolo de exportación específicamente para las piñas, llamado *Acuerdo Bilateral de*

Cuarentena entre el servicio de inspección y protección de plantas de Israel (PPIS) y el Departamento de Sanidad Vegetal de la República Dominicana firmado en el 2005. Este protocolo establece todos los parámetros a tomar en cuenta para la exportación de piñas a Israel desde la producción, control de plagas, corte de corona, empackado, la aprobación tanto del Ministerio de Agricultura dominicano, así como el israelí después de supervisar y depurar la mercancía a exportar; la fumigación, requisitos de envío y documentación correspondiente. Es obligatorio cumplir los criterios para evitar que el producto no entre al mercado israelí.

Las certificaciones internacionales dan credibilidad y confianza al comprador sobre el producto. Las empresas Frudep y Piñas Quisqueyana cuentan con la certificación Global Gap, que asegura la inocuidad en el proceso productivo.

No menos importante, un requisito indispensable para exportar según las afirmaciones de los empresarios israelíes son las certificaciones fitosanitarias que otorga el Ministerio de Agricultura de República Dominicana luego de supervisado el producto a exportar.

Generalidades de logística y costos de exportación

Los exportadores dominicanos entrevistados indicaron que suplen a un distribuidor en Israel que vende las piñas a supermercados, tiendas, juice bars entre otros negocios. Todos coincidieron que el medio de transporte utilizado es el aéreo, aunque es más costoso, puesto que el marítimo genera pérdidas del producto por el largo tiempo estimado de llegada, aproximadamente de 37 días.

Semanalmente, los exportadores envían aproximadamente 45 cajas de piñas en un máximo de 15 paletas, con un costo de flete de USD 1.40 a USD 1.50 por kilo, y el costo de la fruta por caja puede valer hasta USD 10. Las aerolíneas más comunes que se utilizan son Air Europa,

Iberia y Swiss Air, con escalas en Madrid y París, teniendo como ciudad de destino Tel Aviv en Israel.

Los incoterms más utilizados son FOB y CIF, tomando en cuenta que el riesgo de transportación siempre lo asume el comprador.

Conocimiento de cierre de operaciones de empresas israelíes y empresas dominicanas exportadoras a Israel y sus razones.

Tres de las empresas israelíes entrevistadas confirmaron que, si tenían conocimiento de empresas de capital israelí que cerraron sus operaciones en el país por razones impositivas, problemas en la producción, altos costos y de robo de parte del personal. También, el Embajador israelí nos indicó que existían proyectos de joyería en zonas francas y siembra de melón que cerraron operaciones por cuestiones de cambio de demanda de ese tipo de productos a otra región. Dos de las empresas israelíes no tenían conocimiento de ningún caso relacionado.

Con relación a los empresarios dominicanos, uno tenía conocimiento de productores de piña que cesaron negociaciones con israelíes por el no cumplimiento con los estándares de calidad y con las cantidades expresadas en dichas negociaciones.

Fortalezas y oportunidades para empresariado israelí al hacer negocios con República Dominicana.

Las fortalezas y oportunidades indicadas por los entrevistados de hacer negocios con República Dominicana

Fortalezas

- República Dominicana tiene un ambiente muy favorable para el comercio y la inversión.
- Ciertos avances en el sector privado y gubernamental que facilitan el comercio.

- Ubicación estratégica para importación y exportación.
- Diversidad de microclimas para la producción de todo tipo de productos.

Oportunidades

- Oportunidades en los sectores agrícola, tecnología, prevención y seguridad, turismo y seguridad ciudadana.
- Potencialidad de República Dominicana para negocios y exportación de productos.
- Amplio sistema de incentivos y reformación de leyes para atracción de inversión extranjera.
- Facilidad de acceso a grandes mercados por los tratados comerciales que República Dominicana pertenece.
- Visualización de Dominicana como HUB para acceder al mercado latinoamericano.
- Posibilidad de crear joint ventures con empresas dominicanas para acceder a mercados con baja competencia.

Debilidades y amenazas para el empresario israelí al hacer negocios con República Dominicana

Debilidades

- Ineficiencia del suministro eléctrico.
- Deficiencias en el capital de trabajo.
- La industria dominicana en cuanto a especialización de productos tiene menor competitividad, respecto a otras mercaderías importados.
- El gobierno dominicano no tiene una política priorización de sectores para la mejora de la producción nacional.

- En menor medida, el robo o raterismo dentro de las empresas ha sido también una debilidad para el desarrollo comercial.

Amenazas

- Poca preparación y organización empresarial para la obtención de las certificaciones requeridas para la exportación a mercados como el israelí.
- Poca productividad y competitividad empresarial.
- República Dominicana no tiene determinación política, lineamiento político claro y transparente.
- Competencia desleal como resultado de la entrada de grandes empresas extranjeras.
- Por la poca competencia en varios sectores, el empresario dominicano no busca agregarle valor al producto para tener rentabilidad.

Es importante destacar que dos de los entrevistados expresaron que no existía ninguna amenaza ni debilidad que restrinja el comercio entre los dos países.

Fortalezas y oportunidades que identifican los empresarios dominicanos al hacer negocios con Israel

Fortalezas

- Las innovadoras prácticas de cultivo que han revolucionado el mercado en el sector agro.
- Aprovechamiento al máximo las limitaciones de terreno
- Para los exportadores dominicanos de piña existe la ventaja de exportar piñas de un calibre que Estados Unidos y Europa no compran.
- Una economía basada en el conocimiento y los grandes emprendimientos.

- Es posible importar productos cuyo valor está determinado por su nivel de especialización tecnológica y de conocimiento
- Los clientes israelíes pagan por adelantado por la distancia

Oportunidades

- Transferencia de tecnología y conocimiento.
- Aprovechamiento de nuevas tecnologías de conservación de agua y desalinización.
- Nuevas tecnologías de clasificación y selección de las frutas.
- En el sector de tecnología, la plataforma de Waze, muchas plataformas de pagos y de Productos financieros.
- Oportunidades de educación como el envío de personas a Israel que se capaciten en sus innovaciones.
- Asignar una delegación que analice cuáles productos se están fabricando en Israel que República Dominicana podría adquirir como materia prima, para ensamblaje y creación de productos con valor agregado en mercados de América Latina.
- Entrar a la economía del conocimiento israelí, entrar a la economía del futuro a un costo bajo por medio del acceso a sus universidades y al comercio.

Principales debilidades y amenazas que identifican los empresarios dominicanos al hacer negocios con Israel

Debilidades

- La gran distancia y los costos de transporte
- Dificultad de obtención de permisos y certificaciones para exportar a Israel.
- Poco conocimiento mutuo de los mercados.

- Las diferencias culturales, las diferencias en el modo de hacer negocios.
- Diferentes calendarios que entorpecen procesos de negociación.
- Los empresarios dominicanos les temen un poco a las relaciones con Israel por los conflictos entre Israel y Palestina.
- El departamento de aduanas y portuaria israelí tiene un horario de menos horas laborales que el de República Dominicana, solo trabaja hasta medio día.
- Los altos precios de los servicios.
- Los empresarios dominicanos no tienen información de las oportunidades y nichos de mercados que Israel brinda.
- Las rutas navieras a Israel toman mucho tiempo en tránsito por lo cual las frutas y vegetales no pueden ser enviadas por este medio.
- Hay una falta de información o de conocimiento sobre el mercado israelí y sus leyes.

Amenazas

- Las marcadas diferencias de los mercados y los sistemas de gobierno, esto debido a los distintos grados de desarrollo, cultura, así como las estructuras gubernamentales que pueden amenazar el intercambio comercial entre ambos países.
- El requerimiento del uso de ciertos pesticidas para la fumigación de frutas que van a Israel, debido al costo que representan y por posibles pérdidas del producto.
- Los principales competidores latinoamericanos en productos tradicionales y no tradicionales, como la industria farmacéutica, aparatos y equipos médicos, entre otros, también tienen presencia en Israel, lo cual representa en cierta forma una amenaza a productos dominicanos.
- Todos los requisitos de entrada al mercado.

Barreras al comercio entre Israel y República Dominicana

De acuerdo con los empresarios dominicanos entrevistados, las principales barreras al comercio entre Israel y República Dominicana son:

1. La oferta de productos y servicios dominicanos a exportar a Israel está bastante limitada, debido principalmente a la gran cartera de productos dominicanos sin valor agregado.
2. La dificultad de obtener los permisos de exportación y certificaciones en ambos países, por las altas exigencias de exportación y la burocracia.
3. Ineficiencia en procesos gubernamentales, mala calidad en servicios, existencia de tráfico de influencias.
4. En el caso de la exportación de piña, el cumplimiento de procesos dentro del protocolo de exportación, como la fumigación de la fruta al exportar, se consideran objeto de gastos innecesarios.
5. El idioma representa una barrera, ya que mayormente el empresariado israelí habla inglés, pero no español.
6. Las diferencias en la cultura de negocios entre el israelí y el dominicano, en temas como la formalidad en los negocios y el cumplimiento puntual en los procesos de compraventa.
7. Por lo general, el comerciante y/o productor dominicano que ya tiene un contacto o un comprador en Israel, se queda en su zona de confort y no desarrolla productos de mayor valor agregado.

Los empresarios israelíes expresaron que las mayores barreras al comercio bilateral son las siguientes:

1. La ausencia de un agregado comercial que promocioe la República Dominicana, es decir, la venta de los productos y servicios que el país ofrece.

2. El poco conocimiento del empresariado israelí de República Dominicana, lo que trae como consecuencia la poca familiaridad con productos dominicanos.
3. El alto costo de importar y exportar productos desde Israel.
4. Altos impuestos y precios, que no permiten que República Dominicana sea competitiva.
5. Dificultades para obtener los permisos de exportación a Israel.
6. Existen países más avanzados en temas de confidencialidad y organización.
7. El pago en muchos casos no se garantiza.
8. Mal manejo de las políticas públicas, sistema gubernamental obsoleto y corrupto.
9. El inversionista no tiene protección jurídica frente a las autoridades.
10. El largo tiempo estimado para recibir o enviar mercancías por transporte marítimo.

De la totalidad de los entrevistados a los cuales se le aplicaron preguntas sobre barreras culturales, cinco de ellos opinaron que estas no suponen una barrera al comercio por la ayuda que República Dominicana brindó a Israel en el pasado y la fácil adaptación de las culturas, sin embargo, cuatro afirmaron que la cultura y el idioma si son barreras que afectan la comunicación comercial.

Otras barreras especificadas por los embajadores de ambos países y que son particulares al mercado israelí son: el proceso de certificación Kashrut o Kosher para los alimentos y el etiquetado de todos los productos en general que se importan a Israel deben estar debidamente escritos en hebreo, asimismo, la alta competencia existente entre los productos dominicanos y el mercado latinoamericano en general.

Marco regulatorio para el comercio y la inversión entre República Dominicana e Israel

Los funcionarios entrevistados estuvieron de acuerdo de que no existe un marco regulatorio para el comercio y la inversión entre República Dominicana e Israel debido a que el flujo de comercio

y de inversión es todavía muy bajo entre ambos países. Para someter un acuerdo comercial en agenda nacional, deben estar de acuerdo el gobierno de turno y el sector privado para cumplir con una estrategia de negociación que beneficie sobre todo al empresariado de cada país que va a formar parte de dicho acuerdo comercial.

Particularmente, el Profesor Dimant apuntó a que el principal problema de República Dominicana a la atracción de flujo de comercio e inversión israelí para la creación de un marco regulatorio entre ambos países es que Dominicana aún no desarrolla productos de valor agregado que se complementen con la tecnología israelí y que puedan ser exportables a otros mercados, es decir, que la innovación en tecnología en República Dominicana es primordial para que el comercio entre los dos países pueda crecer significativamente. El Embajador dominicano en Israel también coincidió en que los sectores que Rep. Dominicana ha priorizado no van acordes con los productos que Israel está comercializando y produciendo, lo que supone una amenaza a la inversión.

El Embajador Saban enfatizó que junto al anhelo de que exista un acuerdo de garantía de inversión entre República Dominicana e Israel, también se asegure el traslado de a Embajada Dominicana en Tel Aviv a Jerusalén y que República Dominicana apoye la posición de Israel frente al Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas, como actual miembro no permanente.

Proyectos de Cooperación bilaterales en actual vigencia

Tomando en cuentas las limitaciones de información sobre casos puntuales de cooperación que surgieron durante la investigación, el Embajador dominicano en Israel puntualizó que para la década de los 70's iniciaron los proyectos de cooperación a través de empresas, como es el caso de la compañía Tahal Consulting Engineers LTD, que es una compañía gubernamental autónoma que comercializa servicios técnicos. Entre estos proyectos se destacan:

- Desarrollo agrícola bajo riego en el Valle del Bajo Yaque del Norte.
- Proyecto para el Desarrollo de la Agroindustria en todo el territorio nacional, en coordinación con el Ministerio de Agricultura.
- Programa de Extensión para la Producción de Leche (PROCEPLE) en coordinación con el Ministerio de Agricultura.
- Estudio de la Economía de la Energía en República Dominicana.
- Codirección de la Gerencia de la Construcción de las Carreteras Azua-Barahona y Cruce de Guayacanes-Santiago.

Para el 2016 se suscribe un Acuerdo de Tráfico Aéreo en coordinación con la Junta de Aviación Civil y el Ministerio de Transporte de Israel para la apertura de vuelos para conectar Punta Cana con Tel Aviv. Aún no ha entrado en vigor pues las conversaciones siguen, específicamente por el delicado tema de la seguridad para ambos países.

También fueron mencionados otros proyectos de cooperación técnica para el desarrollo sostenible y proyectos de desarrollo cultural, salud comunitaria, y educación, de los cuales no existe registro ni información puntual.

Proyectos de inversión israelí en República Dominicana, razones de atracción, desafíos y su impacto

Los embajadores de ambas naciones afirmaron que los proyectos de inversión en general son proyectos privados, de los cuales no hay un registro. Sin embargo, se puntualizó de que estos proyectos se enfocan principalmente en los sectores de agricultura y seguridad y se caracterizan por desarrollar las comunidades en las que se encuentran, mayormente en temas de capacitación de capital de trabajo y la mejora social de dichas comunidades. Un ejemplo actual es Maguana Tropical, uno de los proyectos israelíes más grande del país en el sector de agricultura, que en

la actualidad provee más de 250 empleos directos y conocimientos de tecnología en el área de invernaderos, lo que ha ayudado a la generar dinamismo económico en esta zona rural.

El principal atractivo de inversión es el acceso a más de ochocientos millones de consumidores que tiene República Dominicana por los acuerdos comerciales que mantiene en vigencia, el desarrollo del país como HUB logístico y el clima favorable al comercio, según afirmaron los entrevistados.

Con relación a los desafíos de inversión, se enfatizó que el desafío a la inversión es la no existencia de vuelos directos, así como la implicación y costos de la larga distancia entre los países.

Sobre el impacto, el Embajador israelí asegura que el más significativo es la creación de puestos de trabajo y la mejora de la calidad de vida de la comunidad, como se mencionó con anterioridad. Es importante destacar que tampoco existe un registro sobre el impacto de las inversiones israelíes en Rep. Dominicana.

Experiencias en ferias, misiones comerciales y oportunidades

Según las informaciones suministradas por el Embajador dominicano en Israel, las ferias comerciales que han sido atractivas para ambos mercados ha sido las siguientes:

- IMTM es la feria turística de mayor importancia en Israel, con duración de dos días. Su objetivo es promocionar atractivos turísticos o paquetes comerciales, así como establecer contactos de negocios. La Misión Diplomática dominicana ha tenido participación en tres versiones, siendo esta una de las principales plataformas para la captación de negocios por medio de la promoción turística.
- AGRITECH es una feria reconocida a nivel internacional especializadas en temas de agricultura y tecnología, destacando que Israel es pionera en tecnologías agrícolas en

general. La Misión Diplomática dominicana ha tenido participación en distintos seminarios de esta feria buscando promoción entre las Embajadas de distintos países, pero sin resultado pues ninguna de las oportunidades ha sido de interés del público dominicano.

Ferias comerciales dominicanas que han sido atractivas para el Israel

- AGROALIMENTARIA es la feria agrícola donde se concentran todos los sectores involucrados a la agropecuaria dominicana, organizada por el CEI-RD. Se registra la participación de una delegación comercial israelí en el 2013.
- RD EXPORTA, fue una plataforma de exposición con alcance internacional donde se promovieron diversos sectores comerciales de República Dominicana. Su única versión en el 2016 atrajo la segunda delegación israelí a una feria dominicana.

Se enfatiza que producto de las barreras de distancia y costo en viajes, el agregado comercial dominicano en Israel recomienda que es mejor enfocarse en los mercados que cada nación ofrece para los productos dominicanos vía las distintas Misiones Comerciales existentes y organizar distintas actividades que promocionen los productos dominicanos en el exterior. Para esto, se propone identificar empresas dominicanas con un alto potencial exportador y crear un fondo mixto entre empresa y gobierno para la promoción tanto de las empresas como del país.

Para el HUB Cámara Santo Domingo 2018, el Embajador Israelí confirmó la participación y promoción de Israel a través de un stand colocado por la Embajada de Israel, pero no hubo participación de delegaciones comerciales.

Áreas de Oportunidad para la profundización de los negocios entre República Dominicana e Israel

Como se mencionó anteriormente, las áreas que representan una oportunidad para la profundización de las relaciones comerciales entre ambos países según afirmaciones de los entrevistados son: servicios de seguridad, tecnología de punta suministrada por empresarios israelíes, así como también el cyber security para proteger sistemas de instituciones gubernamentales y privadas, asistencia técnica a potenciales exportadores a Israel para lograr obtener las certificaciones necesarias para acceder al mercado israelí, y la profundización de las becas Mashav.

El profesor Dimant y el Sr. Vladimir Pimentel aseguran el potencial de convertir a República Dominicana como sede para Israel en América Latina y el Caribe si Rep. Dominicana comienza a aplicar la economía del conocimiento y crea productos de valor agregado.

Certificación y productos Kosher en la República Dominicana

Isaac Lalo, del Centro Israelita de la República Dominicana, afirmó que el responsable de otorgar la certificación Kosher para productos en el país es el rabino Shimon Pelman, quien está autorizado por grandes empresas certificadoras Kosher para otorgar dicha certificación. El rabino se encarga de mantener la supervisión permanente de la calidad del producto que sea Kosher, con visitas al lugar de producción cada 2 o 3 meses. Los productos que hasta el momento el rabino ha otorgado certificaciones son rones, aceites y sal. Empresas dominicanas puntuales que tienen la certificación son: MERCASID, Ron Barceló, REFISAL, entre otras.

Sobre importación de productos especializados, mayormente vienen desde Estados Unidos con la certificación Kosher y son de fácil acceso en el mercado dominicano. Para cortes de carnes, el rabino es quien únicamente debe hacer el degollado de los animales para que sea Kosher.

Ninguna de las empresas exportadoras a Israel entrevistadas tenía la certificación Kosher actualmente y solo FRUDEP tiene planes de obtenerla en los próximos meses.

5.2. Análisis comparativo del volumen comercial de República Dominicana, Panamá, Costa Rica, Bulgaria y Jamaica con Israel.

A continuación, serán analizados los volúmenes de importación y exportación israelí con otros países que comparten características comunes y ciertas diferencias muy marcadas con República Dominicana para identificar si las características mencionadas en las entrevistas realizadas como barreras al intercambio comercial entre Israel y Rep. Dom. tienen una incidencia significativa en los flujos de bienes y servicios que se comercializan.

Las características identificadas como posibles barreras al comercio fueran varias, no obstante, las más comunes y, por tanto, objeto de análisis son: la ausencia de tratados comerciales y de cooperación, la distancia y la diferencia de idiomas.

5.2.1. Economías Similares: República Dominicana y Costa Rica

En este trabajo de grado, Costa Rica es utilizada como la economía más parecida a República Dominicana, debido al tamaño de PIB en proporción con la cantidad de personas, el sistema productivo similar (aunque ligeramente más desarrollado y avanzado), ubicación geográfica, algunos aspectos culturales comunes y el idioma.

Se presume que además de las características antes mencionadas como barreras al comercio, existen otras características que fueron consideradas como obstáculos por los entrevistados para el desarrollo de las relaciones comerciales y su respectivo crecimiento. Estas son: el sistema de gobierno y la burocracia de las instituciones públicas, la ineficiencia del servicio energético, la preparación del capital de trabajo, la logística y costos de transportación, la calidad del producto

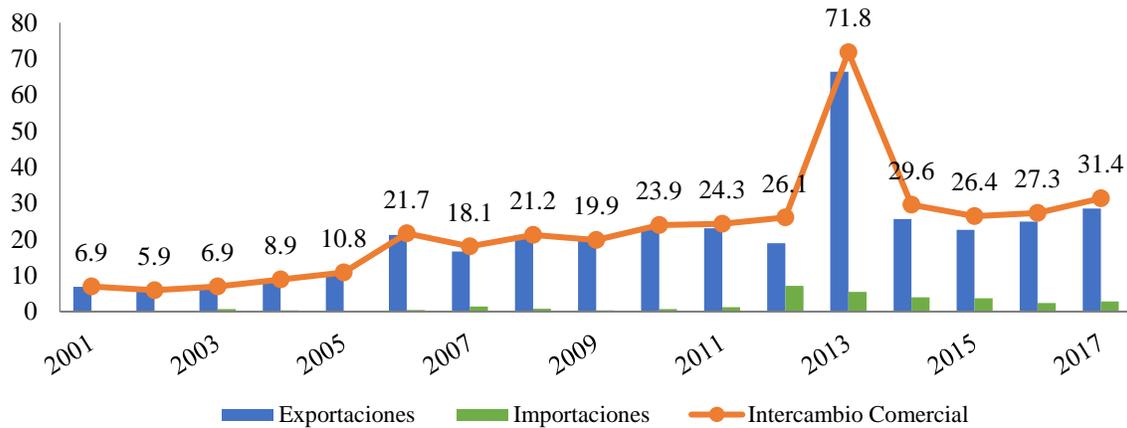
y la seguridad ciudadana. Por lo cual, estas serán las características utilizadas para comparar a República Dominicana con Costa Rica y determinar si inciden de algún modo en la diferencia de los montos del intercambio comercial con Israel.

Costa Rica tiene una población de 4.9 millones de personas y un PIB de 57 miles de millones. Una estructura económica similar a la de República Dominicana, en la cual la participación de los sectores productivos en su economía está compuesta por: agricultura 5.2%, industria 18.6% y servicios 68.2%. (Banco Mundial, 2017)

La economía costarricense depende en gran medida del comercio, la suma de las exportaciones y las importaciones representan el 67.6% de su PIB. Los principales subsectores que potencian su economía son: comercial, manufacturero y construcción. La fabricación de alta tecnología, en especial los equipos médicos, las actividades relacionadas al turismo y las exportaciones de productos agrícolas son las actividades que identifican a Costa Rica. (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2018)

Geográficamente el país está situado en el Istmo Centroamericano, en el Caribe. Limita al norte con Nicaragua, al sur con Panamá, al oeste con el Océano Pacífico y al este con el Mar Caribe. Tiene una superficie de 51 mil kilómetros cuadrados y es un país tropical, pero dispone de microclimas muy variados al igual que República Dominicana. Su idioma oficial es el español.

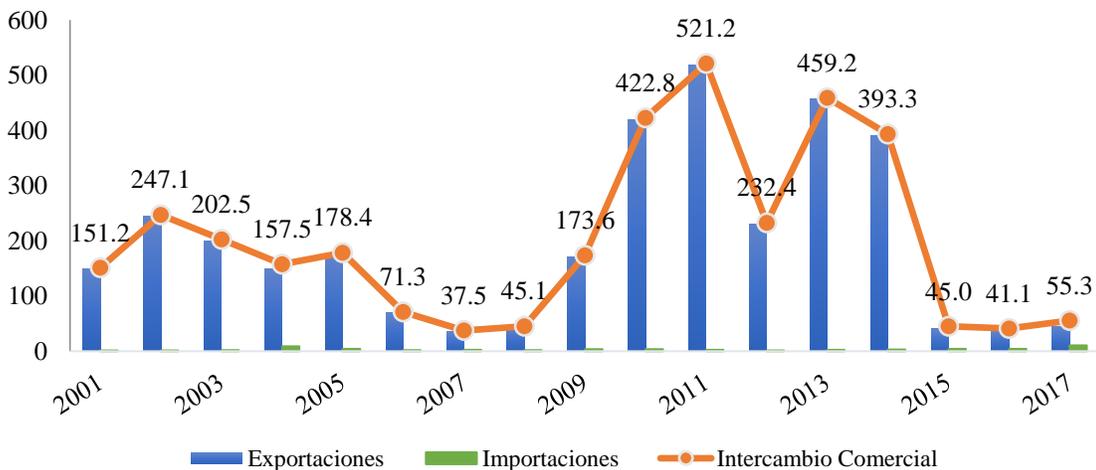
Gráfico 12. Intercambio comercial entre Israel y República Dominicana, 2001-2017, valores USD millones



Fuente: elaboración propia, datos obtenidos de UN Comtrade.

El gráfico anterior muestra que el intercambio comercial entre Israel y República Dominicana en 2001 era de apenas USD 6.9 millones, mantuvo una conducta de crecimiento estable hasta llegado 2013, año en el cual el intercambio comercial adquirió el mayor valor de USD 71.8 millones, pero vuelve a descender y retomar su ritmo acostumbrado de crecimiento. En 2017 el valor total del comercio fue de USD 31.4 millones.

Gráfico 13. Intercambio comercial entre Israel y Costa Rica, 2001-2017, valores USD millones



Fuente: elaboración propia, datos obtenidos de UN Comtrade, reporte Israel.

El gráfico muestra que entre los años 2001 a 2017 el comportamiento del comercio entre estos dos países no ha sido regular ni balanceado, casi todo el valor del intercambio comercial corresponde a las exportaciones israelíes, para los años 2001 a 2005 presenta ligeras subidas y recaídas, se desploma a su nivel más bajo en 2006, con un intercambio comercial de USD 37.5 millones, luego mantiene una tendencia de crecimiento a partir del año 2009 a 2014 (a excepción de 2012), donde alcanza su pico más alto en el año 2011 de USD 521 millones comercializados, pero para el periodo de 2014 a 2017 el comercio vuelve a descender a una tasa promedio ponderada de 40%. Sin embargo, como se pudo observar en el gráfico, Israel mantuvo un volumen comercial con Costa Rica mucho más alto que el sostenido con República Dominicana en cada uno de los años estudiados. El monto sumariado de comercio entre Israel y Costa Rica en el periodo 2013-2017 es 5 veces más alto que el de Israel y Rep. Dom. para igual periodo.

1. El sistema de gobierno y la burocracia de las instituciones públicas.

El sistema de gobierno de Costa Rica es de democracia y su forma de gobierno es de una República Presidencialista, igual que República Dominicana, a excepción del Parlamento unicameral costarricense. En 2011 el país se posicionó en el puesto 20 entre 179, en el Índice de Gobernanza Mundial, 53 posiciones por encima que Rep. Dominicana. Lo que significa que, según el conjunto de indicadores utilizados como la seguridad, el cumplimiento de las leyes, el respeto a los derechos humanos y el desarrollo sostenido, Costa Rica es el líder de la región Latinoamérica y el Caribe en calidad de su sistema de gobernabilidad. Lo cual como se expresó en el FODA, es una de las debilidades que reconoce Israel en el mercado dominicano.

De acuerdo con los “Factores más Problemáticos Para Hacer Negocios” medidos por el Foro Económico Mundial, el indicador de “Ineficiencia Burocrática Gubernamental” es el que más afecta a Costa Rica con una puntuación de 23 en base a 24. Mientras que para Rep. Dom. este

es el segundo factor, detrás de la “Corrupción”, con 15. 2 de puntuación. En este último indicador, Costa Rica fue evaluada con un 4.5 y Rep. Dom. con 16.9. Por lo que la ineficiencia burocrática es percibida como mayor en Costa Rica y la corrupción en Rep. Dom. Sin embargo, la nación ostenta el puesto 32 en el ámbito de calidad institucional y Rep. Dom. la 96 de entre 190 países, lo cual implica que los servicios ofrecidos por las instituciones costarricenses son evaluados como más eficientes que los de República Dominicana.

El Índice de Democracia indica que Costa Rica posee una “*democracia imperfecta*”, ocupando la ubicación número 23 entre 167 países, pero, aunque está dentro esa clasificación de sistemas democráticos, su posición en el ranking es mucho más próxima a países desarrollados como Reino Unido, España y Austria, que de República Dominicana. De igual modo, el país tiene la posición 38 del “Índice de Percepción de Corrupción” entre 180 naciones, lo que indica que su población percibe un ambiente de muy poca corrupción institucional, frente a República Dominicana que se encuentra en la posición 135.

2. La ineficiencia del servicio energético.

Al entrevistar a empresarios israelíes radicados en República Dominicana, uno de los temas más destacados fue la ineficiencia del sistema eléctrico dominicano, que, si bien ha mejorado en los últimos años, aun deja mucho que desear. La inestabilidad del servicio de energía conlleva grandes gastos para las empresas privadas, que deben incurrir en la compra y mantenimiento de sus propios equipos para suplir un servicio básico, que entienden, debería estar garantizado por el Estado.

En este sentido Costa Rica es uno de los países latinoamericanos mejor renqueados en el indicador de “Obtención de electricidad” del Doing Business, se encuentra en la posición número 21 del ranking entre 190 economías, y en el “Índice de Fiabilidad del Suministro y

Transparencia de las Tarifas”, que se calcula en base a la duración y frecuencia de los cortes de electricidad, las herramientas o mecanismos utilizados para reestablecer los servicios eléctricos y el monitoreo, entre otras cosas, tienen una puntuación de 8/8. Mientras que Rep. Dominicana está en la posición 108 en este indicador y tiene una puntuación de 4/8 en cuanto a fiabilidad de consumo y transparencia. (Reports, 2018)

3. La preparación del capital de trabajo.

De acuerdo con el Foro Económico Mundial, dentro de los factores más problemáticos para hacer negocios, la fuerza de trabajo con educación inadecuada en Costa Rica obtuvo una puntuación de 3.8 en base a 24, mientras que en República Dominicana es de 11.4 y es el cuarto factor más problemático para hacer negocios en dicho país. Dada esta razón y la diferencia de los volúmenes que Costa Rica y República Dominicana comercializan con Israel se puede concluir que el nivel de preparación de la fuerza laboral de Rep. Dom., sí interfiere con el intercambio comercial. (World Economic Forum, 2018)

4. La logística y los costos de transportación.

En el Índice de Desarrollo Logístico de 2016 Costa Rica se colocó en la Posición número 89 de 160 países con una puntuación de 2.65 en base a 5, no muy diferente a la puntuación de República Dominicana, la cual fue de 2.63 y la colocó en la posición 91 del ranking. Por lo que en términos logísticos y costos de transportación la diferencia entre ambas naciones no es muy marcada.

5. La calidad del producto.

La calidad de los productos fabricados en República Dominicana fue objeto de queja en algunas de las entrevistas realizadas, por considerar que: primero, no existe el nivel de especialización

de la industria nacional que debería tener para competir internacionalmente y; segundo, que Rep. Dominicana tampoco exige una calidad superior ni a la producción nacional ni a los bienes y servicios importados.

Por tanto, para analizar este factor se puede utilizar las Sofisticación del Proceso de Producción realizado por el Foro Económico Internacional, el cual le asigna a Costa Rica la posición 37 dentro del ranking entre 137 países y a República Dominicana la 83, y estas 46 posiciones de distancia entre ambos países se debe a una infraestructura productiva costarricense mucho más avanzada y especializada que la dominicana. Por lo que se puede concluir que la calidad y el valor agregado a los productos incide directamente en los volúmenes de comercio. (World Economic Forum, 2017)

6. La seguridad ciudadana.

Las altas tasas de criminalidad y la inseguridad ciudadana es otro de los factores considerados como limitantes entre los entrevistados, el no proporcionar como Estado un ambiente de seguridad al ciudadano y al empresariado obstruye el crecimiento del intercambio comercial, así como la inversión, según afirman empresarios israelíes y otros expertos en el tema.

Las altas tasas de criminalidad también afectan la movilidad de las personas. De acuerdo con el reporte sobre “Seguridad Ciudadana en Latinoamérica”, en 2012 el porcentaje de latinoamericanos que informan limitar los lugares que frecuentan por temor a ser víctima de un delito oscilaron entre el 20 y el 59% en de la proporción de personas por cada país. En Costa Rica el porcentaje fue de 30.3 y en República Dominicana de 59.1, lo que indica que el sentimiento generalizado de inseguridad ciudadana es mucho más alto en Rep. Dominicana que en Costa Rica. (Robert & Katherine, 2018)

El análisis anterior muestra los motivos que podrían explicar el mayor flujo de comercio e inversión extranjera existente entre Costa Rica e Israel, en comparación con República Dominicana e Israel.

5.2.2. Acuerdos comerciales y/o de cooperación: República de Panamá

Una de las características identificadas como obstáculos por los entrevistados para el intercambio comercial entre Israel y la Rep. Dom., fue la ausencia de tratados comerciales y/o de cooperación, o cualquier otro tipo de mecanismo que de algún modo incentive y proporcione un marco regulatorio para el comercio bilateral.

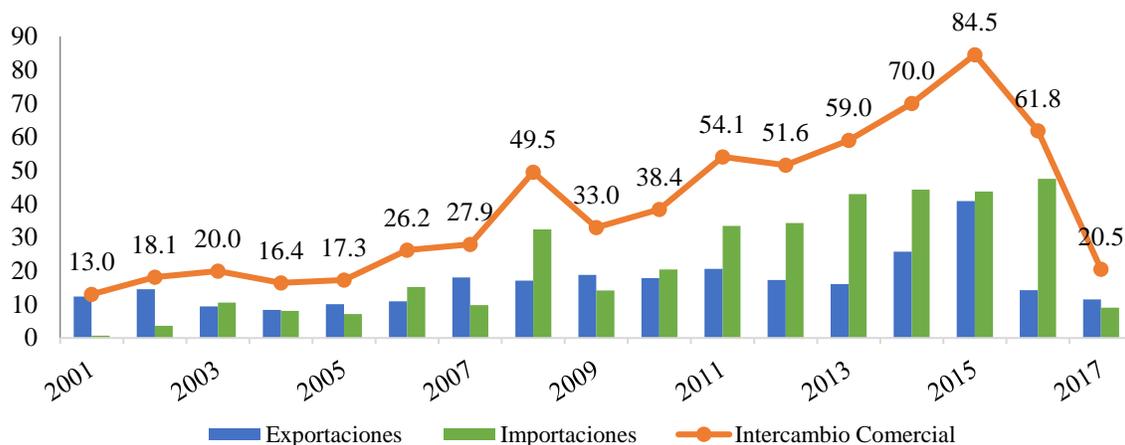
Para este análisis fue elegido Panamá, por ser uno de los pocos países latinoamericanos que cuenta con un acuerdo que incentiva el comercio con Israel, y dispone de características similares a República Dominicana. Panamá posee un PIB de USD 61.9 miles de millones y una población de 4 miles de millones de habitantes. El sector productivo que aporta un mayor valor agregado a su PIB es servicios, que supone el 65.2% del PIB, seguido la industria 28.7% y la agricultura con 2.4%. (Banco Mundial, 2017)

Panamá se encuentra ubicado en el Sureste de Centroamérica, limita al norte con el Mar Caribe, al sur con el Océano Pacífico, al este con Costa Rica y al Oeste con Colombia. Dispone de 75 mil kilómetros cuadrados de superficie y un canal artificial que conecta el Caribe con el Pacífico y funge de HUB logístico para el transporte marítimo. Su idioma oficial es el español.

En 2010 Panamá suscribió un Acuerdo de Cooperación Economía y Comercial con Israel, cuyo objetivo era “Crear condiciones que fuesen favorables para lograr el desarrollo de los contactos y la comunicación entre unidades económicas de ambos países y promover una cooperación

económica y comercial para los sectores y actividades de interés de ambas partes. Este acuerdo entro en vigor el 6 de octubre de 2010. (Ministerio de Comercio e Industrias, 2018)

Gráfico 14. Intercambio comercial entre Israel y Panamá, años 2001-2017, valores USD millones



Fuente: elaboración propia, datos obtenidos de UN Comtrade, reporte Israel.

El gráfico anterior muestra que al año 2001 el intercambio comercial entre Israel y Panamá era de USD 13 millones, casi el doble que el valor comercializado con República Dominicana para el mismo año. Si se analizan los años del período anterior a la entrada en vigor del acuerdo, es decir de 2001 a 2009, se puede observar como mantienen una tasa de crecimiento ponderada de 10%, mientras que entre 2010 y 2015, el período posterior a la entrada en vigor de dicho acuerdo el comercio con Panamá crece en una tasa promedio ponderada de 14%, y de igual modo dejan de liderar las exportaciones para dar paso a un mayor aumento de las importaciones desde Panamá. Sin embargo, en 2016 el volumen decrece y en 2017 el volumen de comercio cae drásticamente a una tasa del 66.8%. No obstante, el comercio entre Israel y Panamá es 58.6% más alto que el de Israel con Rep. Dominicana.

Asumiendo que República Dominicana y Panamá están bajo las mismas condiciones generales a excepción de la posesión de un acuerdo de cooperación económica y comercial con Israel y la posición de Panamá como HUB logístico regional, entonces se puede inferir que la no

disponibilidad de un acuerdo similar entre Rep. Dom. e Israel si ha limitado el comercio, tanto como sugieren las entrevistas.

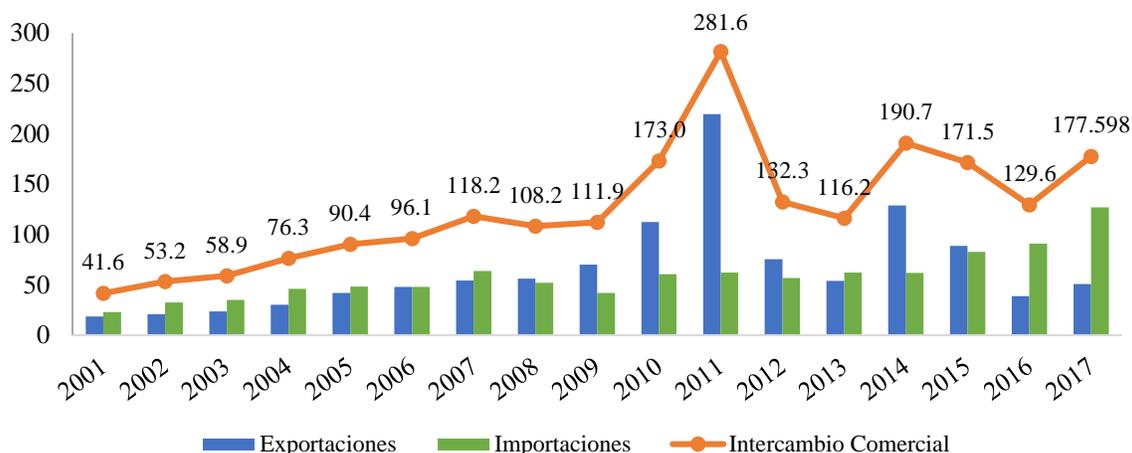
5.2.3. Distancia: Bulgaria.

Otra de las características comúnmente mencionada por los entrevistados sobre las barreras y obstáculos al comercio, fue la gran distancia entre Israel y República Dominicana. Por lo cual se eligió Bulgaria, un país similar a República Dominicana en tamaño de la economía, cantidad poblacional y estructura productiva, pero mucho más cercano a Israel geográficamente.

Bulgaria tiene un PIB de USD 56.8 miles de millones y una población de 7 millones de personas. Su sistema productivo está compuesto por: 58.3% servicios, 24.5% industria y 3.7% agricultura. (Banco Mundial, 2017)

Está ubicada en el Sudeste de Europa, limita al Norte con Rumania, al Sur con Grecia y Turquía, al Este con el Mar Muerto y al Oeste con Serbia y la República de Macedonia. Tiene una superficie de 110 mil kilómetros cuadrados. Bulgaria esta solo a 2.7 mil kilómetros metros de Israel y República Dominicana a 10.3 mil kilómetros, es decir casi 4 veces más lejos.

Gráfico 15. Intercambio comercial entre Israel y Bulgaria, 2001-2017, valores USD millones



Fuente: elaboración propia, datos obtenidos de Un Comtrade, reporte Israel.

Como se puede observar en el gráfico, de 2001 a 2010 el intercambio comercial de Israel y Bulgaria presentó una tendencia crecimiento progresivo, pero lento, y en 2011 llega a un máximo de USD 281.6 millones, en 2012 baja drásticamente a USD 132.3 millones y mantiene una tendencia de incremento de las importaciones que provocan un aumento del volumen del intercambio entre los años 2012 a 2017. Durante este último periodo el volumen comercializado fue 4 veces mayor que el de Israel con República Dominicana.

Por lo cual bajo el supuesto de que el resto de las características se mantienen constante en la comparación de Rep. Dom. y Bulgaria, a excepción de la distancia geográfica con Israel, y dada la gran diferencia en los volúmenes comercializados, se puede inferir que la distancia si es un factor que incide positiva o negativamente en el intercambio comercial de dos países.

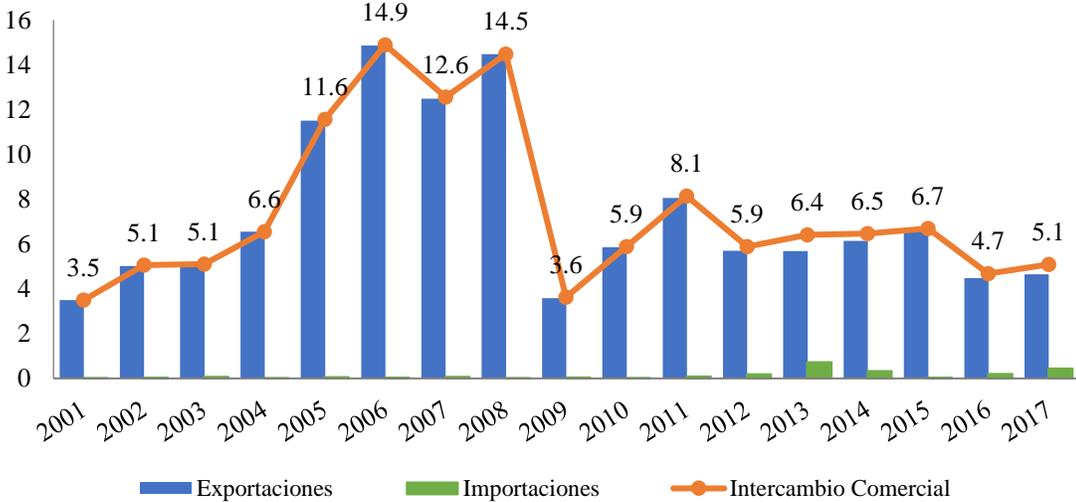
5.2.4. Idioma: Jamaica

Aunque Jamaica no posee una cantidad de habitantes ni un PIB comparable con el de República Dominicana, pero si un sistema productivo similar, ambos están ubicados en el Caribe casi a la misma distancia de Israel y, sobre todo, Jamaica a diferencia de Rep. Dom. tiene como idioma oficial el inglés, lo cual debería actuar como una ventaja para el comercio bilateral con Israel, se intenta comprobar con esta comparación la hipótesis de que la diferencia de idiomas entre Israel y Rep. Dom. funciona como una limitante, según lo asegurado por los entrevistados.

Jamaica tiene un PIB de USD 14.8 miles de millones y una población de 2.9 millones. Su producto interno bruto (PIB) está conformado en un 58.3% por servicios, 19.5% industria y 5.2% agricultura. Es una de las cuatro Antillas Mayores. Está ubicada en el Caribe a 144 km al Sur de Cuba y a 190 km al Oeste de Santo Domingo. Posee una superficie de 10.9 mil kilómetros cuadrados y está a 10.9 mil km de Israel, al Igual que la República Dominicana.

De acuerdo con el gráfico siguiente de 2001 a 2006 el intercambio comercial entre Israel y Jamaica presentaba una tendencia de crecimiento, aunque los montos comercializados fueron bastante bajos, alcanzo su pico más alto en 2006 con USD 14.9 millones, pero del año 2007 al 2017 el comercio bilateral ha descendido a una tasa promedio ponderada de 10%.

Gráfico 16. Intercambio comercial entre Israel y Jamaica, 2001-2017, valores USD millones



Fuente: elaboración propia, datos obtenidos de UN Comtrade, reporte Israel.

En los últimos 5 años, periodo que comprende de 2013 a 2017 el monto total sumariado comercializado fue de USD 29.3 millones, lo cual es apenas un 15.7% del total del intercambio comercial entre Israel y Rep. Dom. para el mismo periodo.

Partiendo del hecho de que el PIB y la población jamaicana son 5 y casi 4 veces menores que los dominicanos y su comercio con Israel es 6 veces menor, es decir, que en términos relativos Jamaica mantiene un menor comercio con Israel en proporción al tamaño de su economía si es medido con Rep. Dom., es posible deducir que la diferencia de idioma, por sí sola, no presenta un obstáculo real para el desarrollo del intercambio comercial entre Israel y República Dominicana

5.3. Productos dominicanos con potencial en Israel

Tabla 23. Productos dominicanos con potencial en Israel

Código	Descripción del producto	Israel importa de República Dominicana	República Dominicana exporta hacia el mundo	Israel importa del mundo	Suplidores de Israel	Comercio Potencial
080111	Cocos, secos	-	8,447	3,558	Filipinas 76%, Suiza 11%, Reino Unido 6%	3,558
080119	Cocos frescos, incluso sin cáscara o mondados	32	615	1,082	Filipinas 26%, Sri Lanka 17%, Costa de Marfil 16%	583
090111	Café sin tostar ni descafeinar	-	4,143	49,043	Suiza 51%, Italia 13%, Alemania 8%.	4,143
090121	Café tostado sin descafeinar	-	5,052	55,815	Suiza 56%, Italia 36%, España 2%.	5,052
180400	Manteca, grasa y aceite de cacao	-	7,355	21,566	Singapur 52%, Turquía 29%, Suiza 10%	7,355
190531	Galletas dulces (con adición de edulcorante)	-	24,446	39,518	Países Bajos 18%, Sudáfrica 16%, Bélgica 11%	24,446
210390	Preparaciones para salsas y salsas preparadas; condimentos y sazónadores, compuestos	-	72,074	22,595	Estados Unidos 29%, Tailandia 24%, Polonia 15%.	22,595
240220	Cigarrillos que contengan tabaco	-	5,948	212,187	Turquía 64%, Suiza 20%, Bélgica 8%	5,948
610910	T-shirts y camisetas, de punto, de algodón	-	333,363	142,835	China 30%, India 11%, Bangladesh 11%	142,835
640399	Calzado con suela de caucho, plástico, cuero regenerado y parte superior de cuero natural	-	112,636	249,456	China 27%, España 8%, Suiza 8%	112,636

Fuente: Elaboración propia, datos obtenidos de UN Comtrade.

A continuación, se detalla un listado de productos que República Dominicana produce y exporta al mundo, que según los análisis realizados tienen el potencial para insertarse o fortalecer su presencia en el mercado de Israel.

Los mismos fueron elegidos tomando en consideración la capacidad productiva de la República Dominicana y la demanda del mercado israelí en el mundo en un periodo de cinco años (año 2013 al 2017) con el propósito de comprobar que son productos que la nación suele importar y que no son importaciones momentáneas; al mismo tiempo, se tomaron en consideración primeros tres mercados que suplen estos productos a Israel, quienes, en este caso, serían competidores potenciales de la República Dominicana.

El primer producto elegido fue el de “*Cocos, secos*”, este producto para el año 2016 no fue exportado por República Dominicana hacia Israel, por otro lado, el país tiene una capacidad de exportación de USD 8,447 miles. En cambio, Israel importa USD 3,558 miles, esto indica que la República tiene capacidad de suplir toda la demanda de este mercado, indicando un comercio potencial de USD 3,558 miles. Para este producto la competencia potencial es Filipinas, quien cubre el 76% del mercado israelí, Suiza con un 11% y Reino Unido con apenas un 6% del valor importado por Israel.

Por otro lado, segundo producto elegido es “*Cocos frescos, incluso sin cáscara o mondados*”, este fue exportado hacia Israel con un monto de USD 32 mil, en otro sentido, la República Dominicana tiene una capacidad de exportación de USD 615 mil, en contraste con el monto importado de USD 1,082 miles por parte de Israel. La República Dominicana no tiene capacidad de cumplir con toda la demanda del mercado, solo puede con un 56.8%, sin embargo, se estima que el país puede aumentar su capacidad de producción mientras continúe haciendo comercio

con Israel. El comercio potencial con este producto es de USD 583 miles y las competencias potenciales de este producto son Filipinas con un 26%, Sri Lanka 17% y Costa de Marfil con un 16%.

En cuanto al tercer producto elegido “*Café sin tostar ni descafeinar*”, en el año 2016 no fue exportado por la República Dominicana hacia el mercado israelí, por el contrario, el país tiene potencial exportable de USD 4,143 miles. Israel importa USD 49,043 miles de este producto del mundo. El país no tiene capacidad exportable para todo el mercado de Israel, apenas un 8.45%, pero al igual que el caso anterior, el país puede aumentar su capacidad de producción a la par que haga comercio con Israel. Las posibles competencias del mercado dominicano son Suiza 51%, Italia 13% y Alemania 8%; se estima que el comercio viable con este producto por parte de estas naciones es de USD 4,143 miles.

Con respecto al siguiente producto elegido fue el “*Café tostado sin descafeinar*”, que al igual que el producto anterior no fue exportado por República Dominicana en el año 2016. El país tiene una capacidad exportable de USD 5,052 miles, en cambio, la demanda israelí del producto es de USD 55,815 mil. El posible comercio bilateral del producto es de USD 5,052 miles, donde República Dominicana abastecería 9.05% del mercado israelí. Se visualiza como competencia principalmente a los mercados de Suiza 56%, Italia 36%, España 2%.

El siguiente es “*Manteca, grasa y aceite de cacao*”, el mismo no se comercializó en el 2016 entre las naciones. La República Dominicana posee capacidad exportable de USD 7,355 miles y, por otro lado, el mercado israelí importa USD 21,566 miles, lo que indica que el mercado Dominicano puede abastecer un 34% del mercado. Las competencias para este producto son

Singapur 52%, Turquía 29% y Suiza 10%. El comercio potencial bilateral posible con el producto es de USD 7,355 miles.

El próximo artículo propuesto es el de “*Galletas dulces (con adición de edulcorante)*”, donde en el 2016 no hubo comercio bilateral, Israel importó del mundo USD 39,518 miles en este artículo, sin embargo, la República Dominicana solo tiene capacidad para exportar USD 24,446 miles, lo que indica que el país no produce lo suficiente para cumplir con toda la demanda del país, pero si para abastecer el mercado en un 61.8%. Las posibles competencias son Países Bajos 18%, Sudáfrica 16% y Bélgica 11%.

Para “*Preparaciones para salsas y salsas preparadas; condimentos y sazónadores, compuestos*”, es un producto que no fue comercializado en el año 2016 pero que Israel importó USD 22,595 miles, no obstante, la República Dominicana tiene capacidad exportable de USD 72,074 miles, lo que indica que puede proveer a todo el mercado israelí. Las posibles competencias son Estados Unidos 29%, Tailandia 24% y Polonia 15%, el comercio potencial bilateral con este producto es de USD 22,595.

El siguiente tomado en consideración fue “*Cigarrillos que contengan tabaco*”, en el periodo analizado este producto no fue comercializado, no obstante, Israel tiene una demanda del mundo de USD 212,187 miles respecto a este producto. En cambio, la capacidad productiva de Rep. Dom. es de USD 5,948 miles, lo que indica que el país solo puede proveer a Israel en un 2.8%. Por consiguiente, el país puede aumentar su capacidad de producción a la par que haga comercio con Israel para agrandar los negocios respecto a este producto. El comercio potencial es de USD 5,948 y la competencia que la Rep. Dom. puede identificar respecto a este producto son Turquía 64%, Suiza 20%, Bélgica 8%.

Por otro lado, se eligió “*T-shirts y camisetas, de punto, de algodón*” como producto potencial en el mercado israelí, para el periodo analizado ese producto no fue exportado hacia ese mercado, sin embargo, la demanda de este en Israel es de USD 142,835 miles, inferior a la capacidad productiva de la República Dominicana con un USD 333,363. Esto indica que el país puede abastecer toda la demanda israelí del producto. China 30%, India 11% y Bangladesh 11% son la competencia, con un comercio potencial de USD 142,835 miles.

Finalmente, el producto “*Calzado con suela de caucho, plástico, cuero regenerado y parte superior de cuero natural*” también fue propuesto para este análisis. En el 2016 no fue comercializado, sin embargo, la demanda de Israel es de USD 249,456 miles en este producto. La capacidad productiva de República Dominicana solo cubre un 45% de lo demandado por el mercado con un monto de USD 112,636 miles, que a su vez es el comercio potencial. Los posibles rivales según este producto son China 27%, Suiza 8% y España 8%.

Las mercancías que presentan mayor oportunidad, es decir, que presentan mayores montos en el ámbito de comercio potencial son “*T-shirts y camisetas, de punto, de algodón*” con un monto de USD 142,835 miles; luego el segundo producto es el de “*Calzado con suela de caucho, plástico, cuero regenerado y parte superior de cuero natural*” con una suma de USD 112,636 miles. La tercera mercadería que exhibe mayor monto de comercio potencial es el de “*Galletas dulces (con adición de edulcorante)*” con un USD 24,446 miles, las “*Preparaciones para salsas y salsas preparadas; condimentos y sazónadores, compuestos*” se posicionan en el puesto número cuatro con USD 22,595 miles y, por último, la “*Manteca, grasa y aceite de cacao*” son el quinto lugar con un resultado de USD 7,355 miles.

Sobre las bases de las ideas expuestas previamente, se plantea para los productos en los cuales la Rep. Dom. no tiene capacidad productiva total para el mercado israelí aumentar la capacidad productiva de los productos de manera simultánea que se comercialicen.

Asimismo, se propone que la República Dominicana priorice sectores de la economía, sin descuidar o dejar a un lado otros sectores, es decir, que desarrolle programas gubernamentales y empresariales enfocados a aumentar la producción dominicana y diversificar la economía, con énfasis en productos con mayor valor agregado debido a que estos representan mayores montos al momento de ser exportados.

Cabe destacar que estos productos se han identificado como potenciales, partiendo del análisis de la coincidencia de los flujos comerciales, sin embargo, se necesitaría realizar un análisis de factibilidad más profundo, que exceden el alcance de este trabajo de grado, con el propósito de determinar cuáles productos son realmente competitivos en cuestiones de precios, calidad y otros aspectos según el artículo a comercializar.

5.4. Análisis FODA sobre las relaciones comerciales entre República Dominicana e Israel

Ilustración 1. Análisis FODA relaciones comerciales República Dominicana – Israel



Fuente: elaboración propia.

5.4.1. Fortalezas

Dentro de las fortalezas del comercio República Dominicana – Israel, identificadas en la presente investigación destacan:

Buenas relaciones diplomáticas: República Dominicana e Israel han mantenido muy buenas relaciones diplomáticas por más de 70 años. Esto ha facilitado la cooperación entre ambos países en proyectos de educación, agricultura y tecnología.

Importante vínculo histórico: desde 1940, República Dominicana recibe y refugia a más de 700 judíos que huían de Europa, proporcionándoles tierras, seguridad y otros beneficios.

También, República Dominicana el 29 de noviembre de 1947 da el voto decisivo de reconocimiento en la ONU para que Israel se convierta en Estado.

Desarrollo de proyectos de cooperación: desde la década de los 70, numerosos proyectos de cooperación se han llevado a cabo en territorio dominicano y beneficiado a distintas comunidades. En la actualidad, se procura la continuidad de los proyectos de cooperación para favorecer a ambos países considerando los buenos resultados de los proyectos anteriores.

Potencialidad para la inversión e intercambio de productos: la inversión y los productos que al momento se comercializan son solo una muestra de la capacidad de intercambio comercial e inversión que tienen ambos países y que aún no ha sido explotada.

5.4.2. Oportunidades

Transferencia de conocimientos: Israel, como uno de los países con mayor desarrollo en el área agrícola, industrial y tecnología, puede transferir todo tipo de conocimientos para la creación de productos con valor agregado en conjunto con ambos países.

Transferencia de tecnología: se plantea como una oportunidad que el Estado de Israel cede sus conocimientos del saber hacer (know-how) en el ámbito científico y/o tecnológico para desarrollar nuevos procesos, esto con búsqueda de mejora de los productos producidos por República Dominicana.

Creación de productos de valor agregado en cooperación para exportar a países latinoamericanos: en este caso se plantea como oportunidad que el Estado de Israel al otorgar sus conocimientos y tecnología, República Dominicana pueda aportar con mano de obra barata y los incentivos de zonas francas la creación y distribución de productos con valor agregado a mercados de América Latina.

Establecimiento de un centro de distribución (HUB logístico) en la región del Caribe: se identifica como oportunidad para el mercado israelí utilizar a la República Dominicana como un centro logístico de distribución en la región del Caribe, esto permitiendo mayor conexión con otros países cercanos.

Puente para el empresario israelí para realizar comercio en Latinoamérica: utilizar a la República Dominicana como intermediario o puente para empezar a realizar mayores volúmenes de comercio en América Latina.

5.4.3. Debilidades

Ausencia de promoción de comercio en ambos mercados: las entrevistas realizadas mostraron la no existencia de agentes de promoción permanente al comercio entre ambos países, esto debido a que no existe una cantidad cuantiosa de volúmenes comercializados bilateralmente.

La inexistencia de un marco regulatorio que profundice las relaciones comerciales y/o de inversión: como se ha demostrado en este capítulo, la ausencia de un marco que regule el comercio y la inversión limita la posibilidad de aumentar el flujo de comercio y de inversión entre ambos países, por la no garantía de seguridad a la inversión y los riesgos que esto implica.

La ausencia de una ruta marítima más eficiente: las rutas vía marítimas para llegar a Israel o viceversa son largas, esto hace que los productos perecederos no se puedan comercializar por este transporte debido a que existen riesgos muy grandes de que se dañe la mercancía.

La distancia y el costo elevado de los servicios de transporte: este va relacionado con la debilidad planteada anteriormente, la distancia entre República Dominicana e Israel es inmensa, de más de diez mil kilómetros. Es por esto, que los costos de transporte, ya sea aéreo o marítimo, son muy elevados; lo que provoca que los flujos de comerciales sean menores.

5.4.4. Amenazas

Las diferencias de los mercados y los sistemas de gobierno: se pueden identificar divergencias en los factores de consumo, cultura, idioma, niveles de exigencia de calidad y de especialización de los productos, así como el manejo de las instituciones públicas y gobierno, que pueden amenazar directamente el intercambio comercial entre ambos países.

Barreras técnicas para el ingreso al mercado: el mercado israelí posee requisitos particulares de carácter técnico de entrada a su mercado, es por esto, que es mayor la dificultad de obtener los permisos y certificaciones correspondientes para realizar operaciones comerciales en Israel y lo que a su vez, aumenta los costos de operación y el tiempo en los procesos.

Desconocimiento mutuo de los mercados: la desinformación por parte de la población empresarial de ambas naciones de las distintas oportunidades de negocios, inversión, transferencia de tecnología y conocimientos.

La competencia de otros países más desarrollados: como consecuencia de los tratados firmados por República Dominicana, la apertura del mercado a grandes empresas multinacionales limita la participación del resto de las empresas en la demanda local.

Análisis capítulo V

Las entrevistas realizadas brindaron un panorama general de cómo están las relaciones comerciales entre República Dominicana y el Estado de Israel, consideradas como favorables y ventajosas, sin embargo, aspectos como la burocracia, la dificultad de obtener permisos, cultura de trabajo, la no promoción de productos de ambos países, entre otros, son factores que según los entrevistados deben ser mejorados para que no debiliten el acercamiento comercial entre ambos.

Adicional a lo anterior, se realizó un análisis comparativo de comercio, que buscaba demostrar si los principales obstáculos y barreras destacadas por la mayoría de los entrevistados limitan realmente, o si por el contrario potencian el intercambio comercial entre República Dominicana e Israel. Los resultados obtenidos fueron: a) los factores de sistema de gobierno y la burocracia de las instituciones públicas, la ineficiencia del servicio energético, la preparación del capital de trabajo, la calidad del producto y la seguridad ciudadana si influyen en el comportamiento del intercambio comercial, y por el contrario la logística y los costos de transporte por sí solos no son una barrera concluyente para el comercio; b) el existir un acuerdo de cooperación económica o un acuerdo bilateral de libre comercio potencializaría el intercambio comercial; c) la distancia es un factor inversamente proporcional a las posibilidades de incrementar el comercio, a menor distancia mayores posibilidades de comercializar y viceversa; d) las diferencias de idiomas no son un factor determinante por sí solo para limitar el intercambio comercial.

Los productos dominicanos que se identificaron con potencial para insertarse o de fortalecer su presencia en el mercado de Israel se eligieron considerando la capacidad de República Dominicana para satisfacer la demanda del mercado de Israel. El resultado obtenido, según

posible monto comercializado fue de: productos de fabricación textil de zonas francas, calzados, productos de la industria alimenticia como galletas, salsas, sazónadores y derivados de cacao.

En este sentido, existen productos en los cuales el país no tiene capacidad productiva total para satisfacer al mercado de Israel, es por esto, que se propone aumentar la capacidad productiva de manera simultánea que los productos se comercialicen. Asimismo, se expone la idea de que la República Dominicana priorice sectores de la economía, con miras a aumentar la producción dominicana y énfasis en los de mayor valor agregado debido a que estos presentan mayores montos al momento de ser exportados.

Con respecto a los obstáculos no arancelarios al comercio ambos países difieren en número, Israel presenta una cantidad de barreras no arancelarias que es casi cuatro veces a las barreras impuestas por parte de la República Dominicana. El propósito de implementar estas barreras es semejante para ambos estados: seguridad y moral pública, el medioambiente, la salud pública y la protección de la industria local, además, para el caso de Israel existen algunos productos prohibidos o que necesitan algún reconocimiento según un conjunto de criterios religiosos.

Conclusiones

República Dominicana e Israel son países que, aunque muy diferentes por la ubicación que tiene cada uno, por su cultura, educación, economía y desarrollo, han mantenido durante años un lazo histórico de amistad y de cooperación, fruto del agradecimiento del pueblo israelí por la mano amiga brindada por la República Dominicana durante la Segunda Guerra Mundial y, que se ha fortalecido con proyectos mutuos en los sectores de tecnología y agricultura. Aunque las relaciones diplomáticas han sido buenas, el comercio entre ambos no se ha mostrado estable y los montos en materia de inversión han sido muy bajos. El intercambio comercial para República Dominicana es negativo por su exportación de materias primas, y positivo para Israel debido a las importaciones dominicanas de productos con alto valor agregado en tecnología. Se destaca que los servicios que más se comercializan entre sí son los de construcción. En materia de logística, el transporte marítimo no es rentable para todo tipo de productos por la larga distancia de la ruta y el tiempo de tránsito, lo que da como resultado que los productos perecederos, principal grupo que exporta Rep. Dominicana, se comercializan normalmente mediante la vía aérea, lo cual supone altos costos a los involucrados en las operaciones comerciales.

El comercio entre República Dominicana e Israel ha crecido o en los últimos años, siendo de USD 10.8 millones en 2005 y de USD 31.4 millones en 2017 a una tasa de crecimiento 8.5%, donde lo que más ha incrementado el comercio son las importaciones desde Israel. Los principales productos objetos del comercio son exportaciones dominicanas de: desperdicios y desechos de plomo, productos farmacéuticos, piñas frescas o seca y Cigarros, cigarrillos y cigarrillos que contienen tabaco; e importaciones de: máquinas automáticas de procesamiento de datos, plásticos y semillas de hortalizas para la siembra.

De las empresas exportadoras dominicanas, las principales Convatec Dominicana y Fenix Trading, ambas de zonas francas, la primera de productos y dispositivos médicos y la segunda de agricultura.

Con las entrevistas realizadas a empresarios actores del intercambio comercial del país, a funcionarios y otras personalidades, se puntualizó el conocimiento generalizado de ambos países como potencial socio, las oportunidades en sectores como agricultura, tecnología, turismo, prevención, entre otros, las fortalezas de transferencia de tecnología y conocimientos que se puede importar de Israel, así como el clima favorable al comercio de República Dominicana. Por otro lado, también se identificaron las debilidades y amenazas para el comercio entre estos países, como son la baja calidad de los productos dominicanos, la dificultad de obtención de certificaciones, logística, entre otros. Se puntualizó del mismo modo la no existencia de un marco regulatorio que garantice seguridad de inversión y que fomente un mayor flujo comercial, entre otros datos relevantes a la investigación.

Mediante este estudio se identificaron ciertos factores y características de los mercados que fueron considerados como determinantes para lograr que exista un ambiente favorable para el comercio. Para probar esa hipótesis se llevaron a cabo estudios comparativos con cuatro países, cuyos sistemas productivos y tamaño de sus economías fueran similares los de República Dominicana, pero que difirieran en los factores identificados. Para esto se analizó el comercio establecido con Israel, y los resultados arrojados fueron que, características como los sistemas de gobierno, la ineficiencia de los servicios públicos, la inseguridad ciudadana, el nivel de preparación del capital de trabajo, la distancia y la no existencia de acuerdos que busquen la cooperación económica y comercial, si son obstáculos que se deben superar para aprovechar las oportunidades comerciales con Israel. Por el contrario, no se logró establecer que la diferencia

de idiomas afectara de modo negativo las actividades de intercambio comercial, como lo afirmaron algunas de las personalidades entrevistadas.

Durante esta investigación se analizaron productos dominicanos con potencial para exportar a Israel, tomando en cuenta qué productos el mercado israelí demanda y la capacidad productiva de República Dominicana, y el resultado fue alentador, pues productos de la industria textil y alimentaria presentaron potencial para suplir a parte del mercado de Israel.

Las barreras, tanto arancelarias como no arancelarias, representan las distintas dificultades de acceder tanto al mercado israelí como el dominicano, Rep. Dominicana tiene 310 barreras de tipo no arancelario vigentes, mientras que Israel posee 1,098 barreras no arancelarias manteniendo muchas más estas limitantes al comercio, a causa de aspectos culturales, son fundamentales para poder adentrarse en ese mercado.

Las relaciones comerciales dominico-israelíes, aunque están caracterizadas por la desinformación de ambos mercados, las barreras técnicas que obstaculizan el intercambio comercial, entre otros aspectos que pueden ser considerados como debilidades y amenazas, existen grandes oportunidades como la transferencia tanto de conocimientos como de tecnología para la creación de productos de alto valor agregado en cooperación para exportar a países de América Latina y convertir a República Dominicana en un HUB logístico para el incremento del comercio en la región.

República Dominicana e Israel tienen grandes oportunidades para el desarrollo de las actividades comerciales y de inversión, por lo que es un reto para ambos países el incrementarlos y no solo para que sea beneficioso para el comercio bilateral, sino también para el Caribe y el resto de América Latina.

Recomendaciones

Las relaciones comerciales entre República Dominicana e Israel, hasta la actualidad han sido favorables, sin embargo, existen limitaciones que ponen en riesgo y que restringen el flujo comercial y de inversión. A continuación, se presentan las principales recomendaciones surgidas como fruto de los análisis, entrevistas a profundidad, revisión de literatura y estadísticas comerciales durante la realización de este trabajo de grado. Las recomendaciones emitidas en este apartado procuran el desarrollo y profundización del intercambio comercial dominico-israelí y se enfocan tanto en el sector privado como en el rol del Estado dominicano como gestor de la política comercial nacional

- La suscripción de un acuerdo de cooperación económica y comercial, que promueva el intercambio comercial y las inversiones, de modo que provea no sólo un marco normativo sino también que establezca la protección al inversionista, así como la reducción de barreras arancelarias y no arancelarias. Este acuerdo debe crear las bases para un futuro Tratado de Libre Comercio entre ambos países.
- Asignación de un agregado comercial en la Embajada de Israel en República Dominicana, tomando en cuenta la falta de información y la potencialidad del país para poder hacer negocios con la región.
- Asignación de misiones comerciales en ambos países, para la promoción de productos y servicios, así como capacitaciones sobre cómo acceder a dichos mercados. Para la financiación de estas misiones, se recomienda la creación de fondos mutuos donde los empresarios y los gobiernos puedan aportar, tanto para la participación de los productos de cada empresa en escenarios internacionales, como para promover el país en materia de comercio e inversión.

- Inicio de las operaciones de la Cámara de Comercio Dominicano Israelí como institución sin fines de lucro que permanentemente, en conjunto con la Embajada de Israel en República Dominicana, asista a las empresas que operan en ambas naciones y a interesados a hacer comercio.
- La creación y puesta en marcha de plataformas virtuales de apoyo en conjunto con instituciones gubernamentales promotoras del comercio, tales como el CEI-RD, la Administración de Comercio Exterior de Israel, y los agregados comerciales de ambas embajadas, específicamente para inversionistas y empresarios que estén comercializando o busquen comercializar en territorios de ambos países e interesados.
- El aprovechamiento de la pronta entrada en vigencia del Acuerdo de Servicios Aéreos entre República Dominicana e Israel para el inicio de los vuelos directos desde Punta Cana a Tel Aviv, como una acción indispensable para el crecimiento del comercio y el flujo de personas en ambos países, así como la reducción significativa de tiempo y costos de transportación.
- Promoción de República Dominicana como HUB en el Caribe para la creación y distribución de bienes en mercados de América Latina por medio de capitales de inversión israelí.
- Mejorar la eficiencia de los procesos de obtención de permisos, documentos y certificaciones, así como la simplificación de registros y solicitud de servicios en las instituciones públicas dominicanas, por medio de la eliminación de medidas burocráticas innecesarias y la implementación de nuevas tecnologías.
- Utilización de lazos para la transferencia de conocimientos y tecnología a República Dominicana con el objetivo de crear productos con mayor valor agregado y así, aumentar la capacidad productiva y un posterior crecimiento de las exportaciones.

- Incentivar al empresario dominicano a producir productos de calidad con estándar internacional, como un elemento fundamental para fomentar las exportaciones a Israel y al mundo.
- La puesta en marcha al corto plazo de una estrategia de diplomacia comercial entre Rep. Dom. e Israel, que tenga como prioridad que la República Dominicana se dé a conocer no solo en Israel sino en toda la región. Esta acción se puede realizar de forma conjunta entre el MIREX y el Ministerio de Turismo.
- La realización de un estudio de factibilidad a la lista de productos identificados como potenciales oportunidades de negocios entre Rep. Dominicana e Israel (capítulo 5), para determinar si se puede realmente competir en precios, calidad, costos logísticos, etc., con los actuales suplidores de dichos productos al mercado israelí.
- Realizar un esfuerzo a nivel del Estado Dominicano para cambiar la percepción no solo de Israel sino de la comunidad internacional en su conjunto, sobre los niveles de corrupción y de ineficiencia en el país Para esto se necesita que todas las instituciones del gobierno fortalezcan sus mecanismos de auditoría, veeduría social y transparencia, y que como nación se sigan las estrategias nacionales pautadas, como por ejemplo “la Estrategia Nacional de Desarrollo” y se respeten los ejes de la misma, sin que el accionar del gobierno de turno influya sobre dichos objetivos.

Se consideran estas recomendaciones para que las relaciones comerciales entre República Dominicana e Israel puedan tener en el futuro un crecimiento sostenible y constante, que resulte benéfico para ambas naciones.

Referencias

- Afi: Inversiones Financieras Globales. (Abril de 2016). *Fichas país: Israel*. Obtenido de https://azure.afi.es/ContentWeb/EmpresasUnicaja/israel/contenido_sidN_1052346_sid2N_1052384_cidlL_768254_ctylL_139_scidN_768254_utN_3.aspx
- Astudillo Moya, M. (2012). *Fundamentos de Economía*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Banco Central de la República Dominicana BCRD. (Marzo de 2018). *Resultados Preliminares de la Economía Dominicana Enero-Diciembre 2017*. Obtenido de <https://bancentral.gov.do/Publicaciones/Consulta>
- Banco Central de la República Dominicana BCRD. (Mayo de 2018). *Resultados Preliminares de la Economía Dominicana Enero-Marzo 2018*. Obtenido de <https://bancentral.gov.do/Publicaciones/Consulta>
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID). (Noviembre de 2009). *República Dominicana: Una revisión de la ciencia, tecnología e innovación*. Obtenido de <http://services.iadb.org/wmsfiles/products/Publications/35166760.pdf>
- Banco Mundial. (2016). *Logistics Performance Index*. Obtenido de <https://datos.bancomundial.org/indicador>
- Banco Mundial. (2016). *PIB per cápita (USD a precios actuales)*. Obtenido de <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD?locations=IL-DO-ZQ-XJ>

Banco Mundial. (2017). *Desempleo, total (% de la población activa total) (estimación modelado OIT)*. Obtenido de <https://datos.bancomundial.org/indicador/SL.UEM.TOTL.ZS?locations=IL-DO-ZQ-XJ>

Banco Mundial. (2017). *Población, Total*. Obtenido de <https://datos.bancomundial.org/indicador/SP.POP.TOTL?locations=DO>

Banco Mundial. (2018). *Doing Business*. Obtenido de [http://espanol.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf](http://espanol.doingbusiness.org/~/media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf)

Banco Mundial. (Junio de 2018). *Logistics Performance Index*. Obtenido de <https://lpi.worldbank.org/>

Banco Santander. (Mayo de 2018). *Israel: Práctica de negocio*. Obtenido de <https://es.portal.santandertrade.com/establecerse-extranjero/israel/practica-de-negocio>

Banco Santander. (Mayo de 2018). *Santander Trade: Gobierno y política en Israel*. Obtenido de <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/israel/gobierno-y-politica>

Bank of Israel (BOI). (Mayo de 2018). *Real Economic Activity*. Recuperado el Junio de 2018, de <http://www.boi.org.il/en/DataAndStatistics/Pages/MainPage.aspx?Level=3&Sid=12&SubjectType=2>

- Bayne, N., & Woolcock, S. (2016). *The New Economic Diplomacy: Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations* (Vol. IV). Oxon: Routledge.
- Berridge, G. (2015). *Economic and Commercial Diplomacy*. In: *Diplomacy*. London: Palgrave Macmillan.
- Blossiers Mazzini, J. (2013). *Manual del derecho bancario*. Perú: Ediciones Legales.
- Calderón Barragán, A. (2016). *Análisis de las relaciones comerciales de China y Ecuador periodo 2008-2013*. Ecuador: Universidad de Guayaquil.
- Calduch, R. (2012). *Dinámica de la Sociedad Internacional*. Madrid: CEURA.
- Carbaugh, R. (2009). *Economía internacional*. México: Cengage Learning.
- Carbaugh, R. J. (2014). *International Economics*. New York: Cengage Learning, Inc.
- Carrascosa, A. (Enero-Marzo de 2011). Diplomacia económica como estrategia en las relaciones internacionales. *Miradas al exterior: Revista de Información Diplomática del Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación*(No. 17), 6-12.
- Central Bureau of Statistics. (2017). *Foreign Trade*. Obtenido de http://www.cbs.gov.il/www/presentations/16_18_008mazusd.pdf
- Central Bureau of Statistics. (2016). *Israel in Figures*. Obtenido de http://www.cbs.gov.il/publications/isr_in_n16e.pdf
- Central Intelligence Agency (CIA). (2016). *The World Factbook*. Obtenido de <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2046.html>

- Central Intelligence Agency (CIA). (2018). *The World Factbook*. Obtenido de <https://www.cia.gov/Library/publications/the-world-factbook/geos/is.html>
- Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD). (Octubre de 2017). *Acuerdos comerciales disponibles para los exportadores de RD*. Obtenido de <https://cei-rd.gob.do/2017/10/17/6-acuerdos-comerciales-disponibles-para-los-exportadores-de-rd-cei-rd/>
- Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD). (2017). *Marco Legal*. Obtenido de <https://cei-rd.gob.do/sobre-nosotros/marco-legal/>
- Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD). (2017). *Sobre Nosotros*. Obtenido de <https://cei-rd.gob.do/sobre-nosotros/quienes-somos/>
- Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD). (Junio de 2016). *Perfil Comercial de Israel*. Obtenido de <http://rtm.adv.do/gobierno/cei-rd-wordpress/wp-content/uploads/2017/06/Perfil-Comercial-de-Israel.pdf>
- CEPAL. (2011). *Políticas efectivas para atraer inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. Obtenido de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4572/1/S0700049_es.pdf
- Chávez, D., & Félix, J. (Noviembre de 2015). *México, opción para el inversionista extranjero*. Obtenido de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lcp/chavez_1_dd/capitulo1.pdf
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (Septiembre de 2017). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*. Obtenido de

<https://www.cepal.org/es/publicaciones/42023-la-inversion-extranjera-directa-america-latina-caribe-2017>

Compañía Peruana de Radiodifusión. (Octubre de 2015). *Israel: el paraíso de la innovación tecnológica*. Obtenido de <http://www.americatv.com.pe/cuarto-poder/reportaje/israel-paraíso-innovación-tecnológica-noticia-34661>

Confédération Suisse. (2008). *ABC de la diplomatie*. Obtenido de Département fédéral des Affaires étrangères (DFAE): https://www.eda.admin.ch/dam/eda/fr/documents/publications/GlossarezurAussenpolitik/ABC-Diplomatie_fr.pdf

Conferencia de las Naciones Unidas sobre comercio y desarrollo (UNCTAD). (2016). *Manual didáctico del instituto virtual sobre comercio y género* (Vols. I - Revelando los vínculos). Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo UNCTAD. (Junio de 2018). *World Investment Report*. Obtenido de http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf

Congreso de la República Dominicana. (1995). *Ley 16-95 sobre Inversión Extranjera*. Obtenido de <http://rtm.adv.do/gobierno/cei-rd-wordpress/wp-content/uploads/2017/09/Ley-16-95-sobre-Inversion-Extranjera.pdf>

Consejo Nacional de Zonas Francas (CNZF). (2017). *Informe Estadístico*. Obtenido de <http://www.cnzfe.gob.do/transparencia/images/docs/estadisticas/anuales/INFORME-ESTADISTICO-2017.pdf>

- Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación. (2016). *¿Quiénes Somos?* Obtenido de <http://www.cnzfe.gob.do/index.php>
- Contreras Hernández, F. (s.f.). *Introducción a los negocios internacionales*. México: Universidad Autónoma de Tamaulipas.
- Cuenca, E., & Navarro, N. (2012). Entorno económico internacional. En E. Cuenca, & e. al., *Manual comercio internacional* (págs. 11-52). Sevilla: Agencia Andaluza de Promoción Exterior, S.A.
- Daniels, J., Radebaugh, L., & Sullivan, D. (2013). *Negocios Internacionales: Ambientes y Operaciones*. Pearson Education: México.
- Datosmacro. (Abril de 2018). *Rating: Calificación de la deuda de Israel*. Obtenido de <https://www.datosmacro.com/ratings/israel>
- De la Hoz Correa, A. P. (2013). *Generalidades del comercio internacional*. Medellín: Centro Editorial Esumer.
- Delgado, E. (2011). *El Caribe*. Obtenido de <http://www.elcaribe.com.do/2011/10/11/israel-expresa-decepcion-por-actitud-de-rd-ante-palestina/>
- DHL. (2016). *DHL Global Connectedness Index 2015*. Obtenido de http://www.dhl.com/content/dam/downloads/g0/about_us/logistics_insights/gci_2016/DHL_GCI_2016_full_study.pdf
- Dirección General de Aduanas . (s.f.). *Sobre nosotros: quiénes somos*. Obtenido de <http://www.aduanas.gob.do/sobrenosotros?perPage=50>

Dirección General de Impuestos Internos. (Marzo de 2018). *Impuesto Selectivo al Consumo*.

Obtenido de

<http://www.dgii.gov.do/informacionTributaria/principalesImpuestos/Paginas/Impuesto%20Selectivo%20al%20Consumo.aspx>

Edelman Spero, J., & Hart, J. (2010). *The Politics of International Economic Relations*.

Boston: Cengage Learning.

El Dinero. (7 de Junio de 2017). *UNCTAD: La inversión extranjera directa hacia la RD*

aumentó un 9% en el 2016. Obtenido de <https://www.eldinero.com.do/42699/la-inversion-extranjera-directa-hacia-la-republica-dominicana-aumento-9-en-2016/>

Embajada de Israel en la República Dominicana. (2018). *Auerdos de Cooperación*. Obtenido

de <http://embassies.gov.il/santo-domingo/Relations/Pages/Acuerdos-de-Cooperacion-Israel-Republica-Dominicana.aspx>

Embajada de Israel en la República Dominicana. (2018). *Cultura*. Obtenido de

<http://embassies.gov.il/santo-domingo/AboutIsrael/Culture/Pages/CULTURA.aspx>

Embajada de Israel en la República Dominicana. (2018). *Reseña Histórica*. Obtenido de

<http://embassies.gov.il/santo-domingo/Relations/Pages/Bilateral-Treaties-and-Agreements.aspx>

Embajada de Israel en la República Dominicana. (s.f.). *La embajada*. Obtenido de

<http://embassies.gov.il/santo-domingo/AboutTheEmbassy/Pages/About-the-embassy.aspx>

- Enlace Judío. (2017). *Sosúa, la comunidad dominicana creada por judíos refugiados*.
Obtenido de <https://www.enlacejudio.com/2017/03/06/sosua-la-comunidad-dominicana-creada-judios-refugiados/>
- Estado Dominicano. (2018). *Historia Breve de la República Dominicana*. Obtenido de <http://www.gob.do/index.php/pais/2014-12-16-20-30-35>
- Éthier, D. (2010). *Introduction aux relations internationales*. Montral: Presses de l'Université de Montréal.
- Fondo Monetario Internacional FMI. (Abril de 2017). *World Economic Outlook Database*.
Obtenido de <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/01/weodata/index.aspx>
- Fondo Monetario Internacional FMI. (Abril de 2018). *World Economic Outlook Database*.
Obtenido de World Economic Outlook Database:
<https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/01/weodata/index.aspx>
- Fund For Peace. (2018). *Fragile States Index 2018*. Obtenido de <http://fundforpeace.org/fsi/wp-content/uploads/2018/04/951181805-Fragile-States-Index-Annual-Report-2018.pdf>
- Gandolfo, G. (2014). *International Trade Theory and Policy*. Berlin: Springer-Verlag .
- Gautreaux, O. P. (4 de Julio de 2018). Entrevista a Exportador Dominicano a Israel. (P. R. Dhara Vargas, Entrevistador)
- Gitman, L. (2014). *Fundamentos de inversiones*. México: Pearson Educación.

González Blanco, R. (2011). *Diferentes teorías del comercio internacional*. España: Información Comercial Española. Revista de Economía.

González, W. S. (2017). *Calendario hebreo*. España: eWT Ediciones.

Hill, C. W. (2014). *International Business: Competing in the Global Marketplace*. New York: McGraw Hill Educacion.

Huesca, C. (2012). *Comercio internacional*. México: Red tercer milenio.

ICEX España Exportación e Inversiones. (Abril de 2016). *Afi Fichas País*. Obtenido de https://azure.afi.es/ContentWeb/EmpresasUnicaja/israel/contenido_sidN_1052346_sid2N_1052384_cidlL_768254_ctylL_139_scidN_768254_utN_3.aspx

Institute For Economics and Peace . (2018). *Reports*. Obtenido de <http://economicsandpeace.org/reports/>

International Packers. (2009). *Los Negocios en República Dominicana*. Obtenido de <http://www.internt-packers.com.do/negocios.pdf>

International Trade Centre (ITC). (s.f.). *Trade Promotion organizations (TPOs) Network*. Obtenido de <http://www.intracen.org/itc/trade-support/the-tpo-network-world-conference-and-awards/>

Irace, M. A., & Nelson, R. (2018). *International Trade and Finance: Overview and Issues for the 115th Congress*. United State: Congressional Research Service.

Israel Ministry of Foreign Affairs. (2013). *Israel en breve*. Obtenido de <http://www.mfa.gov.il/mfa/mfaes/facts%20about%20israel/pages/israel%20en%20breve.aspx>

Israel Ministry of Foreign Affairs. (2013). *Israel Ministry of Foreign Affairs*. Obtenido de http://mfa.gov.il/MFA/InnovativeIsrael/DoingBusiness/Pages/Invest_Israel_Incentives_Benefits.aspx

Jewish Virtual Library. (2018). *Dominican Republic Virtual Jewish History Tour*. Obtenido de <https://www.jewishvirtuallibrary.org/dominican-republic-virtual-jewish-history-tour>

Jolanta Drozd, A. (2011). *Benefits and threats of free trade*. Wrocław: Wrocław University of Economics, .

Krugman, P., Obstfeld, M., & Melitz, M. (2012). *Economía internacional: teoría y política*. Madrid: Pearson Educación.

Legiscomex. (10 de Julio de 2013). *Comunicación clara y directa, características de los empresarios israelíes*. Obtenido de <https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/cultura%20de%20negocios%20en%20israel-completo.pdf>

Legiscomex. (2016). *Ficha Logística de Isarel*. Obtenido de Sistema de Inteligencia Comercial: <https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/ficha-logistica-israel-2017-completo.pdf>

Li, Y. (2014). *Las relaciones comerciales entre China y América Latina: necesidad de seguridad jurídica y vías de aproximación*. Madrid: Universidad Autónoma de Madrid.

Libertad y Progreso. (2016). *Índice de Calidad Institucional 2016*. Obtenido de <http://www.libertadyprogresonline.org/wp-content/uploads/2016/05/ICI2016-ES.pdf>

Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación de España. (Mayo de 2018). *Ficha país: República Dominicana*. Obtenido de http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/REPUBLICADOMINICANA_FICHA%20PAIS.pdf

Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo de República Dominicana. (2012). *Ley de estrategia nacional de desarrollo 2030*. Obtenido de <http://economia.gob.do/mepyd/wp-content/uploads/archivos/end/marco-legal/ley-estrategia-nacional-de-desarrollo.pdf>

Ministerio de Hacienda, Dirección General de Aduanas. (2017). *Arancel de Aduanas de la República Dominicana, Ley 146-00 y sus Modificaciones*. Santo Domingo: Dirección General de Aduanas DGA.

Ministerio de Industria, Comercio y MIPYMES MICM. (2018). *MICM*. Obtenido de <https://micm.gob.do/viceministerios/comercio-exterior/guia-para-exportar>

Ministerio de la presidencia de la República Dominicana. (2018). *República Dominicana*. Obtenido de <https://republicadigital.gob.do/que-es-republica-digital/>

Ministerio de Relaciones Exteriores. (2018). *Embajadas en el exterior*. Obtenido de <http://www.mirex.gob.do/servicios/directorio/embajadas-exterior>

Ministerio de Relaciones Exteriores de Israel. (2010). *Hechos sobre Israel*. Obtenido de [http://mfa.gov.il/MFA_Graphics/MFA%20Gallery/Documents%20languages/Facts Spanish.pdf](http://mfa.gov.il/MFA_Graphics/MFA%20Gallery/Documents%20languages/Facts%20Spanish.pdf)

Ministerio de Relaciones Exteriores de Israel. (2013). *Una Mirada a Israel*. Obtenido de [http://mfa.gov.il/MFA_Graphics/MFA%20Gallery/Documents%20languages/Letter IsraelSp.pdf](http://mfa.gov.il/MFA_Graphics/MFA%20Gallery/Documents%20languages/Letter%20IsraelSp.pdf)

Ministerio de Relaciones Exteriores de la República Dominicana (MIREX). (s.f.). *¿Quiénes somos?* Obtenido de <http://www.mirex.gob.do/nosotros/quienes-somos>

Ministerio de Relaciones Exteriores de República Dominicana. (Enero de 2015). *Plan estratégico 2015-2020: La nueva política de relaciones exteriores*. Obtenido de <http://www.mirex.gob.do/pdf/planestrategico.pdf>

Ministry of Economy and Industry State of Israel. (2017). *The life sciences industry in Israel*. Obtenido de <http://investinIsrael.gov.il/ExploreIsrael/sectors/Documents/LIFE%20SCIENCES.pdf>

Ministry of Economy and Industry State of Israel. (2018). *Doing Business in Israel 2018*. Obtenido de http://investinIsrael.gov.il/HowWeHelp/Documents/Doing_Business.pdf

Ministry of Economy and Industry State of Israel. (s.f.). *Invest Israel: Investment Incentives*.

Obtenido de http://investinisrael.gov.il/BusinessInIsrael/Pages/Investment_incentives.aspx

Montero, J. J. (2010). *República Dominicana. Identidad y Herencias etnoculturales indígenas*. Santo Domingo: Archivo General de la Nación.

Morillas Gómez, J. (s.f.). *La diplomacia económica: la otra mediación del Estado en el mercado*. Obtenido de http://www.revistasice.com/CachePDF/BICE_2664_41-44__8EE2454E0632C5A7E91D9301A77B0C56.pdf

National Geographic Kids. (2018). *Israel*. Obtenido de <https://kids.nationalgeographic.com/explore/countries/israel/#israel-man-dead-sea.jpg>

Oficina de Información Diplomática del Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación. (Abril de 2018). *Ficha País Israel*. Obtenido de http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/ISRAEL_FICHA%20PAIS.pdf

Oficina Nacional de Estadísticas. (s.f.). *Tu Municipio en cifras*. Obtenido de <https://www.one.gob.do/provinciales-y-municipales/tu-municipio-en-cifras>

OMG. (s.f.). *Inversión Extranjera*. Obtenido de <http://www.omg.com.do/guia-de-negocios-inversion-extranjera/>

Organización Mundial del Comercio (OMC). (08 de Mayo de 2013). *Examen de las políticas comerciales: Informe de la Secretaría: Israel*. Obtenido de

https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/MultiDDFDocuments/116610/s/WT/TPR/S272R1-01.pdf

Organización Mundial del Comercio (OMC). (13 de Noviembre de 2015). *Examen de las políticas comerciales: Informe de la secretaría: República Dominicana*. Obtenido de https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/MultiDDFDocuments/116610/s/WT/TPR/S272R1-01.pdf

Organización Mundial del Comercio. (2007). *Diccionario de términos de política comercial*. Cambridge University Press.

Organización Mundial del Comercio. (Junio de 2018). *Portal Integrado de Información Comercial*. Obtenido de <https://i-tip.wto.org/goods/Forms/TableView.aspx>

Organización Mundial del Comercio OMC. (2017). *Perfiles arancelarios en el mundo*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/world_tariff_profiles17_s.htm

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD). (Marzo de 2018). *OECD Economic Surveys, Israel*. Obtenido de <https://www.oecd.org/eco/surveys/Israel-2018-OECD-economic-survey-overview.pdf>

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2018). *¿Qué es la OCDE?* Obtenido de <https://www.oecd.org/centrodemexico/laocde/>

- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2001-2012). *EBOPS 2002 - Balanced International Trade in Services*. Obtenido de OCDE Stats: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TISP_EBOPS2010#
- ProChile. (2017). *Guía país República Dominicana*. Obtenido de https://www.prochile.gob.cl/wp-content/uploads/2017/01/RDominicana_Guia_Pais_2017.pdf
- ProDominicana. (Febrero de 2017). *Informe de las Exportaciones de la República Dominicana Enero-Diciembre 2016-2017*. Obtenido de <http://ceird.gov.do/ceird/transparencia/publicaciones/2018/INFORME%20EXPORTACIONES%20ENERO-DICIEMBRE%202016-2017.pdf>
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (2016). *Human Development Reports*. Obtenido de <http://hdr.undp.org/en/composite/IHDI>
- QIZ Egypt. (2015). *What is Qualified Industrial Zone?* Obtenido de http://www.qizegypt.gov.eg/About_QIZ.aspx#
- Suranovic, S. (2010). *International Trade: Theory and Policy*. Washington D. C.: George Washington University.
- Sustainable Governance Indicators. (2016). *Israel Report*. Obtenido de http://www.sgi-network.org/docs/2016/country/SGI2016_Israel.pdf
- The Economy Intelligence Unit. (2017). *Democracy Index 2017*. Obtenido de http://pages.eiu.com/rs/753-RIQ-438/images/Democracy_Index_2017.pdf

The Heritage Foundation. (2018). *Index of Economic Freedom*. Obtenido de https://www.heritage.org/index/pdf/2018/book/index_2018.pdf

The Jewish Policy Center. (Febrero de 2015). *Israel's External Economic and Trade Policy*. Obtenido de <https://www.jewishpolicycenter.org/2015/02/28/israel-economic-trade-policy/>

The Observatory of Economic Complexity (OEC). (2016). *Perfil país: República Dominicana*. Obtenido de <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/dom/>

Transparency International. (2018). *Corruption Perceptions Index 2017*. Obtenido de https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2017

UNCTAD. (2012). *Science, Technology and Innovation Policy Review - Dominican Republic*. Obtenido de http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/dtlstict2012d1_en.pdf

UNESCO. (2015). *UNESCO Science Report: towards 2030*. Obtenido de <http://unesdoc.unesco.org/images/0023/002354/235406e.pdf>

UNESCO Institute of Statistics. (2016). *Israel: Science, technology and innovation*. Obtenido de <http://uis.unesco.org/en/country/IL?theme=science-technology-and-innovation>

United Nations. (2001-2018). *United Nations International Trade Statistics Database (UN Comtrade)*. Obtenido de <https://comtrade.un.org/data/>

United Nations Development Programme. (2017). *Human Development Index (HDI)*. Obtenido de <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-index-hdi>

University, C., INSEAD, & WIPO. (2017). *The Global Innovation Index 2017: Innovation Feeding the.* Obtenido de http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2017.pdf

Vijayasri, G. V. (2013). The importance of international trade in the world. *International Journal of Marketing, Financial Services & Management Research.*

Wells, A. (2014). *Un Sión tropical: el general Trujillo, Franklin Roosevelt y los judíos de Sosúa.* Santo Domingo: Academia Dominicana de la Historia.

World Democratic Forum. (2016). *Home.* Obtenido de <http://world-governance.org/en>

World Economic Forum. (2017-2018). *The Global Competitiveness Report.* Obtenido de <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>

Anexos

Anexo 1. Anteproyecto de Investigación



DECANATO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES.

ESCUELA DE MERCADEO.

Anteproyecto de trabajo de grado para optar por el título de: **Licenciatura en
Negocios Internacionales.**

**Análisis de las relaciones comerciales entre Israel y República
Dominicana y oportunidades de desarrollo (2018)**

Sustentantes:

Nelsi Lisbeth Ruiz Matos (2015-0577)

Perla Stephanie Recio Diaz (2015-0101)

Dhara Crisalys Vargas Ramírez (2015-1061)

12 de marzo del 2017

Santo Domingo, Distrito Nacional.

República Dominicana

*Análisis de las relaciones comerciales entre Israel y República
Dominicana y oportunidades de desarrollo (2018)*

ÍNDICE

Introducción	4
Justificación del Problema	6
Delimitación y Planteamiento del Problema.....	9
Objetivos de la investigación	12
Objetivo General	12
Objetivos específicos	12
Marco teórico referencial	13
Marco teórico	13
Marco referencial	20
Marco conceptual.....	23
Aspectos metodológicos	27
Tipo de investigación.....	27
Métodos de Investigación.	27
Técnicas de investigación	28
Fuentes	29
Esquema preliminar de contenido.....	34

Introducción

La globalización ha permitido a los países establecer y fortalecer relaciones económicas y comerciales con los demás países en el mundo sin importar barreras culturales, de idiomas o políticas. Por lo tanto, las oportunidades de diversificación de mercados, de inversión y de crecimiento son inmensas y desperdiciarlas representa el retroceso en general de cualquier nación.

La República Dominicana, por más de 70 años, ha mantenido relaciones diplomáticas con Israel sin desligarse de las actividades de comercio, en aras del desarrollo socioeconómico de ambos países. A pesar de que estos países no tienen cercanía geográfica ni cultural, los lazos amistosos, diplomáticos y comerciales siguen trascendiendo a través del tiempo.

República Dominicana presenta condiciones favorables para la captación de inversión extranjera directa, así mismo es un punto estratégico de exportación para América Latina y Norteamérica, especializada por la mano de obra barata y reconocida por ser una economía que se dinamiza y crece. Israel es una potencia en materia tecnológica, agroindustrial y de servicios, destacable por su participación comercial en América Latina y la transferencia de recursos e información a países en vía de desarrollo.

Es por esto, que en el siguiente informe se pretende analizar cómo se han desarrollado las relaciones comerciales entre el Estado de Israel y República Dominicana, así como establecer una panorámica del intercambio comercial entre ambos países, los sectores de mayor participación exportadora y de inversión, como a la vez presentar oportunidades de negocios que podrían ser beneficiosas para estas naciones.

En el mismo sentido, esta investigación busca determinar las variantes que pueden ser tomadas en cuenta para aumentar y diversificar el intercambio comercial entre estos países, de modo que se incremente el flujo económico y el desarrollo comercial de los mismos.

Justificación del Problema

El Comercio Internacional otorga a los países tener más bienes en proporción a los que podría producir localmente, con un escaso uso de factores de producción. Mientras más beneficiosa sea el intercambio comercial para una nación más favorable será el comercio internacional en este, comparado con los resultados que obtengan los demás países.

Dado el auge del comercio internacional, las relaciones comerciales han adquirido un sentido de mucha importancia debido a la globalización e internacionalización empresarial. En la actualidad son un marco fundamental para el desarrollo económico y social de cualquier país o región, debido a que estas benefician a los países involucrados logrando que sus economías sean más dinámicas y preparan un ambiente competitivo para las empresas locales.

Por tanto, los vínculos económicos internacionales son un reflejo de la voluntad que tienen los estados de mantener el intercambio comercial, diplomático, cultural y la cordialidad política entre ellos, pero al mismo tiempo, viabiliza el espacio para que los nacionales realicen actividades corporativas sobre la base de reglas jurídicas definidas y protección de sus intereses.

La diplomacia económica y comercial es parte del objeto de estudio de esta investigación, debido a que son los instrumentos de política exterior que los países utilizan para mantener relaciones de comercio con gobiernos extranjeros. A través de la diplomacia comercial se elabora las distintas medidas y políticas económicas y se apoya a los sectores involucrados, mientras que la diplomacia económica se encarga de establecer la estabilidad financiera frente a los intercambios comerciales entre los países.

Producto de esto, las relaciones comerciales entre países dan lugar a que las políticas comerciales tengan campo de acción y beneficien, fomenten y delimiten las pautas de un comercio de un comercio justo, equilibrado y beneficioso para todos los involucrados.

Los vínculos económicos, comerciales y de inversiones bilaterales logran una mayor integración productiva, incrementan los volúmenes de comercio, diversifican la oferta exportable de bienes y servicios, incorporan productos de mayor valor agregado y atraen inversiones productivas, que ayudan al desarrollo de sectores importantes de los países que participan, especialmente, los países en vía de desarrollo.

Para República Dominicana que depende del comercio para su desarrollo, las relaciones comerciales son indispensables para el funcionamiento óptimo de su sistema económico. Como consecuencia, las relaciones comerciales son importantes para medir desarrollo económico y político del país, y evaluar el desempeño nacional demostrado a través de sus intercambios comerciales. Es por esto por lo que un estudio adecuado de las relaciones comerciales dominico-israelíes ayudaría a proporcionar información pertinente sobre la situación comercial que atañe a ambas naciones.

Actualmente, República Dominicana y el Estado de Israel tienen el reto de fortalecer sus relaciones comerciales y diversificarlas, tomando en cuenta la poca presencia comercial en ambos territorios para lograr convertirse en aliados comerciales potenciales y que aporten al progreso socioeconómico de modo recíproco.

La investigación tiene como razón de ser analizar la evolución del intercambio comercial entre el Estado de Israel y la República Dominicana, desglosando datos en materia de inversión, exportaciones e importaciones y delimitando los sectores principales de estas

actividades comerciales, así como también dar a conocer como ha influido en sus aspectos económicos.

Además, esta investigación procura identificar y estudiar las posibles oportunidades de negocios entre estos países por medio de las relaciones comerciales, y dar conocer los beneficios de estas. De la misma forma, contribuirá a que las entidades gubernamentales tomen decisiones certeras que les permita llevar a cabo valorar los efectos que generan estas oportunidades entre los países anteriormente mencionados.

Delimitación y Planteamiento del Problema

El desarrollo de la presente investigación será llevado a cabo durante el cuatrimestre Mayo-agosto del año 2018 en la República Dominicana.

Desde tiempo remotos, los países se han visto con la necesidad de fomentar y fortalecer las relaciones comerciales con otros países para satisfacer las demandas en productos y servicios. Hoy en día, producto de la globalización, los países no solo intercambian insumos, sino que se transfieren ideas, información, promueven la facilidad de movilización de personas y divisas, que impactan directamente a las sociedades involucradas.

El comercio y la inversión entre países ha sido fuente importante de crecimiento económico e ingresos en todo el mundo. República Dominicana, como país en vía de desarrollo, no escapa de la realidad de la globalización y el comercio internacional. Actualmente, el país cuenta con cuatro tratados con bloques comerciales (Centroamérica, Estados Unidos y la Unión Europea) y un acuerdo parcial con Panamá, todos con miras a fomentar las relaciones comerciales entre los países miembros.

La República Dominicana es miembro de múltiples organizaciones internacionales, que aseguran la libre circulación de bienes y servicios dentro del marco del comercio internacional. Así mismo, sostiene relaciones diplomáticas con más de 129 países, donde en su mayoría presentan potencialidad para negocios e inversión, como es el caso del Estado de Israel.

República Dominicana e Israel comienzan a establecer relaciones diplomáticas a mediados del siglo pasado, a raíz de la emigración de los judíos de todo el continente europeo a

consecuencia del Holocausto nazi. Es a partir de ese momento histórico donde República Dominicana e Israel entablan lazos de amistad y de cooperación al acoger a un número determinado de inmigrantes judíos.

En materia comercial, República Dominicana e Israel han tenido un intercambio comercial notable en los últimos años. En el período entre 2011 y 2015, el comercio entre los dos países fue de USD\$110.33 millones, representando las exportaciones US\$21.36 millones mientras que las importaciones fueron de un valor de US\$88.97 millones, siendo objeto de intercambio comercial productos como desperdicios de plomo, piñas, dispositivos médicos, plásticos, hojas de aluminio, entre otros, según informes del CEI-RD (2016).

En materia de inversión, empresas de capital y presencia israelí se encuentran presentes en Zonas Francas del país, destacándose en los sectores de agroindustrial y servicios. Aún no existen empresas de capital dominicano en el Estado de Israel, pero los productos dominicanos tienen presencia a través de las exportaciones, como se ha puntualizado con anterioridad a través del intercambio comercial entre los mismos.

Aunque existe movimiento comercial entre los dos países, las oportunidades de negocios existentes son inmensas por la diversidad de mercados de producción que tienen ambos países. Del mismo modo, ambos son beneficiados: República Dominicana con la transferencia de tecnología y Know How e Israel con el posicionamiento estratégico y logístico de República Dominicana en el Caribe, así como el ambiente favorable a la inversión y el desarrollo sostenible en la economía del país al paso del tiempo.

Con motivo a lo explicado con anterioridad, se pretende analizar el desarrollo de las relaciones comerciales dominico-israelí, estudiando el entorno político, diplomático,

socioeconómico, el desarrollo de la inversión israelí en el país y el intercambio comercial entre los mismos, para determinar las oportunidades de negocios que beneficien a ambos países y que den desarrollo al comercio bilateral.

Objetivos de la investigación

Objetivo General

Analizar las relaciones comerciales entre Israel y República Dominicana y las oportunidades de desarrollo (2018).

Objetivos específicos

- VII. Identificar sectores de la economía dominicana se han desarrollado gracias a las relaciones comerciales entre República Dominicana e Israel.
- VIII. Determinar la evolución de las exportaciones e importaciones entre Israel y República Dominicana.
- IX. Analizar la evolución de las inversiones entre Israel y República Dominicana.
- X. Identificar el impacto socioeconómico de las relaciones comerciales entre Israel y la República Dominicana.
- XI. Determinar los sectores económicos que presenten una oportunidad de desarrollo dentro de las relaciones comerciales entre el Estado de Israel y la Republica Dominicana.

Marco teórico referencial

Marco teórico

COMERCIO INTERNACIONAL

El comercio internacional es un campo de la economía que aplica modelos microeconómicos para ayudar a comprender la economía internacional. Su contenido incluye análisis básicos de oferta y demanda de mercados internacionales; comportamiento de las empresas y del consumidor; estructuras de mercado perfectamente competitivas, oligopólicas y monopólicas; y los efectos de las distorsiones del mercado. (Suranovic, 2010)

El comercio internacional no es un concepto nuevo; La historia ya ha sugerido que en el pasado tiene varias instancias. Pero con la ayuda de técnicas modernas, transporte muy avanzado, subcontratación de productos y servicios de manufactura e industrialización acelerada, el comercio internacional ha cobrado impulso y está creciendo y expandiéndose muy rápido. (Gandolfo, 2014)

El objetivo del estudio del comercio internacional es comprender los efectos del comercio internacional en individuos y empresas y los efectos de los cambios en las políticas comerciales y otras condiciones económicas. (Suranovic, 2010)

Importancia del Comercio Internacional

En los últimos años el comercio internacional se ha transformado en una actividad central en las políticas públicas y un factor dinámico en los procesos de regionalización y globalización presentes a nivel global. (Contreras Hernández, s.f.)

El comercio internacional es uno de los principales motores del crecimiento de la economía mundial y uno de los pilares del proceso de globalización actual. Su importancia radica en la medida que favorece a aumentar la riqueza de los países y sus pueblos, medido a través del indicador de la producción de bienes y servicios que un país genera anualmente. (Huesca, 2012)

El comercio internacional seguirá siendo de vital importancia para las economías de los países. Una de las razones principales es que siempre existirá la desigualdad de recursos naturales en las diferentes naciones. A través del comercio se le da una solución a esa desigualdad, ya que todos los países tienen acceso a los mismos bienes, provengan o no de su país. (De la Hoz Correa, 2013)

El comercio global brinda a los países y consumidores la posibilidad de estar expuestos a esos servicios y bienes que no están disponibles en su propio país. Así mismo, permite a los países desarrollados utilizar sus recursos de forma efectiva, produciendo muchos productos de manera más eficiente. Así puede vender a precios más baratos que otros países. (Vijayasri, 2013)

El comercio internacional ha ejercido una profunda influencia en el crecimiento económico de un país. Se ha observado que, con la apertura de la economía y la liberalización de las restricciones comerciales, los países en desarrollo han crecido a lo largo de los años. (Vijayasri, 2013)

En esencia, el intercambio de bienes, servicios y conocimientos entre las naciones, son una fuerza que permite el desarrollo económico, y promueven el bienestar de las naciones y de su población. (Huesca, 2012)

Beneficios que brinda el comercio internacional

El comercio y los acuerdos comerciales tienen efectos de amplio alcance en la economía, incluidos el crecimiento económico, la distribución del ingreso y las ganancias o pérdidas de empleo. Para la mayoría de los economistas, el comercio liberalizado genera costos y beneficios económicos, pero argumentan que el efecto neto a largo plazo en la economía en general es positivo.

Se argumenta que la economía en su conjunto opera más eficientemente y crece más rápidamente como resultado de la competencia a través del comercio internacional y la inversión, y los consumidores se benefician al tener disponible una variedad más amplia de bienes y servicios en diferentes niveles de calidad y precio de lo que sería posible en una economía cerrada al comercio internacional. (Irace & Nelson, 2018)

Desventajas del comercio internacional

El comercio también puede tener efectos dinámicos positivos a largo plazo en una economía y mejora la producción y el empleo. Sin embargo, los costos y beneficios asociados con la expansión del comercio y acuerdos comerciales se acumulan a la economía a la misma velocidad; los costos para la economía en forma de pérdida de trabajo se sienten especialmente en las etapas iniciales del acuerdo, mientras que los beneficios para la economía se acumulan con el tiempo. Según el Banco Mundial, la liberalización del comercio y la inversión extranjera ha reducido a la mitad, o 600 millones, la cantidad de personas en el mundo que viven en la pobreza extrema (menos de \$ 1 por día) en los últimos 25 años, transformando la economía global. (Irace & Nelson, 2018)

El comercio internacional tiene un efecto adverso en el desarrollo de las industrias domésticas. Las empresas nacionales enfrentan una competencia de importación agresiva de países extranjeros deben optar por satisfacer la competencia extranjera bajando el beneficio para defender su participación o mantenerse firme y usar estrategias no basadas en el precio para retener las ventas. Por ello, el comercio internacional representa una amenaza para la supervivencia de las industrias nacientes en el hogar. (Jolanta Drozd, 2011)

Otra desventaja que se puede notar en el comercio internacional es la dependencia de países, es decir, en su mayoría, los países subdesarrollados deben depender de los desarrollados para su desarrollo económico. Tal confianza a menudo conduce a la explotación económica. (Cuenca & Navarro, 2012)

Regulación del comercio internacional

Organización Mundial del Comercio (OMC)

Es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. La función principal de este organismo internacional es el de garantizar que los intercambios comerciales se realicen de la forma más fluida, previsible y libre posible. (Organización Mundial del Comercio (OMC), s.f.)

La OMC tiene diversas funciones: administra un sistema mundial de normas comerciales, funciona como foro para la negociación de acuerdos comerciales, se ocupa de la solución de las diferencias comerciales entre sus Miembros y atiende a las necesidades de los países en desarrollo. (Organización Mundial del Comercio (OMC), s.f.)

Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial. Actualmente cuenta con 162 miembros, los que representan cerca del 98% de los flujos de comercio a nivel mundial. (Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales - DIRECON , s.f.)

Se establece el 1 de enero de 1995, tras la conclusión de las negociaciones de la Ronda Uruguay. Es la sucesora del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) que reguló el comercio internacional desde su suscripción en 1947 y su vigencia en 1948. (Gobierno de España: Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación, s.f.)

Mientras que el GATT era un acuerdo aplicable al comercio de mercancías, la OMC es una organización de carácter mundial que se fundó sobre la base de éste, pero que lo expande a 13 acuerdos más, que abarcan diversos ámbitos del comercio de bienes. (Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales - DIRECON , s.f.)

Cámara del Comercio Internacional (CCI)

Es una organización que se encarga de brindar protección a las empresas de los diferentes países del mundo en lo que se refiere a las operaciones comerciales. (International Chamber of Commerce (ICC), s.f.)

La Cámara de Comercio Internacional trabaja para promover el comercio internacional, la conducta comercial responsable y un enfoque global de la regulación combinando su influencia global con la experiencia única en abogacía, actividades de establecimiento de estándares y servicios globales. (International Chamber of Commerce (ICC), s.f.)

La CCI fomenta la apertura del comercio y de la inversión internacionales, así como la economía de mercado. Todo lo realizado en la Cámara de Comercio Internacional tiene como objetivo promover el comercio internacional y la inversión como vehículos para el crecimiento inclusivo y la prosperidad. (Comité Español de la Cámara de Comercio Internacional, s.f.)

Centro de Comercio Internacional (ITC)

El Centro de Comercio Internacional (ITC) es la agencia conjunta de la Organización Mundial del Comercio y de las Naciones Unidas. El objetivo de esta es que las empresas en países en desarrollo sean más competitivas en el mercado global, acelerando el desarrollo económico y ayudando a conseguir los Objetivos de desarrollo del milenio de las Naciones Unidas. (Centro del Comercio Internacional (ITC), s.f.)

Constituido en 1964, el Centro de Comercio Internacional coordina el sistema de las Naciones Unidas para prestar asistencia técnica en materia de comercio y un doble mandato conjunto de: La Organización Mundial del Comercio (OMC) y Las Naciones Unidas, a través de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). (Gobierno de España: Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación, s.f.)

Términos internacionales de Comercio (INCOTERMS)

Los Incoterms son términos de negociación internacional creados por la Cámara de Comercio Internacional (International Chamber of Commerce ICC) en 1936, que hoy en día reflejan, por aceptación voluntaria en los contratos de compraventa internacional, las condiciones en que un vendedor “entrega” una mercancía y las condiciones en que un comprador “recibe” la misma, haciendo referencia a que establecen y delimitan los tramites y sus costos asociados

en los que deben incurrir cada una de las partes, además de se especifican las responsabilidades que tiene cada uno así como el punto exacto de transferencia de las mismas. (De la Hoz Correa, 2013)

Es importante resaltar que los incoterms son estándares contractuales mundialmente aceptados ya que facilitan la administración tanto de negocios nacionales como internacionales, debido a que se usan para aclarar los costes de las transacciones comerciales internacionales, delimitando las responsabilidades entre el comprador y el vendedor, y reflejan la práctica actual en el transporte internacional de mercancías. (De la Osa García, Pendón Meléndez, & Martínez Fernández, 2012)

Marco referencial

- 1. Calderón Barragán A. (2016) Análisis de las relaciones comerciales de China y Ecuador periodo 2008-2013. Ecuador. Universidad de Guayaquil.**

En base a nuestra hipótesis planteada al inicio de este trabajo de tesis, que para Ecuador en esta última década no existen efectos positivos en las relaciones comerciales con China, para los ingresos de productos y servicios por medio de las importaciones y exportaciones entre ambos países, representando para Ecuador un déficit comercial en la balanza comercial, muy diferente a la balanza comercial positiva de China.

El nivel de endeudamiento ha crecido en forma significativa de un nivel de 1,3% del PIB en el año 2009 a 6,7% en el año 2013, lo cual es un porcentaje muy representativo en la situación fiscal y de balanza de pagos de los próximos años entre Ecuador y China.

La actual deuda externa con el gigante asiático asciende en 7.200 millones de dólares, cifra que equivale aproximadamente al 10% del PIB anual de Ecuador. El nivel de endeudamiento es preocupante, revelando el alto grado de dependencia financiera, comprometiendo las divisas petroleras por para los próximos años.

Las importaciones de China afecta a empleo en Ecuador ya que influyen en una competencia desleal al ingresar productos importados más baratos en comparación con el mercado nacional. Ecuador y China son economías que se han complementado de alguna forma, en donde la una necesita y se ayuda de la otra; logrando fortalecer y aumentar las relaciones sociales, políticas y económicas en el comercio de China.

II. Li, Yun (2014). Las relaciones comerciales entre China y América Latina: necesidad de seguridad jurídica y vías de aproximación. Madrid. Universidad Autónoma de Madrid.

Las relaciones comerciales entre China y América Latina han tenido como trasfondo, frecuentemente, la política, aspecto éste que China no desea mostrar, optando por poner de manifiesto una alianza entre países en vías de desarrollo más que una alianza política entre países de ideologías semejantes. La vía para mejorar las relaciones comerciales entre China y América Latina es la seguridad jurídica.

Para avanzar en la construcción de una mayor seguridad jurídica es conveniente, en primer lugar, estudiar las diversas trayectorias históricas, culturales y jurídicas, a fin de avanzar en el conocimiento mutuo. Como resultado de este estudio, se constata que China y América Latina, lejos de estar distantes en el ámbito jurídico.

III. López Martínez, I. (2003). Las Relaciones comerciales entre España y Portugal en el contexto de la integración europea. Coruña. Universidad de Coruña.

El comercio de bienes entre España y Portugal ha mostrado un espectacular crecimiento desde 1980. Este hecho ha sido patente en los dos sentidos del tráfico bilateral, reflejándose tanto en las exportaciones españolas a Portugal como en nuestras importaciones procedentes del país luso. El comercio bilateral ha arrojado un amplio y permanente saldo superavitario para la economía española. Efectivamente, la tasa de cobertura de nuestro comercio con Portugal ha oscilado, generalmente, por encima del 200%. Este hecho supone un elemento diferencial respecto al comercio que España mantiene con la mayoría de los países desarrollados y respecto a su comercio exterior global.

Marco conceptual

Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD): es una institución gubernamental perteneciente al Ministerio de Industria y Comercio y Mipymes de la República Dominicana. Esta entidad se dedica a las actividades de promoción de exportaciones dominicanas y a la promoción de inversión extranjera directa. (Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD), 2017)

Comercio bilateral: Consiste en una serie de transacciones ente dos países con el propósito de satisfacer a los individuos y organizaciones involucradas. (Organización Mundial del Comercio (OMC), 2007)

Comercio internacional: Consiste en una serie de transacciones llevadas a cabo fuera de las fronteras nacionales a fin de satisfacer los objetivos de los individuos y organizaciones involucradas, en pocas palabras, es tener un proveedor y un comprador en el mercado internacional. (Contreras Hernández, s.f.)

Comercio: actividad socioeconómica consistente en la compra y venta de bienes, sea para su uso, para su venta o para su transformación. Es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor. (Blossiers Mazzini, 2013)

Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación (CNZFE): es un organismo gubernamental de la República Dominicana creado mediante la Ley 8-90 e integrado por representantes de los sectores públicos y privados cuya función principal es delinear una política integral de promoción y desarrollo del sector de zonas francas. Además de reglamentar y aplicar la Ley 8-90 sobre dicho sector en la República Dominicana. (Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación, 2016)

Desarrollo: capacidad de un país para generar riqueza y progreso en el conjunto de la sociedad. (Krugman, Obstelf, & Melitz, 2012)

Diplomacia comercial: consiste principalmente en la asistencia de los Estados para la promoción de sus exportaciones y la atracción de inversión extranjera directa (IED) y el acceso a las materias primas. (Berridge, 2015)

Diplomacia económica: es la utilización de la capacidad de influencia política de los Estados en favor de sus intereses económicos en los mercados internacionales. (Sánchez Pérez-Castejón, 2013)

Diplomacia: la conducción de los negocios entre los Estados por medios pacíficos. (Calduch, 2012)

Dirección General de Aduanas (DGA): es la entidad de la República Dominicana para Facilitar y controlar el comercio del país con el resto del mundo, teniendo como fundamento la eficiencia y transparencia de los procesos aduaneros, acorde con las mejores prácticas internacionales de la administración aduanera, el control de la evasión fiscal y el comercio ilícito, el fortalecimiento de la seguridad nacional y la protección de la salud y el medio ambiente. (Dirección General de Aduanas (DGA), s.f.)

Economía internacional: es aquella rama de la economía que tiene por objeto de estudio en aquellos temas de interacción económica entre países soberanos, un país con el resto del mundo. (Krugman, Obstelf, & Melitz, 2012)

Economía: Ciencia que estudia la forma en que las sociedades, con sus recursos escasos y limitados, deciden qué se produce, cómo y para quién. (Astudillo Moya, 2012)

Embajada de Israel: es la representación diplomática del Estado de Israel ante el gobierno de la República Dominicana. Transmite los mensajes de su gobierno a República Dominicana y viceversa. (Embajada de Israel en la República Dominicana, s.f.)

Exportación: es la venta de productos de origen nacional (bienes y servicios) a mercados extranjeros. (Contreras Hernández, s.f.)

Importación: compra de productos en el exterior para ser utilizados o consumidos en el mercado nacional. (Contreras Hernández, s.f.)

Inversión Extranjera: La inversión extranjera se conoce como los aportes provenientes del exterior, propiedad de personas físicas nacionales residentes en el exterior, al capital de una empresa que opera en el territorio nacional. (OMG, s.f.)

Inversión: Cualquier instrumento en el que se depositan fondos con la expectativa de que genere ingresos positivos y/o conserve o incremente su valor. (Gitman, 2014)

Ministerio de Relaciones Exteriores de la República Dominicana (MIREX): es una institución centralizada del Estado Dominicano, responsable de implementar la Política Exterior del país, trazada por el presidente de la República. (Ministerio de Relaciones Exteriores de la República Dominicana (MIREX), s.f.)

Relación comercial: intercambio que se da entre regiones o países a través de la apertura comercial. (Daniels, Radebaugh, & Sullivan, 2013)

Relación económica internacional: son relaciones que se desarrollan entre los sujetos de las relaciones económicas mundiales con respecto al movimiento interestatal de bienes y factores de producción. (Kozak, Shengelia, Sporek, & Lebedeva, 2014)

Aspectos metodológicos

Tipo de investigación.

El tipo de investigación a utilizar es la **cuantitativa de carácter descriptiva** debido a que se va a determinar el objeto de estudio con la finalidad de poder señalar las características y propiedades de este para describir su realidad actual.

Así mismo, la investigación es **de campo**, por el hecho de que se obtendrán los datos necesarios desde fuentes primarias tales como la embajada de Israel en la República Dominicana, Dirección General de Aduanas, Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD), entre otros. Del mismo modo, la investigación es **documental** ya que se recopila en ella datos consultados de documentos e investigaciones realizadas y publicadas anteriormente.

Métodos de Investigación.

La presente investigación será realizada mediante una mezcla de 3 métodos de investigación, para obtener de la misma resultados más profundos y detallados. Dichos métodos son:

El método analítico, debido a que el fenómeno a estudiar será descompuesto en cada una de sus partes o elementos fundamentales, detallando de manera específica la función de cada una con la finalidad de llegar a una conclusión.

El método deductivo, considerando que en esta investigación se parte de lo general a lo particular. Se presenta el problema desde una perspectiva general y sistemática donde luego

se van definiendo los elementos fundamentales de la problemática, los cuales sustentan el problema antes planteado.

El método sintético, visto que el fenómeno luego de ser descompuesto en todos sus elementos, este, es sintetizado, reconstruyéndolo a un todo, a partir de los elementos distinguidos por el análisis.

Técnicas de investigación

Las técnicas de investigación a utilizar serán las entrevistas. Las mismas se realizarán a representantes de la oficina comercial de la embajada de Israel en República Dominicana, así como a representantes del Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD).

Fuentes

Angarita-Calle, C. (2008). Las relaciones económicas internacionales: un enfoque teórico. *Pap. Polit.*, 261-298.

Astudillo Moya, M. (2012). *Fundamentos de Economía*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.

Berridge, G. (2015). *Economic and Commercial Diplomacy*. In: *Diplomacy*. London: Palgrave Macmillan.

Blossiers Mazzini, J. (2013). *Manual del derecho bancario*. Perú: Ediciones Legales.

Calduch, R. (2012). *Dinámica de la Sociedad Internacional*. Madrid: CEURA.

Carbaugh, R. J. (2014). *International Economics*. New York: Cengage Learning, Inc.

Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD). (2016). *Perfil Económico de Israel*. Obtenido de <http://rtm.adv.do/gobierno/cei-rd-wordpress/wp-content/uploads/2017/06/Perfil-Comercial-de-Israel.pdf>

Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD). (2017). *Sobre Nosotros*. Obtenido de <https://cei-rd.gob.do/sobre-nosotros/quienes-somos/>

Centro del Comercio Internacional (ITC). (s.f.). *Acerca del ITC*. Obtenido de <http://www.intracen.org/itc/acerca-del-itc/>

Comité Español de la Cámara de Comercio Internacional. (s.f.). *¿Qué es la Cámara de Comercio Internacional ICC?* Obtenido de <http://www.iccspain.org/icc/quienes-somos/>

Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación. (2016). ¿Quiénes Somos? Obtenido de <http://www.cnzfe.gob.do/index.php>

Contreras Hernández, F. (s.f.). Introducción a los negocios internacionales. México: Universidad Autónoma de Tamaulipas.

Cuenca, E., & Navarro, N. (2012). Entorno económico internacional. En E. Cuenca, & e. al., Manual comercio internacional (págs. 11-52). Sevilla: Agencia Andaluza de Promoción Exterior, S.A.

Daniels, J., Radebaugh, L., & Sullivan, D. (2013). Negocios Internacionales: Ambientes y Operaciones. Pearson Education: México.

De la Hoz Correa, A. P. (2013). Generalidades del comercio internacional. Medellín: Centro Editorial Esumer.

De la Osa García, P., Pendón Meléndez, M., & Martínez Fernández, J. (2012). Logística Internacional. En E. Cuenca, & e. al, Manual comercio internacional (págs. 111-208). Sevilla: Agencia Andaluza de Promoción Exterior, S.A.

Dirección General de Aduanas (DGA). (s.f.). Sobre nosotros: quiénes somos. Obtenido de <http://www.aduanas.gob.do/sobrenosotros?perPage=50>

Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales - DIRECON. (s.f.). Organización Mundial del Comercio. Obtenido de <https://www.direcon.gob.cl/omc/>

Dirección Nacional de Aduanas Uruguay. (s.f.). Glosario. Obtenido de https://www.aduanas.gub.uy/innovaportal/v/227/8/innova.front/glosario.html?letter_number=2&next_letter_number=3

Embajada de Israel en la República Dominicana. (s.f.). La embajada. Obtenido de <http://embassies.gov.il/santo-domingo/AboutTheEmbassy/Pages/About-the-embassy.aspx>

Gandolfo, G. (2014). *International Trade Theory and Policy*. Berlin: Springer-Verlag.

Gitman, L. (2014). *Fundamentos de inversiones*. México: Pearson Educación.

Gobierno de España: Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación. (s.f.). Centro de Comercio Internacional. Obtenido de <http://www.exteriores.gob.es/RepresentacionesPermanentes/OficinadelasNacionesUnidas/es/quees2/Paginas/Convenios%20y%20otras%20Organizaciones%20Internacionales/CCI.aspx>

Gobierno de España: Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación. (s.f.). Organización Mundial del Comercio. Obtenido de <http://www.exteriores.gob.es/RepresentacionesPermanentes/OficinadelasNacionesUnidas/es/quees2/Paginas/Organismos%20Especializados/OMC.aspx>

González Blanco, R. (2011). *DIFERENTES TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL*. España: Información Comercial Española. Revista de Economía.

Hill, C. W. (2014). *International Business: Competing in the Global Marketplace*. New York: McGraw Hill Educacion.

Huesca, C. (2012). *Comercio internacional*. México: Red tercer milenio.

International Chamber of Commerce (ICC). (2010). *Incoterms 2010*. Obtenido de <https://cdn.iccwbo.org/content/uploads/sites/3/2010/01/ICC-Introduction-to-the-Incoterms-2010.pdf>

International Chamber of Commerce (ICC). (s.f.). About us: who we are. Obtenido de <https://iccwbo.org/about-us/who-we-are/>

Irace, M. A., & Nelson, R. (2018). International Trade and Finance: Overview and Issues for the 115th Congress. United State: Congressional Research Service.

Jolanta Drozd, A. (2011). Benefits and threats of free trade. Wrocław: Wrocław University of Economics.

Kozak, Y., Shengelia, T., Sporek, T., & Lebedeva, s. (2014). An Introduction to International Economic Relations. Tbilisi, Georgia: Tbilisi: Publishing House.

Krugman, P., Obstelf, M., & Melitz, M. (2012). Economía internacional: teoría y política. Madrid: Pearson Educación.

Ministerio de Relaciones Exteriores de la República Dominicana (MIREX). (s.f.). ¿Quiénes somos? Obtenido de <http://www.mirex.gob.do/nosotros/quienes-somos>

OMG. (s.f.). Inversión Extranjera. Obtenido de <http://www.omg.com.do/guia-de-negocios-inversion-extranjera/>

Organización Mundial del Comercio (OMC). (2007). Diccionario de términos de política comercial. Cambridge University Press.

Organización Mundial del Comercio (OMC). (s.f.). Comercio sin discriminaciones. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact2_s.htm

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

Organización Mundial del Comercio (OMC). (s.f.). Quiénes somos. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/who_we_are_s.htm

Organization for economic co-operation and development OECD. (s.f.). Glossary statistical terms and definitions. Obtenido de <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=1691>

Sánchez Pérez-Castejón, P. (2013). La diplomacia comercial en el centro de la diplomacia económica española, XLVI. Anuario Jurídico y Económico Escorialense, 345-362.

Suranovic, S. (2010). International Trade: Theory and Policy. Washington D. C.: George Washington University.

Vijayasri, G. V. (2013). The importance of international trade in the world. International Journal of Marketing, Financial Services & Management Research.

Esquema preliminar de contenido

Dedicatorias

Agradecimientos

Resumen ejecutivo

Introducción

Capítulo I – Marco Teórico

1.1. Comercio Internacional

1.1.1. Concepto de Comercio Internacional

1.1.2. Importancia del Comercio Internacional

1.1.3. Beneficios que brinda el comercio internacional

1.1.4. Desventajas

1.1.5. Regulación del comercio internacional

1.1.5.1. Organización Mundial del Comercio (OMC)

1.1.5.2. Cámara de comercio internacional (CCI)

1.1.5.3. Centro de Comercio Internacional (ITC)

1.1.5.4. Términos internacionales de Comercio (INCOTERMS)

1.1.5.5. Nación más favorecida

1.1.5.6. Trato nacional

1.2. Teorías del Comercio

1.2.1. Mercantilismo

1.2.2. Ventaja Absoluta

1.2.3. Ventaja comparativa

- 1.2.4. Teoría de Heckscher-Ohlin
- 1.2.5. Teoría del ciclo de vida del producto
- 1.2.6. Nueva teoría del comercio internacional
 - 1.2.6.1. El comercio intraindustrial
 - 1.2.6.2. El comercio interindustrial
 - 1.2.6.3. Modelos que incorporan las economías de escala y la diferenciación de productos.
- 1.2.7. La Integración Comercial
- 1.3. Relaciones comerciales
 - 1.3.1. Concepto de relaciones comerciales
 - 1.3.2. Importancia de las relaciones comerciales
 - 1.3.3. Diplomacia
 - 1.3.3.1. Diplomacia económica
 - 1.3.3.2. Diplomacia comercial
 - 1.3.4. Contexto económico del desarrollo de las relaciones comerciales dominico-israelíes.
 - 1.3.5. Contexto político y diplomático del desarrollo de las relaciones comerciales dominico-israelíes.
- 1.4. Exportación e importación
 - 1.4.1. Concepto de exportación
 - 1.4.2. Importancia de la importación
 - 1.4.3. Beneficios de la exportación
 - 1.4.4. Concepto de importación
 - 1.4.5. Importancia de la importancia

1.4.6. Beneficios de la importación

1.5. Inversión extranjera

1.5.1. Concepto de inversión extranjera

1.5.2. Tipos de inversión extranjera

1.5.2.1. Inversión extranjera directa

1.5.2.2. Inversión extranjera indirecta

1.5.3. Motivos de la inversión extranjera

1.5.4. Ventajas de la inversión extranjera

1.5.5. Desventajas de la inversión extranjera

1.5.6. Teorías de la inversión extranjera

Capítulo II – Metodología de la investigación

2.1. Tipo de investigación

2.2. Métodos de investigación

2.3. Población

2.4. Muestra

2.4.1. Tamaño de muestra

2.4.2. Tipo de muestra

2.5. Técnicas e instrumentos

Capítulo III – Presentación y análisis de los resultados.

Conclusión

Recomendaciones

Bibliografías

Anexos o apéndices.

Anexo 2. Entrevistas aplicadas

Entrevista al presidente de Plastiflex, el Sr. Manny Ivchel

1. Según su conocimiento, ¿Cómo describiría las actividades comerciales entre Israel y República Dominicana en estos últimos años?

Hay buenas relaciones, ojalá hubiera sido más. Israel puede ayudar muchísimo al país en la parte agrícola, comercio e industria.

2. Puede hablarnos un poco sobre su empresa y ¿cómo fue su proceso para llegar al mercado dominicano?

Yo nací en Israel, hace mucho tiempo. Salí para vivir en Venezuela y de ahí vine aquí para abrir una empresa en el año 1970. No vivía aquí pero ahora sí y he manejo mi empresa. Somos uno de los más antiguos en el país en el ramo nuestro y estamos contentos. No se hizo difícil hacer la empresa, fue en la época de Balaguer. Soy el fundador de la empresa. Elegí República Dominicana por un tip que me dio un amigo en Nueva York que me dijo que vale la pena estudiar el mercado dominicano. Para ese entonces el mercado era virgen y todo estaba muy quieto. Ahora hay mucha competencia. Nosotros importamos materia prima de Israel, resina, para darle el color al plástico y aditivos contra el sol, humedad, etc.

3. En su opinión, ¿El empresariado israelí tiene conocimiento de República Dominicana como potencial socio de comercio? ¿Piensan en República Dominicana al momento de hacer negocios?

Yo diría que sí, de ambos lados saben. Quizás en menor capacidad porque es una isla pequeña y aquí lo que se utiliza más es la tecnología agrícola y en el ámbito militar también entiendo que están involucrados.

4. Según su experiencia, ¿cuáles son las principales fortalezas y oportunidades que identifican los empresarios israelíes al hacer negocios con República Dominicana?

No recomiendo mucho por la simple razón de que el país no tiene determinación de política, de industria lamentablemente. Ahora se ha mejorado la energía eléctrica, pero antes era fatal. También se ha creado competencia desleal en nuestro país. La calidad tampoco es buena. Lo negativo son los contactos políticos, leyes políticas, leyes aduaneras, cosas que a la industria le afecta mucho y no hay recompensa sobre esto. Lo positivo es que estamos en un clima muy bueno, un ambiente muy bueno y hay consumo. Aquí hay comercio libre con muchos países fuertes que hacen la competencia muy fuerte, pues ellos traen mano de obra con más eficiencia y pueden entrar su producto sin impuestos y no se nos da ningún cupo o cuota para participar en el mercado y no a esta empresa solamente, sino al país. Eso se llama escape de capital porque cuando yo voy a pedir al banco que me asigne dólares para pagar la materia prima a veces pasan hasta 6 semanas diciendo que no hay dólares. Entonces claro, el sistema no es inteligente y el país o el Gobierno nos tiene que escuchar más, por individual no por sector.

5. De igual modo, ¿cuáles son las principales debilidades y amenazas que identifican los empresarios israelíes al hacer negocios con República Dominicana?

Se responde con la pregunta anterior.

6. ¿Cuáles han sido las mayores barreras al comercio entre República Dominicana e Israel?

Es muy difícil de contestar. Número uno, la política del país no es correcta. La mano de obra no es correcta, el manejo judicial frente al obrero no es correcta. Es algo que un inversionista extranjero debe tomar en cuenta porque es algo muy negativo del sistema. El inversionista no

tiene protección jurídica frente las autoridades. Hay corrupción tremenda, lamentablemente. Pero conociendo otros países, culturas y sistemas de trabajo encontré que aquí el sistema está muy antiguo y muy, muy corrupta. Ese es una de las cuestiones que el inversionista extranjero toma en cuenta al venir aquí porque eso pasa de boca en boca.

7. ¿Considera usted que las diferencias sociales, culturales y/o geográficas entre ambos países han supuesto una barrera o por el contrario, una oportunidad para el desarrollo de las relaciones comerciales? ¿Cómo cuáles? ¿Como ha sido su experiencia ante esas diferencias?

No, no he tenido ningún choque.

8. ¿Conoce usted de alguna Empresa israelí que haya tenido operaciones comerciales en República Dominicana y luego haya cerrado sus operaciones? ¿Por cuáles razones considera se da esta situación?

Si, de agricultura. No muy lejos de aquí, después de San Cristóbal, había una empresa agrícola por muchos años para enseñar a los campesinos técnicas agrícolas, pero se fueron del país. Pero no conozco por qué se fueron.

9. Según su experiencia, ¿cuáles identifica usted como oportunidades de desarrollo para la relación comercial entre Israel y República Dominicana?

Si, Israel puede aportar muchísimo al país. Pero la voluntad y el interés tiene que venir de ambos lados. Se puede aportar en el área de agricultura, tienen cerca los consumidores más grandes del mundo.

10. ¿Tienen los inversionistas israelíes apoyo y asistencia comercial por parte de la Embajada de Israel y otras instituciones relacionadas? ¿Cómo se manifiesta ese apoyo?

Yo no. Pero los inversionistas israelíes pueden contar con un contacto o consejos de la embajada.

Yo no pido ayuda de terceros.

11. ¿Tiene conocimiento de plataformas virtuales y perfiles en redes sociales que faciliten el acercamiento a empresas del mercado? ¿Cuáles son y cuál ha sido su incidencia en el acercamiento entre empresarios?

No.

Entrevista al gerente general de GG Consultores, Gabriel Goldstein

1. Según su conocimiento, ¿Cómo describiría las actividades comerciales entre Israel y República Dominicana en estos últimos años?

De la República Dominicana, nosotros nunca nos olvidamos de que fue el país por el cual se constituyó el Estado de Israel, fue el voto decisivo en 1948 para que se forme el país. Como cualquier país del mundo hay intereses en cada momento en que pueda haber cosas en contra o a favor.

2. ¿Puede hablarnos un poco sobre su empresa y ¿cómo fue su proceso para llegar al mercado dominicano?

Llegue al mercado a través de una solicitud de asesoría de una empresa muy grande en el país, me contrataron para hacer un estudio de tres meses. Yo vine de Israel y trabajé con esa empresa 4 años, representando a una empresa multinacional en asesoría de seguridad de Israel. Además del proyecto específico en la empresa MERCASID, pues comencé distintos proyectos de la compañía matriz de Israel, para compañías muy grandes en el sector turístico, en bancos, y empresas de producción como son la Cervecería Nacional Dominicana, Plaza Lama, etc.

En el año 2000 decido constituir mi compañía, y sigo representando la compañía matriz en proyectos grandes, pero para el mercado local, para las cosas del día a día, la compañía matriz es una compañía un poco más cara que no puede establecerse en el país por razones de costo.

Nuestro trabajo en general es la prevención de pérdidas, basados en que se hace un estudio preliminar, tratando de ver las fallas que hay en el sistema, en todas las áreas, en el reclutamiento, la cancelación de empleados y todos los procedimientos en torno que puedan

llegar a nuestro campo de una forma u otra. Así como asesorar a la alta gerencia para dificultar el trabajo de quien quiera hacerle daño a la empresa.

3. En su opinión, ¿El empresariado israelí tiene conocimiento de República Dominicana como potencial socio de comercio? ¿Piensan en República Dominicana al momento de hacer negocios?

Si, como socio potencial es un socio muy bueno. Hay mucho potencial, República Dominicana puede exportar muchísimas cosas para allá, no solamente piña, que creo son las más exportadas hacia Israel. También Israel hacia aquí puede exportar muchísimas cosas, no solamente en el área a la que yo me dedico, pero existen áreas como la agricultura. Yo creo que todo lo que tenga que ver con agricultura Israel puede aportar mucho. Incluso hay algunos proyectos de agua en el cual una compañía israelí ganó la licitación del proyecto.

No sé cuánto conocen de Israel, pero Israel es desértico, y sin embargo produce casi todo por los grandes avances en agricultura, son cosas que podemos enseñarle a países como República Dominicana. Además, puede haber agua también, en Israel se tiene que desalinizar el agua. Hay muchas oportunidades de negocios.

4. Según su experiencia, ¿cuáles son las principales fortalezas y oportunidades que identifican los empresarios israelíes al hacer negocios con República Dominicana?

En mi área, República Dominicana ha avanzado y avanza a la velocidad de la luz, prácticamente en todo lo que es prevención, o sea, cuando llegue al país a finales de los años 90's, unos cuantos lugares tenían alarmas, se conocía el famoso watchman, el personal trabajaba para esa área era un personal completamente inadecuado. Sin embargo, República Dominicana a finales de los años 90's a la fecha, tanto en el sector privado como en el sector gubernamental, ha cambiado

para bien. Aunque reconozco que todavía queda mucho por hacer, es llegar a un nivel tal que tengamos más seguridad.

5. De igual modo, ¿cuáles son las principales debilidades y amenazas que identifican los empresarios israelíes al hacer negocios con República Dominicana?

Yo no creo que haya desventajas, Las empresas de distintos lugares del mundo se quejan de falta de democracia. Es cuestión de tratar de simplificar esa parte y de dar beneficios económicos que convenga venir a instalarse a este país. Y poder traer esas tecnologías, esas novedades en todas las áreas. Hay muchas áreas en las que Israel puede aportar, no creo que en todas, en algunas puedan aportar otros lugares del mundo. Y otra vez volviendo a lo que dijimos, la burocracia y el soborno.

6. ¿Cuáles han sido las mayores barreras al comercio entre República Dominicana e Israel?

Lo que acabo de decir, además hace falta un encargado comercial que se dedique a eso, que su objetivo sea vender los productos es lo que va a hacer la diferencia.

7. ¿Considera usted que las diferencias sociales, culturales y/o geográficas entre ambos países han supuesto una barrera o por el contrario, una oportunidad para el desarrollo de las relaciones comerciales? ¿Cómo cuáles? ¿Cómo ha sido su experiencia ante esas diferencias?

No, los israelíes debemos muchas veces acostumbrarnos a la idiosincrasia de distintos países, idiosincrasias completamente diferentes.

8. **¿Conoce usted de alguna Empresa israelí que haya tenido operaciones comerciales en República Dominicana y luego haya cerrado sus operaciones? ¿Por cuáles razones considera se da esta situación?**

Empresas que se fueron de Zonas francas, pero por razones impositivas.

9. **Según su experiencia, ¿cuáles identifica usted como oportunidades de desarrollo para la relación comercial entre Israel y República Dominicana?**

Todas las áreas tecnológicas, Israel es uno de los principales exportadores de tecnología, por supuesto exportadores de seguridad, de agricultura; pro hay muchísimas áreas en las cuales mi país puede aportar. Está toda la parte de turismo que se puede desarrollar, de turismo religioso y de la parte del caribe, con los nuevos vuelos directos de la compañía israelí.

10. **¿Tienen los inversionistas israelíes apoyo y asistencia comercial por parte de la Embajada de Israel y otras instituciones relacionadas? ¿Cómo se manifiesta ese apoyo?**

La embajada da su apoyo, pero en la parte comercial debe desarrollarse, yo me siento muy apoyado por la embajada, hubo quien se sintió más o se sintió menos.

11. **¿Tiene conocimiento de plataformas virtuales y perfiles en redes sociales que faciliten el acercamiento a empresas del mercado? ¿Cuáles son y cuál ha sido su incidencia en el acercamiento entre empresarios?**

No.

12. **¿Los productos que utiliza su empresa son fabricados en Israel?**

No, los productos son de Estados Unidos, pero las pruebas de integridad son de origen israelí.

Entrevista a los Srs. Julio Grimberg, Pablo Grimberg y Arístides Salcedo, de la Empresa POINT del grupo Security Force.

1. ¿Puede hablarnos un poco sobre su empresa y cómo fue su proceso para llegar al mercado dominicano?

Arístides Salcedo: Quisimos que se enfocarán con POINT, pero la madre de la empresa es Security Force. ¿Por qué POINT? Porque realmente POINT si vende un producto de Israel que es el Point, que son GPS vehicular o de transporte, entiéndase por esto una lancha, una moto, todo medio de transporte. Es un dispositivo de alta calidad y de altos estándares creado en Israel. Somos los pioneros en este tipo de negocio, tenemos más de 10 años de experiencia, los primeros ‘in card’ para GPS se probaron con nosotros en conjunto con la empresa de comunicaciones del momento que era Verizon y con ellos creamos los parámetros del servicio. Nuestros productos que se enfocan tanto para seguridad personal en materia de GPS, torre de pánico, tenemos una central 24 horas para emergencias que da soporte a estos servicios. Tenemos GPS con otras funcionalidades un poco más amplias para la parte de flotillas y para contenedores. Este GPS puede medir hasta temperatura de la carga, velocidad y un sin fin de reportes y todas las alertas se combinan y generan reportes infinitos. Realmente, es un control total de tu vehículo o flotilla de transporte. Lo que estamos enfocados es en reducir los gastos de la logística inmersa en el transporte.

Julio Grimbert: Sobre el proceso para llegar al mercado dominicano, cualquier producto de cualquier parte del mundo, no solo de Israel, puede entrar a Santo Domingo. La relación se hizo porque mi hijo (Pablo Grimberg) vivió en Israel, yo viví en Israel, se conoció a al vendedor de producto y se comenzó a comercializar sin ninguna intervención de parte del Gobierno

Dominicano. El producto llegó siendo innovador. La empresa empieza a brindar sus productos y servicios en el mercado en el año 2005.

2. Según su conocimiento, ¿Cómo describiría las actividades comerciales entre Israel y República Dominicana en estos últimos años?

Julio Grimbert: Las relaciones entre República Dominicana e Israel han sido buenas y siguen siendo buenas. En la historia, en la época de la guerra donde murieron más de seis millones de judíos, en esa época que estaba el Gobierno de Trujillo, la República Dominicana apoyó al Estado de Israel para su independencia y aparte trajo un montón de colonos judíos que se instalaron en Sosúa, inclusive hay una sinagoga y un museo por allá. Entonces siempre ha habido una buena estima entre los dos países y buena relación. Inclusive hay un intercambio estudiantil que la Embajada de Israel apoya. O sea, que las relaciones con Israel son óptimas. La gente de Santo Domingo es muy cálida y mucha amistad ha habido siempre entre los dos países. En todos los actos conmemorativos al Estado de Israel siempre están invitados todas las autoridades, se cumplen todos los protocolos del lugar, pero hay una amistad, un clima de amistad. Yo soy argentino con doble ciudadanía y nos sentimos bien recíprocamente.

3. En su opinión, ¿El empresariado israelí tiene conocimiento de República Dominicana como potencial socio de comercio? ¿Piensan en Rep. Dom. al momento de hacer negocios?

Julio Grimberg: Por supuesto. Israel es un país muy moderno y tiene mucha información en general, seguro que ustedes han leído sobre su tecnología, avances en medicina, y colaboran con muchos países en el mundo.

Arístides Salcedo: República Dominicana también está viendo hacia allá y se está exportando vegetales y frutas a Israel.

4. Según su experiencia, ¿cuáles son las principales fortalezas y oportunidades que identifican los empresarios israelíes al hacer negocios con República Dominicana?

Julio Grimberg: A parte del mercado de la seguridad ha habido muchas oportunidades en el sector de agricultura. Israel ha traído su tecnología en ese campo y la ha volcado en el país.

Pablo Grimberg: Este país es bueno y cómodo para hacer negocios, y hay mucho mercado. Considero que hay más fortalezas que debilidades dentro del mismo.

5. ¿Conocen proyectos de colaboración entre República Dominicana e Israel para tecnología?

Julio Grimbert: No conocemos ninguno, pero puede que la Embajada les otorgue esa información.

6. De igual modo, ¿cuáles son las principales debilidades y amenazas que identifican los empresarios israelíes al hacer negocios con República Dominicana?

Arístides Salcedo: Considero que el Estado Dominicano debería ser más exigente sobre que productos están entrando al país y la calidad de estos. Lo digo porque los productos israelíes son muy buenos, tienen altos estándares de calidad y al comercializarlos no se te permite venderlos a precios bajos porque viene ya con un costo de calidad que no se puede quitar del producto. Entonces cuando compites con otros productos que entran sin importar de dónde vienen ni qué calidad tienen entonces el dominicano se va por el más barato, sin ver la calidad, cuestión que ha pasado mucho aquí en la empresa. El israelí siempre tiene atrás las certificaciones de calidad

que lo respaldan y trabajan en base a eso. República Dominicana debe copiar eso y también certificar sus productos y que pueda competir y hasta venderlos a Israel.

Pablo Grimbert: Los amenazas o problemas que puede identificar un empresario extranjero cuando viene aquí es que no hay energía eléctrica permanente, que se deben hacer gastos en plantas, inversores, etc. El tema laboral no es igual que en Israel, no hay una cultura fuerte de trabajo y hay un tema fuerte de robo o raterismo dentro de la empresa, pero considero que son percatas minutas.

7. ¿Cuáles han sido las mayores barreras al comercio entre República Dominicana e Israel?

Arístides Salcedo: El alto costo que puede implicar traer el producto desde Israel.

8. ¿Considera usted que las diferencias sociales, culturales y/o geográficas entre ambos países han supuesto una barrera o por el contrario, una oportunidad para el desarrollo de las relaciones comerciales? ¿Cómo cuáles? ¿Como ha sido su experiencia ante esas diferencias?

Julio Grimbert: No, no ha habido diferencias, porque como les mencioné está la base de amistad entre los dos países. Y República Dominicana es un país que respeta mucho las religiones y diferencias culturales.

9. ¿Conoce usted de alguna Empresa israelí que hay atendido operaciones comerciales en República Dominicana y luego haya cerrado sus operaciones? ¿Por cuáles razones considera se da esta situación?

Julio Grimberg: No, no conocemos de ninguna.

10. Según su experiencia, ¿cuáles identifica usted como oportunidades de desarrollo para la relación comercial entre Israel y República Dominicana?

Arístides Salcedo: Como conversamos, las oportunidades existen en el sector tecnológico y la agricultura.

Julio Grimberg: También en medicina y cosméticos.

Pablo Grimberg: Educación. La Embajada da las becas Mashav para que dominicanos puedan ir a Israel a capacitarse.

11. ¿Tienen los inversionistas israelíes apoyo y asistencia comercial por parte de la Embajada de Israel y otras instituciones relacionadas? ¿Cómo se manifiesta ese apoyo?

Julio Grimberg: No somos una empresa de capital israelí, pero sí de capital dominicano, por lo que la asistencia que podríamos tener no la hemos utilizado nunca.

Entrevista al Sr. Federico de la empresa Fenix Trading.

Es importante destacar que el Sr. Federico no quiso otorgar su apellido por razones personales.

- 1. Según su conocimiento, ¿Cómo describiría las actividades comerciales entre Israel y República Dominicana en estos últimos años?**

Es muy buena, el Gobierno hace muchas relaciones comerciales.

- 2. Puede hablarnos un poco sobre su empresa y ¿cómo fue su proceso para llegar al mercado dominicano?**

Es una historia un poco larga. Exportamos piña a Israel y exportamos a Alemania y a Inglaterra.

En Inglaterra, somos los únicos exportadores de limón orgánico.

- 3. En su opinión, ¿El empresariado israelí tiene conocimiento de República Dominicana como potencial socio de comercio? ¿Piensan en Rep. Dom. al momento de hacer negocios?**

Claro que sí.

- 4. Según su experiencia, ¿cuáles son las principales fortalezas y oportunidades que identifican los empresarios israelíes al hacer negocios con República Dominicana?**

La isla es un lugar estratégico para importar y exportar cualquier cosa. Este país también tiene un microclima y se puede producir todo tipo de productos. La agricultura debería ser el primer fomento de nosotros.

5. De igual modo, ¿cuáles son las principales debilidades y amenazas que identifican los empresarios israelíes al hacer negocios con República Dominicana?

La burocracia es la principal debilidad y amenaza en el comercio.

6. ¿Cuáles han sido las mayores barreras al comercio entre República Dominicana e Israel?

El problema es sacar los permisos de un rubro para exportar hacia Israel, es muy tedioso y a eso sumarle todos los contratiempos por la burocracia, en el tema de obtener los permisos fitosanitarios y demás. Solo para Israel duramos cinco años tratando de conseguir los permisos. Otro problema es que, en el mundo agrícola, como país, no tenemos la mejor fama y nos piden muchos requisitos y la burocracia es grande, no importa al país que sea. A otros países como nosotros, por ejemplo, Costa Rica, que solo nos lleva dos mil y pico de kilómetros en tamaño, está a años luz de nosotros en temas de confidencialidad y organización. También, en este tipo de negocios no se garantiza el pago.

7. ¿Considera usted que las diferencias sociales, culturales y/o geográficas entre ambos países han supuesto una barrera o por el contrario, una oportunidad para el desarrollo de las relaciones comerciales? ¿Cómo cuáles? ¿Como ha sido su experiencia ante esas diferencias?

El idioma puede obstaculizar un poco el comercio, el hebreo es difícil.

8. ¿Conoce usted de alguna Empresa israelí que haya tenido operaciones comerciales en República Dominicana y luego haya cerrado sus operaciones? ¿Por cuáles razones considera se da esta situación?

No conozco ninguna.

10. ¿Tienen los inversionistas israelíes apoyo y asistencia comercial por parte de la Embajada de Israel y otras instituciones relacionadas? ¿Cómo se manifiesta ese apoyo?

Existe el apoyo, aunque nosotros no lo solicitamos.

11. ¿Tiene conocimiento de plataformas virtuales y perfiles en redes sociales que faciliten el acercamiento a empresas del mercado? ¿Cuáles son y cuál ha sido su incidencia en el acercamiento entre empresarios?

No tengo conocimiento.

12. ¿Qué requisitos y certificaciones se necesita para exportar al mercado israelí en particular?

Se lo enviare por correo.

Entrevista al Sub Gerente de Maguana Tropical, el Sr. Shay Hazan.

1. Según sus conocimientos, ¿Cómo describiría las actividades comerciales entre Israel y República Dominicana en estos últimos años?

Como yo entiendo, de aquí se manda mucha piña para Israel, se envían más de 4,000 cajas semanal vía avión, hay que fumigar las piñas antes de empaquetarlas para poder ser exportadas. Por otro lado, también se exporta coco seco. Nosotros exportamos tomates, que van a Estados Unidos y todo va vía aérea.

2. ¿Puede hablarnos un poco sobre su empresa? ¿Cómo fue su proceso para llegar al mercado israelí?

Bueno, la compañía Maguana Tropical SRL tienen 20 años aquí en República Dominicana en San Juan de la Maguana, comenzó con el dueño israelí que tiene negocios en Estados Unidos y buscó un proyecto de tomates cerca de Estados Unidos estratégicamente y encontró a República Dominicana y así decidió hacer el proyecto aquí. Comenzó con 5 invernaderos, tres años después continuó creciendo y hoy en día tenemos 28 invernaderos, 28 hectáreas, que son 280,000 metros cuadrados, con 250 empleados.

3. En su opinión, ¿El empresariado israelí tiene conocimiento de República Dominicana como potencial socio de comercio? ¿Piensan en República Dominicana al momento de hacer negocios?

Realmente muy poco, porque falta información a los israelíes y es muy lejos, incluso yo hablé con el consulado de ustedes, el embajador dominicano en Israel es amigo mío y nosotros los dos pensamos hace un año en hacer una feria en Israel de empresas dominicanas para que la gente de Israel se conozca. Solamente se habló, fue una idea y se quedó ahí.

4. Según su experiencia, ¿cuáles diría son las principales fortalezas y oportunidades que identifican los empresarios israelíes al hacer negocios con República Dominicana?

Hay mucho potencial para hacer negocios y exportar más de Dominicana para Israel. Por ejemplo, café y frutas y vegetales. Principalmente en el área agrícola y en tecnología. Israel es uno de los mejores países en tecnología, de energía y temas de agua, cuestiones industriales, tiene mucha experiencia e ideas de las cuales Dominicana podría beneficiarse.

5. De igual modo, ¿cuáles diría son las principales debilidades y amenazas que identifican los empresarios israelíes al hacer negocios con República Dominicana?

La calidad del producto no importa cual. El israelí pide muchos requisitos y a veces es difícil conseguirlos aquí. Estar en el tiempo del acuerdo de exportación también. Es más el manejo de las empresas dominicanas que debe mejorar para cumplir las exigencias del israelí.

6. ¿Cuáles han sido las mayores barreras al comercio entre República Dominicana e Israel?

Yo no veo tantos. Pero el problema principal es que hay que arreglar la situación de que las empresas israelíes no conocen República Dominicana. Aquí solo hay 300 israelíes que viven en República Dominicana, pero no es suficiente. Pero estoy seguro de que el potencial es alto. Pero si se debe hacer algo entre las dos embajadas, entre la de aquí y la que está en Tel Aviv y se puede multiplicar las ideas y las ferias comerciales tanto aquí como allá y reforzar las relaciones. Segundo, cosas de precios e impuestos a ver si la República Dominicana puede competir con otros países. Israel también hace importaciones de muchos países en el mundo como China, como La India y se puede competir con el precio y con la calidad.

- 7. ¿Considera usted que las diferencias sociales, culturales y/o geográficas entre ambos países han supuesto una barrera o por el contrario, una oportunidad para el desarrollo de las relaciones comerciales? ¿Cómo cuáles? ¿Como ha sido su experiencia ante esas diferencias?**

Realmente hay dos cosas, tenemos el idioma que la gente debe hablar inglés con los israelíes porque ellos no hablan español, el problema es de idioma y de comunicación. Segundo hablar con la compañía de embarques para hacer una ruta mejor de aquí a Israel. Ahora mismo es en 28 días y es demasiado. Ahora yo puedo decir 100% que si hubiera un embarque que vaya a Israel en dos semanas o quince días podía subir las exportaciones de aquí a Israel en 1000%, y es un potencial de mucho dinero. Tengo aquí 12 años, y si he tenido diferencias por la cultura. Pero si a veces hay problemas y las cosas no salen como uno acostumbra.

- 8. ¿Conoce usted de alguna Empresa israelí que haya tenido operaciones comerciales en República Dominicana y luego haya cerrado sus operaciones? ¿Por cuáles razones considera se da esta situación?**

Había 3 proyectos de agricultura que conocí que los cerraron por problemas de la producción, del costo y de robo. Conozco uno que cerró por aumento de costos los materiales.

- 9. Según su experiencia, ¿cuáles identifica usted como oportunidades de desarrollo para la relación comercial entre Israel y República Dominicana?**

Se respondió anteriormente, en la pregunta 4.

- 10. ¿Tienen los inversionistas israelíes apoyo y asistencia comercial por parte de la Embajada de Israel y otras instituciones relacionadas? ¿Cómo se manifiesta ese apoyo?**

No, para nada.

11. ¿Tiene conocimiento de plataformas virtuales y perfiles en redes sociales que faciliten el acercamiento a empresas del mercado? ¿Cuáles son y cuál ha sido su incidencia en el acercamiento entre empresarios?

Nada.

12. ¿Qué requisitos y certificaciones se necesita para exportar al mercado israelí en particular?

Cada producto tiene requisitos, por ejemplo, la piña y el coco tienen que estar sus fincas certificadas, hay que fumigar el producto, cortarle la corona a la piña. Hay varios requisitos, agricultura los tiene. Pero hay que reunir una serie de condiciones que debe ser evaluados por el Ministerio de Agricultura de Israel para ellos dar el visto bueno, entonces debe tener estas condiciones para que el ministerio dominicano le otorga la licencia para exportar.

13. ¿En qué consiste la certificación Kosher? ¿Cuál es la instancia autorizada para otorgarla en República Dominicana y cuál es el procedimiento que seguir?

No, no nos certificamos Kosher. Para frutas y vegetales no. Otras comidas no, como habichuelas y latas de atún.

Extras:

- **¿Cuál es su sistema de exportación? ¿Utiliza intermediario o hace los negocios directamente con Israel?**

Tenemos alguien allá en Israel que se encarga de recibir y vender los productos. Es un agente de nosotros allá.

Entrevista al presidente de FRUDEP, el Sr. Oscar Peña Gautreaux

1. Según sus conocimientos, ¿Cómo describiría las actividades comerciales entre Israel y República Dominicana en estos últimos años?

Si, definitivamente han sido buenas y favorables, somos varios exportadores de piña que estamos orientándonos fuertemente a Israel. Cada uno tiene su cadena de supermercados, su cadena mayorista, le suplimos, no estamos peleando el uno con el otro, es al revés, nos apoyamos.

2. ¿Puede hablarnos un poco sobre su empresa? ¿Cómo fue su proceso para llegar al mercado israelí?

FRUDEP inicia sus operaciones en el 2015, anteriormente era una finca de ganadería, y en busca de una mayor rentabilidad, decidimos investigar acerca de cultivos que podrían rentabilizar mejor el uso de la tierra, hicimos los análisis de suelo del lugar, dio excelente para piña, hicimos luego los estudios de mercado y en ese momento por coincidencia de tiempo yo estaba haciendo mi maestría en Barna Bussiness School y pues decidí hacer mi plan de negocios sobre algo que entendía ejecutar y me fui por ahí. De ahí nace la idea, se le presentó al consejo de la familia, ellos estuvieron de acuerdo y pues iniciamos con el proyecto y hasta el día de hoy gracias a Dios vamos bien.

Producimos alrededor entre 20 y 25 mil piñas por semana, actualmente suplimos grandes cadenas de supermercados local como es el Olé, Zaglul, suplimos a Carrefour, Super Fresh Market, Supermercado Amigo, Supermercado La Placita, y exportamos semanalmente a España y a Israel.

Cuando empezamos a cosechar para el mercado local nos dimos cuenta que el mercado local y al igual que el mercado europeo, solamente se valoran las frutas de calibre 5, 6 y 7, es decir frutas grandes. Pero sucede que un cultivo no solo te da frutas grandes, hay un balance, hay lotes que te dan un 60% de frutas grande y 40% de frutas pequeñas. Nosotros analizábamos la fruta y veíamos que la única diferencia entre la grande y la pequeña era tamaño. La condición de sabor, la característica interna, la apariencia, era todo igual. Entonces no entendíamos por qué, si nos costaba exactamente lo mismo producir una agrande que una pequeña, porque la gran diferencia en precio. Muchas veces una grande se vendía en 40 0 50 pesos y una que era un poco más pequeña solamente te pagaban 15 o 20 pesos, una diferencia abismal. Comenzamos a hacer un análisis de mercado y nos dimos cuenta de que el mercado israelí tenía esa tendencia de consumo, de comprar frutas de calibre más alto, a ellos le gustan las piñas más pequeñas. Entonces, dijimos: bueno en vez de vender las piñas pequeñas en el mercado local a un precio bajito, vamos a exportarlas. Eso abrió un mundo, una dinámica de un mundo enorme porque hay muchas complejidades al llegar al mercado de Israel. Las exportaciones de nosotros a Israel comenzaron en este 2018, desde marzo, son recientes.

Y las que son mucho más pequeñas todavía, que aquí las llaman caquitos, esas las vamos a utilizar para jugos, estamos comenzando ahora una rama de jugos 100% naturales, orgánicos sin nada de azúcar, preservantes, nada de eso, por el momento para el mercado local, pero la idea es ir aprendiendo, pagando los costos de aprendizaje con el mercado local, y ya cuando estemos seguros de la meta de producción y eso pues ya entonces nos comprometemos con clientes internacionales.

3. En su opinión, ¿El empresariado dominicano tiene conocimiento de Israel como potencial socio de comercio? ¿Piensan en Israel al momento de hacer negocios?

Debemos de reconocer que nosotros no somos una nación con mucha vocación exportadora. Pero creo que el sector exportador dominicano no ha hecho tanto énfasis en el mercado israelí por varias razones. Primero, las rutas navieras a Israel toman mucho tiempo así que automáticamente frutas y vegetales están fuera de juego para envíos marítimos. Segundo, nosotros como cultura no tenemos mucho roce con Israel, Tercero, y esto es algo que recientemente se me ha hecho aparente, los dominicanos le temen un poco a las relaciones con Israel por el tema de los conflictos que hay entre Israel y Palestina, uno tiene una visión muy poco informada de lo que está sucediendo allá y se entiende que eso es una zona de guerra, que no me voy a meter ahí, que hay muchos otros mercado. También que la moneda de allá es el Shekel y no se sabe lo que es eso, y se prefiere hacer el negocio en dólares o en euros, y al fin al cabo el israelí te paga en dólares y no hay problema en eso, pero son pensamientos, idiosincrasias o falta de conocimiento, que nos limitan a ver a Israel como un excelente socio comercial a largo plazo.

4. Según su experiencia, ¿cuáles diría son las principales fortalezas y oportunidades que identifican los empresarios dominicanos al hacer negocios con Israel?

Mira, yo pienso que hay oportunidades inmensas, no solo en el sector agroindustrial al que pertenezco, sino en el sector de tecnología, conocimientos, educación. Los israelíes verdaderamente han aprovechado al máximo las limitaciones de terreno que tienen y en el área agroindustrial han revolucionado el mercado con prácticas de cultivo, nueva tecnología de conservación de agua, nuevas tecnologías de clasificación y selección de las frutas. Otra oportunidad es enviar personas que se capaciten y enviar una delegación para que pueda analizar cuáles productos se están fabricando allá que podríamos nosotros comprarlos como materia

prima y hacer un ensamblaje aquí y hacer un producto más terminado y exportar a mercados de todo América.

5. De igual modo, ¿cuáles diría son las principales debilidades y amenazas que identifican los empresarios dominicanos al hacer negocios con Israel?

De los principales obstáculos está las diferencias culturales, las diferencias en el modo de hacer negocios. Hay algo tan sencillo como que su calendario en la semana es diferente al nuestro, ellos trabajan los domingos y nosotros no, y no trabajan los viernes, entonces automáticamente hay unos fallos que yo mismo reconozco que me ha sucedido, que me ponen una presión colocando un pedido y pidiendo información un domingo y yo estando en la playa. También al momento de hacer las exportaciones para allá, su departamento de aduanas y portuaria tiene un horario sumamente cómodo, ellos solo trabajan hasta el mediodía. Entonces, si por ejemplo mandamos una carga que sale un martes tenemos que asegurarnos de que llegue el jueves en la mañana porque si llega el jueves al mediodía se queda varado y se queda hasta el domingo cobrando recargo al cliente todos los días, entonces son diferencias que cuando ellos lo explican uno no lo entiende y cuando uno le va a explicar que hay huelgas o deficiencia en el suministro eléctrico ellos tampoco lo entienden. Pero, si hay un proceso de aprendizaje y de culturización en ambas partes, que son fundamentales que se trabajen al mismo tiempo que se está trabajando la negociación económica, es sumamente importante el respetar su cultura, su religión, conocer que un sábado no vas a contar con ellos para nada, ese es su día de descanso y ellos están enfocados en su práctica, en su religión, los que nos son tan religiosos están compartiendo con su familia, esas son cosas que uno debe manejar.

6. ¿Cuáles han sido las mayores barreras al comercio entre República Dominicana e Israel?

A nivel general, lo más tedioso y difícil fue iniciar la relación por el tema de los permisos entre ambas naciones. Hay una burocracia enorme en los ministerios de nuestro país como todos sabemos, ineficiencia, no hay reglamentos de tiempo-respuesta, ni de calidad de servicio y ellos sufren de lo mismo. Otras barreras que hemos tenido son cosas que producto del convenio que se firmó no podemos hacer la negociación más efectiva y eficiente para ambas partes para cumplir con un protocolo que ni productor ni cliente entendemos cuáles son las ventajas de llevar a cabo esos procesos que exige la normativas para exportar a Israel. Me explico, el protocolo para exportar a Israel exige que la piña vaya sin moña, pero no se la puedes desprender, es hacer un corte que solo deje dos niveles de la corona eso es porque consideran la corona como una semilla y es para que no se propague allá ni compita con la producción de allá. Segundo, ellos exigen una fumigación con un producto que se llama bromuro de metilo que nosotros no vemos la necesidad de aplicar ese producto, verdaderamente es algo que no apoyamos, ni lo vemos con mucho visto bueno, pero esos son los requisitos de ellos y ellos le hacen los análisis de residuos, las fumigaciones la hacen empresas certificadas con mucho criterio y conocimiento, pero eleva mucho el costo. También exigen el criterio de que piden que las exportaciones se hagan en cajas tipo caja y fondo y que no entendemos cuál es la razón, si se pueden hacer en bandejas que se arman las paletas más fáciles y caben más cajas por paleta, pues sería un enorme ahorro para ellos y para nosotros. El comprador también lo ve innecesario porque son medidas que también las aduanas de ellos la requieren, pero ambos entendemos que hay mucho dinero que se está malgastando y que no hay una razón lógica de porqué se usan.

7. ¿Considera usted que las diferencias sociales, culturales y/o geográficas entre ambos países han supuesto una barrera o por el contrario, una oportunidad para

el desarrollo de las relaciones comerciales? ¿Cómo cuáles? ¿Como ha sido su experiencia ante esas diferencias?

Si, especialmente el idioma. Es una barrera porque no he conocido al primer israelí que hable español. Aquí hay unos cuantos que están ‘aplatanados’ que hablan español, pero digamos, son intermediarios y a nosotros nos gusta ir directo o lo más cercano al cliente final posible, todo se debe llevar a cabo en inglés, lo cual para mí no es ningún problema, pero me causa una carga de trabajo y normalmente delego. Hay que mencionar que la forma de negociar con el israelí es diferente. Ellos son sumamente ‘cheleros’, muy analíticos al momento en que le das un precio, ellos quieren que tu seas sumamente transparente en cuáles costos y gastos están incluidos ahí para llegar a ese precio, hay veces que quieren saber un poco más de lo que uno está dispuesto a dar y el dominicano no está acostumbrado a desglosarle el precio al cliente. Eso te puedo decir que es algo que nos ha sido de amplio beneficio, el ser muy transparente con cuales son nuestros procesos, nuestros costos. Una cosa que a mí me gusta, aunque a veces es un poco incómodo, pero a mí me gusta que ellos siempre están buscando forma de reducir costos y siempre tienen ideas de reducir kilos por paletas, de cambiar el material de empaque, siempre están buscando alternativas. Definitivamente el intercambio comercial con Israel ha sido fuente de mucho aprendizaje. También a los israelíes les gusta, por lo menos en el área de frutas y vegetales, hacer negocios de cara a cara. Nosotros aprovechamos la participación en una feria de Berlín, Fruit Logistica, la más grande de frutas y vegetales, para cerrar un negocio con el cliente israelí, allá los vimos de cara a cara, hablamos de los términos, la frecuencia sobre la que íbamos a hacer embarque, hablamos acerca de que ambos queríamos una relación a largo plazo, varias cosas de esa naturaleza y nos dimos la cara, nos miramos a los ojos y no firmamos ningún contrato ni nada, lo cual no se lo recomiendo a nadie aunque me ha tocado un buen cliente y

hay respeto mutuo, pero hasta yo mismo creo que próximamente para tenerlo ahí, voy a elaborar el contrato por si algo sucede. Pero hasta ahora no hemos tenido ningún inconveniente.

8. Según su experiencia, ¿cuáles identifica usted como oportunidades de desarrollo para la relación comercial entre Israel y República Dominicana?

Verdaderamente la oferta de productos y servicios dominicanos a exportar a Israel está bastante limitado, más que nada a ellos le interesan frutos y productos de nosotros porque ellos tienen una industria bien avanzada en productos industrializados, como también de servicios, entonces ahí yo entiendo que inicialmente fuera interesante que comenzáramos a importar ciertas cosas de Israel, educarnos sobre todas las cosas que se fabrican allá y como se trabaja y de ahí ir viendo cómo enfocar nuestras zonas francas, nuestro sector productivo y nuestras industrias, para así preparar ofertas de productos industrializados ya terminados que le puedan interesar al mercado israelí y analizar cuáles oportunidades nosotros tenemos con ellos.

9. ¿Se orienta o capacita a potenciales misiones de comercio o exportadores dominicanos que quieran comercializar en Israel? ¿Nos podría contar sus experiencias?

Bueno, con el CEI-RD no he trabajado personalmente el mercado israelí, he trabajado con el mercado europeo, pero entiendo que más que nada es ponerse a armar un grupo de exportadores que tenemos la experiencia de exportar para allá, decirles que nos interesa capacitarnos para exportar allá y ellos buscan los expertos y arman la capacitación. Eso se hace solicitándolo y ellos sé que tendrán la disposición de ayudar. Pero si nos han dado capacitaciones, aunque no de Israel y nos han enviado clientes interesados de Rusia, de Qatar y de muchos otros lugares, y lo más importante es que a esos clientes ellos le hacen una depuración y se dan cuenta de que son empresas absorbentes con un capital reconocido, que

quieren hacer una relación a nivel institucional entre países y entre empresas de renombre, no están buscando un negocio de una vez, sino una relación a largo plazo que se puede ir desarrollando y eficientizando.

10. ¿Tiene conocimiento de plataformas virtuales y perfiles en redes sociales que faciliten el acercamiento a empresas del mercado? ¿Cuáles son y cuál ha sido su incidencia en el acercamiento entre empresarios?

No, no tengo conocimiento de eso.

11. ¿Qué requisitos y certificaciones se necesita para exportar al mercado israelí en particular?

Una aprobación del Ministerio de Agricultura de Israel y por el nuestro. Para exportar a Israel se necesita un listado de ambos ministerios, hay una depuración que no se hace solamente a la producción y a la sanidad del cultivo en general, pero también a la empacadora, se realiza una inspección a la empacadora de inocuidad alimenticia. Eso es de parte del Ministerio de Agricultura que tiene un personal capacitado por el Gobierno de Israel para hacer las exportaciones específicamente a su mercado. Después nosotros, ya esto lo decide el productor si lo quiere, somos de las pocas empresas exportadoras de piñas en República Dominicana certificadas por Global Gap, que digamos que es la certificación de mayor peso a nivel de producción de frutas y vegetales, es lo equivalente a la certificaciones ISO 9000 y 9001, eso garantiza a clientes internacionales de que en la finca se lleva un proceso muy meticuloso desde el control de las aplicaciones de abonos y agroquímicos a el cuidado del personal, riesgos laborales, inocuidad en la manipulación de la fruta en la cosecha y al momento de empaque, todo eso toma un proceso larguísimo, toma casi un año certificarse; requiere de una alta inversión, pero se retorna, porque cuando quieres hablar directamente con una cadena de

supermercados o unos distribuidores como estos, ya eso ellos le da una seguridad y una garantía al momento en que ellos van a vender al consumidor final algo de calidad cuando ven ese sellito de Global Gap, ya eso es otro nivel.

12. ¿En qué consiste la certificación Kosher? ¿Cuál es la instancia autorizada para otorgarla en República Dominicana y cuál es el procedimiento por seguir para obtenerla?

No la tenemos, estamos actualmente trabajando en eso. Ya hablamos con el rabino para va a hacer la bendición de la plantación. En dos semanas vamos a coordinar y vamos a bendecir a la empacadora como también el cultivo. Pero verdaderamente, como nuestro producto no es para nada industrializado, solo sirve como herramienta de marketing. Se bendice el cultivo y a la empacadora para ponerle el sellito y al momento que llegue con eso se distinga más y nos ayude a obtener una prima en precio. Y claro, el consumo aumenta, ambas partes vamos a poder facturar más alto.

Extras:

- **¿Cuál es su sistema de exportación? ¿Utiliza intermediario o hace los negocios directamente con Israel?**

Yo le suplo a un distribuidor. Él tiene cadenas de supermercados que pertenecen a ellos mismos, pero también distribuyen a personas que tienen Juice bars (bares de jugos), también a cadenas de restaurantes, pero tienen también sus propios negocios.

- **¿Qué medios de transporte utilizan? ¿Cada qué tiempo se envían cargas hacia Israel? ¿Qué tamaño?**

Utilizamos el transporte aéreo, y aunque sale más costoso, pero ellos están dispuestos a pagarlo. Allá la piña es un producto premium, y nosotros nos enfocamos en mandarle una calidad de primera, porque ellos verdaderamente la pagan. Las que nos quedan no las estamos vendiendo en el mercado local, lo que hacemos es que la utilizamos para jugo. Nosotros estamos mandando entre 6 y 10 paletas semanales a Israel y apuntamos a tener un crecimiento significativo dentro de 5 semanas que va a aumentar nuestra producción, porque hay veces que no acaparamos la demanda y que tenemos que comprar a otros productores que también estén certificados. Se están enviando 45 cajas por paletas y estamos trabajando en eficientizar eso y mandar 50 cajas por paletas y conseguir las paletas más livianas de material reciclado, que también tienen un impacto medioambiental positivo. La parte logística tiene una parte fundamental dentro de esto, y es el principal costo que tiene el cliente actualmente, incluso paga más de transporte que por la fruta. Nosotros buscamos ayudarlo con eso, porque entendemos que ahí no hay una creación de valor, es simplemente un gasto que ellos tienen que asumir para resumir la mercancía, pero mientras vayamos abaratando los costos de transportación pues ambos ganamos. Estamos manejando el costo por flete en aproximadamente US\$1.45 por kilo. Se envían a través de aerolíneas como Air Europa, Iberia, Swiss air.

- **¿Cuánto tiempo tarda en llegar la carga? ¿Cuál es la ruta logística utilizada?**

Todo depende de la línea y la ruta que se utilice, pero normalmente son dos días. Si sale el lunes llega miércoles. Nosotros tenemos varias rutas dependiendo del día en que vayamos a hacer el empaque, hay algunas que salen vía Santo Domingo, otros salen vía Punta Cana, son los dos aeropuertos que principalmente utilizamos, y llega directamente a Tel Aviv. Lo que varía es el aeropuerto donde hace trasbordo la carga, muchas veces es Madrid, otras veces París, todo depende.

- **¿Quién asume los riesgos en esta exportación?**

Todo depende lo que se negocie. Ahí entra en vigencia lo que son los incoterms, pero todo depende de la negociación que lleves con el cliente. Hay algunos clientes que exigen que tu les entregues FOB, que tu le entregues la carga en el aeropuerto y ellos se encargan de todo lo demás. En el caso con este cliente, hay una barrera de idioma con el proveedor de carga, nosotros porque ya hay cierta confianza y no hay problema con los pagos, nosotros le damos básicamente el servicio CIF y nos ocupamos de toda la parte logística, pero ellos la pagan, nosotros no estamos comprometidos con eso. Y al momento que se entrega la carga a donde el agente se le entrega un reporte de peso por paleta, fotos de muchas cajas aleatorias, al menos 20 o 30 fotos, para que ellos vean la coloración, el calibre, el proceso de corte de la moña, como queda todo. Entonces nos enfocamos mucho en documentar cada parte del proceso para que cuando llegue allá no haya sorpresas. Nosotros no asumimos los riesgos de transporte, si por alguna razón hay un impedimento de transporte de la mercancía en España o en Francia o en otro lugar de destino donde normalmente la carga llega para luego ir a Tel Aviv, nosotros no tenemos que ver con eso. Al momento en el que embarcamos la carga a ellos se le envía la factura proforma y en máximo 48 horas nosotros debemos tener el pago, hayan recibido o no hayan recibido la mercancía.

- **¿Le ha resultado ventajoso negociar con Israel en comparación con otros países?**

Si, definitivamente, en Israel hay muchas oportunidades de negocios. Iniciando con que hay un tratado que es muy favorable para nosotros. El gobierno de Israel, producto del asilo que le dio el Estado Dominicano durante la Segunda Guerra Mundial a una población significativa de judíos, ha permitido que República Dominicana y dos países africanos (Ghana y Kenia) sean los únicos países del mundo a los cuales ellos permiten la importación de piñas. Existe un

protocolo del Ministerio de Agricultura que habla acerca de las condiciones del tratado y como se debe de manipular la fruta, empaquetar, todo. Es un proceso muy meticuloso.

- **¿Conoce a alguna empresa que se haya dedicado a exportar a Israel y que haya tenido problemas y haya dejado de exportar?**

Bueno, solamente te puedo hablar del sector piñero. Se que ha habido productores que no han cumplido con estándares de calidad y más que nada con las cantidades y formas expresadas en los acuerdos comerciales.

Entrevista al presidente Virgilio Almonte, de la empresa Piñas Dominicanas SRL.

2. ¿Puede hablarnos un poco sobre su empresa? ¿Cómo fue su proceso para llegar al mercado israelí?

Los negocios con Israel comenzaron hace 6 o 7 años. No es un mercado muy grande y es muy limitado, principalmente por el costo que tiene. Por barco no se ha podido, lo he intentado muchas veces, se transporta en avión. El protocolo israelí tiene como norma que la piña hay que fumigarla, entonces esto le mata todo. A largo plazo entra dentro de la fruta y la daña también. El israelí se hace responsable de la pérdida. Este proyecto tiene diez años y tiene 83 hectáreas. Exportamos también a Londres, Italia, Francia y España, son mercados similares. En Israel se compran las piñas pequeñas, que son un tamaño que no se compran en Europa, se venden verdes.

3. En su opinión, ¿El empresariado dominicano tiene conocimiento de Israel como potencial socio de comercio? ¿Piensan en Israel al momento de hacer negocios?

Si, porque todo el empresario es inteligente e investiga sobre los diferentes mercados.

4. Según su experiencia, ¿cuáles diría son las principales fortalezas y oportunidades que identifican los empresarios dominicanos al hacer negocios con Israel?

Ellos pagan por adelantado por la distancia.

5. De igual modo, ¿cuáles diría son las principales debilidades y amenazas que identifican los empresarios dominicanos al hacer negocios con Israel?

El pesticida que se le echa al fruto. Si hay una falla la fruta puede tener problemas.

6. ¿Tienen los empresarios dominicanos apoyo y asistencia comercial por parte del Estado Dominicana y otras instituciones relacionadas? ¿Cómo se manifiesta ese apoyo?

No.

7. ¿Cuáles han sido las mayores barreras al comercio entre República Dominicana e Israel?

Lo mismo que te he dicho. En las exportaciones siempre hay problemas, hasta por logística de manejo de la mercancía.

8. ¿Considera usted que las diferencias sociales, culturales y/o geográficas entre ambos países han supuesto una barrera o por el contrario, una oportunidad para el desarrollo de las relaciones comerciales? ¿Cómo cuáles? ¿Como ha sido su experiencia ante esas diferencias?

No, pero la forma de hacer negocios de ellos es diferente.

9. Según su experiencia, ¿cuáles identifica usted como oportunidades de desarrollo para la relación comercial entre Israel y República Dominicana?

Que agricultura permita que las fumigaciones se hagan en el puerto de destino, para disminuir el riesgo de pérdida. También alguna solución para que se pueda exportar vía marítima.

10. ¿Se orienta o capacita a potenciales misiones diplomáticas o exportadores dominicanos que quieran comercializar en Israel? ¿Nos podría contar sus experiencias?

No, tengo conocimiento.

11. ¿Tiene conocimiento de plataformas virtuales y perfiles en redes sociales que faciliten el acercamiento a empresas del mercado? ¿Cuáles son y cuál ha sido su incidencia en el acercamiento entre empresarios?

No.

12. ¿Qué requisitos y certificaciones se necesita para exportar al mercado israelí en particular?

Bueno, tiene que estar inscrito, registrado y certificado, tener un empaque apto para exportar. Tener certificación fitosanitaria. Tenemos también certificación Global Gap.

- **¿Cuál es su sistema de exportación? ¿Utiliza intermediario o hace los negocios directamente con Israel?**

Se exporta a un distribuidor.

- **¿Qué medios de transporte utilizan? ¿Cada qué tiempo se envían cargas hacia Israel? ¿Qué Tamaño?**

Se transporta aéreo. Enviamos cargas semanalmente, los jueves. Se envían 15 paletas de 45 cajas.

- **¿Cuánto tiempo tarda en llegar la carga? ¿Cuál es la ruta logística utilizada?**

De 12 a 13 horas. Se hace escala en España y luego a Israel.

- **¿Quién asume los riesgos en esta exportación?**

Depende del trato con el cliente.

- **¿Le ha resultado ventajoso negociar con Israel en comparación con otros países?**

Si, es ventajoso.

- **¿Cuántos empleos provee?**

Este proyecto tiene 50 empleados.

- **¿Cuál es el costo de flete?**

Aproximadamente entre US\$1.40 y US\$1.50 por kilo. El costo de la fruta por caja es aproximadamente US\$10.00

Entrevista al Embajador del Estado de Israel en la República Dominicana, el Sr. Daniel

Saban



- 1. Nos puede comentar según sus conocimientos, ¿cómo iniciaron las relaciones comerciales entre República Dominicana e Israel? ¿Podría describir como ha sido la evolución de la misma en los últimos años?**

En la actualidad y en el pasado han sido relaciones muy amistosas.

- 2. ¿Existen actualmente marcos regulatorios para el comercio e inversión entre República Dominicana e Israel?**

No.

- 3. En caso de no haber... ¿A su entender, qué condiciones tienen que presentarse para que se puedan intensificar las relaciones comerciales entre ambos países?**

Que haya un mayor flujo de comercio y la demanda de los empresarios que quieran invertir. Se debería dar en ese caso un acuerdo de garantía de inversión que garantice y que comprometa a cualquier gobierno de no tomar la decisión de nacionalizar el capital.

Mi deseo o mis sueños es que se den dos elementos. Primero, que República Dominicana traslada su embajada de Tel Aviv a Jerusalén que nuestra capital cultural, de hecho, países como Estados Unidos y Guatemala ya han tomado la iniciativa, eso sería un buen gesto diplomático por parte de la República Dominicana. Segundo, en 2019-2020 República Dominicana será miembro no permanente del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas y ahí es donde espero el apoyo de República Dominicana a la posición de Israel que demuestre su amistad.

4. ¿Existen actualmente proyectos de cooperación para el desarrollo económico y comercial entre los dos países? ¿Puede mencionar algunos ejemplos?

Han existido proyectos de cooperación técnica para el desarrollo sostenible, se ha logrado mucho en el campo de la agricultura, la transferencia de tecnología para que la agricultura sea más potente y de mayor calidad, lo cual ha ayudado a la exportación a la industria del turismo porque lo que se consume se produce localmente y eso reduce costos, importar todo como en el caso de Jamaica es muy costoso. También en lo educativo y lo social ha habido cooperación.

De igual modo existe el proyecto de los vuelos que se planea conectar Tel Aviv y Punta Cana, esto permitirá que turistas israelíes vengan a disfrutar de Punta Cana, a descansar y ya luego es probable que quieran conocer el país y buscar oportunidades de negocios. Y por parte de los turistas dominicanos está el turismo religioso, por la asociación directa de Israel y la biblia.

- 6. ¿Existe actualmente exportación de productos dominicanos a Israel? En caso de respuesta afirmativa, indicar qué tipo de productos y qué tan significativo es dicho intercambio (cantidad y frecuencia).**

La piña, el tabaco.

- 7. ¿Cuáles proyectos de inversión israelí existen en República Dominicana actualmente? ¿Cuál fue el atractivo que trajo la Inversión Extranjera Directa a República Dominicana?**

Hay proyectos de inversión en el campo de la agricultura, como la producción de tomates cherry por Maguana Tropical, los hubo en joyería en producción de accesorios.

Pero en el futuro se pueden desarrollar proyectos de inversión en el sector de servicios y telecomunicación.

La producción es un atractivo, pero no existe un valor agregado.

- 8. ¿Cuál ha sido el principal desafío de atracción de Inversión Extranjera israelí?**

Para mí lo que se necesitan son los vuelos directos. El desafío está en la distancia y todo lo que ella implica

- 9. ¿Qué Impacto han tenido estos proyectos en las comunidades donde se han desarrollado tanto a nivel social como económico?**

Bueno más que ofrecer puestos de trabajo, el inversionista intenta adaptarse al entorno y busca ideas de cómo mejorar la calidad de vida de los ciudadanos, porque cualquier aporte puede ser bien recibido y ahora existe la teoría de ganar-ganar, si hay empleados felices pues harán mejor su trabajo.

10. Según su experiencia, ¿cuáles son las principales fortalezas y oportunidades que identifican los empresarios israelíes al hacer negocios en República Dominicana?

El país está dispuesto a facilitar la inversión, posee un clima agradable, gente que colabora. Hay ventajas en lo humano y lo geográfico. Hay posibilidades de inversión en el turismo, seguridad ciudadana, tecnología y zonas francas.

11. De igual modo, ¿cuáles son las principales debilidades y amenazas que identifican los empresarios israelíes al hacer negocios en República Israel?

No hay muchas desventajas, tal vez la distancia y el tema de seguridad ciudadana. Hay mucha producción, pero no hay un valor agregado, se vende como materia prima, hay que dedicar esfuerzos a que el valor agregado sea dado en el país.

12. ¿Conoce usted de alguna Empresa israelí que haya tenido operaciones comerciales en República Dominicana y luego haya cerrado sus operaciones? ¿Por cuáles razones considera se da esta situación?

El caso de las inversiones en joyas y accesorias de zonas francas que se fueron por condiciones del mercado y la demanda. También hubo producción de melón, pero no sé qué sucedió.

13. ¿Cuáles han sido las mayores barreras al comercio entre República Dominicana e Israel?

La distancia, y no solo con República Dominicana, pasa con todo el mundo latinoamericano. La diferencia horaria y factores físicos de la naturaleza importan mucho.

Saber leer entre líneas.

14. ¿Considera usted que las diferencias sociales, culturales y/o geográficas entre ambos países han supuesto una barrera o por el contrario, una oportunidad para el desarrollo de las relaciones comerciales? ¿Cómo cuáles?

No creo que haya barreras culturales o sociales. el idioma no implica una barrera porque en Israel hay personas que hablan inglés y español. Pero la distancia, el tiempo que duran los vuelos y el agotamiento físico que implica podrían ser una barrera

15. Según su experiencia, ¿cuáles identifica usted como áreas de oportunidades para la profundización de la relación comercial entre Israel y República Dominicana?

El tema Cyber, la vulnerabilidad de los sistemas a la actividad de los Hackers. Instituciones gubernamentales, empresas privadas, si no hay protección cualquiera puede entrar y hacer lo que quiera.

Israel es un país líder en la oferta de servicios cyber de seguridad y puede ofrecer esos servicios a República Dominicana, eso va a crecer más. De hecho, fue una comisión de República Dominicana a conocer sobre esos servicios, pero visitar es una cosa e implementar es otra.

16. ¿Tienen los inversionistas israelíes apoyo y asistencia comercial por parte de la Embajada de Israel y otras instituciones relacionadas? ¿Cómo se manifiesta ese apoyo?

Nosotros no contamos con un agregado comercial para esta gestión, pero si servimos para establecer la comunicación entre empresarios, un enlace de información no como gestor

17. ¿Cuáles son las principales ferias y misiones comerciales que han ayudado a la relación comercial dominico-israelí?

No se ha participado realmente en ferias. Este año tuvimos un stand de la Embajada de Israel en el HUB 2018 para ofrecer información general y muchas personas se acercaron porque tenían interés en conocer. el no tener un agregado comercial nos limita.

18. En su opinión, ¿El empresariado israelí tiene conocimiento de República Dominicana como potencial socio de comercio? ¿Piensan en Rep. Dom. al momento de hacer negocios?

Si, el empresario israelí viene preparado, hace toda su investigación del país.

19. ¿Existen plataformas virtuales y presencia en las redes sociales para impulsar el acercamiento entre los empresarios de ambos países? ¿Cuáles son y cuál ha sido su incidencia en el acercamiento entre empresarios?

Si, existen. Tenemos Facebook, Instagram y una página web.

20. ¿Cuáles son las ventajas y desventajas que los empresarios dominicanos pueden identificar al hacer negocios con Israel?

Ventajas, pueden importar mucha tecnología, mucho conocimiento.

Desventajas, altos precios de los servicios y la distancia.

21. ¿Cuáles son las debilidades y amenazas que identifican los empresarios dominicanos al hacer negocios con Israel?

NO.

22. ¿Por qué no hay un agregado comercial en la Embajada de Israel en República Dominicana?

Debido a que el agregado comercial Israel solo lo pone en países donde hay muchos volúmenes de comercio y en este lazo de las relaciones no llegamos a ese nivel.

23. ¿Como funciona en la actualidad la Cámara de Comercio Dominico-Israelí?

En la actualidad no está activa, aunque está conformada se encuentra en un proceso de transición y de cambio de personal.

Entrevista al Embajador dominicano en el Estado de Israel, el Sr. John Guiliani

- 1. ¿Nos puede comentar según su conocimiento cómo iniciaron las relaciones comerciales entre República Dominicana e Israel? ¿Podría describir como ha sido la evolución de la misma en los últimos años?**

La República Dominicana posee una larga trayectoria de relaciones amistosas con el pueblo judío. En 1948, la República Dominicana votó a favor de la creación de un Estado Judío en la Asamblea General de la ONU, y un año más tarde, en 1949, estableció relaciones diplomáticas plenas con el Estado de Israel. Cabe señalar que las relaciones bilaterales entre ambos países han sido fortalecidas a través de programas de cooperación, básicamente en los temas de agricultura, planificación y desarrollo rural, educación técnica, fortalecimiento de las organizaciones sindicales, programas de salud comunitaria, entre otros campos. Israel ha considerado a la República Dominicana, un país estratégico, de hecho, la Embajada de Israel en nuestro país es concurrente con todos los países del Caribe.

Las relaciones comerciales entre ambos países se han desarrollado principalmente a través de capitales mixtos, como por ejemplo en la exportación de flores frescas, vegetales y cítricos hacia terceros mercados. La cohesión de estos capitales abarca también otros renglones como las Zonas Francas, donde se han llevado a cabo proyectos conjuntos en las áreas de: electrónica, software, diseño gráfico etc., por iniciativa y con el apoyo de ambos Gobiernos.

Israel, aunque es un mercado hasta ahora poco conocido para bastantes operadores económicos dominicanos, es un país de referencia en cuanto a la unión entre ciencia y desarrollo tecnológico de sus empresas. Esto es debido, en la parte positiva, a que Israel posee una significativa tradición científica y un alto número de calificados ingenieros y otros expertos en relación a la

población total. Además, debido a que la experiencia ha demostrado que es el sector tecnológico el que se adapta más a sus necesidades. Pero es de destacar el escaso peso de las corrientes de inversión entre los dos países. Ni las inversiones israelíes en República Dominicana, son importantes desde el punto de vista cuantitativo, ni los dominicanos han invertido hasta ahora de manera considerable en Israel. Nuestras relaciones diplomáticas con el Estado de Israel son antiguas, aun así, las relaciones económicas siempre han sido menores que lo deseado por las autoridades de ambos países.

2. ¿Conoce el empresariado israelí a República Dominicana como potencial socio de comercio?

A esta situación de la escasez de inversiones entre los dos países contribuyen también varios factores como el mencionado escaso conocimiento de Israel en la República Dominicana por parte de bastantes de nuestras empresas y las diferencias en cuanto a especialización productiva en cada uno de los dos países. Israel es un país líder en el sector de la tecnología, mientras que República Dominicana se ha concentrado en los últimos años en el sector de la construcción y la agricultura, es ahora precisamente cuando se comienza a invertir más en ciencia y tecnología.

3. ¿Existen actualmente marcos regulatorios para el comercio e inversión entre República Dominicana e Israel?

No existen marcos regulatorios.

4. En caso de no haber... ¿A su entender, qué condiciones tienen que presentarse para que se puedan intensificar las relaciones comerciales entre ambos países?

Lo ideal en este caso sería un Acuerdo de Libre Comercio, algo que esperamos lograr en esta Misión Diplomática. En todo caso, en nuestra labor continuamos con las promociones de nuestros productos en las diferentes ferias y exposiciones de Israel.

En lo más reciente estamos dando continuidad al acuerdo de Tráfico Aéreo logrado entre ambos países, impulsando así un vuelo directo que conecte a Tel Aviv con Punta Cana, lo cual marcará un hito para las relaciones comerciales dominico-israelíes.

5. ¿Existen actualmente proyectos de cooperación para el desarrollo económico y comercial entre los dos países? ¿Puede mencionar algunos ejemplos?

En relación a los registros existentes en los Archivos de nuestra Sede Diplomática en Israel, los primeros Proyectos de Cooperación entre ambos países comenzaron en la década del 70, con las actividades de la compañía Tahal Consulting Engineers Ltd. Esta es una compañía gubernamental autónoma que trabaja en forma comercial en la presentación de servicios técnicos. Las labores de Tahal en República Dominicana han sido de más de una treintena, destacándose entre ellas:

- Desarrollo Agrícola bajo riego en el Valle del Bajo Yaque del Norte
- Proyecto para el Desarrollo de la Agroindustria en todo el territorio nacional, en coordinación con la Secretaría de Estado de Agricultura.
- Programa de Extensión para la Producción de Leche (PROCEPLE) en coordinación con la Secretaría de Estado de Agricultura.
- Estudio de la Economía de la Energía en la Rep. Dominicana.

- Codirección de la Gerencia de la Construcción de las Carreteras Azua-Barahona y Cruce de Guayacanes-Santiago.

Desde el año 2014 se vienen llevando a cabo iniciativas para la realización de vuelos directos que conecten ambos países. En este sentido, fue suscrito en el año 2016 un Acuerdo de Tráfico Aéreo, entre la Junta de Aviación Civil y el Ministerio de Transporte de Israel. Dado lo delicado que es el tema de la seguridad para ambos Estados y pese a que el mencionado Acuerdo ya fue firmado, aún se están realizando esfuerzos para la apertura de estos vuelos directos, que conecten Punta Cana con Tel Aviv.

6. ¿Cuáles proyectos de inversión israelí existen en República Dominicana actualmente? ¿Cuál fue el atractivo que trajo la Inversión Extranjera Directa a República Dominicana?

En general son proyectos privados en el sector de la agricultura y también de la seguridad; siendo los de agricultura los más conocidos, ya que estos proyectos utilizan mano de obra dominicana calificada y de labor de campo.

Nuestro país, con su política de atracción de IED, ofrece una gran gama de beneficios al inversionista extranjero y en el caso de las compañías israelíes con fines agrícolas, estas han optado por establecerse en zonas fronterizas, lo cual, en cierta forma, duplica los incentivos que el Gobierno dominicano ofrece, a fin de desarrollar dichas regiones.

7. Según su experiencia, ¿cuáles diría son las principales fortalezas y oportunidades que identifican los empresarios israelíes al hacer negocios con República Dominicana?

De conformidad con lo formulado en la respuesta a la pregunta número 6, la Rep. Dominicana ha desarrollado un amplio sistema de incentivos y ha reformado las leyes para una mayor captación de inversionistas. La apertura hacia nuevos mercados, así como los Tratados suscritos con los sistemas de integración con América Latina, los Estados Unidos y la Unión Europea, hacen de nuestro país un lugar muy atractivo y beneficioso para los inversionistas israelíes; quienes ven en República Dominicana un Hub para todas sus operaciones en la región.

Destacamos en las relaciones comerciales, el gran número de compañías israelíes que en la actualidad disfrutan de las leyes de incentivo, que el Estado Dominicano para dinamizar su economía, oferta a inversionistas y capital extranjero que operan (y dentro otras cosas deciden establecerse en nuestro país) para aminorar los costos de exportación hacia Estados Unidos de Norteamérica, con quienes tenemos un tratado de libre comercio.

Entre estas hacemos mención general de compañías israelíes dedicadas a: importación y exportación de vegetales, construcción de viviendas/ proyectos habitacionales, sistemas de invernaderos/riegos, sistemas de seguridad, importación y exportación de huevos y aves, joyería, entre otras.

8. Asimismo, ¿cuáles diría son las principales debilidades y amenazas que identifican los empresarios dominicanos al hacer negocios con Israel?

En general hay una falta de información o de conocimiento sobre el mercado israelí y sus leyes. En este sentido, tampoco tienen información de las oportunidades y nichos de mercados que Israel brinda. Nuestros principales competidores latinoamericanos en productos tradicionales (café, cacao, piña, cigarros, ron, entre otros) y no tan tradicionales, como la industria farmacéutica, aparatos y equipos médicos, entre otros, también tienen presencia en Israel. Lo

cual representa en cierta forma una amenaza a productos que ya gozan de cierta posición en el mercado israelí (tal como café colombiano o brasilero; piñas costarricenses; puros cubanos y guatemaltecos, etc.)

9. ¿Cuáles han sido las mayores barreras al comercio entre República Dominicana e Israel?

En la Embajada Dominicana trabajamos las barreras comerciales con Israel, de la siguiente manera:

a) Normas, pruebas y certificación

El Instituto de Garantía de Calidad de Israel (SII), una organización no gubernamental establecida en 1953, es responsable de la gestión y coordinación general de las actividades de certificación de calidad de productos en Israel. El SII se autofinancia en su mayor parte, aunque recibe un mínimo apoyo del Gobierno para sus actividades. El SII ha publicado más de 2.600 normas de calidad; 604 de ellas son obligatorias. Las normas obligatorias de calidad tienen una importancia especial en la ingeniería eléctrica y mecánica y en los alimentos. Aproximadamente la tercera parte de las normas obligatorias de calidad israelíes son equivalentes a las internacionales.

La mayoría de las importaciones son sometidas sistemáticamente a inspección en los puntos de entrada, y los productos nacionales están sujetos a una inspección de mercado. El Arancel de Aduanas contiene una columna en la que se indica si el producto está sujeto a requisitos de conformidad con los reglamentos técnicos. Las pruebas de conformidad de los productos, tanto nacionales como importados, se llevan a cabo en uno de los laboratorios del SII.

b) Medidas sanitarias y fitosanitarias

El Servicio de Protección e Inspección de los Vegetales (PPIS) y el Servicio Veterinario del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural son los centros nacionales de información y las autoridades de notificación a efectos del Acuerdo MSF; también se encargan de garantizar la observancia de las medidas sanitarias y fitosanitarias. El Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural se ocupa de todas las cuestiones relacionadas con la salud animal y vegetal, y el Ministerio de Salud es el organismo reglamentario responsable de la seguridad de los productos cosméticos y farmacéuticos. Todos los productos alimenticios y relacionados con la salud deben estar inscritos en el registro del Ministerio de Salud antes de poder venderse en Israel.

Los envíos de ganado deben ir acompañados de un certificado sanitario firmado por un servicio público de veterinaria en el que se declare que no ha habido ninguna enfermedad contagiosa en la zona seis meses antes del envío y que los animales no están enfermos.

En el caso de algunos alimentos -en particular, la carne- pueden ser necesarios certificados Kosher (el término Kosher se refiere a la manera en que se sacrifican los animales, así como los alimentos sujetos a las normas dietéticas judías, en particular la separación entre la carne y la leche). La autoridad competente para emitir los certificados Kosher es el Gran Rabinato de Israel, el cual ha autorizado a varios rabinos residentes en otros países a expedir certificados Kosher. Las empresas que solicitan la certificación deben sufragar los costos de la inspección rabínica para comprobar que los ingredientes y la fabricación de los productos se atienen a las normas religiosas.

La Kashrut en la Carne y los Productos Cárnicos: La normativa sobre la Kashrut en Israel supone una doble barrera para la exportación a este país de la carne y los productos cárnicos que no cuenten con certificado Kosher, una validación cuyo elevado costo e intrincado proceso de obtención afecta a la viabilidad económica de la exportación de estos productos a Israel.

c) Mercado, etiquetado y embalaje

Todos los productos deben estar etiquetados. Los cigarrillos y los textiles deben estar etiquetados antes de su importación a Israel. A menos que se disponga lo contrario, el etiquetado debe hacerse en hebreo.

Etiquetado de las prendas de Confección: Según las actuales regulaciones vigentes en Israel, todas las prendas de vestir deben ser etiquetadas de forma permanente en hebreo, bien antes de la importación en este país, o después de la misma en un establecimiento de venta al por mayor.

Todo lo antes mencionado ocasiona un alza en los precios y un perjuicio para los consumidores de Israel y para el exportador de la República Dominicana.

Proceso para la obtención del certificado de Kashrut: Tras recibir una solicitud de certificación, el Consejo del Gran Rabinato normalmente envía a las instalaciones del productor a un experto de Israel o a un miembro de la lista oficial de rabinos que viven en el extranjero y pueden otorgar esta certificación. Tras el examen, el productor recibirá el certificado o instrucciones para que su producción pueda obtener la validación. El sello kosher debe certificar que ha sido aprobado por el Gran Rabinato de Israel o bajo su supervisión, y debe incluir el nombre del rabino que lo certifica.

- **Retos para los productores dominicanos:**

- Altos costos de transportación y flete. Esto trae a colación nuestro punto mencionado acerca de la necesidad de vuelos directos que conlleven a la reducción de estas tasas de exportación, así como también al incremento del flujo turístico. La decisión global y de la economía local está forzando a los consumidores locales a ser más sensibles a los precios.

- La competencia es feroz con los demás exportadores de América Latina.
- Hubo en el pasado (2013-14) un incremento en el número de quejas por parte de los importadores por detención de mercancías en los puertos y aduanas israelíes, al no cumplir con todos los requisitos, ya que Israel no dejaba claras las reglas de importación, dando a los importadores israelíes unos criterios y a esta Embajada, para fines de conocimiento a Rep. Dominicana, otros.
- Los compradores israelíes no están familiarizados con los productos dominicanos.
- Los exportadores dominicanos carecen del conocimiento del mercado en Medio Oriente, su cultura y sus oportunidades. El aspecto cultural, en ese sentido, juega un papel en la sociedad israelí muy relevante.
- Por último y no por ello menos, está el factor de que persiste, aún en estos días, la poca disposición de los dominicanos para aprender idiomas con miras a expandir sus horizontes comerciales.

10. ¿Existe actualmente la exportación de productos dominicanos a Israel? ¿Qué tipo de productos?

En cifras, hemos visto como en los últimos años las relaciones comerciales entre República Dominicana e Israel han llevado un creciente ritmo. Según la Oficina Central de Estadística israelí, la Balanza comercial, que en el primer trimestre del 2013 marcaba Importaciones desde dominicana por valor de 1.3 Millones, hoy hablan 3.1 Millones, es decir, un aumento de 138%, mientras que las Exportaciones a dominicana variaron de 11.9 Millones a 10.2, equivalentes a un -14%. Destacamos la presencia Dominicana de Instrumentos para uso de la Medicina, la

Cirugía y la Veterinaria, Cigarros hechos a mano, y otros usos del Tabaco, Joyería de metales y piedras preciosas, aceites, entre otros.

Tabaco: Firmas como Devidas Group Ltd. y Esh-li Group Ltd. son actualmente representantes de cigarros Balmoral, Montecristo, Leon Jimenez, Arturo Fuente, Davidoff, entre otras conocidas marcas.

Piñas (Ananas): Desde el 2012 nuestras piñas gozan de ser las favoritas en el mercado israelí. Por su insuperable control de calidad, son las únicas permitidas por el Ministerio de Agricultura del Estado de Israel.

A tal efecto esta Misión se ha preocupado por promover el único producto dominicano que se encuentra en los supermercados israelíes, con la etiqueta "Producido en la República Dominicana" a través de todos los medios a nuestro alcance, captando la atención de al menos 3 compradores por mes, interesados en traer el producto a Israel por otras vías y así aminorar el costo por unidad.

11. ¿Cuáles son las principales ferias y misiones comerciales que han ayudado a la relación comercial dominico-israelí? ¿Tienen constancia de delegaciones tanto israelíes como dominicanas que hayan asistido?

Las ferias Comerciales Israelíes más atractivas para la República Dominicana han sido:

- IMTM: es la feria del sector turístico más importante de Israel. En ella se dan cita un buen número de empresas del sector e instituciones oficiales de promoción israelí y del resto del mundo, relacionados al sector turismo. La oficina de Turismo en coordinación con esta Misión Diplomática ha participado en tres versiones de esta feria, siendo uno de nuestros

mayores pilares para la captación de negocios e inversiones, por medio de la promoción turística.

- AGRITECH: reconocida a nivel internacional por muchos como la más importante de las ferias en su sector dadas las innovaciones y la asistencia, constituye un escaparate ideal para cualquier empresa relacionada con el mundo de la agricultura. Esta Misión ha participado en los distintos seminarios que esta feria a presentado a modo de introducción para su promoción entre las Embajadas con sede en Israel, pero ninguna de sus versiones ha sido del interés del público dominicano.

Las Ferias Comerciales Dominicanas más atractivas para Israel han sido:

- AGROALIMENTARIA: Feria de índole agrícola, donde concurren todos los sectores ligados al agro dominicano. Es realizada por el CEI-RD Con participación de una delegación israelí en el 2013
- RD EXPORTA: Esta ha sido, la mayor plataforma de exposición con alcance internacional de los sectores exportables de nuestro país y la región, en la que se estuvieron ofreciendo en un mismo sitio, todas las oportunidades de exportación de los sectores Agroindustria, Construcción, Manufactura e Industria, Salud, Belleza, Tecnología, Bienes Culturales, Gobierno y servicios al exportador. Su última y única versión, en el 2016 atrajo la segunda delegación israelí que asiste a una feria dominicana.
- Observaciones:

Dadas las barreras impuestas por la distancia y los costos de viajes de los compradores, tanto de Israel como de República Dominicana, en nuestra experiencia, entendemos que además de las

ferias, es mejor enfocarse en los mercados que cada país ofrece a nuestros productos dominicanos, por medio de las Misiones Comerciales existentes ya en cada una de nuestras Embajadas en el exterior.

Estos nichos de mercado pueden ser el punto de referencia, para las distintas actividades promocionales que se lleven a cabo en la Embajada, aprovechando la diversidad de las actividades que en ellas se desarrollan, tanto en el ámbito económico, como en el cultural o académico.

En ese sentido actividades como, degustaciones, exhibiciones, o una mini feria puntual, exhibiendo un producto y sus derivados en un mercado ávido del mismo, daría mejores resultados, que prometerle al comprador los productos que podrá ver, después de pagar por un pasaje aéreo; Que lo mismo puede ser que llene todas sus expectativas, como que las mismas altas expectativas, hagan que perdamos un cliente.

Para ello habría que identifica las compañías con capacidad para la exportación de los bienes dominicanos para estas plazas extranjeras, y elaborar un fondo mixto tanto para la promoción del producto de la compañía o procesadora dominicana en cuestión, como también para el aporte de esta compañía a promocionar el país en materia de comercio e inversión.

Entrevista a Ramón Grullón, asesor del Viceministerio de asuntos económicos y cooperación internacional del Ministerio de Relaciones exteriores de República

Dominicana

A modo de introducción, el entrevistado comentó lo siguiente:

Israel es un gran potencial para nosotros, sin lugar a duda. Pero tenemos tres problemas: el idioma, el transporte y la distancia, ya eso también se ha trabajado se puede conseguir mejores fletes mejores tarifas de fletes, el tercero es todos esos requisitos y esas certificaciones que nuestros productores y nosotros como autoridad tenemos que apoyarlos a que se certifiquen. Realmente tiene que haber una política de estado, de seguimiento a los exportadores dominicanos en áreas agrícolas para que se certifiquen y sean reconocidos, para que puedan entrar, transitar y comercializar en esos mercados, y en particular con Israel se da esa situación, sino no te contratan. La cooperación debería estar dirigida a la asistencia técnica a los productores para lograr las certificaciones necesarias que son requisitos por el gobierno de Israel.

Si hay potencial de consumo, yo diría que eso es lo más trascendental. En materia de conectividad, siempre se ha hablado de los vuelos lo más directo posible, incluso hay un proyecto un plan de un vuelo Tel Aviv - Punta Cana Y eso sería algo que contribuiría a mejorar las relaciones comerciales y de turismo.

- 1. ¿Nos puede comentar según su conocimiento cómo iniciaron las relaciones comerciales entre República Dominicana e Israel? ¿Podría describir como ha sido la evolución de la misma en los últimos años?**

Las relaciones evolucionan muy bien, tienen antecedentes de cuando en la década de los 40`s República Dominicana recibió a judíos que tenían problemas y se radicaron aquí en el norte.

- 2. En su opinión, ¿El empresariado israelí tiene conocimiento de República Dominicana como potencial socio de comercio? ¿piensan en República Dominicana al momento de hacer negocios? ¿Conoce el empresariado dominicano a Israel como potencial socio de comercio?**

Eso es otro gran reto para la promoción del país. Dentro de nuestros planes de trabajo en cancillería en la implementación de la diplomacia comercial vamos a organizar unas charlas para que nuestro embajador y el responsable de la sección comercial de la Embajada vayan a las cámaras de comercio u organismos industriales y empresariales de Israel a promocionar nuestro país de manera permanente. Es una representación institucional del país donde está involucrado CEI-RD, Consejo Nacional de Zonas Francas y nosotros, para promover el país y atraer la inversión. Israel es uno de los países donde se implementará esto primero.

- 3. ¿Existen actualmente marcos regulatorios para el comercio e inversión entre Rep. Dom. e Israel?**

No.

- 4. En caso de no haber... ¿A su entender, qué condiciones tienen que presentarse para que se puedan intensificar las relaciones comerciales entre ambos países?**

Para que se dé un acuerdo con Israel se necesita un mecanismo interno de negociación que tiene que tener la aprobación del sector privado y del mandato presidencial y coordinar esas voluntades no es así de simple. De los dos gobiernos primeros y en el caso nuestro del gobierno

y sector privado. No hay condiciones en el ambiente comercial que impidan un acuerdo, al contrario, favorecen.

5. ¿Existen actualmente proyectos de cooperación para el desarrollo económico y comercial entre los dos países? ¿Puede mencionar algunos ejemplos?

No tengo a mano cuales son.

6. ¿Cuáles proyectos de inversión israelí existen en República Dominicana actualmente? ¿Cuál fue el atractivo que trajo la Inversión Extranjera Directa a República Dominicana?

Como país tenemos cinco acuerdos comerciales con cuarenta y tantos países y tenemos acceso prácticamente a ochocientos millones de consumidores alrededor del mundo, eso es un atractivo para la inversión extranjera establecerse aquí, desde aquí pueden vender en todos esos mercados libre de impuestos arancelarios. Otro atractivo es el HUB logístico, somos el punto medio para llegar a Latinoamérica desde República Dominicana, y estamos cerca de Estados Unidos y con fácil acceso a Europa.

7. Según su experiencia, ¿cuáles son las principales fortalezas y oportunidades que identifican los empresarios israelíes al hacer negocios en República Dominicana?

A parte del sector agropecuario está el sector zonas francas.

8. De igual modo, ¿cuáles son las principales debilidades y amenazas que identifican los empresarios israelíes al hacer negocios en República Dominicana?

La legitimidad de los documentos, sobre todo en el tema de tierra propiedad de las tierras, saben que aquí hay un problema con el tema de las playas.

9. Asimismo, ¿cuáles diría son las principales debilidades y amenazas que identifican los empresarios dominicanos al hacer negocios con Israel?

La Seguridad sin lugar a dudas, nosotros como estados somos muy descuidados en cuanto a seguridad de los ciudadanos, eso y la legitimidad de los documentos, sobre todo en el tema de la tierra.

10. ¿Cuáles han sido las mayores barreras al comercio entre República Dominicana e Israel?

La distancia y obtención de certificaciones. El problema es que nuestro agricultor no está en la capacidad de estar en ese día a día de las mejoras que hay que hacer, la inversión que hay que hacer para lograr la certificación.

11. ¿Considera usted que las diferencias sociales, culturales y/o geográficas entre ambos países han supuesto una barrera o por el contrario, una oportunidad para el desarrollo de las relaciones comerciales? ¿Cómo cuáles?

Sociales no, y culturales tampoco, lo cultural que nos afecta es el hebreo que los productos tienen que llevar el etiquetado en hebreo.

12. Según su experiencia, ¿cuáles identifica usted como oportunidades de desarrollo para la relación comercial entre Israel y República Dominicana?

Que haya más inversión y atraer la tecnología israelí hacia aquí, la educación las becas que sin lugar a duda es la mejor contribución que hace Israel hacia los jóvenes, si se pudiera profundizar más las becas sería bueno. La tecnología de ellos para la agricultura, igual todos sus temas de seguridad.

13. ¿Se orienta o capacita a potenciales misiones comerciales o exportadores dominicanos que quieran comercializar en Israel? ¿Nos podría contar sus experiencias?

Ese es un reto que tenemos lograr la misión comercial.

*Entrevista a Vladimir Pimentel, Director de Negocios del Centro de Exportación e Inversión
de la República Dominicana*

- 1. ¿Cuál considera que son las principales oportunidades de desarrollo de la República Dominicana en materia de exportación e inversión? ¿Y las oportunidades específicas para Israel?**

La ventaja para esas empresas israelíes es establecerse en República Dominicana como un puente para Latinoamérica, es decir, como un HUB logístico y el aprovechamiento de acuerdos comerciales. En caso de que Israel de que no tenga un acuerdo comercial con países por ejemplo como Centroamérica, Estados Unidos o Europa, tener una empresa en República Dominicana le ayudaría a aprovechar el libre comercio a estos países.

- 2. ¿Cuáles son las barreras o limitantes de República Dominicana a la exportación y a la inversión?**

En República Dominicana, las principales barreras para expo e inversión la parte de la institución, poca institucionalidad, la continuidad de las cosas, las gestiones. Y creo que podemos hablar de una falta de visión de negocios desde las instituciones del estado. Una visión muy reguladora, supervisora, burocrática pero me refiero a que no hay una enfoque a la facilitación a que el rol del CEI-RD es el de promover, facilitar al empresario, no ponérselo difícil y en términos de lo que tiene que ver con inversión, en todos los foros y las actividades que se hacen, el tema de la previsibilidad y el tema de la seguridad jurídica, eso es una preocupación de muchos inversionistas y ellos es lo que buscan las reglas del juego clara, es decir, busca la seguridad de la inversión.

Aunque en términos relativos, República Dominicana comparado con otros países está bien, no deja de ser una preocupación para los inversionistas.

- **¿Tiene que ver con la cultura del negociante, de tener temor a invertir o exportar a otros lugares?**

Hay un tema de cultura, pero yo no lo pondría como miedo porque el que tiene una empresa ya formada, constituida que está vendiendo, no tiene miedo, estoy seguro de eso. La exportación la ven como un proceso altamente complejo y hay dos cosas si a ese exportador o posible exportador le está yendo bien en el mercado local, se acomoda y se siente tranquila a nivel local y el poder o motivo para salir del país, si está ganando bien, es poco.

3. ¿Cuáles son los principales retos que debe afrontar República Dominicana para su desarrollo comercial en el mundo?

El principal problema que tiene República Dominicana es un tema de productividad y competitividad, fundamental, porque para nosotros realmente lograr ampliar la base exportadora tenemos que por un lado mejorar lo que tenemos a nivel de calidad, facilidades de logística del país, es decir, permitir que las empresas puedan hacer sus procesos en menor tiempo, trabas, burocracia, mayores flujos y al mismo tiempo el poder integrar nuevas transformaciones al aparato productivo dominicano para integrar productos exportables y de agregarles valor agregado.

Creo que el hecho de que la República Dominicana al no tener una política productiva definida ha impedido tener un lineamiento claro por donde se está conduciendo la política industrial y productiva desde el gobierno para que el sector industrial sepa por donde se está moviendo y cuales son la prioridades para que exista una vinculación entre el gobierno y la empresa o sector

empresarial, ósea que, sea algo explícito, por escrito, se conozcan cuáles son los lineamientos, los ejes, como desarrollarlo, como hacerlo, cuáles son las metas, por sector.

Estamos también retrasados en el tema de la digitalización de los procesos y existen oportunidades de mejora.

4. Nos hablaron sobre que uno de los problemas que tiene Rep. Dom. es que no exporta productos con valor agregado, ¿cree que puede ser eso un problema también?

Claro, es un poco lo que te decía de cómo desarrollarnos es haciendo eso. Hay una dinámica de mercado donde hay una oferta y una demanda, entonces República Dominicana tiene que moverse en función de dónde va la demanda en este momento, pero debemos de tener una capacidad de prever, de proyectar, inferir y priorizar para donde es que va la demanda en los próximos 4 o 5 años para en base a eso saber si se puede seguir apostando con recursos públicos para fortalecer ese sector y priorizarlo. Si otros sectores no son prioritarios, pueden seguir con sus recursos y quedan en segundo plano, pero eso no quiere decir que no es importante porque está exportando y está haciendo negocios y claro que es importante.

El encadenamiento de agregar valor no se da de la noche a la mañana, eso no es automático, la integración hacia adelante se logra adquiriendo una empresa o invirtiendo en otro producto, o en una integración hacia atrás dependiendo el tipo de empresas, pero eso es un proceso de negociación entre empresas, de decisiones de inversión, que no va de un día para otro.

Ahora, teóricamente mientras más valor agregas al producto, mayor es la exportación por los procesos que involucra transformar el producto.

5. Por su experiencia en el CEI-RD, ¿usted tuvo la oportunidad de tratar con empresarios dominicanos que quisieran exportar a Israel?

No tuve casos específicos y no recuerdo casos específicos que hayamos tenido con ese tipo de exportación, no. Por lo menos que tuve en el área de negocios ni en el área de inteligencia me pasó un caso específico con Israel.

6. ¿Conoce el mercado de Medio Oriente en general?

No, no conozco el mercado. Pero lo que sí creo, una hipótesis que tengo es que hacer esfuerzos de indagación y levantamiento de información para saber cómo es el mercado y las certificaciones que se necesitan para poder acceder.

7. ¿Por qué considera que República Dominicana aún no ha llegado a ese mercado o aún no se ha dedicado a investigar específicamente en ese tipo de mercados?

Varias cosas, primero, nosotros somos una economía pequeña y que podríamos hablar de que somos de reciente proceso de apertura a los mercados internacionales. Quienes potencian en la apertura comercial del país en términos de exportación son las zonas francas, que tienen un papel redundante desde mediados de los 90 con las regulaciones, las normativas y todo eso, pero, una economía como esta, para llegar a un mercado en el mundo tienen que tener productos en volumen.

Si exportamos todo lo que producimos, se nos quedarían muchos mercados que no podemos suplir, entonces, en principio el no cubrir algunos mercados como Israel, para mí es un tema de capacidad productiva, primero. Por otro lado, creo que hay un tema de la distancia, que años atrás la distancia era peor por el tema de las dificultades logísticas, transporte, entiendo que eso ha durado muchísimo para caer en esa zona.

Ya con el tema de los vuelos directos, ahí ya está el canal, pero ahora falta que las empresas hagan negocios, que los productos gusten, que convencen a las empresas dominicanas a los que están en Israel, o que los empresarios en Israel sigan convenciendo a los dominicanos para que compren. El proceso no es automático, pero la vía está para que se dé, entonces una problemática que se vería es que la vía aérea es más cara, pero es más rápida y más estricta sobre todo para los productos perecederos.

8. Estuvimos leyendo el perfil país de Israel del CEI-RD del 2011 que hablaba sobre un acuerdo de existencia mutua entre el CEI-RD y el Instituto de Cooperación Internacional de Israel. ¿Tiene conocimiento de esto?

Ni idea de esa información.

9. ¿El CEI-RD tiene participación en las negociaciones para acuerdos comerciales?

El CEI-RD es parte de la Comisión Nacional de Negociaciones Comerciales, que es un grupo de instituciones que cuenta con un secretario ejecutivo que lo designa el Ministerio de Relaciones Exteriores. Pero quien preside esa comisión es el MIREX y el Vicepresidente de Industria y Comercio.

10. De manera general, ¿Cuáles son los requisitos para que República Dominicana negocie un acuerdo comercial?

Los acuerdos comerciales ayudan a que los productos dominicanos tengan participación en mercados internacionales y productos de grandes países tengan un aumento participación en el mercado dominicano. Pero, básicamente, debe haber una aprobación en el sector industrial para el acuerdo y el estado debe tener una agenda de negociaciones comerciales para que todo el mundo vaya alineado con la estrategia de negociación.

*Entrevista al Prof. Mauricio Dimant de la Universidad Hebrea de Jerusalén, Colaborador
de la Cámara de Comercio Israel-América Latina*

Introducción

Primero hablemos un pequeño tema de introducción para entender luego como respondemos las preguntas. En primer lugar, la sociedad israelí pasó una época de cambios muy bruscos en los últimos veinte años, por decirlo de alguna manera. La economía en forma general pasó desde materias primas, de la exportación de materias primas para conseguir ingresos en el país a luego productos con valor agregado, en los últimos veinte años Israel ya pasó a tener una economía basada en el conocimiento. 100% basada en el conocimiento, es decir, el 90% de la economía israelí ya no produce materias primas, no exporta materias primas, no exporta valor agregado, sino que está basado en una economía del conocimiento. Esto es muy importante entenderlo para ver luego la dinámica y la relación que existe con la economía dominicana en particular y la latinoamericana en forma general. Es decir, desde aplicativos, hasta distintos productos basados en el conocimiento. Entonces ustedes deben saber que no estamos hablando de una materia prima, no hay nada natural en eso. No estamos hablando de un valor agregado a un producto o un commodity, sino que estamos hablando únicamente de conocimiento. Y esto hace que el comportamiento empresarial y cómo los empresarios en Israel ven a América Latina en forma general es totalmente distinta. No buscan hacer negocios con los estados, no buscan venderle nada al gobierno, no necesariamente necesitan instalarse en República Dominicana para hacer negocios con República Dominicana y piensan globalmente, no a nivel regional. Es un empresariado que piensa globalmente. El empresario israelí que vende un producto puede ser que esté vendiendo en República Dominicana, ahora no piensa su cliente dominicano como

un cliente particular. Esto es para entender un poco como es el empresariado y de aquí empezar a responder las preguntas, porque por supuesto que hay trabajo que se hace en forma conjunta, hay intercambio y cooperación, pero hay que entender que estamos hablando de un empresariado totalmente distinto que piensa y planifica en forma global y no regional. Y cuando está interesado en entrar en determinados mercados lo hace pensando básicamente en forma global sobre su producto, no en una inserción para poder instalarse de forma específica. Hay que entender que esto es un ecosistema particular de negocios en Israel que permite y motiva este tipo de comportamiento empresarial. Israel es una economía muy neoliberal, muy abierta, Israel es un país pequeño y no está interesado únicamente en su mercado interno, si no que piensa en productos que den una respuesta universal a temas específicos y esto es muy importante entenderlo, porque ustedes van a ver la inserción o como se complementa con la República Dominicana, en general con América Latina, entendiendo esta concepción: que el empresario y el emprendedor israelí trata de buscar soluciones universales a problemas específicos, como el ejemplo de la desalinización del agua, donde la solución es universal y no solamente para el caso israelí, sino que puede ser aplicable para todo el mundo. He tratado de responder estas preguntas pensando en el modelo actual no en el modelo histórico, no en el modelo de los orígenes de Israel.

1. ¿Nos puede comentar según sus conocimientos cómo iniciaron las relaciones comerciales entre República Dominicana e Israel? ¿Podría describir como ha sido la evolución de la misma en los últimos años?

Bueno, empezaron desde los orígenes del Estado de Israel, cuando se crean todos los estados en Medio Oriente, luego de la Segunda Guerra Mundial, Israel mantuvo relaciones diplomáticas con lo que era en aquel momento el gobierno de Trujillo como lo mantuvieron casi todos los

gobiernos. Era básicamente muy poco intercambio de materias primas, porque digamos eran todas colonias recientes, bueno, tampoco República Dominicana tenía una fuerte economía de importación así que era muy poco, pero en aquellas épocas empezó Israel a comprar materias primas desde la República Dominicana. El desarrollo fue muy lento porque digamos, esto no es un problema solo de República Dominicana sino un problema latinoamericano y esto hay que entender que a nivel regional América Latina se separó del mundo en los últimos quince años en forma general, y se alejó del mundo por distintos motivos. En primer lugar, digamos porque se asocia a la economía de materias primas, vendiéndolas y esto hizo que no pueda insertarse a nuevos desarrollos y nuevos procesos porque durante la época en que los commodities tenían un precio muy alto no tuvieron la necesidad de adaptarse a problemas estructurales serios dentro de América Latina como sobre todo el tema de la pobreza. También los cambios políticos bruscos y sentimientos nacionalistas en la historia que crearon incertidumbre en el empresariado israelí para hacer negocios con América Latina, las distintas certificaciones del mercado israelí, etc.

2. En su opinión, ¿El empresariado israelí tiene conocimiento de República Dominicana como potencial socio de comercio? ¿Piensan en República Dominicana al momento de hacer negocios?

No existe conocimiento sobre República Dominicana, es muy limitado en parte justamente por las características de cada uno de los mercados. El empresariado israelí toma riesgos y en República Dominicana casi no se toman riesgos, en forma general en América Latina, no es un tema solo de la República Dominicana. El empresariado en la región es más conservador en su comportamiento empresarial y eso se nota. El empresariado dominicano quiere estar bien seguro antes de hacer cosas y eso limita mucho. En el caso de Israel no se debe saber mucho y el riesgo es parte del trabajo y de la inversión.

3. ¿Existen actualmente marcos regulatorios para el comercio e inversión entre República Dominicana e Israel?

No existen tratados de libre comercio para incentivar cooperación o el intercambio en áreas específicas como en el caso de la piña para el que exporte a Israel, por ejemplo, o tecnología desde Israel hacia República Dominicana. Si existen acuerdos y se puede trabajar para mucho más. Existen acuerdos de cooperación en donde muchas veces se busca que la tecnología quede en la República Dominicana o que ciertos productos tecnológicos se desarrollen y después acuerdos para importar con ciertas ventajas. Ahora mismo la balanza comercial es negativa para República Dominicana y positivo para Israel.

4. *En caso de no haber...* ¿A su entender, qué condiciones tienen que presentarse para que se puedan intensificar las relaciones comerciales entre ambos países?

El escenario ideal sería que República Dominicana pudiese desarrollar productos que se complementen con la tecnología israelí. Vayamos por parte, si nosotros decimos que es economía del conocimiento, una de las características principales es el tema de la innovación. El empresario israelí tiene un producto y piensa todo el tiempo en cómo mejorar o cómo crear nuevos productos para convertir el mismo en más interesante, en más actual, y en más relevante. Es ahí donde deben entrar los empresarios dominicanos, digamos que esa innovación se desarrolle en República Dominicana para exportar a otros mercados y eso es lo que no se está haciendo. Se está llevando el producto al país y las actualizaciones en vez de tratar de llegar a un escenario donde por lo menos parte de las innovaciones se desarrollen en República Dominicana.

5. ¿Existen actualmente proyectos de cooperación para el desarrollo económico y comercial entre los dos países? ¿Puede mencionar algunos ejemplos?

Si, existen proyectos de cooperación.

6. ¿En cuáles sectores económicos de República Dominicana, Israel ha tenido más presencia económica y comercial?

Básicamente, en lo que más ha tenido presencia es en tecnología relacionadas a algunos temas turísticos, y el principal que es tecnología para temas de agricultura. Israel ha colaborado en temas tecnológicos para modernizar parte de la agricultura en República Dominicana. Por supuesto que Israel no fue el único, pero durante muchos años digamos que ese fue el área donde mayor interés se tuvo, el área más dinámica para atraer empresarios extranjeros.

7. ¿A cuánto asciende la inversión israelí en República Dominicana?

No tengo el dato, pero la diferencia es alta y es bajo el número de inversión.

8. Según su experiencia, ¿cuáles son las principales fortalezas y oportunidades que identifican los empresarios israelíes al hacer negocios en República Dominicana?

Las principales fortalezas y oportunidades es que muchas veces el empresario dominicano hace una especie de joint venture con las empresas israelíes en donde casi no tienen competencia y eso los hace muy atractivos digamos, la inversión es muy redituable. Esa es una de las características del mercado. La otra característica es entrar al mercado latinoamericano a través de República Dominicana, no entrar al mercado para quedarse, sino como base para entrar al mercado latinoamericano. También una fortaleza y oportunidad importante es el crecimiento económico dominicano que es diferente al resto de los países, esto es un aspecto importante para mencionar.

9. De igual modo, ¿cuáles son las principales debilidades y amenazas que identifican los empresarios israelíes al hacer negocios en República Dominicana?

El mercado es pequeño y al haber competencia dentro de algunos rubros en República Dominicana eso hace que los empresarios dominicanos no estén necesitados en mejorar sus productos para conseguir rentabilidad y eso es algo que afecta, sobre todo si estamos hablando

de tecnología. Además, hay otro tema, que es un problema tanto dominicano como latinoamericano, y es que no se piensa a largo plazo en general y eso afecta las negociaciones.

10. Según su experiencia, ¿cuáles diría son las principales fortalezas y oportunidades que identifican los empresarios dominicanos al hacer negocios en Israel?

La principal fortaleza y oportunidad de los empresarios dominicanos al hacer negocios con Israel es entrar en la economía del futuro. No es venderle a Israel, es a través de Israel entrar a la economía del conocimiento.

11. Asimismo, ¿cuáles diría son las principales debilidades y amenazas que identifican los empresarios dominicanos al hacer negocios en Israel?

El tema del idioma y los contextos culturales que son bastantes distintos. República Dominicana en forma particular y América Latina en forma general tienen unas oportunidades que deben aprovechar, pero si no las aprovechan, pasan a ser debilidades y amenazas, y me refiero a que si República Dominicana no empieza con temas de innovación y desarrollo va a terminar siendo únicamente un comprador de tecnología y no le va a convenir esto con Israel. En cambio, si República Dominicana va a desarrollarse en temas de innovación y desarrollo va a poder complementarse con Israel y va a poder utilizar este conocimiento de Israel.

12. ¿Cuáles han sido las mayores barreras al comercio entre República Dominicana e Israel?

Las principales barreras son culturales. El empresario dominicano, digamos, es más conservador y el comerciante que es más abierto y ya tiene contactos con Israel no desarrolla productos en República Dominicana y esto es un problema. No los aranceles, ni el tema de 'Kashrut' ni nada de eso.

13. ¿Considera usted que las diferencias sociales, culturales y/o geográficas entre ambos países han supuesto una barrera o por el contrario, una oportunidad para el desarrollo de las relaciones comerciales? ¿Cómo cuáles?

Si, como mencioné anteriormente.

14. Según su experiencia, ¿cuáles identifica usted como oportunidades de desarrollo para la relación comercial entre Israel y República Dominicana?

Básicamente creo que República Dominicana podría tratar de tener una estrategia para ser socio comercial de Israel en América Latina, ese es la oportunidad que yo identifico. Es decir, de convertir a República Dominicana como sede para Israel en América Latina. El mercado israelí es chico, ahora, con la tecnología israelí podría entrar a nuevos mercados y a aumentar la producción. Con el tema de innovación y desarrollo, a través de tecnología israelí podrían desarrollar nuevos productos en República Dominicana para entrar a otros mercados, sobre todo el mercado latinoamericano, y le permitiría bajar costos a Israel.

15. Según su opinión, ¿cuál es el impacto que ha tenido la migración en el desarrollo de oportunidades comerciales y de inversión entre ambos países?

Es muy baja.

16. ¿Qué requisitos y certificaciones se necesita para exportar al mercado israelí en particular?

Si, se necesitan las certificaciones sobre todo los productos lácteos. Pero cada producto tiene su certificación y eso es parte de los acuerdos que se han firmado para los productos de agricultura.

República Dominicana es el principal importador de piña de Israel.

- **A futuro, ¿Cree que realmente República Dominicana tiene oportunidades de estrechar las relaciones con Israel y que se beneficien más, de que haya un mayor panorama de cooperación?**

Si, pero República Dominicana que tomar una decisión donde empiece a aplicar la economía del conocimiento porque es la economía del futuro. Ese es el cambio estratégico que América Latina en forma general va a tener que hacer, lo que pasa es que hoy en día la exportación de materias primas sigue siendo un rubro económico que no empuja a la economía a hacer el cambio porque en el caso de República Dominicana, la agricultura y los minerales todavía dan ingresos, no es que exista todavía la necesidad para hacer un cambio estratégico, pero se va a tener que hacer.

Entrevista a Isaac Lalo, secretario del Centro Israelí en la República Dominicana.

- **Sobre el Centro Israelita en la República Dominicana.**

El Centro Israelita es el recinto donde realizamos nuestras actividades comunitarias, religiosas, todo tipo de eventos de la comunidad se hacen aquí. Soy uno de los miembros de la directiva y nos encargamos del mantenimiento y el funcionamiento de este recinto, cobrar el dinero necesario para mantener la operación funcionando, así que esa es mi función prácticamente. Eso es lo que hago como voluntario, tengo más de 25 años aquí. El Centro Israelita se inauguró en diciembre de 1957. La comunidad judía que había aquí en ese tiempo en su mayoría vino escapando de Europa escapando de la guerra y de la amenaza Nazi, la mayoría vinieron de Alemania y de Austria. En la comunidad de Sosúa se instalaron cerca de 700 judíos, en su mayoría jóvenes entre 20 y 30 años y algunos que decidieron irse de Sosúa vinieron directamente a Santo Domingo. Otros vinieron directamente de otros lugares de origen a Santo Domingo. El terreno fue comprado por la comunidad judía y el edificio fue donado por Trujillo, quien fue que aportó los fondos y la construcción del edificio.

1. ¿A cuántos asciende el número de feligreses? ¿Cuántos son israelíes?

Te voy a decir la verdad, asciende a 300 o 400 feligreses, pero nunca voy a saber el número exacto, primordialmente porque muchos de los judíos que vienen algunos no hacen contactos con nosotros, algunos vienen de manera ocasional, algunos vienen por par de años y se van, es una comunidad muy dinámica y muy transeúnte. No es una comunidad establecida vieja, sino una comunidad que se renueva. A ciencia cierta no puedo decir cuántos israelíes hay, pero podría calcular algunos cien, pero no hay forma de saberlo. Hay muchos israelíes que vienen porque son mandados del Estado de Israel u organizaciones que prestan ayuda técnica en agricultura y

otras ramas. Hubo un oleaje israelí en los años 70 y 80 en Zonas Francas, específicamente en la zona de San Francisco de Macorís, a tener factorías o fábricas de joyería, de ensamblaje de oro y otro tipo de metales para confeccionarlos y habían muchos israelíes que hacían esto, no se que cantidad. Muchas veces hay cooperación técnica entre los dos países, Israel siempre ha tenido cooperación con la República Dominicana, pero ha sido más por ejemplo de los que van de aquí para allá.

2. ¿Por qué diría usted que se ha dado la emigración de israelíes en República Dominicana?

Por casos particulares de cada quien, pero no hay un patrón por las cuales yo puedo decir que por x o y razón se van de este país.

3. ¿En qué consiste la certificación Kosher? ¿Cuál es la instancia autorizada para otorgarla en República Dominicana? ¿Existe alguna otra entidad que la otorgue?

Comencemos desde el principio. Kosher es la dieta judía que debe estar propiamente certificada y supervisada por una autoridad rabínica. Aquí tenemos un rabino, que vino por su propia cuenta y es un misionero. Es parte de un movimiento rabínico muy grande en el mundo establecido en Nueva York donde se han dispersado por todo el mundo, hay más de cuatro mil emisarios de esta secta de rabinos que van a los países y vienen aquí a ayudar a la comunidad judía. Dentro de sus funciones, es supervisar en algunos momentos, ir a algunas fábricas locales, que lo han llamado y les han pedido que les de supervisión y certificación Kosher. La certificación Kosher tiene varias modalidades. La más influyente y la más fuerte en el mundo proviene de los Estados Unidos, donde hay dos o tres certificadoras muy poderosas uno es el OU, que es Orthodox Union, otra es STAR-K y hay otras varias certificaciones Kosher que avalan casi todo el planeta.

Si vas a los supermercados de aquí y buscas entre productos importados desde Estados Unidos, como las papitas y los corn flakes, se puede ver en el paquete generalmente una O y una U dentro. Esa O y esa U quiere decir Orthodox Union que le da a ese producto certificación Kosher. Pues bien, el rabino aquí se acercó a esas grandes certificadoras en Estados Unidos y les propuso ser agente de esas organizaciones para que no tengan que venir, porque muchas veces vienen si hay un producto local que quieren hacerlo Kosher, generalmente deben mandar a alguien periódicamente de Nueva York a la fábrica a supervisar, para ver que está todo de acuerdo a los estándares Kosher. Pero como el rabino vive aquí, para estas organizaciones es realmente un éxito porque se ahorran el viaje, el pasaje, la estadía de todas estas personas. El rabino va al local y se mantiene permanentemente supervisando la calidad del producto que sea Kosher. El Rabino, por ejemplo, algunos productos como rones, aceites, la sal en casos específicos, proporciona la supervisión de esa certificación Kosher que viene de otro país.

4. ¿Los productos Kosher que consumen los judíos en República Dominicana son de fabricación nacional o importación? En caso de ser importado ¿de cuáles países lo importan? ¿Cuáles empresas se certifican Kosher en el país?

Bueno, si hay productos que deben ser importados. Pero, por ejemplo, si se quiere comer pollo o carne, tiene que ser Kosher. El Rabino también es certificado él para faenar o matar animales que se pueden comer Kosher. Primero, para ser matarife debe ser Rabino. Luego de estudiar para ser Rabino muchos años, debe estudiar cuatro años esa especialización de matar animales. Entonces el rabino aquí mata pollos, aves, no mata vacas. A veces de importa la carne de Res, pero mayormente toda la carne es de producción local, no hay que importarla y se mata por degollado. Pero ya otros productos especializados, como corn flakes, que vienen en su mayoría de Estados Unidos, vienen con su certificación Kosher. Son muy fáciles de encontrar. El Rabino

ha certificado a MERCASID, el Ron Barceló, REFISAL y hay otra empresa que tiene una semilla muy especializada (Caraway seed), y está en Haina, que nada de eso se queda aquí, sino que es materia prima de la industria alimenticia en otras partes. El Rabino va y le da su certificación Kosher cada dos o tres meses, el va y asegura que todo está perfecto y da su estampado Kosher a esa fábrica. Es muy poco, se puede contar con la mano la cantidad de industrias que nosotros certificamos Kosher. Hay productos muy básicos como por ejemplo el arroz o un vegetal, eso no necesita certificación Kosher porque son productos inalterados, pero productos procesados como la leche y los quesos si son alterados y producidos y necesitan certificación Kosher porque contienen ingredientes que pueden ser alterados.

5. ¿Como ha sido el proceso de adaptación cultural a República Dominicana? ¿Como ha sido la aceptación?

No, de hecho, muchos israelíes no se quieren ir de aquí, se terminan casando con dominicanas, y se adaptan muy rápidamente. El israelí socialmente es muy abierto, alegre y muy sabroso como la gente de aquí, y hay una afinidad muy grande tanto el dominicano con el israelí, como el israelí con el dominicano.

6. ¿Considera usted que las diferencias sociales, culturales y/o geográficas entre ambos países han supuesto una barrera o, por el contrario, una oportunidad para el desarrollo de las relaciones bilaterales?

Existen diferencias culturales en la manera en el que el israelí hace negocios. Aquí prima la informalidad, la no claridad de los términos. Al israelí no le gusta eso ni anda con cuentos, ni con cuestiones turbias. El israelí cuando hace negocios va al grano, quiere tenerlo todo escrito y bien claro, y quiere que las cosas sean lo más claro y sincronizado posible.

Anexo 3. Listado de empresas dominicanas que exportan a Israel

Nombre de la empresa	Sector	Producto exportado
Piña Quisqueyana	Agricultura	Piñas
Rancho Carlo	Agricultura	Piñas
Angelina Agroexport	Agricultura	Piñas
Paluply	Agricultura	Piñas
Compañía Cara Linda Agroindustrial	Agricultura	Piñas
Frudep	Agricultura	Piñas
Maguana Tropical	Zona Franca	Coco seco
Rolida Investments	Zona Franca	Cigarros hechos a máquina; papel tabaco homogenizado
Tabacalera Palma	Zona Franca	Cigarros hechos a mano
Tabacalera La Flor	Zona Franca	Camiseta de algodón logada; camisetas de algodón (t-shirts); cigarros hechos a mano; cortadora; funditas plásticas para cigarros; gorras; gorras m/ fersten worldwide
Empresas Victor Sinclair Dominicana	Zona Franca	Cigarros hechos a mano; tubos para cigarros con sus tapas
Tabacalera La Alianza	Zona Franca	Brochures de papel satinado; cigarros hechos a mano
Caribbean Reciclyng	Zona Franca	Desperdicios y desechos de aluminio
Good Times Dominicana	Zona Franca	Cigarrillos red upgrade 100 box x 20; Cigarros hechos a maquina
Blue Star Tabac Dominicana	Zona Franca	Cigarros hechos a mano
Abam Cigars	Zona Franca	Cigarros hechos a mano

Nombre de la empresa	Sector	Producto exportado
Tabacos De Exportacion	Zona Franca	Cigarros hechos a mano
Edwards Lifesciences	Zona Franca	Aparatos médicos para el monitoreo de la presión arterial
Brideshore	Zona Franca	Pinceles para pintura artística
Soloro Manufacturing Corp	Zona Franca	Brazaletes de plata
Santo Domingo Recycling Sadore	Zona Franca	Plástico lavado y triturado (botellas pet)
Colina Business Group	Zona Franca	Calzados para damas de piel
Solopaz	Zona Franca	Herramientas de mano para joyería; Hornos de joyería ; Maquina; Maquina para pulir; Maquinas de tómbolas
Tabacalera Tcs Internacional	Zona Franca	Cigarros
Corporacion Cigar Export	Zona Franca	Cigarros hechos a mano
B Braun Dominican Republic	Zona Franca	Material médico tubo endo catch; Regulador de flujo para manufactura de dispositivos medico
Manufactura De Tabacos	Zona Franca	Cigarros hechos a mano
Grupo M Industries	Zona Franca	Pantalones de algodón para hombre (mezclilla)
Merit Caribbean Corporation	Zona Franca	Herramienta de joy/tape; Herramienta de joy/ cuarzo; Herramienta de joy/ gomas; Herramienta de joy/balas; Herramienta de joy/cera; Herramienta de joy/cortadora; Herramienta de joy/disco; Herramienta de joy/fresa; Herramienta de joy/goma; Herramienta de joy/guantes; Herramienta

Nombre de la empresa	Sector	Producto exportado
		de joy/lanillas; Herramienta de joy/lapas; Herramienta de joy/pasta; Herramienta de joy/pesa; Herramienta de joy/pinza; Herramienta de joy/pinceles; Herramienta de joy/spray
Rizek Cacao	Zona Franca	Cacao en grano tipo hispaniola

Fuente: elaboración propia, datos suministrados CEI-RD, Ministerio de Agricultura y CNZFE.