



**Decanato de Ciencias Económicas y Empresariales**

**Escuela de Mercadeo**

Trabajo de Grado para Optar por el Título de:

**Licenciatura en Negocios Internacionales**

Tema:

**Propuesta de Desarrollo de Políticas de Diplomacia Comercial como  
Herramienta de Incentivo al Desarrollo Comercial  
de la República Dominicana**

Sustentantes:

**Br. Vivian Luciano            2011-0677**

**Br. Hamelyn Herrera        2014-2116**

Asesor:

**Juan Del Rosario**

Los conceptos expuestos en este trabajo de investigación son únicos y exclusivamente de responsabilidad de los autores.

**Santo Domingo, República Dominicana**

**Noviembre, 2018**

## INDICE DE CONTENIDO

<b>AGRADECIMIENTOS</b> .....	<b>I</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>III</b>
<b>JUSTIFICACIÓN</b> .....	<b>V</b>
<b>METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN</b> .....	<b>VI</b>

### **CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO-CONCEPTUAL**

1.1. Marco Conceptual .....	1
1.2. Marco Teórico.....	3

### **CAPÍTULO II: DESARROLLO DE LA DIPLOMACIA COMERCIAL: CASO MEXICANO..... 14**

2.1 Historia de la Diplomacia Comercial Mexicana.....	16
2.2. México y el Tratado de Libre Comercio NAFTA .....	20
2.3 México y sus vínculos con Latinoamérica .....	24
2.4. México y sus vínculos con la Unión Europea .....	26
2.5 México y sus vínculos con Asia .....	28
a) Relación con Japón:.....	30
b) Relación con China: .....	31
c) Relación con Corea del Sur:.....	32
2.6 México y sus vínculos con África.....	33

### **CAPÍTULO III. DESARROLLO DE LA DIPLOMACIA COMERCIAL EN REPÚBLICA DOMINICANA**

3.1. Historia de la Diplomacia Comercial República Dominicana .....	35
3.2 República Dominicana y el SICA.....	39
3.3 República Dominicana y sus vínculos con Latinoamérica .....	42
A. Tratado comercial AAP RD-Panamá.....	42
B. DR-CAFTA .....	43
C. Tratado de Libre Comercio con Centroamérica .....	44
3.4. República Dominicana y sus vínculos con la Unión Europea .....	45
3.5 República Dominicana y sus vínculos con Asia.....	47
3.6 República Dominicana y sus vínculos con África .....	49
Análisis de Estudio: Cuestionario a Miembros del Servicio Diplomático .....	50

**CAPÍTULO IV.  
COMPARACIÓN ENTRE LAS DIPLOMACIA COMERCIAL EN REPÚBLICA  
DOMINICANA Y MÉXICO**

4.1 Similitudes en los intereses .....	58
4.2 Diferencias en el despliegue diplomático .....	59
4.3 La planificación diplomática y los incentivos como herramientas de las misiones .....	62
4.4. Propuesta de planificación e incentivos para República Dominicana .....	64

<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>vii</b>
<b>RECOMENDACIONES .....</b>	<b>viii</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>ix</b>

**ANEXOS**

**ANEXO 1: ANTEPROYECTO**

**ANEXO 2: CUESTIONARIO**

**ANEXO II: RESPUESTA DEL CUESTIONARIO**

*“Lo que sucede en occidente es que no hay límites entre el interés del estado y el interés comercial. los bordes del estado, como resultado de la privatización, están fusionados confundidos con los límites de la compañía”.*

**Julian Assane**

*“Es importante entender que hay más intercambios comerciales que comercio”*

**George W. Bush**

## **AGRADECIMIENTOS**

A Dios, por abrir caminos para hacer esto posible y por darme las fuerzas para mantenerme en pie.

A mis padres, Jaime Herrera Calderón y Altagracia Pache Abreu, por su amor, dedicación, sacrificio y por motivarme desde el inicio hasta el final. Gracias por enseñarme que no hay nada imposible, este logro es de ustedes.

A mi padrastro Carlos Carpio, a pesar de lo triste que ha sido continuar sin tu presencia, te doy gracias por todo el amor que me diste durante tus años de vida, gracias por tu motivación, por tus consejos y por todo el apoyo que me diste.

A mi hermana, Dariana Carolina Herrera Pache, quien se mostró como ejemplo a seguir. Infinitamente gracias por tu paciencia, por tus consejos, por tu apoyo cada día y por tu amor.

A mis hermanos Jaime Nicolás Herrera Pache y Jamil Sebastián Herrera Mañé, por estar conmigo en todo momento, por su amor y por su apoyo moral.

A todos los amigos, por la compañía y apoyo en estos años.

*Hamelyn Herrera*

## **AGRADECIMIENTOS**

Primero a Dios, por concederme la salud y la vida de para poder dedicar el tiempo necesario a la realización de este Trabajo de Grado.

A mis padres Basilia Terrero y Apolinar Luciano, por todo el apoyo que recibí y he recibido de ellos durante este proceso.

A mi hermano Basilio Luciano, por ser un soporte clave durante todo el transcurso en la elaboración del Trabajo de Grado.

A mis supervisores César T. Guzmán y Rubén Garcia, por darme todas las facilidades de tiempo en mis horas laborables para poder invertir la cantidad de horas suficientes y así poder elaborar y culminar este trabajo de grado.

A todos los colaboradores para la elaboración de las entrevistas.

A todos mis amigos, por el apoyo moral en todo el proceso.

*Vivian Luciano*

## INTRODUCCIÓN

La presente tesis comprende un análisis de cómo se han configurado las Políticas de Diplomáticas, específicamente la sección comercial y los incentivos comerciales con los cuáles se cuenta para la promoción de los países, específicamente elaboramos dos estudios de Caso México y República Dominicana, y conseguir desarrollar una propuesta de incentivos comerciales para este último.

Nuestro interés fue analizar la política de diplomacia comercial de México y República Dominicana, como se han configurado a los fines de conseguir acuerdos que propicien inversiones comerciales. Dada la importancia que han tenido ambos países en la nueva configuración económica ambos son receptores de importaciones, productores para exportaciones, así como receptores de importantes industrias a nivel local de producción y servicios.

A nivel global la diplomacia ha cambiado, para pasar de tener la política como centro en las relaciones entre dos países a que las mismas sean regidas por el comercio. La República Dominicana no es la excepción, y es que en nuestro país se han estado implementando políticas de desarrollo para mejorar las relaciones internacionales con los demás países del mundo.

En nuestro país las políticas internacionales y el despliegue para el desarrollo comercial deben estar orientado a la promoción y defensa de los intereses nacionales. Pues tal, como se consigna desde la Constitución de la República Dominicana en su Artículo 26, “las relaciones internacionales de la República Dominicana se fundamentan y rigen por la afirmación y promoción de sus valores e intereses nacionales, el respeto a los derechos humanos y al derecho internacional”, se promueve desde nuestra carta magna el intercambio comercial con otras naciones, es por esta razón que se entiende es un punto importante en el desarrollo de la agenda diplomática que nos representa en otros países incentivar lazos comerciales con nuestro país.

El objetivo de desarrollar un punto de comparación de estrategia nacional con la estrategia de diplomacia comercial con México, es basada en que como país latinoamericano tiene altos flujos de movimientos de inversión extranjera y que ha conseguido un despliegue de sus productos a nivel internacional. Que desde su Secretaria de Relaciones Exteriores (SRE) se coordinan lo acuerdos que el país persigue, esta Secretaria de Estado es el equivalente al Ministerio de Relaciones Exteriores (MIREX) en la República Dominicana en función de esto realizamos la comparación entre homólogos. Fueron utilizados como referencias para el análisis la estrategia de vinculación en los diferentes continentes y como la coordinación de sus misiones internacionales. Con la colaboración el Ministerio de Relaciones Exteriores (MIREX), conseguimos distribuir una encuesta entre los agregados comerciales para entender cuáles son los trabajos actuales de los agregados comerciales, así como los intereses e incentivos aplicados por la misión dominicana.

## **JUSTIFICACIÓN**

Este trabajo es de carácter orientativo para las diferentes instancias públicas y privadas que ejercen actividades comerciales de nivel internacional. Aunque principalmente al gobierno desde el MIREX y sus dependencias embajadas y delegaciones comerciales que servirá como un punto de comparación entre sus programas de diplomacia con las diferentes regiones del mundo y en el marco de los diferentes acuerdos internacionales, así como tener una propuesta de herramientas o más bien mejoras propias del país que puedan introducir a los fines de atraer inversión extranjera al país.

Otras instancias públicas cuyo trabajo está estrechamente vinculado al tema como son la Dirección de Comercio Exterior y Administración de Tratados Comerciales Internacionales, DICOEX, a la que podría aportar datos que valoren su trabajo y recomendaciones a futuro, así como al Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana, CEIRD. En especial en el estudio de modalidades de acuerdos convenientes a desarrollar a futuro.

Las Cámaras Comercio establecidas que según definen sus funciones deben trabajar investigaciones económicas sobre aspectos o ramos específicos del comercio interior y exterior y formular recomendaciones a los organismos estatales y semioficiales encargados de la ejecución de los planes respectivos. Esto le servirá para la organización de los clúster

empresariales de nuestro país que mantienen negocios con otras regiones del mundo, que para los agregados comerciales se hace necesario tener formas de identificarlos.

La importancia práctica de este trabajo reside en el creciente desarrollo de relaciones comerciales con otras partes del mundo, estas negociaciones deben contar con herramientas de vanguardia para competir con otras regiones. Es por tal razón que escogemos el modelo de negociación Mexicano desde el SRE contrapuesto al dominicano desde el MIREX, para verificar cuales políticas podrían adoptarse en el mercado dominicano.

## **Metodología de Investigación**

El enfoque de esta investigación será de carácter cualitativos. Basados esto la investigación será descriptivo-comparativo-deductivo. Descriptivo porque se pretende levantar la información previamente abordada por otros autores y organismos internacionales que describan la actualidad de las políticas diplomáticas comerciales; partiendo de lo general a lo particular. Comparativo a los fines de contrastar las políticas de comerciales internacionales entre dos países, como se va desarrollando la política de la República Dominicana en contraste con un México un país latinoamericano que ha desarrollado una política de comercial fuerte con varias regiones del mundo.

# CAPÍTULO I.

## MARCO TEÓRICO-CONCEPTUAL

### 1.1. Marco Conceptual

La diplomacia se define como *“el método para establecer, mantener y estrechar las relaciones oficiales entre los Estados, mediante negociaciones efectuadas por Jefes de Estado o de Gobierno, Ministro de Relaciones Exteriores y agentes Diplomáticos”* (Valdés, 2007). Estas relaciones pueden ayudar a un país a promover lazos de buena voluntad, compartir su cultura e incluso negocios. En otras palabras, la diplomacia comercial es la política de internacionalización que es ejercida a través de las representaciones diplomáticas en el exterior, es decir, las embajadas.

En el área de las Relaciones Internacionales, las representaciones de cada país son conocidas como “misión diplomática”, término que, se refiere a la representación permanente de un Estado ante otro Estado o una organización de índole internacional, según lo establece la Convención de Viena (Naciones Unidas, 1969). Se entiende, que el quehacer de estas misiones abarque una agenda amplia, puede la mayoría de las ocasiones responder a un plan estratégico que establece su país de origen a los fines de lograr un determinado reconocimiento por el país según lo que es interpretado de dicha Convención. En otros casos las misiones diplomáticas pueden desarrollar una agenda de trabajo de forma más abierta pues no tienen mandatos específicos por parte de su país de origen.

Los Estados que se adhieren a las Convenciones Internacionales, como la de Viena (Naciones Unidas, 1969), son sujetos de derecho a nivel internacional, pues expresan su consentimiento por quedar vinculado con lo establecido en el documento levantado. Se participa de las convenciones por aprobación o ratificación. Por lo cual cada país que suscribe la Convención de Viena acepta lo establecido en cuanto a la representación diplomática, siendo un documento guía de la representación diplomática y sus formas de establecer acuerdos.

Las definiciones de diplomacia comercial, se refieren a “*un canal para la ejecución de las políticas de internacionalización de la economía y la empresa*” (Fanjul, 2013), en tal sentido, los diplomáticos no sólo se suscriben a la promoción del país y sus ventajas de gobierno, sino que es su responsabilidad la promoción de los sectores empresariales con los que cuenta el país, como muestra del desarrollo del sector o como una posibilidad de encontrar futuros socios como socios comerciales. Fanjul citando al autor Olivier Naray (2008), nos brinda otra definición de la “*diplomacia comercial es una actividad desarrollada por representantes de un Estado con status diplomático con el objetivo de promover los negocios entre su país y el país el que se encuentran destinados*” especificando que los responsable de esta actividad recae en el cuerpo diplomático de cada país, por lo cual es necesario que tanto la política internacional como la misión diplomática que trata temas comerciales orienten su esfuerzos a la promoción y defensa de los intereses de su país de origen.

Comentando lo expresado por el autor Fanjul (2013), el concepto de diplomacia comercial, está compuesto por dos componentes claves. En primer lugar, política de internacionalización, que se refiere a la planificación con la cual cuenta el país a los fines de promoverse en el exterior y la selección estratégica de esos mercados como las industrias con las cuales se podrían generar propuestas de valor. La diplomacia comercial, es una ruta por la cual se podría desplegar esfuerzos para la internacionalización, más no la única; en segundo lugar, está el componente de capital humano, los diplomáticos, que se prevé que cuenten con la preparación y herramientas necesarias de negociación.

## **1.2. Marco Teórico**

Los países del mundo han explorado la posibilidad de nuevos acercamientos con otros a los fines de promover sus economías, con la intención de encontrar en ellos nuevos inversionistas con los cuales establecer el intercambio comercial, así captar nuevos capitales de inversión. Esto supone un nuevo papel para la diplomacia, que tiene como rol estratégico posicionar el país que los diplomáticos promueven para conseguir los objetivos de crecimiento económico con potenciales socios.

En el ámbito de la ejecución de la diplomacia comercial, la internacionalista González Pérez (2013), afirmaba que para este ejercicio debe tenerse amplio conocimiento de asuntos culturales; recolección y análisis de información que pueda ser de relevancia; comprensión del entorno macroeconómico; arbitraje público y capacidad de negociación en todos los

niveles (local, regional y global), dado que en ocasiones podría darse condiciones de negociaciones bilaterales como multilaterales. Aunque también, es la misma autora que señala la informalidad del ejercicio, pues indica que actualmente es “*aprendida sobre la marcha*”.

Ahora bien, la justificación de cada país de invertir el despliegue de misiones diplomáticas, es producto de la evidencia, se sugiere que “*las exportaciones bilaterales aumentan aproximadamente entre el 6% y 10% con cada consulado en el extranjero*” citando un artículo del Dr. Andrew K. Rose de la Universidad de California en Berkeley (2007) en González-Pérez (2013), esto a su vez, se transforma en un indicador de resultado; cada misión diplomática debe contribuir al desarrollo del intercambio comercial de su país con otras regiones del mundo. El mismo artículo explica el caso holandés, del Dr. Hubb J.M. Ruël de la Universidad de Twente (2012) lo define como una buena práctica, combinó la experiencia adquirida por funcionarios en consulados y embajadas en el exterior, con la generación de redes empresariales se convierten en los factores más importantes en la calidad y la efectividad de la diplomacia comercial.

Se prevé que en los próximos 10 o 20 años, diferentes centros comerciales estarán moviéndose de un sitio a otro. Estos movimientos empresariales piensan dirigirse a regiones que están en proceso de desarrollo, Philip y Milton Kotler (2016;31), explica que “el epicentro comercial de todas las empresas *business-to-business* (B2B) y *business-to-consumer* (B2C), probablemente se trasladará de las regiones desarrolladas a regiones en

desarrollo”, en este caso, las diferentes misiones comerciales deben prepararse para hacer atractivos sus países calificados como en vía de desarrollo para atraer estos inversionistas.

El punto de partida de los incentivos para atraer inversión extranjera, es que los diferentes países realizan una planificación estratégica que permita dar a conocer los beneficios comerciales con los cuales cuenta el país como destino de negocio. Este plan estratégico cuenta con objetivos puntuales, parte de la línea base de los logros obtenidos y las metas que se persiguen a los fines de proponer el país como entorno de negocio. Un plan de desarrollo es definido como, una herramienta de gestión que promueve el desarrollo social en un determinado territorio, entendiendo que lo social está vinculado a lo económico en una nación (Alcaldía Mayor de Bogotá, 2016). Es por esto, que una planificación estratégica de la diplomacia comercial, puede tener acciones tácticas que promuevan la elección para la inversión extranjera.

Se puede percibir como factible, que los gobiernos diseñen una serie de incentivos en el marco de su diplomacia comercial, que motivan el establecimiento de negocios en sus países. Según Kotler y Kotler (2016), abordan como las ciudades a nivel internacional, reciben de forma directa o indirecta, el apoyo de la administración superior, en este caso los gobiernos para el desarrollo de determinadas industrias. Los apoyos o incentivos a la inversión extranjera pueden ser;

- Reembolsos fiscales
- Sectores preferentes
- Créditos fiscales para inversión
- Ayudas e incentivos a actividades de gran impacto
- Programas de formación

Esta estructura de incentivos productivos permite hacer del país que gestiona un plan estratégico de posicionamiento comercial tener mejores capacidades de negociación ante otros Estados que también persigan este tipo de vínculo. Según indican Kotler y Kotler, es el país receptor de la inversión que define cuáles serán los límites de la negociación “las políticas de un país pueden imponer cuotas reales o virtuales al volumen de venta de importación” (Kotler y Kotler, 2016; 65). El país tiene que asegurar que esta inversión que recibe tendrá capacidad de ser desarrollada en el país, sin impactos económicos o ambientales negativos a nivel local. Sobre todo, en lo económico debe verificarse que los incentivos concedidos no impacten de forma negativa la industria local.

Las políticas fiscales como incentivos para la atracción de inversión extranjera son catalogadas como políticas “dinosaurio” para conseguir ser el país seleccionado por el inversionista Kotler y Kotler (2016). Se estima que países con políticas fiscales de reembolsos o de excepción de impuestos por un período determinado, serán más efectivos en el cierre de sus negociaciones con sus inversionistas extranjeros.

El autor Morales Lama (2015), indica que la diplomacia comercial debe desplegarse desde unas líneas de acción que van desde la promoción comercial hasta el marketing; el apoyo diplomático a la actividad internacional de las empresas; provisión de servicios de apoyo a esta actividad; y como la participación activa en el marco institucional del comercio internacional. Morales Lama, realiza una definición puntual de la diplomacia económica y comercial, como un accionar metódico, que consta de la realización de los planes; delimita y persigue objetivos de carácter económico de un determinado Estado. Es por esto que, partiendo de esta definición, se puede entender la diplomacia comercial, como un proyecto tangible que persiguen los cuerpos diplomáticos acreditados en el exterior a favor del desarrollo económico de su país.

La Convención de Viena (1969) establece en su Artículo 19: Las misiones diplomáticas cuentan con un jefe encargado de la misma quien es *“la persona encargada por el Estado acreditante de actuar con el carácter de tal”*. Esto sugiere un personal amplio con diferentes funciones, en la cual cuentan con una persona que traza los lineamientos. La misma en su Artículo 3, refiere las funciones diplomáticas que espera realice cada misión:

- a) Representar al Estado acreditante ante el Estado receptor;
- b) Proteger los intereses del Estado acreditante y sus nacionales;
- c) Negociar con el Gobierno del Estado receptor;

- d) Enterarse e informar sobre la evolución de los acontecimientos en el Estado receptor;
- e) Fomentar las relaciones amistosas, económicas, culturales y científicas entre el Estado acreditante y el receptor. (Naciones Unidas, 1969).

Tal como indican el literal C y E, de la Convención de Viena, es competencia de las misiones tratar asuntos económicos y comerciales. En cuanto a los diplomáticos comerciales, son la parte de la sección diplomática que se encarga de gestionar las políticas de internacionalización comercial de su país en las embajadas donde han sido asignados; su cargo puede ser titulado de consejero o agregado comercial, y en ocasiones se encuentran dirigiendo la sección, o departamento de asuntos comerciales y económicos, las denominadas Oficinas Comerciales. En el caso de existir la figura del embajador, como responsable máximo de la misión, también puede intervenir en las actividades de diplomacia comercial, más en otros casos al no tener embajador acreditado puede solamente existir la misión diplomática.

Los diplomáticos que tienen la responsabilidad de las negociaciones económicas cuentan con una Asociación de Diplomáticos Comerciales Certificados (*Association of Certified Commercial Diplomats*), esta institución con sede en Londres promueve la formación integral en competencia que les permitan desenvolverse en su cargo como diplomáticos comerciales.

Es requerido que los diplomáticos comerciales, cuenten con una estrategia bien diseñada de su política exterior, para saber cómo y hasta donde pueden comprometer a sus países, en base a sus objetivos de negociaciones internacionales, dado que cada aspecto afecta positiva o negativamente el comercio y desarrollo de los países. En tal razón, se hace necesario mejorar las competencias con las que cuenta el cuerpo diplomático y sus asesores, a los fines de tener mejores resultados en las negociaciones; aumentar sus capacidades en temas de acuerdos de integración económica, tratados de libre comercio (TLC), atracción de inversionistas como los incentivos a promover.

En el ámbito de las relaciones internacionales, podría darse bajo términos de proteccionismo comercial que *“refiere a todas las medidas que hacen que el precio interno cobrado por el productor nacional de un bien importable sea superior al precio externo”* (Cavazos Lerma, 1982; 405). La idea de los proteccionismos es proteger el mercado interno de cada país. En contraste está el neoliberalismo enmarcado en el comercio neoliberal, se dan interacciones entre los diferentes países donde se ceden privilegios, ejemplo, liberar las aduanas y a su vez, se establecen límites, por lo cual enmarcados en los acuerdos neoliberales se dan relaciones en la que se puede identificar nuevos modelos comerciales. Una explicación de la dinámica de los mercados neoliberales es:

*“Estos están diseñados para facilitar el libre intercambio de bienes y servicios entre participantes deseosos de hacerlo, pero no son capaces, por su cuenta, de cuidarse de necesidades colectivas como la ley y el orden o el mantenimiento de la misma dinámica del mercado.”* (Soros, 2002, p. 25).

Los acuerdos comerciales que, dependiendo de su alcance, permiten una libre circulación de mercancías entre los países. Por medio de estos acuerdos comerciales los países quedan vinculados por un tiempo definido o indefinido para ciertas negociaciones bilaterales. Cabe destacar que también se pueden establecer acuerdos regionales producto de relaciones de integración que tenga el país así una región particular. Mientras en la negociación bilateral las negociaciones quedan a cargo de sus misiones, las multilaterales por los organismos de promoción comercial regional. En ambos se promueve que un determinado país se beneficie de las oportunidades comerciales propiciadas por la apertura comercial.

En otras palabras, referirnos a los acuerdos multilaterales, es referirse a la integración económica que pueden tener ciertas regiones por acuerdos previos firmados. Tugores (2006:109) define la integración económica como *“el “la integración económica es el proceso mediante el cual los países van eliminando características diferenciales. Teóricamente podrían irse eliminando entre todos los países, para ir encaminados a una “economía mundial integrada””, en la cual los países logran entenderse y acogen una normativa común que los regula, a la vez, también les permite ejercer negociaciones en conjunto.*

En una discusión sobre que es la integración se expone la postura del húngaro Bela Balassa (1964 Citado por Petit Primera, 2014; 139) que afirma que *“el proceso o estado de cosas por las cuales diferentes naciones deciden formar un grupo regional”*. Se expone también la postura de Ramón Tamañes (1990 Cit. Petit Pimera, 2014; 140), por su parte, considera

que la integración económica *“es un proceso a través del cual dos o más mercados nacionales previamente separados y de dimensiones unitarias estimadas poco adecuadas se unen para formar un solo mercado (mercado común) de una dimensión idónea”*. En este sentido se coincide en la postura que la integración es el escenario donde las políticas gubernamentales de negociación dejan de ser unitarias, para optar por esfuerzos colectivos.

Existen varios niveles de integración, el modelo de integración económica de Balassa, define en cinco (5) etapas los procesos integracionistas, al ser etapas se pueden hacer la inferencia de poder ser aplicadas sin depender una de otras;

- **Áreas de libre comercio**, donde las naciones miembros remueven entre sí todos los impedimentos o barreras comerciales, pero retienen su libertad con relación a la determinación de sus políticas versus el mundo exterior (los países no miembros).
- **Unión aduanera**, comparte similitudes con las áreas de libre comercio, excepto que las naciones miembros pueden conducir y llevar a cabo relaciones comerciales exteriores en conjunto, y por consiguiente, pueden adoptar aranceles externos comunes sobre las importaciones de los países no miembros, y también pueden allegarse ingresos aduaneros.
- **Mercado común**, son uniones aduaneras que también permiten la libre movilidad de los factores de producción o personas, a través de las fronteras nacionales de los miembros, inversión extranjera. capital, trabajo, etc.

- **Unión económica completa;** son mercados comunes que esperan por una unificación global tanto de las políticas monetarias como fiscales; así como el desarrollo de una especie de gobierno que dirige a nivel regional de una entidad política central supranacional.
- **Unión política completa.** Aquí los participantes se transforman literalmente en una nación.

Dependiendo el protocolo del acuerdo firmado por los países que integren esta negociación existirá un mayor o menor grado de compromiso entre los mismos. Estas etapas no responden a una secuencia lógica, pueden aplicarse primero como “Acuerdo de Libre Comercio” hasta llegar a la Unión Política, como es el caso de la Unión Europea, o podrían hacerse sin orden alguno. Lo cierto es que estos acuerdos, regionales incentivan el vínculo comercial pues en vez de ofrecer un país como destino se ofrecen varios y el tamaño de mercado que estos representan.

En la cultura latinoamericana de democracia, está muy arraiga la figura del gobierno central en la toma de decisiones. Los gobiernos como Estados, tienen autonomía de actuar y ejercer su derecho de apertura o restricción ante otras naciones. Las presidencias de cada país muchas veces actúan de forma independiente de los demás órganos estatales, lo cual le da una ventaja a que el presidencialismo tome mayor protagonismo de tomar posición ante las demás instituciones de Estado e incluso organismos de integración.

En Latinoamérica la toma de decisiones importantes en los organismos de integración regional, incluyendo el Sistema de Integración Centroamericano (SICA), es tomada por sus cumbres de Jefes de Gobierno y no por entidades supranacionales como acontece en el modelo de integración europeo. En América Latina los especialistas de integración sugieren que, *“los parlamentos y los tribunales nacionales han sido usualmente arrastrados o mantenidos al margen”* (Malamud, 2008).

Los organismos de integración precisan del diseño de la normativa, en especial en orden económico que permita tener una política común y determine cuáles serán sus incentivos y la entrada en vigencia de los mismos. En la aplicación de la norma y la resolución de conflictos son dos problemáticas de fuertes que marca el MERCOSUR, según (Dabène, 2009), que es otro organismo de integración latinoamericano, aunque según coinciden varios autores no es el único régimen de integración en el cual se manifiesta esta situación. Por lo cual, este es un neoliberalismo, que deja las decisiones en manos de los gobiernos y carente de órgano con capacidad de verificar y procurar el cumplimiento de los acuerdos.

El presidencialismo desde dentro de los estados también es manifestado dado que las agendas de gobierno, serán resultados de las propuestas que desee respaldar el presidente electo, afectando en las políticas internas del país, sus representaciones diplomáticas, así como sus avances a nivel de integración.

## **CAPÍTULO II:**

### **DESARROLLO DE LA DIPLOMACIA COMERCIAL: CASO MEXICANO**

Según un artículo de BBC Mundo, califican a México uno de los países comercialmente más abiertos del mundo (Nájar, 2017), su apertura comercial ha mantenido una dinámica comercial con diferentes regiones del mundo, el artículo es puntual en señalar que esta política de apertura inició en los años 1990 hasta el presente. México se constituye una economía sólida en la región y mucho se atribuye a su posición geográfica, *“es un puente natural entre los dos extremos del continente americano, así como entre Asia y Europa, gracias a nuestro acceso a los océanos Pacífico y Atlántico”* (Oficina Económica y Comercial de España en México, 2018; 53) valorando la fuente que esta una de las claves en sus flujos de bienes, capitales, servicios y personas en México, lo cual es interesante pues es una evaluación de un país (España) que es el inversionista.

La diplomacia comercial mexicana ha tenido que crear una red de instituciones del gobierno que permitan generar valor para hacer más atractivo el país para atraer socios comerciales. Esta red de instituciones ha necesitado vincular, no solo a nivel gubernamental, sino a nivel privado como bien describe la creación de BANCOMEXT;

“De esta manera a partir de 1937, con la creación de BANCOMEXT, el gobierno considero importante establecer una fusión entre ambos sectores (público y privado) para poder ejecutar la diplomacia comercial de manera efectiva para que a su vez México se posicione en un socio

comercial estratégico dentro del marco internacional y por ende pueda fortalecer su desarrollo económico”.

Una institución más joven, y con la finalidad exclusiva de generar alianzas comerciales es PROMÉXICO, que por su despliegue de oficinas pareciera tener presencia tal cuál las embajadas, pero están ubicadas especialmente en los países donde México tiene potencial de relaciones comerciales,

*“Debido a la evolución de las operaciones comerciales México se ha sabido adaptar instaurando una institución capaz de fortalecer su comercio exterior por lo que ha creado PROMEXICO, una entidad gubernamental con presencia en todo el mundo que sirve como facilitador para apoyar a las empresas mexicanas a promover el intercambio de sus productos y servicios a diversas regiones.*



Fuente: PROMEXICO, 2018

Aunque el destino de ProMéxico es desaparecer en los próximos seis años, esta instancia creada en enero de 2013 con 46 oficinas para promoción comercial, desaparece el pasado mes de agosto de 2018, la razón fue motivada por la Cámara de Diputados donde grupo parlamentario exhortó al presidente electo reconsiderar su decisión “*en virtud de tratarse de una instancia gubernamental medular para la promoción económica de México en el ámbito internacional*” (Saldaña, 2018). La idea es volver al viejo modelo donde los embajadores quedan como responsables de la promoción comercial del país.

El investigador Mexicano Laborde (2018), evalúa la función de ProMéxico, como una oficina funcional y sin comparación en su despliegue diplomático. Por otra parte, atribuye el fallo de la institución a los siguientes elementos: 1) poder enlazar mejor con los clientes (empresarios), 2) Inteligencia de mercado y 3) comunicar más efectivamente la demanda y oferta de exportable. Por último, es interesante la observación realizada a los fines de que el Personal de ProMéxico cuando sea disuelto sea integrado a las embajadas para capitalizar su conocimiento entendiendo que la formación diplomática facilitaría a futuro la atracción de socios para este país desde sus embajadas.

## **2.1 Historia de la Diplomacia Comercial Mexicana**

Se atribuye al factor geopolítico el éxito del desarrollo de la política comercial mexicana, así como su proximidad a los Estados Unidos, pero desde el inicio de su política comercial han buscado una diversificación en sus relaciones comerciales y un aumento constante de

los aliados comerciales. El Dictamen de Azcárate, de 1822, es citado como primer documento de la diplomacia comercial mexicana, tan antiguo como su propia independencia, que buscaba establecer relaciones con diferentes países en función de cuatro factores: por naturaleza, por dependencia, por necesidad y por política (López Bassols, 2012). Azcárate, para México fue un documento que no solo pensaba en el reconocimiento de la nación recién creada sino en cómo se relacionaría con el mundo.

Durante el gobierno de Porfirio Díaz (1876-1911), más conocido como el Porfiriato cuando la diplomacia comercial empezaría a tener otro tipo de importancia según el autor V, pues desde el gobierno se tomaron medidas que permitirían un desarrollo más efectivo de la política comercial;

- Abrieron una sección comercial en la Cancillería;
- Elevaron a rango de embajada la legación mexicana en Washington, D.C.;
- Aumentó el número de consulados en Europa;
- Establecieron relaciones con Japón y China, y se fomenta la participación de sectores productivos (agricultura y minería, principalmente)
- Presencia en ferias mundiales, como en el caso de la Exposición Universal de París de 1889.

Uno de los propósitos del gobierno de Díaz era mantener en equilibrio la balanza comercial de México con Estados Unidos y con algunos de las economías más fuerte de Europa como

Alemania, Reino Unido, España y Francia. Se puede afirmar que es durante el Porfiriato que la Secretaría de Relaciones Exteriores desarrolló las estrategias y medidas para colocar y posicionar a México como un socio atractivo y confiable para la comunidad internacional (Mobileport, 2017), así como la consolidación de la relación con su principal socio comercial Estados Unidos, dado que *“en 1877, el mercado estadounidense recibía 42% de las exportaciones totales de México y para 1911, esa participación relativa se elevó a 76%”* (Vidagaray, 2016).

Otro momento importante fue la primera mitad del siglo XX, según Videraray (2016), como resultado de eventos internacionales: la propia Revolución Mexicana, la Revolución Rusa y las Dos Guerras Mundiales. Al salir de la crisis económica de 1929, México adoptó como modelo de desarrollo la sustitución de importaciones afirma el autor; este modelo de producción.

En el siglo XX, México fue trabajando su política exterior buscando una posición en la que encontrar mayor balance económico. El comercio exterior del país estuvo concentrado principalmente en la exportación de materias primas, especialmente el petróleo, y en menor medida en manufacturas. Aunque sus esfuerzos de negociación internacional estaban dirigidos a los Estados Unidos, cuando el país norteamericano decidió aumentar sus aranceles para México, este optó por la diversificación; los socios tradicionales Latinoamericanos —de manera especial con los países centroamericanos— y de Europa, así como la conquista de nuevos mercados en las naciones recién independizadas de Asia.

En los últimos decenios de este siglo, a partir de una interpretación de los acontecimientos del entorno internacional en transformación, México optó por convertir el comercio en uno de los principales motores del desarrollo nacional.

Luego se dio la transición del modelo económico proteccionista al modelo económico de apertura comercial donde prevalecían los acuerdos comerciales de libre comercio e integración regional; con nuevas facilidades comerciales para todas las partes. El primer paso a esta apertura fue el ingreso de México en 1986 al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), que fue el acuerdo que antecedió la Organización Mundial del Comercio (OMC) y que regula el comercio de todos los países que le reconocen como tal.

Posteriormente en los años 80 tomó fuerza la posibilidad de una asociación con Estados Unidos. La negociación dio como resultado el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en principios de los noventa, este momento marcó un punto de referencia para la transformación a nivel de negociación que tendría México ante los demás países, por lo cual es el acuerdo más importante de la política económica de México. Este acuerdo incluía medidas de incentivos comerciales como la eliminación de aranceles de algunos productos y otras barreras no arancelarias. Resultado de este acuerdo otros de los socios comerciales que al momento tenía México como, la recién creada Unión Europea, que al momento tiene múltiples acuerdos de Asociación Comercial en beneficios de ambos.

Actualmente la diplomacia comercial mexicana busca posicionar a México como un país de responsabilidad global. Los objetivos de su planificación diplomática incluyen, la diversificación de vínculos políticos, comerciales, de inversión, y cooperación económica y social con países de América Latina, Asia-Pacífico, Europa y Medio Oriente; los que estudiaremos en el presente estudio de caso. México mantiene como una de sus políticas de incentivos los acuerdos de libre comercio, teniendo 12 acuerdos de libre comercio que incluyen 46 países; 32 acuerdos para la “Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones con 33 Países”, y cuenta con 9 acuerdos en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (Mobileport, 2017).

## **2.2. México y el Tratado de Libre Comercio NAFTA**

Las relaciones entre E.E.U.U. y México en la actualidad se enmarcan en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte o en inglés *North American Free Trade Agreement* (NAFTA), este acuerdo entró en vigor a partir del año 1994. NAFTA (Universitat Pompeu Fabra, 2012), es catalogado como un bloque comercial, aunque su constitución como tal, es un acuerdo o tratado de libre comercio, integrado por sólo tres (3) países de América del Norte: Canadá, México, Estados Unidos.

Los antecedentes del NAFTA surgen de dos negociaciones independientes de los Estados Unidos, la intención de una integración económica con Canadá en 1965, degenerando en

el Pacto Automotor; pero en el mismo año también se establecía un programa de las maquiladoras en el Norte de México, persiguiendo la integración económica con este.

En 1990, México y Estados Unidos deciden iniciar la negociación de un acuerdo comprensivo de libre comercio, este mismo año Canadá demuestra su interés de formar parte de este tratado, iniciándose de esta forma los trabajos con el objetivo de crear una zona de libre comercio en América del Norte. Entre los años 1991 y 1992, fueron realizadas reuniones ministeriales entre los jefes de estados para negociar las condiciones del acuerdo y sus restricciones y para el 17 de diciembre de 1992 el mismo fue suscrito.

Los logros de este acuerdo quedan expresados en sus objetivos (Universitat Pompeu Fabra, 2012):

- Promover las condiciones para una justa competencia.
- Incrementar las oportunidades de inversión.
- Proporcionar la protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer procedimientos eficaces para la aplicación del TLC y para la solución de controversias.
- Eliminar barreras al comercio entre Canadá, México y Estados Unidos, estimulando el desarrollo económico con acceso igualitario a sus respectivos mercados.
- El Certificado de origen NAFTA se utiliza en Canadá, México y los Estados Unidos, incluido Puerto Rico.

Este acuerdo que integran varias aristas de la promoción y protección comercial de los países miembros se ha ido validado como parte importante del desarrollo de México; pues el NAFTA para el país latinoamericano ha sido *“un instrumento importante para consolidar las reformas económicas anunciadas a mediados de los años 80, fundamentalmente para consolidar el proceso de apertura económica”* (Cevallos, 2016), producto de esto tienen mayores flujos comerciales.

El NAFTA como tal, *“representa más del 25 % del PIB mundial”* según el (FMI, 2016), además del peso económico se puede atribuir este TLC a uno de los factores que han sostenido su crecimiento, *“los países pertenecientes a este tratado han crecido de forma sostenida alrededor de 2.6% cada año desde la firma del acuerdo”* (FMI, 2016). Una forma de como una herramienta desarrollada por el despliegue diplomático de alto nivel, contribuye a generar desarrollo.

Desde que inicio la administración de Donald Trump en E.E.U.U. se ha considerado renegociar el NAFTA. Para México este acuerdo representa unos US\$531 mil millones comercio bilateral entre México y Estados Unidos y 5 millones sus plazas de empleos que dependen en EE.UU. del TLCAN, según la Cámara de Comercio estadounidense (Nájar, 2017).

Aunque la renegociación del NAFTA, fue entre México y E.E.U.U. excluyéndose de momento a Canadá, por cuestiones puntuales, la administración Trump tenía propuestas de

mejoras puntuales con México: *“regular el valor de las monedas locales, cambiar las reglas para resolver controversias comerciales o aplicar aranceles y cuotas compensatorias a la importación de mercancía”* (Nájar, 2018). El analista Chris Benschel, indicó que Trump se concentraba *“en el tema de la balanza comercial y que ahora EE.UU. tiene un déficit de US\$17.000 millones con Canadá versus US\$71.000 millones con México, así que tenía más que ganar con este último”* (Bermúdez, 2018) era evidente que para la desventaja comercial o al menos para quien quedaba a favor la balanza comercial en el NAFTA en el comercio con E.E.U.U. era para México, lo cual para el gobierno de Peña Nieto no estuvo como prioridad en negociar, pero ahora el recién electo presidente Andrés Manuel López Obrador, fue necesario con la observación de que este acuerdo tendrá una duración de 16 años, pero será sometido a revisión cada seis años, lo acordado según indica Nájar (2018);

*“Automóviles: se requerirá que, para poder ser exportado sin aranceles, 75% de un vehículo tiene que ser producido con partes hechas en los países que hagan parte del tratado (en la actualidad se exige un 62,5%). Además, entre 40% y 45% del auto debe ser hecho por trabajadores que ganen al menos US\$16 por hora. Con esto se busca evitar la deslocalización de fábricas a zonas de bajo coste en México.*

En la sección referida a derechos laborales se incluye un anexo en el cual las partes se comprometen a adoptar normas y prácticas laborales conformes a lo establecido por la Organización Internacional del Trabajo”

Esto denota lo imperfecto que aún pueden llegar a ser los acuerdos comerciales de larga data, y lo sensible a los cambios de mandatos presidenciales según sus intereses.

### **2.3 México y sus vínculos con Latinoamérica**

Un punto importante en el establecimiento de alianza es la proximidad física entre los países, América Latina y Caribe, entre sus países en menor o mayor grado comparte diferentes lasos de relación. En el caso de México, desde los años 80 cuando empezó su política de liberalización comercial, *“los tratados de libre comercio que México negocia con países de América Latina y el Caribe son instrumentos que liberan, regulan y fomentan el intercambio de bienes y servicios”* (Grandguillhome, 2016). En lo cual se demarcan tres objetivos comerciales, liberalización comercial, regulación como para estandarizar y por último el incentivo al intercambio comercial. Desde entonces la relación México – América Latina tiene dos vertientes según indica este informe de la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE), una la vertiente de política económica internacional de México (incluye, aspectos comerciales, aspectos financieros, promoción a la inversión mexicana e integración) y la segunda vertiente más volcada a la cooperación internacional.

En la actualidad, la relación México- América Latina no ha modificado su esencia, sus propuestas siguen centrándose en la política económica y la cooperación, y *“los acuerdos son integrales pues abarcan además aspectos de propiedad intelectual, de fomento a la inversión e incluyen mecanismos de solución de controversias”* (Granguillhome, 2016).

Teniendo en este caso dos elementos que anteriormente no eran mencionados la protección de los derechos de autor y el manejo y resolución de controversias comerciales. Es reconocido que en México, que el principal destino de los inversionistas mexicanos es la región latinoamericana (Notimex, 2013).

México cuenta con ocho Tratados de Libre Comercio vigentes con la región de América latina y el Caribe (PROMÉXICO, 2018): el TLC G3 con Colombia y Venezuela (1994), TLC Costa Rica (1994), Nicaragua (1998), TLC Chile (1999), TLC TN Guatemala, Honduras y El Salvador (2001), TLC Uruguay (2004); una especie de actualización fue el TLC ÚNICO Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua (2011), TLC Perú (2012), TLC Panamá (2014). Además, tiene otras tres modalidades de acuerdos con los que se vincula con países de la región como Brasil y otras partes del mundo, estos son el ACE, Acuerdo de Complementación Económica, AAP, Acuerdo de Alcance Parcial y, por último, las Alianzas, organismos y foros multilaterales y regionales, más de índole de cooperación.

En términos de relación comercial bilateral, México tiene relaciones más intensas con países en específico de la región, como son; “Brasil (10 mil millones de dólares); Colombia (6 mil 500 millones) y Costa Rica (4 mil 250 millones)” (Notimex, 2013). Esto incluso podría ser un termómetro de cuáles son las relaciones más exitosas en función del despliegue de esfuerzo diplomático dado que con Colombia y Costa Rica el país tiene suscrito TLC y AAP y ACE con Brasil por ejemplo.

## 2.4. México y sus vínculos con la Unión Europea

La relación de México y la Unión Europea, ha sido una relación de marcadas transformaciones a lo largo del tiempo. Según recogen las memorias el apoyo europeo, empezó siendo diplomático, durante los ochenta cuando Europa Occidental apoyó los esfuerzos mexicanos por encontrar una solución al conflicto en Centroamérica por medio del diálogo de San José. En los noventa, de la cooperación evolucionó a la negociación, *“hacia un diálogo “birregional” entre la Unión Europea y América Latina, promovido sobre todo por México y España, e institucionalizado en la cumbre de Río de 1999”* por lo cual podríamos afirmar que la relación comercial con la Unión Europea fue promovida por México.

Se califica que México viene a ser un puente entre América Latina y Norteamérica, por lo cual su ubicación geográfica fue estratégica para la Unión Europea para entrar a la región latinoamericana y, en cierta medida, entre los países industrializados y los emergentes según (Comisión Europea, 2016). Esta relación se puede considerar tuvo antecedentes importantes que prepararon a México para la negociación económica, como lo fueron “la crisis de la deuda de 1982, desembocó en la apertura unilateral de México a partir de 1985, año de su ingreso al GATT, y en su integración con Estados Unidos y Canadá a partir de 1994”( Pi-Suñer, Riguzzi & Ruano, 2010; 405) estas fueron las bases del TLC Europea-México (TLCUEM), aunque no se limita al mismo sino que como indica los autores forma parte de un Tratado de Asociación más amplio, firmado en 1997. La firma del tratado de libre comercio (TLC) entre la Unión Europea con México fue importante para ambas

partes; “desde que entró en vigor, el flujo promedio anual de inversión de la UE se ha triplicado” (Comisión Europea; 2016), para el sector de la banca como para la agropecuaria, instalándose en México tales como BBVA Bancomer, Santander, Serfin y HSBC.

Desde el inicio de la relación México- Unión Europea los resultados fueron tangibles para 1987, pues las *“cifras reflejaron en particular el comercio con España que, en esos años, se convirtió en el segundo destino más importante de las exportaciones mexicanas, especialmente de petróleo (alrededor de 16% del total)”* (Pi-Suñer, Riguzzi & Ruano, 2010; 434). La relación con España siguió progresando al punto, que ascendió como contraparte comercial más importante de México en Europa, por encima de las otras potencias occidentales; y siguiéndole a España la segunda relación más sólida es la relación con Alemania sobre todo a nivel de intercambio económico.

La vinculación bilateral entre México y la Unión Europea, responde a lineamientos estratégicos negociados por las representaciones de ambas partes, y como resultado se tienen el Plan Ejecutivo Conjunto, en el cual *“las dos partes tienen la voluntad común de aunar sus esfuerzos para construir una arquitectura internacional que responda a los riesgos y amplíe las oportunidades de la globalización”* (Consejo de la Unión Europea, 2010). Su relación es tanto comercial como social, según recoge el Reporte del Consejo de la Unión Europea (2010), para promover el desarrollo pues según expresa este Plan Ejecutivo *“la Asociación Estratégica entre México y la UE tiene como objetivos rectores*

*la consolidación de la democracia y el Estado de Derecho; la protección de los derechos humanos; el desarrollo económico sustentable; la igualdad de oportunidades y el compromiso mutuo en la lucha contra la pobreza y la exclusión social”.*

Aunque en diferentes momentos se han evidenciado la fragilidad de las relaciones bilaterales como expresa el recuento del vínculo comercial entre la Unión Europea y México, como el cierre comercial posterior a la caída de las Torres Gemelas o la crisis Venezolana. A finales de la década entrando el 2010, la relación bilateral entre México y los principales Estados europeos perdió relevancia para las partes, al encontrarse todos los actores (refiriéndose principalmente a los Estados Europeos) inmersos en sus propios problemas internos, principalmente los económicos (Pi-Suñer, Riguzzi & Ruano, 2010; 466). Aun así, posterior a la crisis la dinámica comercial mundial comenzó nuevamente a activarse, valorando como positivo este acuerdo bilateral, *“México mejoró su posición como exportador mejorando la competitividad del país, no solo gracias a la diversificación del comercio de bienes, sino también a la liberalización del comercio de servicios”* (Comisión Europea, 2016).

## **2.5 México y sus vínculos con Asia**

La histórica relación de México y Asia, inicia con el Galeón de Manila —llamado así en honor a su puerto de salida en Manila, Filipinas esta embarcación *“transportaba mercancía que deslumbró a dos continentes: porcelana, seda y especias provenientes de Asia, y*

*exquisita plata de América*” expresaba Santibañez Godoy (2015) en la documentación de la histórica relación comercial. Su destino en México: el puerto de Acapulco. Pues geopolíticamente el Océano Pacífico comunica ambos; a México de forma directa con el continente Asiático.

Aunque se cuestiona si en los últimos años, si es realmente efectiva la relación entre ambos países o la misma podría ser mejor explotada a favor de México. Algunos datos relevantes, son que 82% de las exportaciones mexicanas son destinadas a Estados Unidos y Canadá, mientras que apenas el 3.6% van al Este de Asia y el Pacífico, y menos del 2% a China (Santibañez Godoy, 2015); lo que quiere decir que las exportaciones mexicanas son canalizadas para el NAFTA, y son escasos porcentajes los que están orientados a la región más poblada del mundo. Establecerse comercialmente con Asia es una labor que califica como costosa, afirma la Secretaría de Relaciones Exteriores, este podría ser uno de los factores que distancia ambos espacios comerciales.

En el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018 de México se delimitan las acciones propuestas de México con Asia; es por tal razón, que *“ha realizado diversas acciones encaminadas a reforzar y enriquecer las relaciones con los países que conforman la región, principalmente con China, la República de Corea y Japón los cuales son los principales socios comerciales de México en Asia”* (SRE, 2018). Vislumbrando que México a nivel de vínculos internacionales planifica sus alianzas, previo hacer esfuerzos diplomáticos.

### **a) Relación con Japón:**

En cuanto a Japón, la relación con México ha sido la más larga y profunda. Los dos países al ser socios estratégicos, tienen intereses comunes en varios temas de la agenda internacional como en temas de medio ambiente, cambio climático, seguridad humana, entre otros. Asimismo, son miembros de foros multilaterales como el APEC y el G20, y de diversas organizaciones internacionales y acuerdos como es el Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (TPP, por sus siglas en inglés) el cual es la negociación comercial más importante a nivel mundial y el cual ambos países forman parte de ella. (SRE, 2018).

Las relaciones comerciales entre México y Japón, según recoge las memorias del SRE de Haro, León, y Ramírez (2011), fueron intensificadas en el gobierno de Carlos Salinas de Gortari, que perseguía una relación más estrecha con Asia a los fines de tener mayor equilibrio con sus vínculos comerciales con E.E.U.U. Parte de las negociaciones con Japón incluían los beneficios que tendría cualquier inversionista en México para tener acceso a las zonas del NAFTA. Japón en los años noventa previo al TLC con México tenía 55 empresas maquiladoras, en otras palabras, empresas ensambladoras de sus productos en México, indicando que sus principales productos son electrónicos y automóviles desde entonces que se negociarían en el triángulo México- E.E.U.U.-Japón. Además de la inversión directa de Japón en México, este último ha recibido programas de cooperación, transferencia tecnológica, innovación industrial, asesoría y entrenamiento por parte de Japón (Esteves Canó, 2018).

Existe un Acuerdo de Asociación Económica (AAE México-Japón), en el cual se enmarca su relación comercial actual. Por su parte, se afirma que “Japón es hoy en día el mayor inversionista asiático en México y el sexto destino de sus exportaciones” (Esteves Canó, 2018) es entendible que entonces este AAE, es la herramienta mediante la cual México ha negociado con su principal inversionista. Dándole paso a posicionar “los productos agroindustriales mexicanos gozan de muy buena aceptación en su mercado” en el país asiático (Esteves Canó, 2018).

***b) Relación con China:***

Las relaciones diplomáticas entre México y China han venido estableciéndose desde el año 1972. El ascenso actual de China como la segunda economía mundial ha sido una razón para que la administración del Presidente Enrique Peña Nieto se ha enfocado en diversificar las relaciones comerciales con dicho país. Esto se puede observar en uno de los puntos planteados en el PND, donde se señala que México tiene el reto de llevar las relaciones con dicho país hacia un nuevo paradigma de cooperación y diálogo, que permita propiciar nuevos esquemas de entendimiento e intercambio. Por ello, en abril de 2013 se llevó a cabo una gira por China y Japón, donde el presidente mexicano mostró el interés y compromiso de estrechar la relación con estos países (SRE, 2018).

*c) Relación con Corea del Sur:*

Para fortalecer los vínculos con Corea, ambas naciones han intercambiado distintos puntos de vista en el marco del espacio conocido como MIKTA. La reciente administración presidencial de Enrique Peña Nieto, por ejemplo, llevó a cabo la Primera Reunión de Cancilleres de MIKTA en Nueva York el 25 de septiembre de 2013(SRE, 2018). En esta reunión los Cancilleres de ambas naciones acordaron revisar y actualizar la estructura institucional bajo la cual opera su relación política, económica y de cooperación, en el marco de la negociación del TLC con Corea del Sur.

Las algunas empresas coreanas se han instalado en México a los fines de producir en la región, algunas que representan las inversiones más significativas son Samsung, LG y Kia. Para entender un poco mejor el impacto de estas inversiones en México;

“la primera es la empleadora más grande en Querétaro; la última, instaló su planta en Nuevo León y, en un año, se consolidó como la séptima productora de vehículos más importante del país. La planta de Kia no sólo cuenta con avanzados sistemas de automatización, también es única por la forma en que se encuentra integrada digitalmente con sus proveedores, instalados en el mismo parque industrial” (Esteves Canó, 2018).

Aunque se está trabajando un TLC con Corea del Sur, en las últimas décadas la inversión Coreana ha decaído en el espacio mexicano, según indican los autores puede ser renuencia a transformar el modelo de ensamblaje por fabricación en México y las facilidades que

tiene Corea del Sur para instalar sus operaciones en China. También los autores en el informe indicaban que las inversiones de mexicanos en este país asiático eran muy escasas.

## **2.6 México y sus vínculos con África**

Existen puntos encontrados en cuanto a la relación México y África, dado que para algunos es un territorio de gran relevancia en los próximos años y para otros las condiciones actuales de desarrollo lo dejan al margen de los vínculos comerciales. Se puede considerar que la Política Exterior Mexicana desde el inicio de la transición a la independencia de los países Africanos “se ha caracterizado por ser defensora del principio de autodeterminación de los pueblos, sobre todo a partir de la segunda mitad del siglo XX en su proceso de descolonización” según recoge la revista Milenio (2013), esto se tradujo a acciones concretas como la designación de un embajador itinerante para cubrir 29 países de forma simultánea entre 1990-1994.

En el levantamiento de la revista Milenio (2013) México, actualmente cuenta con ocho embajadas y diez consulados honorarios, (Argelia, Egipto, Etiopía, Ghana, Kenia, Marruecos, Nigeria y Sudáfrica), de cuál se duda de la capacidad de alcance para todo el territorio africano.

Aunque se alega que es “la falta de conocimiento, los prejuicios y la escasa presencia de intereses económicos, entre otros, pueden ser algunos de los elementos que explican este

aparente alejamiento (entre México-África)” (Rodríguez & González, 2007). Pues según valoran las relaciones económicas entre el país latinoamericano y los países africanos, es más vínculos de intercambios culturales y políticos que una relación económica propiamente como la que se tiene con otras regiones del mundo.

Desde la SRE, se afirma que “el gobierno mexicano valora sus relaciones con el exterior de manera global, y ha dado un peso correcto a los capitales, político y económico, de cada relación” (Pérez Bravo, 2016), entendiéndose que en tal razón, centran sus esfuerzos de manera estratégica donde tenga mayores probabilidades de generar resultados comerciales.

## **CAPÍTULO III.**

### **DESARROLLO DE LA DIPLOMACIA COMERCIAL EN REPÚBLICA DOMINICANA**

#### **3.1. Historia de la Diplomacia Comercial República Dominicana**

La República Dominicana actualmente es un país reconocido en los diferentes espacios globales, por la promoción de políticas económicas y sociales. Al presente, el país cuenta con una promoción diplomática activa de las ventajas de los vínculos con República Dominicana. La diplomacia es más “competitiva y dinámica, capaz de impulsar el intercambio comercial, la inversión extranjera y el turismo” (De Gracia, 2016) así como también se expresa la necesidad latente desde la gestión gubernamental de adecuar y profesionalizar el ejercicio diplomático contemporáneo. República Dominicana cuenta con 47 embajadas, en cada embajada está supuesto tener al menos un Ministro Consejero para Asuntos Comerciales, el despliegue por continente de estas embajadas es 3 en África, 23 en América, 7 en Asia y 14 en Europa, asignadas según la importancia comercial para el país.

Se puede afirmar que el despliegue diplomático comercial dominicano es una política reciente, dado que se señalaba incapacidad en los estamentos públicos para realizar sus funciones, “la Secretaría de Estado de Relaciones Exteriores en sus inicios no tenía la capacidad de asumir sus atribuciones con la solidez que demanda el país en política exterior” (De Gracia, 2016). Ampliando esta situación, desde el Gobierno central se

delegan en otras de las instituciones públicas el establecer ciertos acercamientos a otros países. En diversas ocasiones el quehacer diplomático estuvo ligado a los intereses de las autoridades de gobierno al momento de establecerla, por ejemplo, al inicio de la nación solo se procuraba lograr el reconocimiento y soberanía como nación, como menciona (De Gracia, 2016).

Fue a partir de los años noventa que República Dominicana dio un giro en su política exterior, saliendo del modelo de protección económica. En el año 1993, la República Dominicana consigue participar de forma activa en el comercio mundial, incorporando los mecanismos previstos en la Ronda de Uruguay y el CARICOM. Sin embargo, es a partir del 1996 que el país asume un papel decisivo en el orden político internacional y redefine su actuación ante los diversos foros y organismos

En 1997, el interés del país por atraer de Inversión Extranjera Directa (IED), se hizo de manera expresa promoviendo su nuevo marco legal en la Ley No.16-95, donde se manifiestan herramientas tales como la eliminación de las restricciones a la inversión extranjera y los límites a la repatriación de dividendos (UNCTAD, 2016). La configuración de organismos para darle apoyo a estas políticas también fue cambiando, puesto que la Oficina de Promoción a la Inversión Extranjera (OPI-RD), fue fusionada en el año 2003 con el Centro Dominicano de Promoción de Exportaciones (CEDOPEX), ninguno de estos organismos actualmente existe, sino que se le dio otra identidad institucional, se ha convertido en el Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD),

desde el cual se “promueve el país como destino atractivo para las inversiones, con un enfoque integral y estratégico que destaca la estabilidad política y macroeconómica, la integración comercial vía tratados de libre comercio y los costos competitivos de la mano de obra” (UNCTAD, 2016).

La más reciente modificación a la Constitución de la República Dominicana en su Artículo 26 indica la importancia de incentivar buenos vínculos internacionales, indicando este artículo que “las relaciones internacionales de la República Dominicana se fundamentan y rigen por la afirmación y promoción de sus valores e intereses nacionales, el respeto a los derechos humanos y al derecho internacional”. Además, en este Artículo 26, en el numeral 4, establece que esta vinculación debe ser:

*“En igualdad de condiciones con otros Estados, la República Dominicana acepta un ordenamiento jurídico internacional que garantice el respeto de los derechos fundamentales, la paz, la justicia, y el desarrollo político, social, económico y cultural de las naciones. Se compromete a actuar en el plano internacional, regional y nacional de modo compatible con los intereses nacionales, la convivencia pacífica entre los pueblos y los deberes de solidaridad con todas las naciones”.*  
(Constitución de la República Dominicana, 2015).

La Estrategia Nacional de Desarrollo (END) 2030, Ley 1-12, que define la Visión de Nación de largo plazo y los objetivos y metas nacionales. Y con esta Visión 2030 como marco, el Gobierno del presidente Danilo Medina ha identificado sus prioridades de gobierno, expresadas en las Metas Presidenciales y el Plan Nacional Plurianual del Sector

Público (Montás Ureña, n.d.). La Ley de Estrategia Nacional de Desarrollo 2030 plantea que para alcanzar el tercer eje del desarrollo económico del país que busca “procura una Economía Sostenible, Integradora y Competitiva”, ha de sustentarse en el logro de cinco objetivos generales, el quinto objetivos tiene fuerte incidencia en la capacidad del país de integrarse al mercado global; “estructura productiva sectorial y territorialmente articulada, integrada competitivamente a la economía global y que aprovecha las oportunidades del mercado local” ((MEPyD) 2012; 12). Es esta END con la que cuenta el Gobierno dominicano para definir sus instrumentos de incorporación al mercado global y donde que claramente identifican cuáles son esos valores e intereses que deben ser promovidos y defendidos en nuestras relaciones internacionales.

Objetivo General 3.5	
<i>Estructura productiva sectorial y territorialmente articulada, integrada competitivamente a la economía global y que aprovecha las oportunidades del mercado local</i>	
<b>3.5.1</b> <i>Impulsar el desarrollo exportador sobre la base de una inserción competitiva en los mercados internacionales</i>	<b>3.5.1.1</b> Desarrollar instituciones y programas que faciliten el acceso al financiamiento competitivo y oportuno de las exportaciones, incluyendo seguros al crédito de exportación.
	<b>3.5.1.2</b> Desarrollar mecanismos expeditos de facilitación de negocios de las exportaciones, incluyendo la ágil aplicación de los instrumentos de devolución de impuestos adelantados.
	<b>3.5.1.3</b> Fortalecer la promoción de las exportaciones de bienes y servicios, con énfasis en la diversificación de mercados y en la ampliación de las exportaciones de productos de alto valor agregado.
	<b>3.5.1.4</b> Realizar, mediante la colaboración público privada, una continua prospección de mercados y segmentos objetivo y desarrollar los correspondientes planes de mercadeo, priorizando los bienes y servicios exportables en los cuales el país cuenta con claro potencial competitivo.
	<b>3.5.1.5</b> Consolidar y monitorear la red de tratados y acuerdos comerciales suscritos por el país y evaluar de forma participativa su potencial ampliación, para su aprovechamiento en favor del desarrollo de los sectores productivos.
	<b>3.5.1.6</b> Diseñar y poner en funcionamiento instancias de coordinación interinstitucional para elevar la efectividad de las iniciativas en apoyo a las exportaciones, incluida la Mesa Presidencial de Fomento a la Exportaciones y las delegaciones oficiales del país en el exterior.
	<b>3.5.1.7</b> Crear marca-país para bienes y servicios de calidad garantizada que apoye la promoción de las exportaciones e inversiones.

Fuente: Estrategia Nacional de Desarrollo, (MEPyD, 2012)

Es el 3.5.1 de la END, que describe de forma genérica cuales son los principales mecanismos de promoción del país, desde instituciones, devoluciones fiscales, promoción del mercado de exportación e importación, desarrollo de mercados, la operatividad de los tratados y acuerdos y por último, la promoción de la marca país. Luego desde el objetivo 3.5.2 a 3.5.6 podemos decir que se refiere más a la preparación del mercado interno con el 3.5.2 y los demás se refieren a la mejora en mercados tales como la agricultura, la manufactura local, el turismo y la minería. Por lo cual, es en base a esta END que debería de basarse el servicio diplomático con finalidad comercial en el exterior.

Nuestra diplomacia no sólo debe ayudar a identificar las oportunidades y amenazas actuales para promover y defender nuestros intereses nacionales; también ha de contribuir a detectar las oportunidades y amenazas futuras.

### **3.2 República Dominicana y el SICA**

El Sistema para la Integración Centroamericana (SICA) fue constituido el 13 de diciembre de 1991, aunque sus antecedentes son de 1964 con la firma de la carta de la OEA; para 1991, se reconfiguró este sistema mediante la suscripción del Protocolo de Tegucigalpa. La finalidad de este organismo es replicar otros organismos de integración social y económica, en este ámbito su propósito es la integración de la región Centroamérica, a los fines de hacer de esta una región de paz, libertad, democracia y desarrollo. Al SICA, se

han adherido en el proceso otros miembros de la región incluyendo República Dominicana, partir de 2013.

El SICA en su totalidad está integrado por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá, miembros fundadores. Posteriormente se adhirieron Belice y República Dominicana como Miembros Plenos.

Sostiene vínculos con otros países de la región como son; Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Estados Unidos de América, Ecuador, México, Perú y Uruguay quienes tienen la categoría de ser países Observadores Regionales. Otros países con los cuales está vinculado de otras regiones del mundo son; Alemania, Australia, China (Taiwán), Corea del Sur, Francia, España, Italia, Japón, Nueva Zelanda, Qatar, Turquía, Reino de Marruecos, Reino Unido, y la Santa Sede, que son Observadores Extra-regionales, al igual que la Unión Europea. El SICA tiene representación en categoría de Observador Permanente en otras instancias internacionales donde se mantienen vínculos de diálogo y cooperación con la Organización de los Estados Americanos (OEA), la Comunidad Andina (CAN), el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), la Comunidad del Caribe (CARICOM), la Asociación de Estados del Caribe (AEC), la Unión Europea (UE) entre otros esquemas cooperación o integración a nivel regional y mundial (Transparencia RD, 2017).

Desde la cancillería dominicana, se ha valorado positivamente la relación social y económica del SICA para República Dominicana, como miembro pleno, entre los años

2010 al presente 2018, el país ha recibido beneficios de la integración con “la ejecución de proyectos regionales directos, desde las secretarías técnicas a las sectoriales nacionales, por alrededor de 14,5 millones de dólares, mientras que ha pagado por concepto de membresía un monto de 2,4 millones de dólares. Recibimos, por tanto, casi siete veces de lo que invertimos” (Acento, 2018) siendo así que la tasa de retorno de la inversión en esta relación internacional para el país es alta. Sin embargo también se reconoce que tenemos que mirar más allá de la frontera de los programas de cooperación de los cuales se beneficia el país sino más bien en activar el componente económico que dinamiza la exportación e importación, o flujos de capitales financieros en la región “la República Dominicana tiene un potencial muy importante para exportar a esos países y creo que algún día habrá que reflexionar en torno a eso” (NODAL, 2013), comentó Hugo Tolentino Dipp quien fungió como canciller y conoció la estrategia del vínculo regional.

La incorporación al SICA como miembro pleno se gestionó a los fines de lograr crear un escenario de mayor oportunidad a los flujos comerciales intrarregionales y entendiendo también que el país también agrega valor al SICA, pues fortalece al bloque centroamericano para las negociaciones con otros conglomerados internacionales; mayor población centroamericana, el uso de puertos, como también el mercado de producción para oferta internacional y la demanda interna del país (NODAL, 2013).

### **3.3 República Dominicana y sus vínculos con Latinoamérica**

#### *A. Tratado comercial AAP RD-Panamá*

Siendo Panamá uno de los países con mayor relevancia a nivel comercial en Latinoamérica por la facilidad de comercializar con Asia y otros países del hemisferio latinoamericano. Se propuso en República Dominicana suscribir un Acuerdo Parcial con la República de Panamá, es una especie de TLC, y como es común en Latinoamérica en el cual es restringido el libre comercio, por eso el ser acuerdo parcial, “se limita a 120 productos de doble vía, 24 productos de una vía de parte de República Dominicana y 26 productos de parte de la República de Panamá. Además de 29 productos de las zonas francas” (Secretaría de Relaciones Exteriores, 1985). Esto una cantidad mínima para los productos que producen ambos países.

Este acuerdo es uno de los vínculos comerciales más prolongados en negociación pues data del 17 de julio de 1985, ratificado el 15 de febrero de 1987 y entró en vigencia el 2 de noviembre del 2003 hasta la fecha.

Este acuerdo puede ser modificado dado que su Reglamento de Aplicación contempla la posibilidad de incluir más productos para que se beneficien del libre comercio entre ambos países. Otro punto importante a señalar sobre este acuerdo, es su especificidad en lo relativo a las Normas de Origen, los productos que se beneficien deben ser originarios de las Partes, o sea ser manufacturados en República Dominicana o Panamá, debidamente

respaldado por un Certificado de Origen del Tratado expedido por el organismo oficial, (Secretaría de Relaciones Exteriores, 1985), en este caso el CEI-RD.

### ***B. DR-CAFTA***

Los países que integran el acuerdo del DR-CAFTA, son Estados Unidos, la República Dominicana, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. Estos seis países centroamericanos en conjunto suman el tercer mayor mercado de exportación para los productos estadounidenses en América Latina, después de las dos potencias latinoamericanas de Brasil y México. Es aquí donde reside el poder de la negociación en conjunto, pues en conjunto suman un mercado atractivo y con mayor capacidad de negociación ante los Estado Unidos.

Los beneficios del DR-CAFTA, de manera permanente a la República Dominicana son posibilidad de colocar libremente la mayor parte de sus productos y servicios a los mercados que integran este acuerdo. Este acuerdo es una herramienta que permite la liberación servicios tales como financiación, los seguros, las inversiones, el turismo, la energía, el transporte, la construcción, los contratos gubernamentales, las telecomunicaciones, la mensajería exprés, el comercio electrónico, el entretenimiento, los servicios profesionales, la informática y servicios relacionados, y los servicios medioambientalistas (Transparencia Fiscal, 2017).

Aunque el DR-CAFTA, tampoco es un TLC perfecto dado que cada Estado miembro se reserva los derechos de manejar los aranceles a la importación de varios productos agrícolas hasta un cierto límite, así como de prohibir la importación de determinadas mercancías, en el caso dominicano, por ejemplo, la restricción de entrada de autos usados.

A nivel de gestión DR-CAFTA, es coordinado por una Comisión de Libre Comercio, organismo integrado por representantes de nivel ministerial de los siete países miembros del acuerdo. En el cual deben manejarse todo lo relativo a su administración como el manejo y resolución de controversias entre las partes.

### *C. Tratado de Libre Comercio con Centroamérica*

En 1998, antes de la integración de la República Dominicana al SICA, se firmó con los países Centroamericanos (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua) el Tratado de Libre Comercio de Bienes y Servicios. Este Acuerdo abarca el comercio de bienes, servicios, inversiones, propiedad intelectual y compras del sector público. Este acuerdo promovió el compromiso de apertura recíproca a sus respectivos mercados para la casi totalidad de productos. En su momento esto supuso, el acceso a un mercado potencial de cerca de US\$30,000 millones con más de 40 millones de consumidores.

Constituyéndose a su vez, como un antecedente de la incorporación plena de la República Dominicana al SICA, demostrando la importancia de la relación económica entre los países de Centroamérica y el país caribeño.

### **3.4. República Dominicana y sus vínculos con la Unión Europea**

En efecto, la Unión Europea y la República Dominicana mantienen excelentes relaciones desde 1989, cuando la República Dominicana se adhirió al Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y los Estados de África, del Caribe y del Pacífico (ACP). Como parte del Acuerdo de Cotonú, la UE ha contribuido a la inserción ventajosa de la República Dominicana en la economía internacional, así como en el desarrollo de las relaciones económicas y comerciales.

Se considera que el Acuerdo de Asociación Económica (AAE) firmado en el año 2008 supuso la apertura del mercado europeo a la República Dominicana en condiciones muy ventajosas que pueden ser verificadas en las cifras de sus utilidades.

La UE para la República Dominicana es segundo socio comercial representando un aproximado del 10% del valor del comercio exterior dominicano en el 2015; en este año intercambio comercial entre la UE y la República Dominicana alcanzó los 2.459 millones de euros, cerca del doble que una década atrás (Delegación de la Unión Europea en la República Dominicana, 2016) por lo cual entre ambos socios comerciales deben haberse dado condiciones que mejoran este vínculo comercial por medio de AAE de 2008. Según este informe en el 2016, la República Dominicana exportó bienes a la UE por valor de 834 millones de euros, un 75% más que en 2005. La República Dominicana ocupa el puesto 80

entre los socios comerciales de la UE; En cambio la UE exportó a la República Dominicana bienes por valor de 1.626 millones de euros, principalmente maquinaria y alimentos.

Reconociendo la importancia que tiene la República Dominicana para la UE, el Banco Europeo de Inversiones posee una oficina regional en Santo Domingo, para manejo de cuentas con este potencial socio económico.

En lo referente a la cooperación de la UE para la República Dominicana está enmarcado en su “ Programa Indicativo Nacional 2014-2020” (Comisión Europea, 2014), que cuenta con un presupuesto inicial de 72 millones de euros y está centrado en dos ejes principales: 1) Apoyo al desarrollo productivo inclusivo y a la construcción de capacidades para un empleo de calidad, con una asignación de 32 millones de euros; y 2) Soporte a la reforma institucional de la administración pública, que cuenta con un presupuesto de 28,8 millones de euros.

Sumado a esto, la República Dominicana también se beneficia del “Programa subregional de la UE para Centroamérica 2014-2020”, por ser miembro del SICA, que tiene un presupuesto de 120 millones de euros.

Por lo cual podemos constatar que las relaciones comerciales entre UE y República Dominicana, para el segundo son altamente rentable por su doble condición de socio

comercial y país receptor de cooperación internacional, que le ayuda a mejorar para hacer del mercado local un socio más competitivo.

### **3.5 República Dominicana y sus vínculos con Asia**

En lo referente a los vínculos con Asia, República Dominicana es el principal socio comercial de China en el Caribe, con un 35% del comercio total, mientras en el caso de Centroamérica, es el tercer socio comercial detrás de Costa Rica (49%) y Guatemala (18%). Lo que ha significado el desplazamiento de otros socios que China ha tenido en la región Caribe.

Mantener relaciones diplomáticas con China ha supuesto también la consideración del peso que tienen otras relaciones comerciales, pues la postura China es de negación a tener relaciones diplomáticas con cualquier país que reconozca a Taiwán, una isla autónoma y democrática frente a la costa sudeste de China y que el Gobierno de Beijing considera parte integral de su territorio. Los diplomáticos chinos en el país ven las altas posibilidades de “Establecer vínculos diplomáticos con China supone enormes oportunidades potenciales sin precedentes para el desarrollo de la República Dominicana”, dijo Wang. En este 2018, el Gobierno dominicano y China oficializaron su vínculo diplomático con la firma de 18 acuerdos para incentivos comerciales entre ambos países y cooperación internacional, a su vez se anunció un préstamo de 600 millones de dólares al gobierno dominicano a una tasa preferencial de un 2 o 3 % de interés.

Además de China, el país tiene relaciones con el gobierno de Corea del Sur desde 1962, esta relación aunque se ha basado más en la cooperación económica y técnica. Aunque se busca que a futuro se logre un fortalecimiento de estas relaciones con mayores intercambios comerciales.

En lo referente a la relación con Japón, según la Embajada Dominicana en la República Dominicana (2014) con esta relación diplomática es larga, iniciando en 1934, aunque la relación ha ido evolucionando orientada en la cooperación técnica y económica. En lo referente a lo económico, según la propia Embajada se tienen vínculos comerciales importantes para ambas naciones, las exportaciones desde República Dominicana al Japón esta valoradas en USD\$28.6 millones de productos como Ferroníquel, equipos médicos, Cacao; en cuanto las importaciones desde Japón al país son seis veces las exportaciones dominicanas, valoradas en USD\$ 173.5 millones, sus principales productos vehículos, maquinarias en general. Es necesario destacar que el país canaliza fondos de cooperación internacional dado su vínculo diplomático directo, pero igualmente como parte del SICA

Otro socio importante en Asia para la República Dominicana, es Corea del Sur con el que mantiene un Acuerdo de Cooperación Económico firmado entre Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD) y Korean International Trade Association (KITA) .Para hacer negocios en ese país, se requiere registrarse en KITA. Según los datos del Centro de Exportación e Inversiones de la República Dominicana (CEI-RD) citados por Beato (2012), las exportaciones de República Dominicana a Corea del Sur

correspondiente al 2011, fueron de US\$41,5 millones de dólares y las importaciones Corea del Sur a República Dominicana, según datos registrados de la Dirección General de Aduanas (DGA) en el 2011, fueron de US\$82.6 millones de dólares. Con una demanda de productos muy similares a las de Japón.

### **3.6 República Dominicana y sus vínculos con África**

El continente africano no ha sido tan atractivo para el desarrollo de vínculos diplomáticos, de los 54 países que componen el continente Africano, República Dominicana para el año 2012, no había establecido tratados comerciales aunque si relaciones comerciales. Desde la cancillería dominicana este 2018, se estableció de relaciones diplomáticas con los gobiernos de Senegal, al igual que Santo Tomé y Príncipe (África), denotándose que esta relación era a los fines más de desarrollo diplomático que comercial (EFE, 2018).

Valorando países con mayor potencial para establecimiento de relaciones a futuro, tomando como indicador el PIB dentro de la región los más atractivos son Sudáfrica (una de las economías emergentes), Egipto, Nigeria, Argelia y Marruecos, en orden de importancia. Estos, además, son algunos de los principales socios comerciales de República Dominicana en África.

Según el informe del Ministerio de Industria y Comercio (DICOEX, 2012; 44) las exportaciones dominicanas al continente Africano presentaron una tasa de crecimiento

superior al 200%, lo que denota su gran potencial a futuro, pues pasaron de exportaciones de US\$2.1 millones en el 2005 a US\$6.9 millones en el 2010. Habiendo alcanzado su mayor nivel en el año 2008, de US\$11 millones, antes de la Crisis económica.

## **Análisis de Estudio: Cuestionario a Miembros del Servicio Diplomático**

Análisis del Estudio a Profesionales Vinculados al Servicio Diplomático Comercial del Ministerio de Relaciones Exteriores, el cuestionario fue suministrado a la institución, desde allí se canalizó la participación de especialistas en la consulta cualitativa que lo adelante se presenta:

### ***1. ¿Por qué la Diplomacia sigue siendo necesaria en el Siglo XXI?***

En cuanto al ***Entrevistado No. 1*** nos expresó que *“pensaba que la diplomacia sigue siendo necesaria por cuanto la comunidad internacional enfrenta serios retos de seguridad, desarrollo económico, medio ambiente, etc. Esto determina una integración entre la diplomacia tradicional y la multilateral de organismos estructurales”*. ***Entrevistado No. 2*** reafirma la postura del anterior, refiriendo que *“es y seguirá siendo [importante]. Mientras pasan los años estamos pasando a la diplomacia contemporánea; en un mundo que se vuelve cada vez más competitivo y más internacional y que cada país depende de otro en uno u otro sentido, ya sea por lo económico, social etc. Si, sigue siendo muy importante y necesaria”*. Nuestro ***Entrevistado No. 3***, nos indicó los cambios que ha venido manifestando el ambiente diplomático y como debe ajustarse a su contexto actual

*“conducir diferencias por medios pacíficos en un mundo cambiante, objeto de intereses cíclicos de carácter geopolíticos y geoeconómicos. Por ello continuara siendo necesaria no solo en el siglo XXI, sino en muchos otros por llegar”.* El **Entrevistado No. 4**, nos hizo énfasis en el rol que tienen las instituciones para mantener activa la diplomacia, *“mientras exista la comunidad internacional y la organización de las Naciones Unidas (ONU) nacida en 1945 habrá necesidad de ejercer la diplomacia en las relaciones entre los estados; además es un mecanismo de negociación entre los estados”.*

2. ¿Qué políticas de diplomacia comercial se están implementando para lograr un mayor desarrollo económico en Rep. Dom.?

**Nuestro Entrevistado 1.** En este caso orientó su respuesta al vínculo con el desarrollo económico, *“pienso que la diplomacia sigue siendo necesaria por cuanto la comunidad internacional enfrenta serios retos de seguridad, desarrollo económico, medio ambiente, etc. Esto determina una integración entre la diplomacia tradicional y la multilateral de organismos estructurales”.* Mientras nuestro **Entrevistado No. 2**, explicaba que la inversión directa en las misiones incide, *“por ejemplo, la designación de personal especializado para captar y buscar cooperación, comercio, inversión en las embajadas, funciones nuevas en busca de apoyo político a las actividades internacionales de las empresas, provisión de servicios de apoyo en actividades y participación institucional del comercio internacional”.* El **Entrevistado No. 3** nos indicó cuales son las tres principales metas para el desarrollo de la diplomacia comercial, *“negociaciones bilaterales para*

*incrementar el comercio e inversión; 1) fortalecimiento de participación en bloques de integración, 2) nuevas relaciones diplomáticas con actores de relevancia mundial y 3) identificación de mercados y acciones diplomáticas de acercamiento empresarial”.* Nuestro último **Entrevistado (No. 4)** nos pone en contexto con la relevancia de la gestión a nivel internacional *“La diplomacia comercial mediante la concertación de tratados comerciales en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC)”*.

3. ¿Con cuáles regiones o países sería más conveniente mantener relaciones diplomáticas para Rep. Dom.?

Mientras las primeras dos respuestas fueron encaminadas la meta y la preparación para gestionar tratados con regiones cercanas, **Entrevistado No. 1** *“aquellos en los cuales se tienen acercamientos por razones geográficas, acuerdos y los que ofrecen mayor profesionalidad una vez realizados los estudios necesarios”*. **Entrevistado No. 2** *“Entiendo que con todas las regiones y/o países ya que en el ámbito internacional cada país cuenta igual. Ahora bien, más con la región del Caribe y América Latina, ya que por cercanía geográfica, mismo idioma y cultivos más o menos similares todo fluye más fácil y las necesidades son parecidas”*. Los últimos dos nos describen regiones de interés para el país, **Entrevistado No. 3** *“Con las que mantiene hoy en día, además hay que fortalecer las relaciones con el caribe insular y con algunos países de África”*. **Entrevistado No. 4** *“Con los países de la región latinoamericana y caribeña, los países europeos, los cuales son nuestros principales socios comerciales y migratorios”*.

4. La gestión política o económica, ¿Influye en la imagen de un país en el Exterior?

Todos los entrevistados coincidieron que la gestión política y económica del país influirá en la consecución de perseguir buenos vínculos porque esto genera percepción para posibles socios **Entrevistado No. 1** “Indudablemente la imagen exterior es la que da a conocer la confiabilidad de hacer negocios y profundizar en los intercambios”. **Entrevistado No. 2** “Totalmente y en un 100%, más la política; esa es la cara en el exterior y la económica para los ingresos, por ejemplo con el turismo o la inversión”. Los últimos dos nos describen regiones de interés para el país, **Entrevistado No. 3** “Influyen de manera decisiva”. **Entrevistado No. 4** “Toda acción política y de carácter económico y financiero influye poderosamente en la imagen externa de un país”.

5. ¿Cuáles estrategias se han implementado el Ministerio de Relaciones Exteriores (MIREX) para mejorar la política exterior de Rep. Dom.?

Tenemos repuestas muy variadas que van desde la planificación nacional hasta la proyección de acuerdos internacionales a los fines de conseguir los propósitos como nación.

**Entrevistado No. 1** “Ver los aspectos que aparecen en las publicaciones de MIREX y en cuestión comercial el uso de redes de secciones comerciales. En lo público el logro en el aumento del consejo de seguridad de la ONU”; **Entrevistado No. 2** “Muchas en los últimos

7 años más o menos. MIREX cuenta con el plan estratégico 2015-2020 que es la nueva política de relaciones exteriores, tenemos la estrategia nacional de desarrollo; que aún es un instrumento cierto que establece los lineamientos para la política exterior, de igual aporta para el fortalecimiento nacional que directamente repercute en la competitividad internacional. También tenemos las metas presidenciales; recordando que MIREX no es una institución divorciada ya que por mandato constitucional quien dirige la política exterior es el presidente de la Republica (art 128). Contamos también con la nueva ley del MIREX, ley 630-16 y su reglamento de aplicación no. 142-17. Tenemos la Política de Cooperación Internacional del 2016 y tenemos el Inventario de buenas Prácticas o de experiencias de cooperación internacional, etc.”; **Entrevistado No. 3** “El índice de inserción internacional o mundial, pero bien. No llegan a ser estrategias como tal. Sin embargo, se han encaminado algunas medidas para fortalecer la imagen del país en el exterior. Algunas fallidas, otras aun en escena”; **Entrevistado No. 4** “En el área económica se han implementado muchas estrategias, desde los acuerdos comerciales hasta la promoción de inversión extranjera hacia nuestro país, así como el fomento y promoción de las exportaciones de productos y servicios dominicanos”.

6. ¿Cuáles son las principales fortalezas que posee Rep. Dom. al proyectarse en el Comercio Exterior?

Los **Entrevistado No. 1 y 2** omitieron respuesta. Mientras el **Entrevistado No. 3** ponía énfasis en los acuerdos desarrollos “Acuerdos de libre comercio con 49 países a los que

*exporta alrededor del 90% de sus exportaciones. Cercanía a los Estados Unidos y al mercado europeo, Importantes vías de conectividad, Seguridad, Estabilidad política, Infraestructuras de telecomunicaciones altas”; sin embargo el **Entrevistado No. 4** indicó que la principal fortaleza son las características socioeconómicas “Las fortalezas que posee la República Dominicana están ligadas a su posición geográfica dada nuestra cercanía al mercado norteamericano, la suscripción a cuatro acuerdos de libre comercio, al crecimiento sostenido del producto interno bruto (PIB), que ha sido permanente año tras año siendo líder en la región latinoamericana y caribeña, y a la estabilidad económica y política del país”.*

7. ¿Cuáles son las principales desafíos que tiene Rep. Dom. Para atraer inversionistas al país?

*A excepción del **Entrevistado No. 2** todas las respuestas estuvieron a mejorar las condiciones jurídicas del establecimiento de nuevos inversionistas, por lo cual una mejora interna puede ser un incentivo a la inversión extranjera, **Entrevistado No. 1** “Ofrecen la mayor seguridad jurídica y facilitan trámites y operaciones y realizan el correspondiente trato tributario, de manera que se atraigan a los inversionistas”. **Entrevistado No. 3** “Corrupción, sobornos, falta de mano de obra especializada, sistema tributario escaso”. **Entrevistado No. 4** “Los principales desafíos están ligados a la seguridad jurídica a nivel interno, y al aprovechamiento de los acuerdos comerciales suscritos por el país, a nivel externo para ampliar el comercio exterior.*

8. ¿Cómo influyen los avances tecnológicos al momento de atraer inversión extranjera?

Dos de los entrevistados coincidieron en el punto de que avances tecnológicos están ligados a la producción industrial, lo que es un atractivo para los inversionistas **Entrevistado No. 3** *“Los avances tecnológicos mejoran el índice de inversión extranjera directa a la vez que facilita los negocios, la manufactura, el costo de calidad, etc.”*. **Entrevistado No. 4** *“La atracción de inversiones extranjeras está influida por los avances tecnológicos en virtud a que actualmente abre mayores campos de explotación industrial e innovación para el consumo de productos de punta”*. **Mientras los Entrevistados No. 1 y 2** omitieron su respuesta.

9. ¿Con cuáles políticas de incentivo comercial a la inversión extranjera se cuenta para las negociaciones exteriores?

Cada entrevistado nos expuso cuales son las políticas de incentivos que se siguen proponiendo, tomando ventaja las zonas francas, modelo que a la región centroamericana se le ha sugerido modificar.

**Entrevistado No. 1** *“Existen leyes sectoriales en cuestión de zonas francas (Ley 8-90) turismo, etc. Lo importante es hacer efectivos los incentivos de una manera integrada y conforme a los objetivos trazados en los planes”*. **Entrevistado No. 2** Sin respuesta.

**Entrevistado No. 3** *“Las que prevén las estipulaciones de inversión de los acuerdos de libre comercio y además de leyes que permitan ganancia a los inversores. Por ejemplo, la ley de zonas francas, la de las zonas francas fronterizas, incentivos a los inversionistas en el sector turístico, a inversionistas en el área de energía renovable, etc. La mayoría de estas leyes tienen exenciones fiscales por periodos hasta de 15 años”*. **Entrevistado No. 4** *“El Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación cuenta con una serie de incentivos para atraer capital extranjero para ser incentivados en el país”*.

## **CAPÍTULO IV.**

### **COMPARACIÓN ENTRE LAS DIPLOMACIA COMERCIAL EN REPÚBLICA DOMINICANA Y MÉXICO**

#### **4.1 Similitudes en los intereses**

Por lo antes dicho, podemos encontrar que en cuanto a políticas de comercio internacional México a través de sus políticas internacionales ha realizado grandes acuerdos para la promoción comercial de dicho país, la cual ha conllevado a una mayor inversión de los recursos, lo que a su vez genera empleos, nuevas oportunidades de mercado e inversiones que benefician a la nación. Podemos identificar las siguientes similitudes en el manejo de la diplomacia comercial:

1. Ambos países cuentan con fuertes relaciones en Europa y Asia, para ambas regiones el interés principal es la importante ubicación geográfica de República Dominicana y México dentro del espacio latinoamericano.
2. Para ambos países, el socio más importante en el comercio internacional es Estados Unidos, mediante acuerdos específicos México como parte del NAFTA y República Dominicana como miembro del DR-CAFTA.
3. Han centrado esfuerzos en las políticas diplomáticas como fuertes entes para atraer inversionistas y así como proyectar la industria de sus países.

4. Ambos países han motivado la consecución de acuerdos en modalidad de integración económica, México con el NAFTA, aunque es una zona de integración basada en un TLC, mientras República Dominicana es parte del SICA, lo que es un atractivo para otros socios comerciales dado que acceden a otros mercados de interés para los socios.
5. Realizan nuevos acuerdos a través de las relaciones internacionales que impulsen a la exportación de productos nacionales y que consigan atraer el establecimiento de nuevas industrias en sus países para importación o instalados para la manufactura.
6. Ambos países han aceptado la modalidad de Zona de Libre Comercio como forma de impulsar sus alianzas estratégicas, ofreciendo un arancel casi nulo en rubros identificados del comercio bilateral con sus socios.
7. República Dominicana, ha estado trazando pautas para mejorar su índice Global de Competitividad, que en 2006 se encontraba en el puesto 86, dentro de un rango de 125 países analizados, publicado por el Foro Económico Mundial para Latinoamérica y el Caribe.
8. Estos países son receptores de cooperación internacional por sus países socios sobretodo en cooperación técnica y de formación de profesionales para su competitividad y desarrollo.

## **4.2 Diferencias en el despliegue diplomático**

El despliegue diplomático en República Dominicana ha tomado auge recientemente.

1. La política internalización tuvo trabas al desarrollarse debido a la incapacidad de los estamentos públicos dominicanos para desarrollar estas funciones, teniendo como fecha de inicio el año de 1993, mientras que en México esta política diplomática comenzó a tomar forma desde la formación de la nación y mayor crecimiento en siglo XX con estrategias concretas de acercamientos zonas comerciales de interés.
2. La capacidad de despliegue de las embajadas, República Dominicana tiene un total de 47 con una distribución por continente de 3 en África, 23 en América, 7 en Asia y 14 en Europa, asignadas según la importancia comercial para el país, y su cantidad de personal puede variar en función de las necesidades del propio cuerpo diplomático. México, por su parte mantiene 8 en África, 26 en América, 19 en Asia, 24 en Europa, y 2 en Oceanía.
3. Cuerpo diplomático. Siendo este un elemento a destacar, en cuanto al despliegue diplomático México cuenta con mayor presencia de embajadas, pero también en composición del cuerpo diplomático en cantidad y habilitación profesional especializada para el manejo comercial.
4. Capacidad de cierre de alianzas, México cuenta con ocho Tratados de Libre Comercio vigentes con la región de América latina y el Caribe, los cuales son: el TLC G3 con Colombia y Venezuela (1994), TLC Costa Rica (1994), Nicaragua (1998), TLC Chile (1999), TLC TN Guatemala, Honduras y El Salvador (2001), TLC Uruguay (2004); TLC Perú (2012) y TLC Panamá (2014) (PROMÉXICO, 2018). Mientras que República Dominicana en lo referente a relaciones con

América Latina presenta los siguientes tratados: Tratado comercial AAP RD-Panamá, DR-CAFTA, y Tratado de Libre Comercio con Centroamérica La Republica Dominicana es signataria y participante del tratado DR-CAFTA, entre Estados Unidos, la República Dominicana, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. Mientras que México tiene participación en el Tratado TLCAN o NAFTA entre Estados Unidos, México y Canadá.

5. Búsqueda de nuevos socios. En lo referente al desarrollo de vínculos comerciales con Asia, República Dominicana es el principal socio comercial de China en el Caribe, con un 35% del comercio total, mientras en el caso de Centroamericano, es el tercer socio comercial detrás de Costa Rica (49%) y Guatemala (18%). Mientras México aún intenta llevar sus relaciones con China hacia un nuevo paradigma, sin embargo, tiene relaciones más sólidas con Japón.
6. Los acuerdos internacionales de México cuentan con tres modalidades de acuerdo con la cual establece relaciones con diferentes zonas económicas.
7. A nivel de infraestructura física México cuenta con mejores instalaciones que facilitan el desarrollo de diferentes plataformas de negocios, por lo cual han conseguido atraer importantes compañías internacionales que hacen de México uno de sus centros de operaciones.
8. México consigue canalizar ayuda internacional para los diferentes países con los cuales está asociado, principalmente en el ámbito de formación de profesionales. Esto ayuda a que los diferentes países constatan el compromiso que tiene en sus relaciones internacionales. En el caso de República Dominicana no pasa.

De esta forma, constatamos que aunque con sus similitudes, ambos países tienen sus divergencias en el manejo e incentivos comerciales a nivel internacional.

### **4.3 La planificación diplomática y los incentivos como herramientas de las misiones**

Las misiones diplomáticas tendrán mayor probabilidad de éxito en su quehacer a medida que cuenten con la preparación de los recursos humanos que están al frente de estas, así como de los recursos que dispongan para la negociación con sus contrapartes internacionales. Basado en la estrategia que se les provea a las misiones comerciales, estas tendrán los medios de cómo y hasta donde pueden establecer compromisos comerciales.

La principal herramienta con la que deben contar las misiones diplomáticas, es una planificación del área diplomática-comercial de forma tal que todas las acciones sean cohesionadas y actuar en consecuencia a los intereses del país. Después de esto contar con una agencia de desarrollo o promoción comercial del país, hace que las gestiones sean manejadas más como gestión de negocios que diplomacia tradicional. Como bien señalaba Kotler y Kotler (2016) la planificación estratégica de incentivos a la inversión extranjera pueden ser;

- Reembolsos fiscales
- Sectores preferentes

- Créditos fiscales para inversión
- Ayudas e incentivos a actividades de gran impacto
- Programas de formación

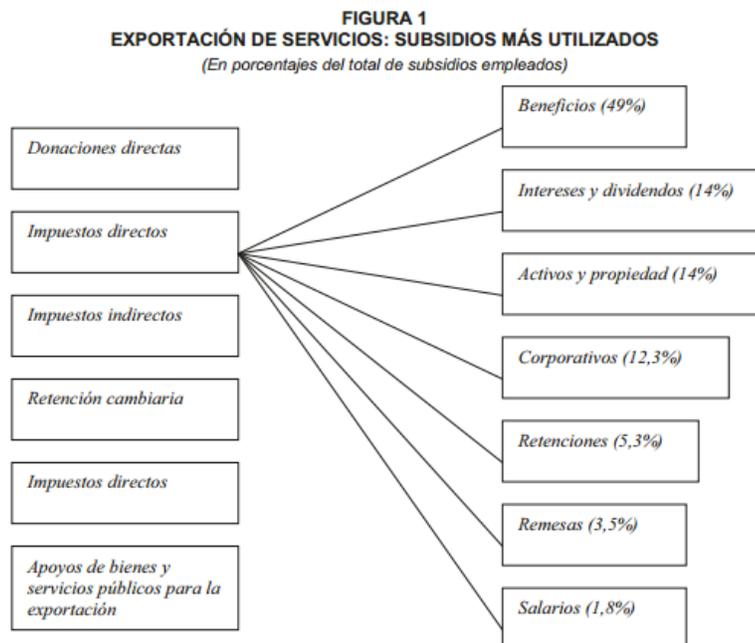
Cada país escoge la modalidad más conveniente en función de los intereses y las metas de crecimiento económica propuesta, su capacidad de financiamiento de las misiones y la preparación técnica del personal.

Uno de los incentivos con los que podrían contar las misiones diplomáticas es mantener un vínculo directo con las empresas de los países de origen y donde se encuentra la misión para que se pueda el generar *business-to-business (B2B)*. En el caso de la relación República Dominicana-Japón las importaciones de vehículos es un B2B.

Actualmente toda la región Centroamericana ha estado en reforma para sustituir el régimen de Zonas Francas, de manera que se pueda dar cumplimiento a los requisitos de subvención que traza la OMC, dado que la forma de incentivo era el subsidio de las exportaciones para este rubro de producción. La propuesta de la CEPAL en su informe sobre incentivos para centroamericana de 2014 es apearse a nuevos modelos de incentivos que sean más eficientes en la recaudación fiscal para el país que acoge así como que promueva la competencia justa. Por tal razón, parte de la base de la creación de herramientas efectivas es no sacrificar la recaudación impositiva del país.

Aunque muchos de los países de la región promueven la firma de los acuerdos de libre comercio (TLC), y esto han sido parte importante de la apertura al mercado internacional de la región, el esquema debe ir cambiando pues según explica la CEPAL “las actividades productivas de exportación exentas del pago de impuestos, lo que redundaría en débiles encadenamientos fiscales con las economías nacionales” (Martínez P., 2014). por lo cual se deben reorientar a negociaciones que sean ganar-ganar para ambas partes, como en el caso de estudio fue observada . Por lo cual, es necesario modificar o perseguir que nuevos los compromisos con socios internacionales no perjudiquen la captación impositiva.

#### 4.4 Propuesta de planificación e incentivos para República Dominicana



Fuente: CEPAL, 2014

Los subsidios fiscales en Centroamérica mas comunes para el área de servicio según el reporte de la CEPAL, vienen de impuestos directos con lo indica la Figura 1, teniendo esa sub-división:

En toda Centroamericana a excepción de Costa Rica y Panamá, tiene políticas deficientes en las negociaciones con otros países, pues sus incentivos creados se excepciones para la entrada de nuevos inversionistas. En el caso de República Dominicana debe realizarse una reforma legal para sustituir su régimen de Zonas Francas, de manera que se puedan cumplir con los requisitos que ha propuesto la OMC, sustituyéndolo por sectores preferentes más no una política que solo beneficie al sector exportador, esto tal como lo requiere la OMC deben generarse políticas de incentivos que también que incluya a la industria local, buscando que a la vez pueda transformarse la industria local en gran medida en un sector exportador.

Los gobiernos pueden trabajar en la industria local definiendo zonas de producción industrial, a su vez como ciudades que se especializan en industrias específicas; agrícolas, manufacturas, turismo, entre otras. En estas ciudades estratégicas para determinados rubros productivos ha de identificarse para inversiones en Desarrollo de Infraestructura (calles carreteras, puentes, redes de alcantarillado, aeropuertos y puertos), estas inversiones como parte de un plan integral desde el gobierno central. Un ejemplo de este caso, es el que citan Kotler y Kotler (2016; 196) que explican que en China cada gobierno local tiene su plan de crecimiento local y nacional pero el gobierno central tiene una lista de ciudades

preferentes para invertir. Mediante estas inversiones locales se puede incentivar a la inversión extranjera asegurando los servicios necesarios para asegurar el éxito en sus operaciones. Es una cuestión de ofertar un espacio competitivo.

Para conseguir la meta de ser un mercado más global se debe procurar atraer compañías multinacionales a invertir en nuestro espacio geográfico, que es uno de los atributos naturales para atraer inversión extranjera. Según explica Kotler y Kotler (2016) el interés de atraer multinacionales es porque están consiguen producir, distribuir, vender y promocionar productos o servicios en nuestros mercados. Por parte del gobierno central las áreas de prioridad en la END, son el sector turismo, agrícola

República Dominicana, después de identificar cuáles han sido sus centros de producción e industrias que desea promover debería establecer su plan Estratégico de Promoción Comercial para trabajar con su despliegue de embajadas y sus agregados comerciales para poder incentivar que nuevos inversionistas consideren nuestro país como opción de inversión o la vinculación entre empresarios de ambos países.

El sector crediticio del país mediante alianza público-privada puede organizarse a los fines de dar facilidades crediticias para inversionistas extranjeros, así como para poder incentivar las importaciones del país. Estos productos crediticios son altamente atractivos para inversionistas internacionales.

## CONCLUSIONES

Los abordajes de la política diplomática entre México y República Dominicana presentan diferencias muy marcadas siendo el primero un país con una diplomacia comercial más sólida, que le ha permitido ganar socios comerciales importantes.

Una de las claves para entender su éxito a nivel de diplomacia comercial es que solo cuentan con tres tipos de Acuerdos de Cooperación, TLC o de Acuerdos para Complementación Económica, mientras nuestro país sostiene acuerdos Libre Comercio con regiones importantes más para atraer exportadores que para importar, como son el DR-CAFTA, EPA con la Unión Europea o su membresía en el SICA.

Tanto en el caso dominicano como en el mexicano, los avances para atraer inversión extranjera han estado basados en la promoción de TLC, creación de zonas francas o maquiladoras, modelos que, según la OMC, generan pérdidas fiscales por lo cual debe adecuarse a nuevos modelos como los sectores preferenciales o reembolsos fiscales.

## RECOMENDACIONES

La definición de una política de diplomacia exitosa parte de una planificación estratégica del MIREX, así como de la identificación de los sectores preferentes que el país desea impulsar para generar una agenda y brindar herramientas de acuerdos a perseguir por sus agregados comerciales en otros países. A partir de esta reflexión se presentan las siguientes recomendaciones puntuales. Estas son:

- Desarrollar procesos de capacitación con el personal del MIREX que les permita ejercer con mayor eficacia sus funciones diplomáticas.
- Fortalecer los vínculos entre el cuerpo diplomático y el empresariado local e internacional a los fines de conectar intereses puntuales de la nación.
- Socialización y ejecución de un plan estratégico de atracción de inversión extranjera para ser utilizado por las diferentes representaciones diplomáticas, así como el trabajo en conjunto con el Ministerio de Relaciones Exteriores.
- Mayor inversión en formación profesional para los representantes que desempeñan las funciones como diplomáticos comerciales.
- Invertir más infraestructura que atraiga inversionistas extranjeras
- Crear productos financieros que consigan financiar a inversionistas internacionales.
- Procurar mejoras en el sistema jurídico dominicano que aseguren al inversionista extranjero de malas prácticas, tales como, el soborno.
- Generar una plataforma de B2B para conectar diferentes comerciantes.
- Gestionar acuerdos de cooperación comercial que de manera fiscal no afecten al país.

## BIBLIOGRAFÍA

Alcaldía Mayor de Bogotá (2016) *Planes de Desarrollo y fortalecimiento local*. Bogotá. Recuperado de: [ <http://www.sdp.gov.co/gestion-a-la-inversion/planes-de-desarrollo-y-fortalecimiento-local/planes-de-desarrollo-distrital> ]

Acento. (2018). *República Dominicana ha recibido US\$14,5 millones del SICA desde 2010, revela canciller Miguel Vargas*. Recuperado de: [ <https://acento.com.do/2018/economia/8538991-republica-dominicana-ha-recibido-us145-millones-del-sica-desde-2010-revela-canciller-miguel-vargas/> ]

Beato, N. (2012). *Intercambio Comercial Corea del Sur y República Dominicana*. Acento. Recuperado de: [ <https://acento.com.do/2012/opinion/206821-intercambio-comercial-corea-del-sur-y-republica-dominicana/> ]

Cevallos, C. (2016). *Beneficios del TLCAN en México*. Recuperado de: <http://puceae.puce.edu.ec/efi/index.php/economia-internacional/15-progresos/239-tlcan>

Comisión Europea (2016) *México y la UE*. Recuperado de: [ [https://eeas.europa.eu/delegations/mexico\\_es/1528/M%C3%A9xico%20y%20la%20UE](https://eeas.europa.eu/delegations/mexico_es/1528/M%C3%A9xico%20y%20la%20UE) ]

Comisión Europea. (2014). *11th EDF National Indicative Programme (2014-2020) for cooperation between the European Union and Dominican Republic*. Recuperado de: [ [https://ec.europa.eu/europeaid/sites/devco/files/nip-edf11-dominican-republic-2014-2020\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/europeaid/sites/devco/files/nip-edf11-dominican-republic-2014-2020_en.pdf) ]

Consejo de la Unión Europea (2010) *México y la Unión Europea Plan Ejecutivo Conjunto*. Bruselas. Recuperado de: [ [https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/strategic\\_partnership\\_es.pdf](https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/strategic_partnership_es.pdf) ]

Dabène, O. (2009). *The Politics of Regional Integration in Latin America: Theoretical and*

*Comparative Explorations. Resolving regional crises.* Palgrave Macmillan,

De Sousa, F. (2005). *Dicionário de relações internacionais.* Portugal: CEPESSE-Edições Afrontamento.

Delegación de la Unión Europea en la República Dominicana. (2016). *La República Dominicana y la UE.* Recuperado de: [ [https://eeas.europa.eu/delegations/dominican-republic\\_es/1136/La%20Rep%C3%ABlica%20Dominicana%20y%20la%20UE](https://eeas.europa.eu/delegations/dominican-republic_es/1136/La%20Rep%C3%ABlica%20Dominicana%20y%20la%20UE) ]

Diario Oficial de la Unión Europea. (2008). *ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA entre los Estados del Cariforum, por una parte, y la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por otra* Recuperado de: [ <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2008:289:0003:1955:ES:PDF> ]

DICOEX. (2012). *Intercambio Comercial de República Dominicana: Fuera de Área de Tratados* (p. 64). Santo Domingo: MIC. Recuperado de: [ <http://mic.gob.do/images/pdf/intercambiocomercialrepublicadominicana-fueraaretratados.pdf> ]

EFE. (2018). *República Dominicana firma relaciones diplomáticas con Senegal y Santo Tomé Príncipe.* Diario Libre. Recuperado de: [ <https://www.diariolibre.com/noticias/republica-dominicana-firma-relaciones-diplomaticas-con-senegal-y-santo-> ]

Embajada del Japón en República Dominicana. (2014). *Relaciones entre R.D. y Japón.* Recuperado de: [ [https://www.do.emb-japan.go.jp/itpr\\_es/relaciones.html](https://www.do.emb-japan.go.jp/itpr_es/relaciones.html) ]

Esteves Cano, C. (2018). *Asia: Oportunidades Renovadas para México.* Comercio Exterior. Recuperado de: [ <http://www.revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=513&t=asia-oportunidades-renovadas-para-mexico> ]

Fanjul, E. (2013). *La diplomacia comercial y la internacionalización de la economía y la empresa.* Real Académico Elcano. Recuperado de [ [http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano\\_es/contenido?WCM\\_GLOBAL\\_CONTE](http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTE)

[XT=/elcano/elcano\\_es/zonas\\_es/economia+internacional/ari11-2013-fanjul-diplomacia-comercial-internacionalizacion-empresa-economia](#) ]

FMI. (2016). *Informe Anual 2016 del FMI*. Recuperado de: [ [https://www.imfconnect.org/content/dam/imf/Spring-Annual%20Meetings/AM16/Documents%20and%20Publications/ar16\\_esl.pdf](https://www.imfconnect.org/content/dam/imf/Spring-Annual%20Meetings/AM16/Documents%20and%20Publications/ar16_esl.pdf) ]

González, L. (2017). *Corea y RD: Relaciones diplomáticas que avanzan*. Listín Diario. Recuperado de: [ <https://listindiario.com/las-mundiales/2017/11/27/492458/corea-y-rd-relaciones-diplomaticas-que-avanzan> ]

González-Pérez, M. (2013). *Diplomacia corporativa, y el rol comercial de Cancillerías y Ministerios*. Recuperado de: [ <http://www.dinero.com/opinion/columnistas/articulo/diplomacia-corporativa-rol-comercial-cancillerias-ministerios/174530> ]

Granguilhóme, R. (2016). *Las relaciones económicas de México con América Latina y el Caribe: 1988-1994* (No. 44). México. Recuperado de: <https://revistadigital.sre.gob.mx/images/stories/numeros/n44/granguilhóme.pdf>

Haro, F., León, J. & Ramírez, J.J. (2011). *Historia de las relaciones internacionales de México, 1821-2010* (Vol. Asia). México: Secretaría de Relaciones Exteriores, Dirección General del Acervo Histórico Diplomático.

Jlang, S. (2018). *República Dominicana rompe lazos con Taiwán y se alía con China*. CNN En Español. Recuperado de: [ <https://cnn.espanol.cnn.com/2018/05/01/republica-dominicana-rompe-lazos-con-taiwan-y-se-alia-con-china/> ]

Kotler, P. & Kotler (2014). *Marketing de ciudades*. 1ra Edición. Madrid. LDI Editorial.

Laborde, A. (2018) *La cancelación de ProMéxico ¿y ahora qué sigue?*. Forbes. Recuperado de: [ <https://www.forbes.com.mx/la-cancelacion-de-promexico-y-ahora-que-sigue/> ]

Li, Y. (2013). *La República Dominicana y la República Popular China: intercambio, comercio e inversión*. Editorial Funglode. Recuperado de: <http://editorialfunglode.com/documents/LibrosGratis/rd-china-intercambio-comercio-inversion.pdf>

López-Bassols, H. (2012) *Historia diplomática de México. De la Reforma liberal y la defensa de la República a la consolidación de la soberanía (1855-1876)*, México, Facultad de Derecho de la UNAM-Porrúa Universidad de Guadalajara, 1146 pp. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/pdf/599/59941335011.pdf>

Malamud, A. (2008). *Jefes de Gobierno y Procesos de Integración Regional*. Madrid: Fundación Carolina

Martínez P., J. (2014). *Incentivos públicos de nueva generación para la atracción de inversión extranjera directa (IED) en Centroamérica*. CEPAL. Recuperado de: [\[https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4915/S1500169\\_es.pdf?sequence=4&isAllowed=y\]](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4915/S1500169_es.pdf?sequence=4&isAllowed=y)

Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo (MEPyD). (2012). *Estrategia Nacional de Desarrollo 2030*. Recuperado de: [ <http://economia.gob.do/mepyd/estrategia-nacional-de-desarrollo-2030> ]

Morales Lama, m. (2015). *Gestión comercial en la diplomacia de hoy* | Listín Diario. Recuperado de: [\[https://www.listindiario.com/puntos-de-vista/2015/05/22/368135/gestion-comercial-en-la-diplomacia-de-hoy\]](https://www.listindiario.com/puntos-de-vista/2015/05/22/368135/gestion-comercial-en-la-diplomacia-de-hoy) ]

Naciones Unidas (1969) *Convención de Viena sobre el derecho de los tratados internacionales*. Viena. Recuperado de [\[https://www.oas.org/xxxivga/spanish/reference\\_docs/convencion\\_viena.pdf\]](https://www.oas.org/xxxivga/spanish/reference_docs/convencion_viena.pdf) ]

Nájar, A. (2017) *5 propuestas de Trump para renegociar el NAFTA*. BBC Mundo. Recuperado de: [ <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-40833540> ]

Nájar, A. (2018) *Cómo el efecto AMLO destrabó la difícil renegociación del TLCAN entre México y el gobierno de Trump*. BBC Mundo. Recuperado de: [ <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-45326897> ]

NODAL. (2013). *Destacan los beneficios de la incorporación de República Dominicana al SICA*. NODAL. Noticias de América Latina y El Caribe. Recuperado de: [ <https://www.nodal.am/2013/08/destacan-los-beneficios-de-la-incorporacion-de-republica-dominicana-al-sica/> ]

Notimex. (2013). *Mantiene México intensa relación con América Latina y el Caribe*. Recuperado de: <http://yucatan.com.mx/merida/medio-ambiente-merida/mantiene-mexico-intensa-relacion-con-america-latina-y-el-caribe>

Oficina Económica y Comercial de España en México (2018) *Capítulo 4: Inversiones Extranjeras/ Incentivos a la Inversión*. Guía de país México. Recuperado de: [ [http://www.iberglobal.com/files/2018/mexico\\_gp.pdf](http://www.iberglobal.com/files/2018/mexico_gp.pdf) ]

Ortíz, E. (2015). *China es principal socio RD en Asia*. El Nacional. Recuperado de: [ <https://elnacional.com.do/china-es-principal-socio-rd-en-asia/> ]

Petit Primera, J. (2014). *La Teoría Económica de la Integración y sus principios fundamentales*. Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura No. Vol. XX, No. 1. (pp. 137–162). Retrieved From <http://www.redalyc.org/pdf/364/36433515007.pdf>

Pérez Bravo, A. (2016). *México y África*. *Revista Mexicana de Política Exterior*, 42, 47–52. Recuperado de: [ <https://revistadigital.sre.gob.mx/images/stories/numeros/n42/perezb.pdf> ]

Pérez Reyes, R. (2018a). *Estos son los 18 acuerdos firmados entre República Dominicana y China*. Listín Diario. Recuperado de: [ <https://listindiario.com/la-republica/2018/11/06/540652/los-us-600-mm-que-prestara-china-a-rd-para-electricidad-tendran-tasa-entre-el-2-y-3--de-interes> ]

Pérez Reyes, R. (2018b). *Los US\$ 600 MM que prestará China a RD para electricidad tendrán tasa entre el 2 y 3 % de interés*. Listín Diario. Recuperado de:

[<https://listindiario.com/la-republica/2018/11/06/540652/los-us-600-mm-que-prestara-china-a-rd-para-electricidad-tendran-tasa-entre-el-2-y-3--de-interes/> ]

PROMÉXICO. (2018). *Tratados de comercio*. Recuperado de:  
[<http://www.promexico.mx/es/mx/tratados-comerciales> ]

Rodríguez, M. & González, L. (2007). *Apuntes sobre la política exterior de México hacia África*. Recuperado de:  
[[http://www.iri.edu.ar/publicaciones\\_iri/anuario/CD%20Anuario%202007/Africa/Mexico%20y%20Africa%203.pdf](http://www.iri.edu.ar/publicaciones_iri/anuario/CD%20Anuario%202007/Africa/Mexico%20y%20Africa%203.pdf) ]

Saldaña, I. (2018). *Diputados del PRI piden a AMLO reconsidere la desaparición de ProMéxico*. El Universal. Recuperado de: [<http://www.eluniversal.com.mx/nacion/politica/diputados-del-pri-piden-amlo-reconsidere-la-desaparicion-de-promexico> ]

Sánchez L., S. (2013). *Capítulo II: Formación del contrato internacional*. En *Introducción al derecho de los contratos internacionales (FUNGLODE)*. Santo Domingo.

Secretaría de Relaciones Exteriores. (1985). *Tratado Comercial entre la República de Panamá y la República Dominicana*. Recuperado de: [[http://transparenciafiscal.gob.do/documents/10184/5576055/Tratado\\_Comercial\\_Panam%C3%A1\\_y\\_Rep%C3%ABlica\\_Dominicana.pdf/80ed3c23-](http://transparenciafiscal.gob.do/documents/10184/5576055/Tratado_Comercial_Panam%C3%A1_y_Rep%C3%ABlica_Dominicana.pdf/80ed3c23-) ]

Soros, G. (2002). *Globalización*. Barcelona: Planeta.

SRE. (2018). *Comisión de Relaciones Exteriores Asia-Pacífico*. Recuperado de:  
[<http://mexicoenelmundo.senado.gob.mx/Com-de-Rel-Ext-Asia-Pacifico.php> ]

Transparencia Fiscal. (2017). *¿Qué es el Tratado de Libre Comercio DR-CAFTA?*  
Recuperado de: [ <http://transparenciafiscal.gob.do/en/web/transparenciafiscal/dr-cafta> ]

Transparencia Fiscal. (2017). *SICA-RD*. Recuperado de:  
[<http://transparenciafiscal.gob.do/sica-rd> ]

Transparencia Fiscal (1998). *Tratado de libre comercio Centroamérica – República Dominicana*. Recuperado de: [ <http://transparenciafiscal.gob.do/documents/10184/5538703/ACUERDO+CENTROAM%C3%89RICA-RD.pdf/07cd0d69-5eac-4fa2-b9e9-c6d829add01e> ]

UNCTAD. (2016). *Trade Policy Framework: Dominican Republic*. Recuperado de: [ <https://unctad.org/en/Publica> ]

Universitat Pompeu Fabra. (2012). *Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA)*. Recuperado de: [ <https://www.upf.edu/integracionenamerica/nafta/> ]

Valdés, R., L., E. (2007). *Terminología Usual en las Relaciones Internacionales* (Tercera). México: Secretaría Relaciones Exteriores México. Recuperado de [ <https://acervo.sre.gob.mx/images/libros/termi%20usual3.pdf> ]

Videgaray, L. (2016). *La diplomacia económica de México*. Comercio Exterior. Retrieved from <http://www.revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=282&t=la-diplomacia-economica-de-mexico>

# **ANEXOS**

## **ANEXO 1: ANTEPROYECTO**

A : ESCUELA DE MERCADEO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES.

Asunto: **REMISIÓN ANTEPROYECTO DE TRABAJO DE GRADO.**

Tema : “Propuesta de Desarrollo de Políticas de Diplomacia Comercial como Herramienta de Incentivo al Desarrollo Comercial de la República Dominicana”.

Sustentado por:	<b>Br. Vivian Luciano</b>	<b>2011-0677</b>
	<b>Br. Hamelyn Herrera</b>	<b>2014-2116</b>

Resultado de la evaluación: Aprobado:   X   Fecha: 06/08/2018.

Devuelto para corrección: \_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_

Lic. María Margarita Cordero Amaral.



Directora.



**UNAPEC**  
**UNIVERSIDAD APEC**

Decanato de Ciencias Económicas y Empresariales

“Escuela de Mercadeo y Negocios Internacionales”

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

**Propuesta de Desarrollo de Políticas de Diplomacia  
Comercial como Herramienta de Incentivo al Desarrollo  
Comercial de la República Dominicana.**

**Sustentantes:**

Vivian Luciano 2011-0677

Hamelyn Herrera 2014-2116



03 de Agosto 2018

Santo Domingo, República Dominicana

## Contenido

1. Título del tema .....	1
2. Introducción .....	1
3. Justificación.....	2
4. Delimitación del tema y planteamiento del (los) problema (s) de investigación. ....	3
4.1 Pregunta de Investigación .....	3
4.2 Delimitación de tema .....	3
4.3 Diagnóstico del Problema .....	4
5. Objetivos generales y específicos .....	6
5.1 Objetivo general.....	6
5.2 Objetivos específicos.....	6
6. Marco teórico referencial.....	6
7. Diseño metodológico:.....	9
7.1 Método de investigación .....	9
7.2 Fuentes y técnicas de investigación .....	10
8. Fuentes de documentación .....	11
Esquema preliminar de contenido del Trabajo de Grado.....	13

## **1. Título del tema**

Propuesta de desarrollo de Políticas de Diplomacia Comercial como Herramienta de Incentivo al Desarrollo Comercial de la República Dominicana.

## **2. Introducción**

El presente anteproyecto de tesis comprende la realización de un estudio sobre la Política de Diplomacia Comercial como Herramienta de Incentivo al Desarrollo Comercial de la República Dominicana.

El objetivo del presente anteproyecto de tesis, es el interés de analizar la política de diplomacia comercial de la República Dominicana, como se ha configurado a los fines de conseguir acuerdos que propicien inversiones comerciales. Dada la importancia de la misma desde la perspectiva de desarrollo económico para nuestro país como un receptor de importaciones, un productor para exportaciones, así como un receptor de industrias a nivel local de producción y servicios.

A nivel global la diplomacia ha cambiado, para pasar de tener la política como centro en las relaciones entre dos países a que las mismas sean regidas por el comercio. La República Dominicana no es la excepción, y es que en nuestro país se han estado implementando políticas de desarrollo para mejorar las relaciones internacionales con los demás países del mundo.

Las políticas internacionales y de diplomacia comercial deben estar orientadas a la promoción y defensa de los intereses nacionales. Pues tal, como se consigna desde la Constitución de la República Dominicana en su Artículo 26, “las relaciones internacionales de la República Dominicana se fundamentan y rigen por la afirmación y promoción de sus valores e intereses nacionales, el respeto a los derechos humanos y al derecho internacional”, se promueve desde nuestra carta magna el intercambio comercial con otras naciones, es por esta razón que se entiende es un punto importante en el desarrollo de la

agenda diplomática que nos representa en otros países incentivar lazos comerciales con nuestro país.

Hemos escogido como para la comparación de estrategia de diplomacia comercial a México, un país latinoamericano que tiene altos flujos de movimientos de inversión extranjera y que ha conseguido un despliegue de sus productos a nivel internacional. Que desde su Secretaria de Relaciones Exteriores (SER) se coordinan los acuerdos que el país persigue, esta Secretaria de Estado es el equivalente al Ministerio de Relaciones Exteriores (MIREX) en la República Dominicana. Queremos analizar cuál es su estrategia de vinculación y que hacen ellos a los fines de coordinar sus misiones internacionales.

### **3. Justificación**

Este trabajo será de utilidad para las diferentes instancias públicas y privadas que ejercen actividades comerciales de nivel internacional. En primera instancia es al gobierno desde el MIREX y sus dependencias embajadas y delegaciones comerciales que servirá como un punto de comparación entre sus programas de diplomacia con las diferentes regiones del mundo y en el marco de los diferentes acuerdos internacionales, así como tener una propuesta de herramientas que puedan introducir para las negociaciones que atraigan inversión extranjera al país.

Se cuenta con otras instancias públicas cuyo trabajo está estrechamente vinculado al tema como son la Dirección de Comercio Exterior y Administración de Tratados Comerciales Internacionales, DICOEX, a la que podría aportar datos que valoren su trabajo y recomendaciones a futuro, así como al Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana, CEIRD.

Las Cámaras Comercio establecidas que según definen sus funciones deben trabajar investigaciones económicas sobre aspectos o ramos específicos del comercio interior y exterior y formular recomendaciones a los organismos estatales y semioficiales encargados de la ejecución de los planes respectivos. También esto servirá los clúster empresariales de nuestro país que mantienen negocios con otras regiones del mundo.

La importancia práctica de este trabajo reside en el creciente desarrollo de relaciones comerciales con otras partes del mundo, estas negociaciones deben contar con herramientas de vanguardia para competir con otras regiones. Es por tal razón que escogemos el modelo de negociación Mexicano desde el SRE contrapuesto al dominicano desde el MIREX, para verificar cual sería nuevos mecanismos que podrían adoptarse por el mercado dominicano.

## **4. Delimitación del tema y planteamiento del (los) problema**

### **(s) de investigación.**

#### **4.1 Pregunta de Investigación**

¿Cómo podrá la diplomacia comercial Dominicana incidir en el desarrollo económico mediante una planificación estratégica con herramientas de incentivos?

#### **4.2 Síntomas**

La Estrategia Nacional de Desarrollo Dominicana tiene una cantidad de indicadores que debería articuladamente perseguir sus cuerpos diplomáticos específicamente los agregados comerciales. El Ministerio de Relaciones Exteriores no cuenta con un plan estratégico comercial que promueva la República Dominicana como destino inversiones extranjeras.

En este sentido, no se desestiman las acciones hechas por los organismos encargados de promover el país, la observación es que si como institución se contara con un plan estratégico y herramientas específicas se fuera más eficiente y eficaz. Es por esto que podría considerarse que la toma de decisiones no responde a una agenda local del país, ni intereses previamente identificados a nivel público y privado porque cada misión diplomática realiza acciones a su entender.

#### **4.3 Delimitación de tema**

Entono al comercio internacional y las políticas que a partir del son configuradas e implementadas a los fines de conseguir desarrollo económico; pueden incluirse

oportunidades de generación de ingresos que afectan los niveles de producción, empleo y que a su vez inciden en las decisiones de inversión, de producción y consumo. El comercio internacional también puede incidir en el aumento de la disponibilidad, la variedad y la asequibilidad de los insumos, bienes y servicios para promover el desarrollo.

La elaboración de políticas en materia comercial es un quehacer para todos los países, adaptarse a cada entorno y sus demandas, a la vez tienden a ser una labor más compleja en los países en vía de desarrollo como es el caso de República Dominicana. La negociación debido a la ampliación y proliferación de temas abarcados en las negociaciones comerciales. En la actualidad, son los funcionarios del MIREX, encargados de diseñar e implementar políticas comerciales en base a la Estrategia Nacional de Desarrollo 2010-2030, enfrentan según el entorno donde se encuentre estas temáticas pueden ser más complejas de abordar.

A lo largo de la última década y media, la República Dominicana ha visto incrementar significativamente su nivel de ingreso producto de la inversión extranjera, en industrias como el turismo o tecnología, las políticas por las cuales ha optado tiende a la atracción de inversionistas.

La visión o pronóstico de nación que se aspira alcanzar con las políticas implementadas para el año 2030 pronostican a la República Dominicana como “un país que aprovecha sus recursos para desarrollarse de forma innovadora, sostenible y territorialmente equilibrada e integrada y se inserta competitivamente en la economía global” pues así declara como meta la Estrategia Nacional de Desarrollo 2010-2030, cumpliéndose el primer decenio es de nuestro interés verificar cuales son las estrategias implementadas para tales fines.

#### **4.4 Diagnóstico del Problema**

La diplomacia comercial, en países que mantienen misiones diplomáticas activas, persiguen y consiguen el establecimiento de un dialogo de negocio con inversionistas extranjeros a los fines de desarrollar actividades de negocios entre el país que recibe la misión y su país de origen. República Dominicana ha realizado esfuerzos en el desarrollo de una plataforma que promueva el país a otros inversionistas como son la creación del

Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana mediante la **Ley 98-03** del año 2003 u otras leyes promulgadas como son, **Ley 630-16** Orgánica del Servicio Exterior y **Ley 1-06** del Consejo Nacional de Competitividad. Sin embargo, en estas actividades pueden ser complementadas a los fines de promover al país como destino de negocios mediante herramientas de incentivos desde sus misiones diplomáticas como hacen otros países de la región.

En este año 2018, organizaciones vinculadas al comercio internacional han declarado que República Dominicana tiene tres retos; de incrementar las exportaciones, atraer inversionistas y turistas. Estos afirman que “trabajar sobre esos tres ejes (retos) garantiza los mejores resultados, pero para alcanzarlos necesitamos políticas públicas continuas, coherentes, coordinación público-privada y contar con un ambiente de negocios con reglas del juego predecibles y seguridad jurídica”. Siendo esta afirmación un constancia desde el sector privado de la necesidad latente de nuevos mecanismos que promuevan el desarrollo de una política comercial cuyos incentivos sean atractivos para conseguir alcanzar estos retos.

Para el desarrollo de la presente investigación es preciso levantar información cualitativa respecto al desarrollo de la política comercial dominicana versus otros ejemplos de la región así como información de carácter cualitativo sobre los movimientos de inversión local en el país. Es por esto que resulta relevante una propuesta que sea viable y rentable para el país.

## **5. Objetivos generales y específicos**

### **5.1 Objetivo general**

Analizar el desarrollo de políticas de diplomacia comercial a los fines de proponer el uso de incentivos como herramientas de Desarrollo Comercial de la República Dominicana.

### **5.2 Objetivos específicos**

- Conocer si existe una estrategia de diplomacia comercial entre el MIREX y sus embajadas.
- Identificar la intensidad de las relaciones comerciales con diferentes países.
- Comprobar la vinculación entre la diplomacia comercial y los incentivos para atraer inversión extranjera.
- Formular una propuesta de diplomacia comercial.

## **6. Marco teórico referencial**

La diplomacia comercial en la República Dominicana actualmente se enfrenta a los grandes cambios que demanda una economía global. Cada vez más se hace más énfasis en la diplomacia comercial a los fines de atraer inversión extranjera al país así como propiciar relaciones comerciales entre productores locales e internacionales. En la República Dominicana, el organismo desde el cual se despliegan las misiones diplomáticas dominicanas es el Ministerio de Relaciones Exteriores, MIREX, el cual podemos decir sigue los lineamientos de la estrategia Nacional de Desarrollo 2010-2030 que promueve en el marco de sus objetivos generales “Consolidar las relaciones internacionales como instrumento de la promoción del desarrollo nacional, la convivencia pacífica, el desarrollo

global, regional e insular sostenible y un orden internacional justo, en consonancia con los principios democráticos y el derecho internacional” (MEPYD, 2012 ;35).

El marco de la participación de acuerdos bilaterales, organismos de integración regional o multilateral, a los cuales República Dominicana pertenece y /o participa, tiene un rol determinante en las tácticas diplomáticas para el establecimiento de buenas relaciones comerciales dentro y fuera del continente americano. Así mismo, se entiende que existen cambios evidentes producto de la organización de los países en agrupación en bloques de integración económica, lo que a su vez tiene una marcada influencia en cómo estos dan forma a otras propuestas, políticas y planes de desarrollo de la comunidad de integración.

Tugores (2006:109) define que “la integración económica es el proceso mediante el cual los países van eliminando características diferenciales. Teóricamente podrían irse eliminando entre todos los países, para ir hacia una ‘economía mundial integrada’”, por los cuales los países se entienden acogen una normativa común que los regula. Existen varios niveles de integración, el modelo de integración económica de Balassa, define en cinco (5) etapas los procesos integracionistas, al ser etapas se pueden hacer la inferencia de poder ser aplicadas sin depender una de otras; áreas de libre comercio, unión aduanera, mercado común, unión económica completa y unión política completa. Dependiendo el protocolo del acuerdo así será su negociación internacional.

El término diplomacia está estrechamente vinculado al despliegue de organismos que representan a un país soberano en otra nación, citando a Ernest Satow es la conducción de los negocios entre estados por medios pacíficos. Es, asimismo, la aplicación de la inteligencia y el tacto en la conducción de las relaciones oficiales entre gobiernos de estados independientes (Valdés & Loaeza, 2007; 26) esta definición se apega al cómo y para qué debe ser ejercida la diplomacia. Mientras que Valdés & Loaeza, acogiéndose a la definición del diccionario Oxford, distingue que, Diplomacia se refiere “al manejo de las Relaciones Internacionales (de un país) mediante la negociación; el método merced al cual se ajustan y manejan esas relaciones por medio de embajadores y enviados; es el oficio o arte del diplomático” (2007; 26) especifica quienes ejercen este oficio y reconoce que deben adaptarse al entorno al cuál sean enviados.

Los cambios que ha arrastrado la globalización han hecho del mundo un espacio donde es más fácil establecer relaciones comerciales, la tecnología como las nuevas vías de comunicaciones hacen que en menor tiempo se puedan movilizar factores y capitales. Es por esto que los países también han procurado generar una dinámica en la cual atraer nuevos socios comerciales a sus territorios. Es por tal razón que surge la diplomacia comercial “la actividad desarrollada por representantes de un Estado con *status* diplomático con el objetivo de promover los negocios entre su país y el país al que se encuentran destinados” (O. Naray citado por Morales Lama, 2015).

En la misma línea, Morales Lama (2015), indica que la diplomacia comercial debe desplegarse desde unas líneas de acción que van desde promoción comercial hasta el marketing; el apoyo diplomático a la actividad internacional de las empresas; provisión de servicios de apoyo a esta actividad; y como la participación activa en el marco institucional del comercio internacional. Morales Lama, realiza un definición puntual de la diplomacia económica y comercial, como un accionar metódico, que consta de la realización de los planes y delimita y persigue objetivos de carácter económico de un determinado Estado. Es por esto que partiendo de esta definición, se puede entender la diplomacia comercial, como un proyecto tangible que persiguen los cuerpos diplomáticos acreditados en el exterior a favor del desarrollo económico de su país.

Los representantes diplomáticos cuentan con múltiples responsabilidades como representantes internacionales del país, estas funciones además de la representación del Estado incluye la negociación y la información. Como funciones más puntuales están las siguientes:

- a) Proteger en el Estado receptor los intereses del Estado acreditante y los de sus nacionales dentro de los límites permitidos por el derecho internacional.
- b) Negociar con el gobierno del Estado receptor.
- c) Enterarse por todos los medios lícitos de las condiciones de la evolución de los acontecimientos en el Estado receptor e informar sobre ello al gobierno del Estado acreditante;
- d) Fomentar las relaciones amistosas y desarrollar la relaciones económicas, culturales y científicas entre el Estado acreditante y el Estado receptor.

Los países realizan una planificación estratégica a largo plazo, en la cual trazan las líneas base y las acciones de lugar para promover el desarrollo socioeconómico del país. Un plan de desarrollo es definido como, una herramienta de gestión que promueve el desarrollo social en un determinado territorio, entendiendo que lo social está vinculado a lo económico en una nación. Es por esto, que una planificación estratégica de la diplomacia comercial, puede tener acciones tácticas que promuevan la elección como destino de inversión extranjera.

Se puede percibir como factible que los gobiernos diseñen una serie de incentivos en el marco de su diplomacia comercial que motiven el establecimiento de negocios en sus países. Según los autores Kotler y Kotler (2016), abordan como a nivel internacional las ciudades reciben de forma directa o indirecta el apoyo de la administración superior, en este caso los gobiernos para el desarrollo de determinadas industrias. Los apoyos o incentivos a la inversión extranjera pueden ser;

- Reembolsos fiscales
- Sectores preferentes
- Créditos fiscales para inversión
- Ayudas e incentivos a actividades de gran impacto
- Programas de formación

De esta forma podemos valorar como diversificados los esfuerzos que pueden desplegarse desde el entorno internacional a los fines de atraer inversión extranjera al país o determinadas ciudades.

## **7. Diseño metodológico:**

### **7.1 Método de investigación**

El enfoque de esta investigación será de carácter mixto, por lo cual levantarán datos cualitativos y cuantitativos. Basados esto la investigación será descriptivo-comparativo-deductivo. Descriptivo porque se pretende levantar la información previamente abordada por otros autores y organismos internacionales que describan la actualidad de la políticas diplomáticas comerciales; partiendo de lo general a lo particular. Comparativo a los fines

de contrastar las políticas de comerciales internacionales entre dos países, como se va desarrollando la política de la República Dominicana en contraste con un México un país latinoamericano que ha desarrollado una política de comercial fuerte con varias regiones del mundo.

## **7.2 Fuentes y técnicas de investigación**

Para la realización de esta investigación estaremos consultando fuentes secundarias, libros de que aborden los planteamientos teóricos de Relaciones Internacionales, Políticas comerciales y desarrollo económico. Así como otras fuentes especializadas como revistas, artículos profesionales, páginas web y documentación oficial del país. En cuanto a los recursos audiovisuales disponibles, estaremos consultando pasadas conferencias cuyos temas de principales sean el incentivo de la inversión extranjera en la que hayan participado ambos países.

En cuanto a las fuentes primarias realizaremos entrevistas a profundidad con personas relacionas al sector, así como observaciones.

## **7.3 Tratamiento Estadístico de la Información**

Fórmula para calcular la muestra es la de poblaciones finitas, dado que las entrevistas a realizar con los agregados comerciales de las embajadas es una población conocida.

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

Donde:

$N$  = Total de la población

$Z_{\alpha}$  = 1.96 al cuadrado (si la seguridad es del 95%)

$p$  = proporción esperada (en este caso 5% = 0.05)

$q$  =  $1 - p$  (en este caso  $1 - 0.05 = 0.95$ )

$d$  = precisión (en su investigación use un 5%).

En el tratamiento de los datos levantados en nuestras encuestas utilizaremos medidas de tendencia central; media, mediana y moda.

#### **7.4 Presentación**

Los datos serán presentados en un informe escrito, que incluirá gráficos y tablas.

### **8. Fuentes de documentación**

**CEPAL. (2015).** Globalización, integración y comercio inclusivo en América Latina: Textos

Seleccionados 2010-2014. Recuperado de [ [http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/38952/1/S1500632\\_es.pdf](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/38952/1/S1500632_es.pdf) ]

**DABÀNE, O. (2009).** Chapter 1 Historical and Theoretical Guideline in The Politics of Regional Integration in Latin America: Theoretical and Comparative Explorations. Palgrave Macmillan

**KOTLER, P & KOTLER (2014).** Marketing de ciudades. 1ra Edición. Madrid. LDI Editorial.

**MINISTERIO DE ECONOMÍA, PLANIFICACIÓN Y DESARROLLO (MEPYD). (2012).** Estrategia Nacional de Desarrollo 2030, Recuperado 12 mayo 2018, de: <http://economia.gob.do/mepyd/estrategia-nacional-de-desarrollo-2030/>

**MORALES LAMA, M. (2015).** Gestión comercial en la diplomacia de hoy | Listín Diario. Recuperado de <https://www.listindiario.com/puntos-de-vista/2015/05/22/368135/gestion-comercial-en-la-diplomacia-de-hoy>

**ROBSON, P. (2002)** The economics of international integration. 4ta. Edición. Londres. Routledge.

**SALAZAR GRANDE, C. (2011).** Instrumentos Jurídicos del Sistema de la Integración Centroamericana (SICA). El Salvador. Recuperado de [ <http://www.secmca.org/LEGISLACION/REGIONAL/InstrumentosJuridicosSICA.pdf> ]

**SANAHUJA P., J. (2007).** Regionalismo e integración en América Latina: balance y perspectivas. Pensamiento Iberoamericano, 75–106. Recuperado de [ <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2872515> ]

**VALDÉS, R., & LOAEZA, E. (2007).** Terminología Usual en las Relaciones Internacionales (Tercera edición). México: Secretaría Relaciones Exteriores México. Recuperado de: <https://acervo.sre.gob.mx/images/libros/termi%20usual3.pdf>

## **9. Esquema preliminar de contenido del Trabajo de Grado.**

Introducción

Capítulo 1: Marco Teórico

### 1. Diplomacia

1.1 Diplomacia comercial una herramienta para el desarrollo

1.2 Incentivos comerciales para la inversión extranjera

1.3 El rol de la misiones diplomáticas

### 2. Acuerdos Internacionales e impacto en las relaciones comerciales de los países

Capítulo 2: Desarrollo de la Diplomacia Comercial en México

2.1 Historia de la Diplomacia Comercial Mexicana

2.2 México y el NAFTA

2.3 México y sus vínculos con Latinoamérica

2.4 México y sus vínculos con la Unión Europea

2.5 México y sus vínculos con Asia

2.6 México y sus vínculos con África

Capítulo 3: Desarrollo de la Diplomacia Comercial en República Dominicana

1.1 Historia de la Diplomacia Comercial República Dominicana

1.2 República Dominicana y el SICA

1.3 República Dominicana y sus vínculos con Latinoamérica

1.4 República Dominicana y sus vínculos con la Unión Europea

1.5 República Dominicana y sus vínculos con Asia

1.6 República Dominicana y sus vínculos con África

Capítulo 4: Comparación entre las Diplomacia Comercial en República Dominicana y México

4.1 Similitudes en los intereses

4.2 Diferencias en el despliegue diplomático

4.3 La planificación diplomática y los incentivos como herramientas de las misiones

4.4 Propuesta de planificación e incentivos para República Dominicana

Capítulo 5: Conclusiones y recomendaciones.

## ANEXO 2: CUESTIONARIO



Este cuestionario pertenece a un levantamiento de trabajo de campo para la presentación del Anteproyecto de Tesis *“Propuesta de Políticas de Diplomacia como Herramienta de Promoción del Desarrollo Comercial de la República Dominicana”* para optar Licenciatura en Negocios Internacionales por las estudiantes Vivian Luciano y Hamelyn Herrera contando con el apoyo de nuestro Sr. Juan del Rosario Santana como asesor del anteproyecto.

### Preguntas

10. ¿Por qué la Diplomacia sigue siendo necesaria en el Siglo XXI?
11. ¿Qué políticas de diplomacia comercial se están implementando para lograr un mayor desarrollo económico en Rep. Dom.?
12. ¿Con cuáles regiones o países sería más conveniente mantener relaciones diplomáticas para Rep. Dom.?
13. La gestión política o económica, ¿Influye en la imagen de un país en el Exterior?

14. ¿Cuáles estrategias se han implementado el Ministerio de Relaciones Exteriores (MIREX) para mejorar la política exterior de Rep. Dom.?
15. ¿Cuáles son las principales fortalezas que posee Rep. Dom. al proyectarse en el Comercio Exterior?
16. ¿Cuáles son las principales desafíos que tiene Rep. Dom. Para atraer inversionistas al país?
17. ¿Cómo influyen los avances tecnológicos al momento de atraer inversión extranjera?
18. ¿Con cuáles políticas de incentivo comercial a la inversión extranjera se cuenta para las negociaciones exteriores?
19. ¿Cuáles otros incentivos podrían utilizarse a su entender?

## **ANEXO II: RESPUESTA DEL CUESTIONARIO**

### *Entrevistado No. 1*

#### **Respuesta Pregunta No. 1**

Pienso que la diplomacia sigue siendo necesaria por cuanto la comunidad internacional enfrenta serios retos de seguridad, desarrollo económico, medio ambiente, etc. Esto determina una integración entre la diplomacia tradicional y la multilateral de organismos estructurales.

#### **Respuesta Pregunta No. 2**

Políticas de elaboración de tratados de libre comercio y búsqueda de modalidades de integración

#### **Respuesta Pregunta No. 3**

Aquellos en los cuales se tienen acercamientos por razones geográficas, acuerdos y los que ofrecen mayor profesionalidad una vez realizados los estudios necesarios.

#### **Respuesta Pregunta No. 4**

Indudablemente la imagen exterior es la que da a conocer la confiabilidad de hacer negocios y profundizar en los intercambios.

### **Respuesta Pregunta No. 5**

Ver los aspectos que aparecen en las publicaciones de MIREX y en cuestión comercial el uso de redes de secciones comerciales. En lo público el logro en el aumento del consejo de seguridad de la ONU.

### **Respuesta Pregunta No. 6**

VACIA

### **Respuesta Pregunta No. 7**

Ofrecen la mayor seguridad jurídica y facilitan trámites y operaciones y realizan el correspondiente trato tributario, de manera que se atraigan a los inversionistas.

### **Respuesta Pregunta No. 8**

VACIA

### **Respuesta Pregunta No. 9**

Existen leyes sectoriales en cuestión de zonas francas (ley 8-90) turismo, etc. Lo importante es hacer efectivos los incentivos de una manera integrada y conforme a los objetivos trazados en los planes.

### **Respuesta Pregunta No. 10**

VACIA

### ***Entrevistado No. 2***

#### **Respuesta Pregunta No. 1**

Es y seguirá siendo. Mientras pasan los años estamos pasando a la diplomacia contemporánea; en un mundo que se vuelve cada vez más competitivo y más internacional y que cada país depende de otro en uno u otro sentido, ya sea por lo económico, social etc. Si, sigue siendo muy importante y necesaria.

#### **Respuesta Pregunta No. 2**

Por ejemplo, la designación de personal especializado para captar y buscar cooperación, comercio, inversión en las embajadas, funciones nuevas en busca de apoyo político a las actividades internacionales de las empresas, provisión de servicios de apoyo en actividades y participación institucional del comercio internacional.

#### **Respuesta Pregunta No. 3**

Entiendo que con todas las regiones y/o países ya que en el ámbito internacional cada país cuenta igual. Ahora bien, más con la región del Caribe y América Latina, ya que por cercanía geográfica, mismo idioma y cultivos más o menos similares todo fluye más fácil y las necesidades son parecidas.

#### **Respuesta Pregunta No. 4**

Totalmente y en un 100%, más la política; esa es la cara en el exterior y la económica para los ingresos, por ejemplo con el turismo o la inversión.

#### **Respuesta Pregunta No. 5**

Muchas en los últimos 7 años mas o menos. MIREX cuenta con el plan estratégico 2015-2020 que es la nueva política de relaciones exteriores, tenemos la estrategia nacional de desarrollo; que aun es un instrumento cierto que establece los lineamientos para la política exterior, de igual aporta para el fortalecimiento nacional que directamente repercute en la competitividad internacional. También tenemos las metas presidenciales; recordando que MIREX no es una institución divorciada ya que por mandato constitucional quien dirige la política exterior es el presidente de la Republica (art 128). Contamos también con la nueva ley del MIREX, ley 630-16 y su reglamento de aplicación n0. 142-17. Tenemos la Política de Cooperación Internacional del 2016 y tenemos el Inventario de buenas Prácticas o de experiencias de cooperación internacional, etc.

Encuesta incompleta-

#### ***Entrevistado No. 3***

#### **Respuesta Pregunta No. 1**

Conducir diferencias por medios pacíficos en un mundo cambiante, objeto de intereses cíclicos de carácter geopolíticos y geoeconómicos. Por ello continuara siendo necesaria no solo en el siglo XXI, sino en muchos otros por llegar.

## **Respuesta Pregunta No. 2**

Negociaciones bilaterales para incrementar el comercio e inversión.

- Fortalecimiento de participación en bloques de integración.
- Nuevas relaciones diplomáticas con actores de relevancia mundial.
- Identificación de mercados y acciones diplomáticas de acercamiento empresarial.

## **Respuesta Pregunta No. 3**

Con las que mantiene hoy en día, además hay que fortalecer las relaciones con el caribe insular y con algunos países de África.

## **Respuesta Pregunta No. 4**

Influyen de manera decisiva.

## **Respuesta Pregunta No. 5**

El índice de inserción internacional o mundial, pero bien. No llegan a ser estrategias como tal. Sin embargo, se han encaminado algunas medidas para fortalecer la imagen del país en el exterior. Algunas fallidas, otras aun en escena.

### **Respuesta Pregunta No. 6**

Acuerdos de libre comercio con 49 países a los que exporta alrededor del 90% de sus exportaciones.

- Cercanía a los Estados Unidos y al mercado europeo.
- Importantes vías de conectividad
- Seguridad
- Estabilidad política
- Infraestructuras de telecomunicaciones altas.

### **Respuesta Pregunta No. 7**

Corrupción, sobornos, falta de mano de obra especializada, sistema tributario escaso.

### **Respuesta Pregunta No. 8**

Los avances tecnológicos mejoran el índice de inversión extranjera directa a la vez que facilita los negocios, la manufactura, el costo de calidad, etc.

### **Respuesta Pregunta No. 9**

Las que prevén las estipulaciones de inversión de los acuerdos de libre comercio y además de leyes que permitan ganancia a los inversores. Por ejemplo, la ley de zonas francas, la de las zonas francas fronterizas, incentivos a los inversionistas en el sector turístico, a inversionistas en el área de energía renovable, etc. La mayoría de estas leyes tienen exenciones fiscales por periodos hasta de 15 años.

### **Respuesta Pregunta No. 10**

Los incentivos deben estar alineados a la capacidad del estado de proteger al inversionista. Mas que nuevos incentivos el estado debe garantizar energía eléctrica, agua, seguridad, mano de obra capacitada, entre otros.

Entrevistado No. 4

### **Respuesta Pregunta No. 1**

Mientras exista la comunidad internacional y la organización de las Naciones Unidas (ONU) nacida en 1945 habrá necesidad de ejercer la diplomacia en las relaciones entre los estados; además es un mecanismo de negociación entre los estados.

### **Respuesta Pregunta No. 2**

La diplomacia comercial mediante la concertación de tratados comerciales en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

### **Respuesta Pregunta No. 3**

Con los países de la región latinoamericana y caribeña, los países europeos, los cuales son nuestros principales socios comerciales y migratorios.

#### **Respuesta Pregunta No. 4**

Toda acción política y de carácter económico y financiero influye poderosamente en la imagen externa de un país.

#### **Respuesta Pregunta No. 5**

En el área económica se han implementado muchas estrategias, desde los acuerdos comerciales hasta la promoción de inversión extranjera hacia nuestro país, así como el fomento y promoción de las exportaciones de productos y servicios dominicanos.

#### **Respuesta Pregunta No. 6**

Las fortalezas que posee la Rep. Dominicana están ligadas a su posición geográfica dada nuestra cercanía al mercado norteamericano, la suscripción a cuatro acuerdos de libre comercio, al crecimiento sostenido del producto interno bruto (PIB), que ha sido permanente año tras año siendo líder en la región latinoamericana y caribeña, y a la estabilidad económica y política del país.

#### **Respuesta Pregunta No. 7**

Los principales desafíos están ligados a la seguridad jurídica a nivel interno, y al aprovechamiento de los acuerdos comerciales suscritos por el país, a nivel externo para ampliar el comercio exterior.

### **Respuesta Pregunta No. 8**

La atracción de inversiones extranjeras está influida por los avances tecnológicos en virtud a que actualmente abre mayores campos de explotación industrial e innovación para el consumo de productos de punta.

### **Respuesta Pregunta No. 9**

El Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación cuenta con una serie de incentivos para atraer capital extranjero para ser incentivados en el país.

### **Respuesta Pregunta No. 10**

Otros incentivos tienen que ver con facilidades financieras y capacitación de recursos humanos para acompañar la inversión de ciertos sectores productivos.



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

Título:

**Propuesta de Desarrollo de Políticas de Diplomacia Comercial como  
Herramienta de Incentivo al Desarrollo Comercial  
de la República Dominicana**

**ASESORADA Y APROBADA POR**

---

Firma