



JORNADA-TALLER

República Dominicana y Puerto Rico:

*Dossier sobre oportunidades y
aspectos a tener en cuenta
para su acceso*



Contenido

1. Situación económica de República Dominicana y Puerto Rico.....	3
2. Análisis de las relaciones bilaterales entre España y República Dominicana- Puerto Rico	6
3. Análisis de las importaciones de República Dominicana y Puerto Rico	10
3.1. Importaciones de República Dominicana	10
3.2. Importaciones de Puerto Rico.....	14
4. Exportaciones españolas y gallegas a los mercados objetivo	19
4.1. Exportaciones españolas a los mercados objetivo	19
4.2. Exportaciones gallegas a los mercados objetivo.....	22
5. Tendencias de consumo en los mercados objetivo.....	26
6. Oportunidades comerciales y de inversión en República Dominicana y Puerto Rico para empresas gallegas	27
6.1. República Dominicana	27
6.2. Puerto Rico	28
7. Métodos de entrada	31
8. Entorno legal y fiscal	33
8.1. Constitución de sociedades.....	33
8.2. Contratación de personal.....	35
8.3. Principales impuestos.....	37
9. Cultura de negocios en República Dominicana y Puerto Rico	39
10. Contactos de interés	41

1. Situación económica de República Dominicana y Puerto Rico

República Dominicana

La República Dominicana es una economía de renta media, con un ingreso per cápita de unos 7.800 dólares en 2018. El país ha disfrutado de un rápido crecimiento durante el periodo 2010 - 2014, enfrentándose con relativo éxito a la crisis global, donde en 2009 se produjo una reducción del PIB. No obstante, la economía volvió a repuntar un año después gracias al uso de políticas monetarias y fiscales expansivas. Por otro lado, también se ha desarrollado una reducción significativa de la pobreza, si bien el país sigue siendo vulnerable a desastres naturales como huracanes y terremotos, y necesita atender algunos retos clave a fin de lograr un crecimiento más inclusivo y sostenible, según el Banco Mundial.

El principal sector de la economía es el de servicios: en 2017 generó el 62% del PIB proporcionando además el 70,8% del empleo. Dentro de él, destaca la actividad de Comercio, representando el 21% del empleo total. Por otro lado, la industria conforma el 23% del PIB nacional y emplea el 16,5% de la mano de obra, incluyendo la construcción. Por último, el sector primario (excluyendo la minería) aporta el 5,7% del producto interno. La porción agrícola supone 3,9% y va destinada esencialmente al mercado interno.

La República Dominicana es una economía abierta, con flujos comerciales de mercancías y servicios que representan aproximadamente dos tercios del PIB, según el informe de políticas comerciales de la OMC. Los principales lineamientos de la política económica dominicana, incluida la política comercial, para el mediano y largo plazo están contenidos en la Estrategia Nacional de Desarrollo 2030. Los principales objetivos de la Estrategia son: impulsar el desarrollo exportador; propiciar mayores niveles de inversión en actividades de mayor valor agregado y con capacidad de generación de empleo; consolidar y monitorear la red de tratados y acuerdos comerciales suscritos por el país; y desarrollar un entorno regulador que asegure un clima de negocios pro-competitivo.

“La República Dominicana cuenta con una economía abierta y de renta media donde el sector principal es el de servicios, destacando dentro de él la actividad de comercio”

Tabla 1. Principales datos macroeconómicos de la República Dominicana.

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
PIB (miles de millones de USD)	62,76	66,16	68,9	72,43	76,09	81,1
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	4,9	7,6	7	6,6	4,6	6,4
PIB per cápita (USD)	6,41	6,69	6,9	7,19	7,48	7,89
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	33,9	33,3	32,7	34,6	37,2	36,5
Tasa de inflación (%)	4,8	3	0,8	1,6	3,3	4,3
Tasa de paro (% de la población activa)	7	6,4	5,9	5,5	5,1	5,2

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de IMF- World Economic Outlook Database.

Puerto Rico

Puerto Rico es un Estado Libre Asociado a Estados Unidos, por lo que la normativa federal americana es aplicable. Según informa el ICEX, Puerto Rico es un destino interesante para las empresas multinacionales ya que pueden acogerse a diferentes incentivos fiscales (concretamente la Leyes 20, 22 y 73 de incentivos) y créditos contributivos. Así pues, en el ámbito de las inversiones, Puerto Rico se presenta como una plataforma idónea para hacer negocios o dar el salto a EE.UU.

Tras el paso del huracán María en septiembre de 2017, la economía de Puerto Rico fue devastada. Más de 472.000 casas fueron dañadas o destruidas, dejando al 40% de la población viviendo por debajo del umbral de la pobreza, lo que desembocó en la mayor quiebra gubernamental en la historia de los Estados Unidos: 71,5 mil millones de USD en bonos y 50 mil millones de USD en obligaciones de pensiones (Business Day). Asimismo, los cortes de electricidad en el 90% del territorio dificultaron cualquier posible recuperación o regreso a la normalidad. En este momento, lo primordial para el gobierno es pagar la deuda de 70 mil millones de USD (que no incluye los fondos de pensiones) a través de medidas de austeridad.

“Puerto Rico es un Estado Libre Asociado perteneciente a Estados Unidos, configurándose así como puente para hacer negocios con la mayor potencia económica mundial”

Macroeconómicamente, en 2017 el PIB de Puerto Rico cayó en un 2,4 % y el paro se situó en el 11,8 %, los impuestos y otros ingresos representaron solo el 9% del PIB, la deuda pública se mantuvo en 51,6 % y la inflación fue de un 1,8%.

Tabla 2. Principales datos macroeconómicos de Puerto Rico.

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
PIB (miles de millones de USD)	102,45	102,45	103,38	103,96	104,22	104,56
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	-0,3	-1,2	-1	-1,3	-2,4	-2,3
PIB per cápita (USD)	28,51	28,98	29,76	30,48	31,58	32
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	52,3	54,5	52,7	50,1	51,6	55,4
Tasa de inflación (%)	1,1	0,6	-0,8	-0,3	1,8	2,7
Tasa de paro (% de la población activa)	14,3	13,9	12	11,8	10,8	11

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de IMF - World Economic Outlook Database.

2. Análisis de las relaciones bilaterales entre España y República Dominicana-Puerto Rico

El comercio bilateral de España con República Dominicana tiene unas relaciones bilaterales relevantes, encontrándose durante los últimos cinco años favorable a España, ya que desde el año 2013, la balanza comercial española muestra un superávit comercial. Destacándose, el significativo crecimiento del 162,45% del saldo comercial español en el transcurso del último lustro.

Cinco años atrás, las exportaciones españolas destinadas al mercado dominicano eran bastante más reducidas que las actuales, en concreto ahora son un 93,03 % superior. Estas exportaciones, salvo la pequeña caída en el ejercicio 2016-2017, han mantenido una tendencia al crecimiento hasta el año 2017.

“La balanza comercial se ha mostrado favorable a España en los últimos cinco años con un importante crecimiento de 162,45%”

En cuanto a las importaciones, la evolución de las compras de productos procedentes de República Dominicana por parte de España, ha tenido fluctuaciones durante los ejercicios analizados, primando los ejercicios de tendencia bajista, con algunos ejercicios de crecimiento puntual en las importaciones. En los últimos años hemos visto una caída de las importaciones, y un último año donde se han mantenido estables.

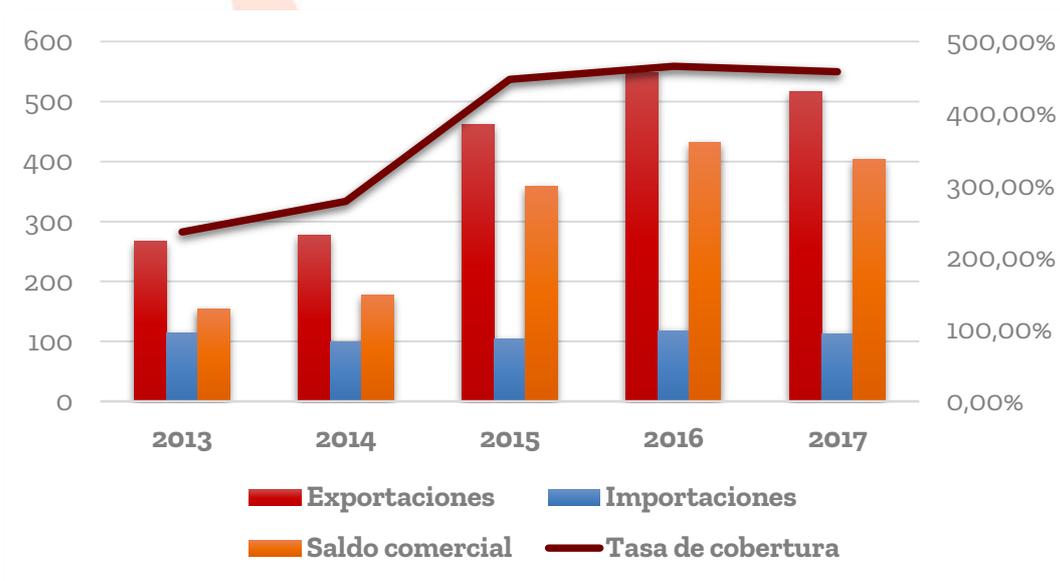
Por último, como resultante de las evoluciones comentadas, la tasa de cobertura comercial española hacia República Dominicana ha estado por encima del 100% en todos los ejercicios desde el 2013, lo que significa que con el total de las exportaciones se cubre como mínimo las importaciones. Esta cobertura comercial alcanzó su nivel máximo en el año 2016, con una tasa de cobertura comercial del 465,98 %. Esto significa que por cada euro de productos dominicanos importados, se exportaba a estos destinos más de 4 euros.

Tabla 3. Balanza comercial española con República Dominicana. Datos en millones de euros.

	2013	2014	2015	2016	2017	Var. 2013/17	Var. 2016/17
Exportaciones	267,39	276,42	460,95	549,34	516,15	93,03%	-6,04%
Importaciones	113,64	99,52	102,94	117,89	112,64	-0,88%	-4,45%
Saldo comercial	153,75	176,9	358,01	431,45	403,51	162,45%	-6,48%
Tasa de cobertura	235,30%	277,75%	447,79%	465,98%	458,23%	94,75%	-1,66%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de ICEX (Estacom).

Gráfico 1. Evolución de la balanza comercial española con República Dominicana. Datos en millones de euros.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de ICEX (Estacom).

Por otro lado, atendiendo a la balanza comercial española con Puerto Rico, se observa un comportamiento completamente diferente al analizado con República Dominicana, pues la balanza comercial muestra un importante déficit para España.

Es preciso señalar a la hora de analizar los siguientes datos, que los productos que llegan a Puerto Rico a través de Estados Unidos se contabilizan como estadounidenses, cuando en realidad pueden tener un origen distinto. Por esta razón, es casi imposible conocer con exactitud el comercio exterior de Puerto Rico. Las cifras que se muestran a continuación son facilitadas por ICEX y a su vez, por la Junta de Planificación, las cuales son recabadas en la Aduana Federal por el Departamento de Comercio Federal, siendo la única fuente de datos disponible.

Como se apuntaba anteriormente, en las relaciones bilaterales entre España y Puerto Rico, el saldo viene siendo negativo para España en los últimos años, es decir, España importa de Puerto Rico más de lo que exporta, con unas oscilaciones muy importantes, las cuales dependen principalmente de las importaciones españolas de productos puertorriqueños. Como consecuencia de este déficit comercial, la tasa de cobertura siempre ha estado por debajo del 100% y siendo cada vez menor, llegando en el año 2017 a un 10,64%.

“La balanza comercial entre Puerto Rico y España se muestra negativa para España, pues en este caso importa más de lo que exporta al mercado portorriqueño”

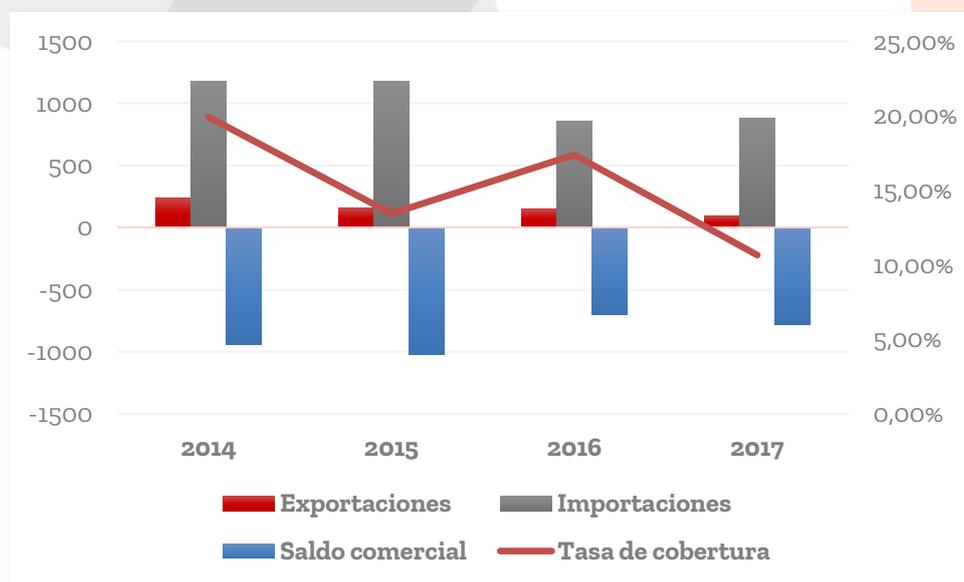
Puerto Rico se configura como un importante centro mundial dentro de la Industria Farmacéutica, con gran número de multinacionales del sector con centros de producción en la Isla, por esta razón, en el año 2017 el 86,9% de las importaciones españolas de productos puertorriqueños se trataban de productos farmacéuticos. Existe una elevada concentración de las ventas puertorriqueñas en productos farmacéuticos y químicos orgánicos, que por sí solos representan el 97,36% de las exportaciones puertorriqueñas hacia España. Así pues, el grueso de estas importaciones son productos intermedios de la industria farmacéutica y medicamentos para el mercado europeo.

Tabla 4. Balanza comercial española con Puerto Rico. Datos en millones de euros.

	2014	2015	2016	2017	Var. 2014/17	Var. 2016/17
Exportaciones	234,95	158,72	148,48	93,43	-60,24%	-37,08%
Importaciones	1.179,25	1.181,43	853,67	878,28	-25,52%	2,88%
Saldo comercial	-944,30	-1.022,71	-705,20	-784,85	-16,89%	11,30%
Tasa de cobertura	19,92%	13,43%	17,39%	10,64%	-46,61%	-38,84%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de ICEX y Junta de Planificación.

Gráfico 2. Evolución de la Balanza comercial española con Puerto Rico. Datos en millones de euros.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de ICEX y Junta de Planificación.

Con respecto a las exportaciones españolas a los mercado objetivo en conjunto, se observa que las mismas desarrollan un crecimiento sostenido a lo largo de los últimos años, alcanzando su máximo valor en el año 2016 con un total de 609, 58 millones de euros. Sin embargo, el siguiente año registraron un descenso de -12,65%.

**República Dominicana y Puerto Rico:
Oportunidades comerciales y aspectos a tener en cuenta**

Si estas exportaciones se desglosan entre los dos países, se puede apreciar que República Dominicana es el principal receptor de los productos españoles, copando en 2017 un 84,67% sobre el total de las exportaciones a estos dos países en conjunto, mientras que Puerto Rico recibió el 15,33% restante.

“República Dominicana es de los dos mercados objetivo, el principal receptor de productos españoles con una cuota de mercado de 84,67%”

Asimismo, es importante señalar el descenso producido en las exportaciones hacia Puerto Rico, donde se observa que cada año el número de envíos de productos españoles es menor, llegando a disminuir en el periodo 2014/17 en un 66,64%.

Tabla 5. Exportaciones españolas hacia República Dominicana y Puerto Rico en conjunto. En millones de euros.

	2014	2015	2016	2017	Var. 2014/17	Var. 2016/17
Total exportaciones	511,37	619,67	697,82	609,58	19,20%	-12,65%
% República Dominicana/Total	54,05%	74,39%	78,72%	84,67%	56,64%	7,56%
% Puerto Rico/Total	45,95%	25,61%	21,28%	15,33%	-66,64%	-27,97%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de ICEX (Estacom) y Junta de Planificación

3. Análisis de las importaciones de República Dominicana y Puerto Rico

3.1. Importaciones de República Dominicana

Observando las importaciones en República Dominicana, se destaca el crecimiento que las mismas han venido desarrollando a lo largo del último lustro, aunque en el año 2015 se vieron ligeramente reducidas. A partir del 2016 las compras internacionales en este mercado volvieron a repuntar, alcanzando en el año 2017 un valor de más de 19 mil millones de euros, lo que supone un 9,41% más que hace cinco años donde el valor se situaba en 17 mil millones de euros.

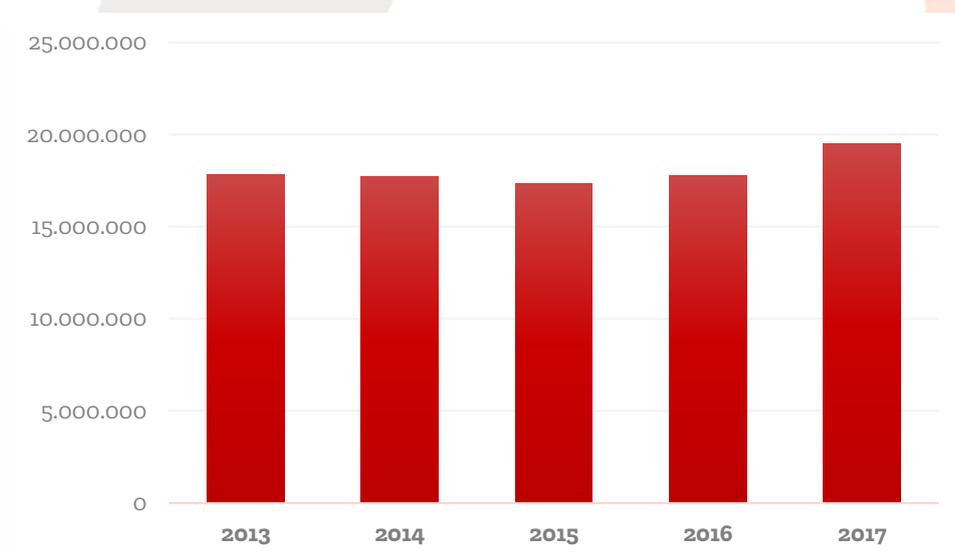
“Las importaciones totales en República Dominicana han aumentado en un 9,41% en el transcurso del último lustro”

Tabla 6. Importaciones de República Dominicana. En millones de euros.

	2013	2014	2015	2016	2017	Var. 2013/17	Var. 2016/17
Importaciones totales	17.844.951	17.751.695	17.347.815	17.788.808	19.524.253	9,41%	9,76%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

Gráfico 3. Evolución de las importaciones totales en República Dominicana. En millones de euros.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

En referencia a las importaciones de República Dominicana por productos, aquí se observa que los combustibles minerales son los más importados por el país, suponiendo el 17% sobre el total de las compras internacionales con un valor que supera los tres mil millones de euros. Por otro lado, la segunda tipología de productos más demandada por los dominicanos son las máquinas, aparatos y material eléctrico, cuya cuota de mercado alcanzó en el último año un 8% dentro de las importaciones totales. Asimismo, las máquinas, aparatos y artefactos mecánicos también representan un 8% de las importaciones, constituyéndose como la tercera tipología de productos más importante. En cuarto lugar, se encuentra el plástico y sus manufacturas copando un 7%, así como los vehículos automóviles, que a pesar de encontrarse en quinto lugar, también representan un 7% sobre el total importado. Por debajo del 5% se encuentran los productos farmacéuticos, papel y cartón, perlas finas y productos de fundición, hierro y acero, los cuales constituyen un 3% respectivamente. En último lugar, pero aún así dentro de los 10 productos más importados en República Dominicana, se encuentran los cereales con una cuota del 2%.

“Los combustibles minerales son el producto más importado por República Dominicana con una cuota de 17%, mientras que las máquinas, aparatos y material eléctrico con el segundo producto en importancia con un 8%”

Tabla 7. Importaciones en República Dominicana por productos. En millones de euros.

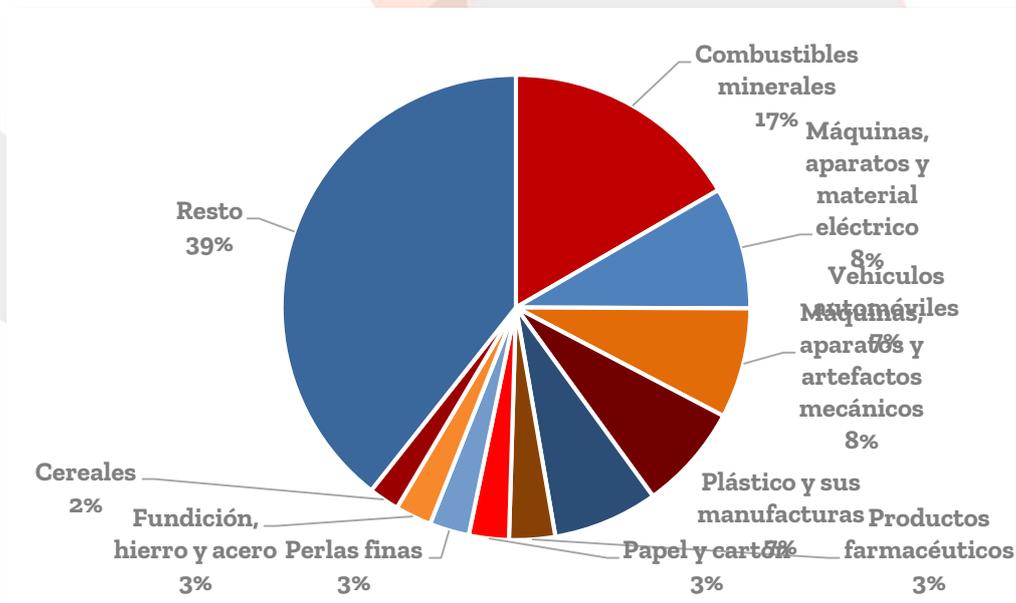
	2013	2014	2015	2016	2017	Var. 2013/17	Var. 2016/17
Combustibles minerales	5.053.037	4.055.097	2.692.528	2.433.081	3.237.396	-35,93%	33,06%
Máquinas, aparatos y material eléctrico	1.309.742	1.299.933	1.388.254	1.493.964	1.656.646	26,49%	10,89%
Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos	1.168.413	1.162.244	1.393.818	1.799.361	1.494.766	27,93%	-16,93%
Plástico y sus manufacturas	1.102.401	1.185.137	1.236.228	1.308.054	1.432.995	29,99%	9,55%
Vehículos automóviles	878.598	1.015.248	1.249.681	1.410.467	1.413.515	60,88%	0,22%
Productos farmacéuticos	531.281	520.863	552.054	605.497	619.829	16,67%	2,37%
Papel y cartón	392.782	429.425	463.778	450.996	538.227	37,03%	19,34%
Perlas finas	253.986	300.222	358.478	421.302	534.140	110,30%	26,78%
Fundición, hierro y acero	461.722	556.355	522.768	367.725	490.000	6,12%	33,25%
Cereales	451.781	409.372	362.469	341.484	412.231	-8,75%	20,72%
Resto	6.241.208	6.817.799	7.127.759	7.156.877	7.694.508	23,29%	7,51%
Total	17.844.951	17.751.695	17.347.815	17.788.808	19.524.253	9,41%	9,76%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

Es importante destacar el crecimiento que han desarrollado ciertos productos a lo largo del periodo de estudio, como es el caso de las importaciones de perlas finas, con un aumento de 110,30% entre 2013/17 y los vehículos automóviles, con un ascenso del 60% en ese mismo periodo. Por el lado negativo, sin embargo, destaca el descenso que se ha producido en las importaciones de combustibles minerales, que a pesar de ser el primer producto importado, ha descendido en un 35,93% en el último lustro. No obstante, según muestran los datos de 2017, el número de compras volvieron a repuntar en ese año, logrando un crecimiento del 33,06% con respecto al año anterior.

“Las importaciones de perlas finas son las que más crecimiento han experimentado a lo largo del periodo de estudio, así como los vehículos automóviles”

Gráfico 4. Cuota de importaciones en República Dominicana por productos. Año 2017.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

De cara a los principales proveedores de República Dominicana, como muestra el siguiente ranking, Estados Unidos se posiciona como el principal país importador, cuyas importaciones superaron los 8 mil millones de euros en 2017 y representando, de esta manera, el 44% de las importaciones totales en el mercado dominicano. En segundo lugar, se encuentra China, cuyas ventas en este país también alcanzaron unas cifras importantes, llegando a superar los dos mil millones de euros en el último año, suponiendo el 13% sobre el total importado. Así pues, Estados Unidos y China constituyen más del grueso de las importaciones de República Dominicana, siendo en conjunto un 57% del total. Por otro lado, México se posiciona como el tercer proveedor en importancia, pues sus importaciones copan un 5% entre todos los proveedores y detrás de este y con una cuota inferior se encuentran países como Brasil en cuarto lugar y España en quinta posición, representando ambos países un 3% de las importaciones.

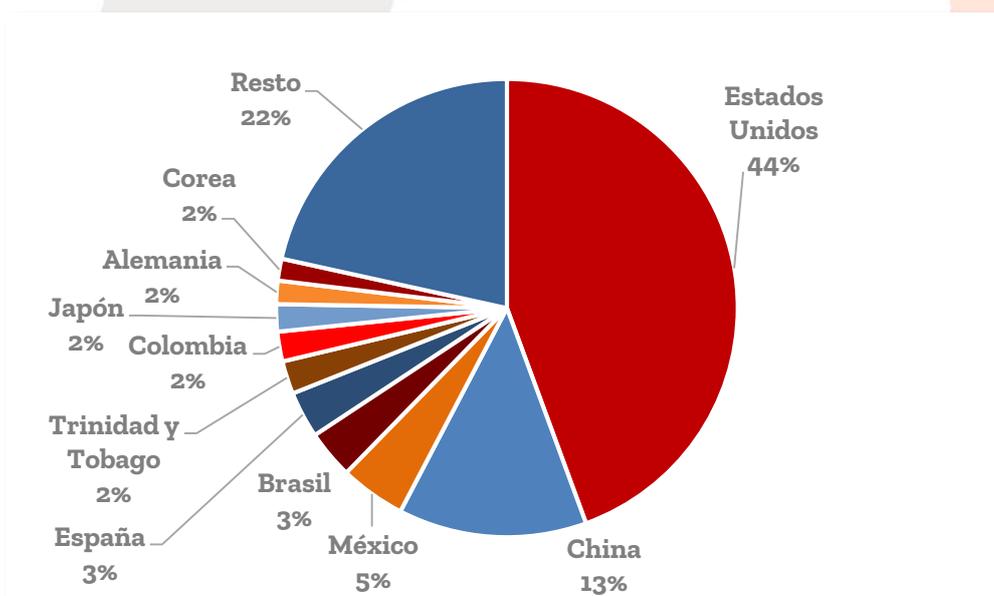
“EEUU es el principal importador de República Dominicana con un 44% sobre el total importado, seguido de China en segunda posición con un 13%. España, por su lado, ocupa la quinta posición con un aporte del 3%”

Tabla 8. Principales países importadores en República Dominicana. En millones de euros.

	Rk	2013	2014	2015	2016	2017	Var. 2013/17	Var. 2016/17
Estados Unidos	1	6.817.272	7.273.141	7.157.479	7.497.838	8.675.109	27,25%	15,70%
China	2	1.872.987	2.057.628	2.321.814	2.338.454	2.577.906	37,64%	10,24%
México	3	1.121.761	1.062.260	805.179	1.017.485	899.621	-19,80%	-11,58%
Brasil	4	441.315	353.137	554.936	759.808	664.527	50,58%	-12,54%
España	5	397.613	437.324	533.067	605.919	639.889	60,93%	5,61%
Trinidad y Tobago	6	752.206	820.649	309.163	293.877	455.014	-39,51%	54,83%
Colombia	7	380.751	330.975	361.176	340.994	409.505	7,55%	20,09%
Japón	8	329.090	352.603	352.418	414.345	375.826	14,20%	-9,30%
Alemania	9	321.797	287.607	313.401	305.947	321.569	-0,07%	5,11%
Corea	10	252.811	248.641	266.367	279.833	301.026	19,07%	7,57%
Resto		5.157.348	4.527.730	4.372.815	3.934.308	4.204.261	-18,48%	6,86%
Total		17.844.951	17.751.695	17.347.815	17.788.808	19.524.253	9,41%	9,76%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

Gráfico 5. Cuota de los principales proveedores de República Dominicana. Año 2017.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business, a partir de datos de Trademap.

Haciendo referencia a los países que mayor crecimiento han desarrollado en sus importaciones, merece especial mención el caso de España, ya que, dentro de los 10 principales proveedores, se constituye como el país que mayor aumento de las importaciones ha experimentado a lo largo del periodo de estudio, en concreto, un crecimiento de 60,93%, alcanzando así en 2017 la cifra de 639 millones de euros. Por otro lado, también destaca el aumento de 50% de Brasil durante el mismo periodo, sin embargo, según muestran los datos, sus importaciones se han visto reducidas en un 12,54% entre 2016/17, hecho que no ha ocurrido en el caso de España, ya que este continuó su crecimiento progresivo también en ese mismo periodo con un aumento de 5,61%.

3.2. Importaciones de Puerto Rico

Partiendo de los datos que ofrece el Informe Económico al Gobernador de 2017, se puede observar que las importaciones portorriqueñas han mantenido oscilaciones durante el periodo 2014-17, alcanzando su máximo valor en 2015, como se muestra en la tabla y gráfico siguientes. No obstante, si las importaciones del último año se comparan con las de cuatro años atrás, estas han aumentado en un 14,51%, obteniendo un valor de 101 mil millones de euros en 2017.

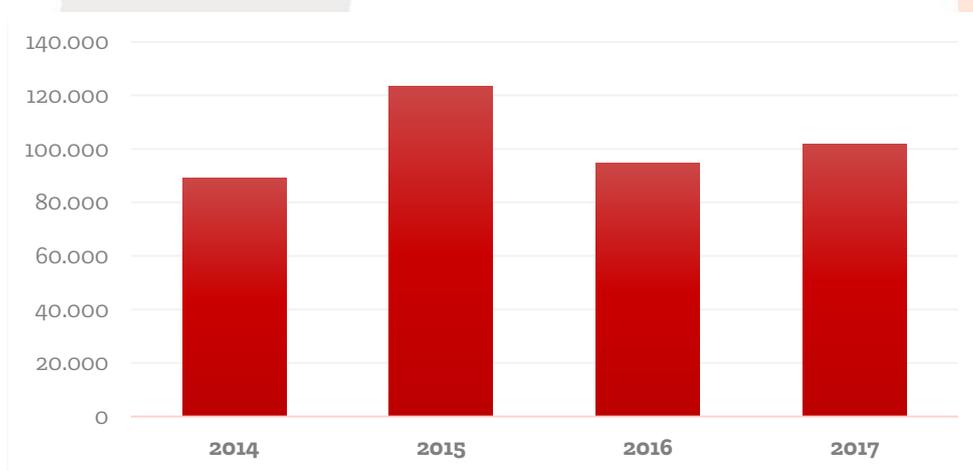
“Las importaciones totales de Puerto Rico han aumentado en un 14,51% en el último lustro alcanzando un valor que supera los 100 mil millones de euros”

Tabla 9. Importaciones totales en Puerto Rico. Datos en millones de euros.

	2014	2015	2016	2017	Var. 2014/17	Var. 2016/17
Total importado	88.974	123.282	94.799	101.882	14,51%	7,47%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business basado en datos del Informe Económico al Gobernador 2017. Junta de Planificación.

Gráfico 6. Evolución de las importaciones en Puerto Rico. Datos en millones de euros.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business basado en datos del Informe Económico al Gobernador 2017. Junta de Planificación.

En cuanto a los principales productos importados en el mercado portorriqueño, el sector de las manufacturas se presenta como el principal sector con una cuota de mercado del 38% sobre el total importado. Por otro lado, el sector de productos químicos se constituye como el segundo en importancia, pues representa un 21% entre todas las importaciones que realiza Puerto Rico. Asimismo, los fármacos y medicinas ocupan el tercer lugar dentro de los sectores más importados, ya que constituyen un 16% de las compras internacionales que realiza el país.

"Las manufacturas son el principal sector importado en el mercado portorriqueño, seguido de los productos químicos en segundo lugar, representando en conjunto el 59% sobre las importaciones totales"

Tabla 10. Principales sectores importados en Puerto Rico. Datos en millones de euros.

	2014	2015	2016	2017	Var. 2014/17	Var. 2016/17
Agricultura, silvicultura y pesca	505	504	499	517	2,27%	3,54%
Minería	851	771	551	551	-35,20%	0,00%
Manufactura	34.755	35.727	36.123	38.528	10,85%	6,66%
Alimentos	2.942	3.042	2.819	2.801	-4,78%	-0,63%
Productos de bebidas y tabaco	458	442	384	408	-10,81%	6,21%
Textiles	206	240	226	235	14,16%	3,91%
Ropa	451	454	429	390	-13,53%	-9,07%
Papel	488	479	429	402	-17,57%	-6,19%
Productos de petróleo	4.105	2.986	2.318	2.215	-46,05%	-4,46%
Químicos	15.906	17.115	19.663	21.563	35,56%	9,66%
-Químicos básicos	3.830	35.820	3.974	4.818	25,80%	21,24%
-Fármacos y medicinas	11.087	12.497	14.781	15.908	43,48%	7,62%
Productos plásticos	751	779	816	800	6,47%	-1,95%
Productos minerales no metálicos	180	178	162	153	-15,20%	-5,46%
Metales primarios	698	483	292	280	-59,87%	-3,94%
Maquinaria	969	1.020	961	983	1,46%	2,21%
Ordenadores y equipo	1.999	2.159	1.882	1.768	-11,54%	-6,06%
Equipo electrónico	812	939	840	771	-5,11%	-8,31%
Equipo de transportación	2.202	2.467	2.381	3.239	47,07%	36,04%
-Vehículos de motor	1.760	1.425	1.638	1.796	2,01%	9,66%
Resto	4.019	3.755	3.631	3.756	-6,54	3,44%
Total	88.974	123.282	94.799	101.882	14,51%	7,47%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business basado en datos del Informe Económico al Gobernador 2017. Junta de Planificación

República Dominicana y Puerto Rico: Oportunidades comerciales y aspectos a tener en cuenta

Por el lado español, según datos de U.S Department of Commerce¹, España se posiciona en el 20º puesto, importando productos al mercado portorriqueño por un valor de 144 millones de euros.

Es conveniente destacar los importantes descensos que se han producido en países como Singapur y Brasil, los cuales han disminuido sus importaciones durante el periodo considerado en un 40 y 80% respectivamente. Asimismo, Japón también ha visto sus importaciones reducidas en el mismo margen de tiempo, donde han disminuido en un 82,91% y perdiendo así la buena cuota de mercado que poseía en 2014. No obstante, por el lado positivo se pueden destacar países como Canadá y su aumento del 30,60% y Lituania.

“Estados Unidos se posiciona como el principal proveedor de Puerto Rico. Como representante de la UE, Irlanda es el mayor importador europeo y España, por su parte, ocupa el 20º puesto dentro del ranking total”

Tabla 11. Principales países importadores en Puerto Rico. Datos en millones de euros.

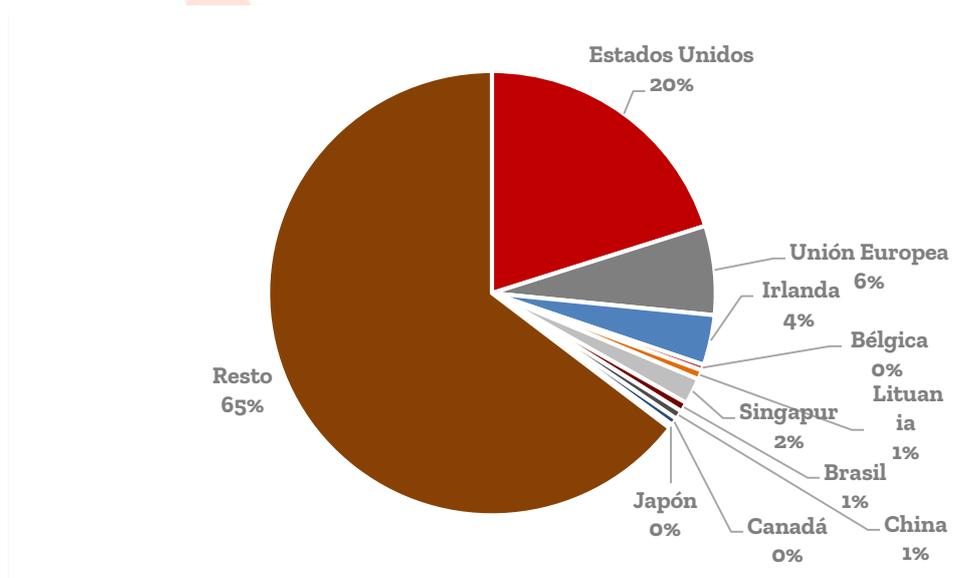
	2014	2015	2016	2017	Var. 2014/17	Var. 2016/17
Estados Unidos	18.424	20.221	22.013	20.476	11,14%	-6,98%
Unión Europea ²	8.251	7.957	8.096	6.609	-19,91%	-18,37%
-Irlanda	4.418	4.740	5.200	3.713	-15,96%	-28,60%
-Bélgica	434	767	650	437	0,61%	-32,79%
-Lituania	532	549	535	696	30,90%	30,25%
Singapur	3.196	3.093	2.563	1.934	-39,49%	-24,55%
Brasil	3.616	1.072	1.129	710	-80,38%	-37,12%
China	663	654	642	657	-0,93%	2,20%
Canadá	410	555	443	536	30,60%	20,96%
Japón	1.779	515	329	304	-82,91%	-7,53%
Resto	47.252	83.158	53.201	65.813	39,28%	23,71%
TOTAL	88.974	123.282	94.799	101.882	14,51%	7,47%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business basado en datos del Informe Económico al Gobernador 2017. Junta de Planificación.

¹ United States Census Bureau

² UE: se consideran los 28 países de la UEM (Unión Económica Monetaria)

Gráfico 8. Cuota de los principales países proveedores de Puerto Rico. Año 2017.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business basado en datos del Informe Económico al Gobernador 2017. Junta de Planificación.

4. Exportaciones españolas y gallegas a los mercados objetivo

4.1. Exportaciones españolas a los mercados objetivo

- Exportaciones a República Dominicana

Las exportaciones españolas hacia el mercado dominicano se han mostrado muy positivas tanto en valor como en volumen durante los últimos cinco años, pues en valor han aumentado en un 93,03% durante el periodo considerado mientras que en volumen han crecido un 51,93%. Como resultado, el precio medio de las exportaciones también se ha visto incrementado, alcanzando un valor de 1,40€/Kg en 2017, lo que supone un 27,05% más que hace cinco años.

“Las exportaciones españolas hacia República Dominicana han aumentado en el último lustro tanto en volumen como en valor. Sin embargo, se han visto ligeramente reducidas entre 2016/17”

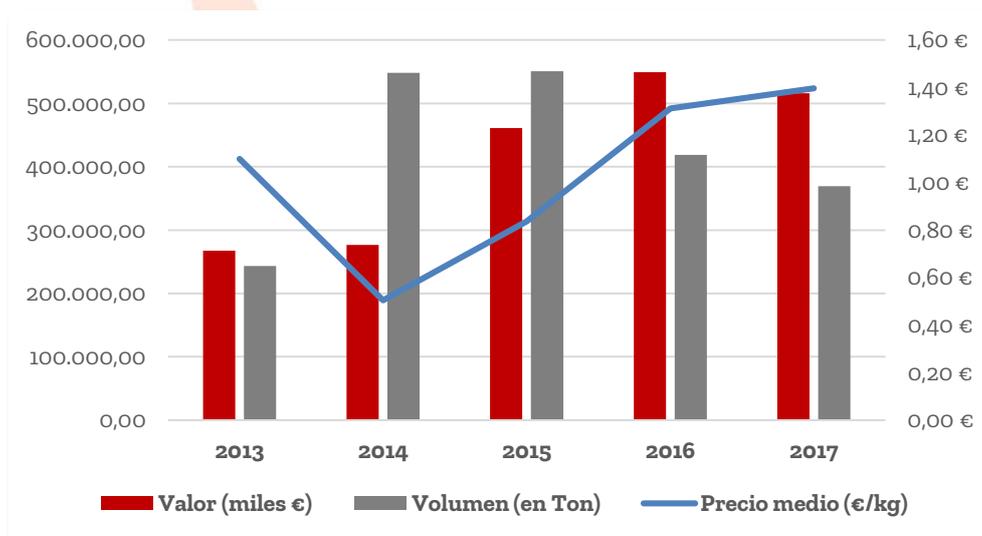
No obstante, este incremento producido en las exportaciones españolas hacia República Dominicana se ha visto reducidas en el transcurso de 2016/17, donde en valor han decrecido en un 6,05%, mientras que en cantidad en un 11,75%. Este mayor descenso en cantidad que en valor se traduce en un aumento del precio medio de las mismas de un 6,46%.

Tabla 12. Exportaciones españolas a República Dominicana en valor, volumen y precio medio.

	2017	Var. 2013/17	Var. 2016/17
Valor (miles €)	516.126,49	93,03%	-6,05%
Volumen (toneladas)	369.493,82	51,93%	-11,75%
Precio medio (€/kg)	1,40 €	27,05%	6,46%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business a partir de datos de ICEX, Estacom.

Gráfico 9. Evolución de las exportaciones españolas a República Dominicana en valor, volumen y precio medio.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business a partir de datos de ICEX, Estacom.

Partiendo de los datos de ICEX y de cara al análisis de los principales productos españoles exportados a República Dominicana, se observa que los productos químicos son el principal sector exportador, ya que cuentan con una cuota del 8% sobre el total. En segundo lugar, le sigue el sector del mueble, también con una significativa participación del 7%. Por otro lado, con cifras similares se encuentran los pavimentos y revestimientos de fundición en tercer lugar y los productos de fundición en cuarto puesto, ambos sectores con un 6% respectivamente. Con una participación menor pero aun así dentro de los 10 principales productos exportados se pueden encontrar productos de maquinaria y material eléctrico, combustibles y lubricantes, envases y embalajes, prendas textiles, materiales de construcción y aceite de oliva.

No obstante, conviene destacar el papel que desempeñan las exportaciones agroalimentarias sobre el total, ya que las mismas aportan la importante cuota de 24,16%, configurándose como el principal sector de las exportaciones españolas hacia el mercado dominicano.

“Los productos químicos son el principal producto español exportado hacia República Dominicana. Sin embargo, las exportaciones agroalimentarias representan un 24,16% sobre el total”

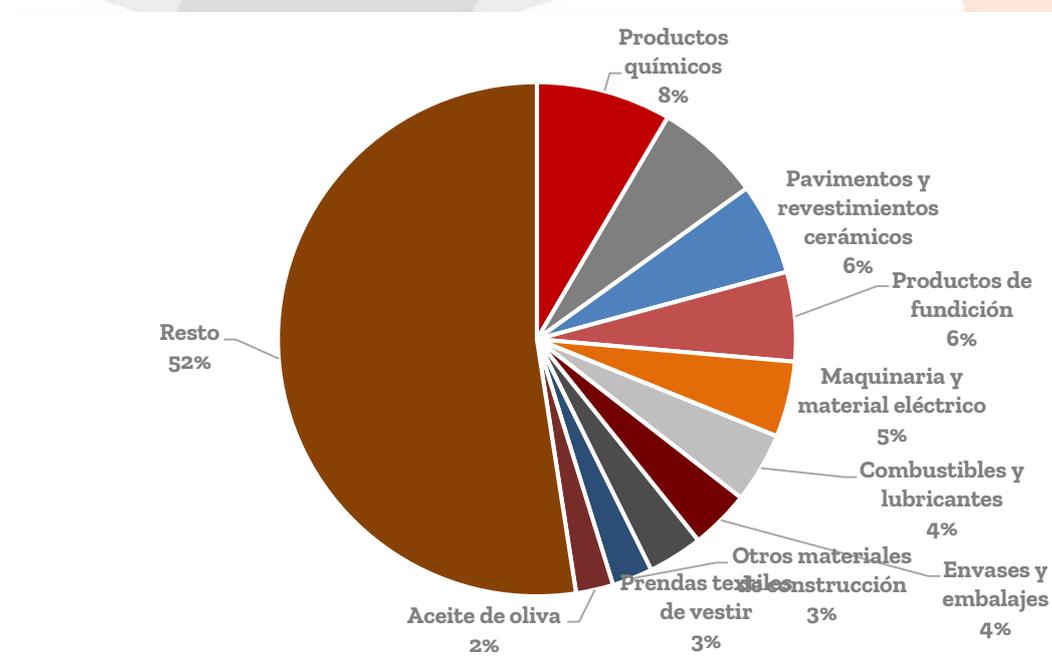
En referencia al crecimiento que han mantenido las exportaciones de algunos productos, destaca el importante aumento de los muebles, los cuáles han alcanzado la segunda posición gracias al crecimiento sostenido que han desarrollado a lo largo del último lustro (391,55%). Asimismo, la maquinaria y material eléctrico, así como los combustibles y lubricantes han aumentado significativamente sus exportaciones durante el periodo considerado.

Tabla 13. Ranking de productos españoles exportados a República Dominicana. En miles de euros.

	2013	2014	2015	2016	2017	Var. 2013/17	Var. 2016/17
Productos químicos	28.241,49	27.998,67	38.443,77	48.946,12	43.486,06	53,98%	-11,16%
Mueble	6.916,28	6.018,39	13.969,12	34.938,75	33.997,08	391,55%	-2,70%
Pavimentos y revestimientos cerámicos	12.699,53	19.410,85	23.779,35	29.848,49	29.734,31	134,14%	-0,38%
Productos de fundición	26.126,15	13.560,04	25.286,36	29.701,90	29.008,38	11,03%	-2,33%
Maquinaria y material eléctrico	5.750,14	7.457,47	12.031,53	30.340,83	24.587,76	327,60%	-18,96%
Combustibles y lubricantes	7.445,28	5.045,97	81.048,28	5.253,14	22.791,66	206,12%	333,87%
Envases y embalajes	9.625,13	8.349,66	14.957,56	21.442,79	19.239,62	99,89%	-10,27%
Prendas textiles de vestir	10.942,67	11.318,05	15.169,78	16.545,73	17.692,04	61,68%	6,93%
Otros materiales de construcción	4.189,44	4.345,59	5.788,53	6.997,52	13.025,15	210,90%	86,14%
Aceite de oliva	8.028,81	6.866,27	9.390,36	10.067,94	12.004,25	49,51%	19,23%
Resto	147.421,36	166.052,73	221.085,74	226.867,16	270.560,18	83,53%	19,26%
Total	267.386,26	276.423,68	460.950,38	460.950,38	516.126,49	93,03%	11,97%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business a partir de datos de ICEX, Estacom.

Gráfico 10. Cuota de los principales productos españoles exportados a República Dominicana. Año 2017.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business a partir de datos de ICEX, Estacom.

- **Exportaciones a Puerto Rico**

En cuanto a Puerto Rico, para realizar el análisis de las exportaciones a este destino se cuenta con el hándicap de que las estadísticas oficiales españolas (y europeas) lo contabilizan, o especifican, este destino; ya que lo incluyen dentro del agregado a los Estados Unidos. Por lo tanto, la información mostrada a continuación ha sido la facilitada por la oficina del ICEX en Puerto Rico, siendo esta de carácter más cualitativo.

Las ventas españolas hacia el país puertorriqueño, encontramos que los combustibles minerales son la principal partida (42,2 millones de dólares), en segundo lugar, se encuentran las bebidas (19,7 millones de dólares) y en tercer lugar, los productos químicos orgánicos (17,8 millones de dólares). Otras partidas menos significativas serían: productos agroalimentarios, cerámica de construcción, productos editoriales y maquinaria y equipo mecánico.

“Los combustibles suponen el principal producto exportado, seguido por las bebidas en segundo lugar y los químicos”

Dentro de los productos de alimentación, aunque no son los principales capítulos de exportación, han ido mostrando un incremento en esta década. Lo cual podría ser debido a la mayor demanda del país en cuanto a alimentos para su consumo.

“Los productos alimenticios presentan un buen dinamismo en los últimos años”

4.2. Exportaciones gallegas a los mercados objetivo

- **Exportaciones a República Dominicana**

Las exportaciones gallegas suponen una cuota de 4,47% dentro del total de las exportaciones españolas hacia el mercado dominicano. Si bien Galicia experimentó un descenso progresivo a partir del año 2014, en 2017 logró repuntar sus exportaciones, alcanzando casi la misma cifra con la que contaba 5 años atrás, por lo que en el último lustro ha sufrido un descenso de -5,68% mientras que en el periodo 2016/17 incrementó en un 23,92% con lo que sus exportaciones se posicionaron en un valor de 23 millones de euros en este último año.

“Las exportaciones gallegas representan un 4,47% sobre el total de las exportaciones españolas a República Dominicana”

Tabla 14. Exportaciones totales españolas y gallegas a República Dominicana y cuota de Galicia sobre el total. En miles de euros.

	2013	2014	2015	2016	2017	Var. 2013/17	Var. 2016/17
España	267.386,26	276.423,68	460.950,38	549.337,62	516.126,49	93,03%	-6,05%
Galicia	24.476,72	11.853,51	15.318,57	18.629,93	23.085,85	-5,68%	23,92%
% Galicia/España	9,15%	4,29%	3,32%	3,39%	4,47%	-51,14%	31,89%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business a partir de datos de ICEX, Estacom.

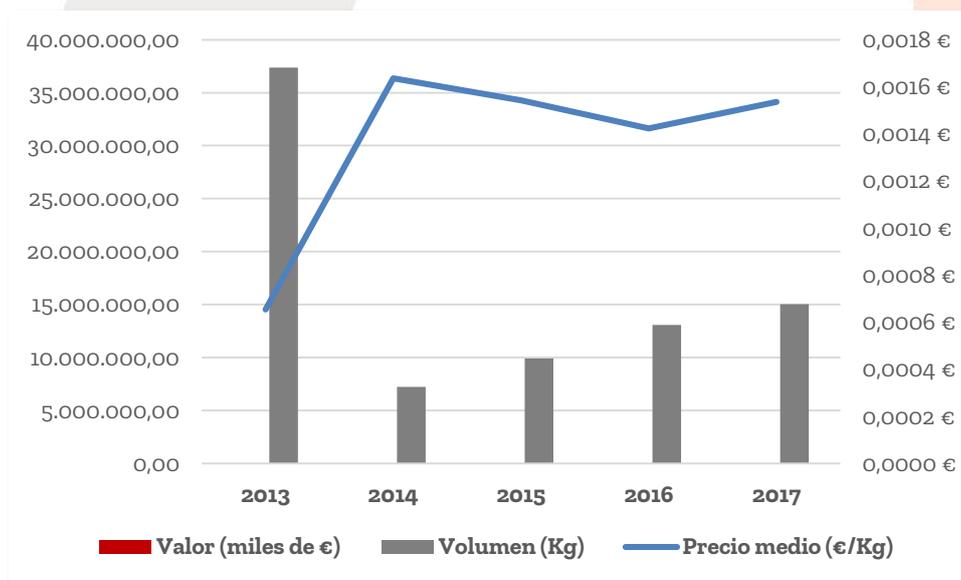
Atendiendo a las exportaciones gallegas tanto el valor como en volumen, se observa un descenso más drástico en cuanto al volumen de las mismas, lo que da lugar al importante aumento de 134,50 % del precio medio que se ha producido en el transcurso del periodo de estudio, con lo que en 2017 el precio medio alcanzó un valor de 1,54 €/Kg.

Tabla 15. Exportaciones totales gallegas a República Dominicana en valor, volumen y precio medio.

	2017	Var. 2013/17	Var. 2016/17
Valor (miles de €)	23.085,85	-5,68%	23,92%
Volumen (toneladas)	15.032,56	-59,78%	14,82%
Precio medio (€/Kg)	1,54€	134,50%	7,92%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business a partir de datos de ICEX, Estacom.

Gráfico 11. Evolución de las exportaciones totales gallegas a República Dominicana en valor, volumen y precio medio.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business a partir de datos de ICEX, Estacom.

En cuanto a los principales productos de Galicia exportados a República Dominicana, las prendas textiles de vestir se constituyen como el producto más exportado, pues representan un 14% sobre el total de los productos gallegos que se envían al mercado dominicano. Por otro lado, en segundo lugar se encuentran los pescados y mariscos con una cuota del 12% y en tercer lugar los productos de fundición con un 8%.

“Los productos gallegos más exportados a República Dominicana son los textiles, pescados y mariscos y productos de fundición”

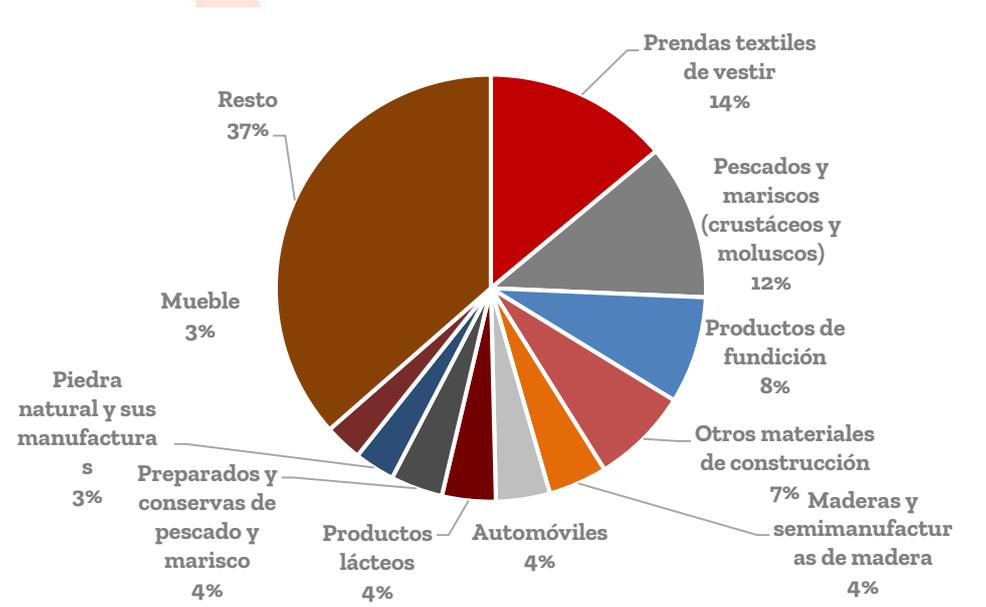
Haciendo referencia a los productos que mayor crecimiento han desarrollado en el último lustro, destacan principalmente los productos lácteos, con un importante aumento tal y como muestra la tabla siguiente, donde en tan solo cinco años han pasado de exportar por un valor de 9 mil de euros a un valor de casi un millón de euros.

Tabla 16. Ranking de los principales productos de Galicia exportados a República Dominicana. En miles de €.

	2017	Var. 2013/17	Var. 2016/17
Prendas textiles de vestir	3.211,70	41,12%	11,29%
Pescados y mariscos (crustáceos y moluscos)	2.717,29	98,79%	24,88%
Productos de fundición	1.873,57	-86,64%	152,26%
Otros materiales de construcción	1.697,64	293,13%	112,31%
Maderas y semimanufacturas de madera	1.019,00	-15,57%	3,72%
Automóviles	937,51	41,07%	-44,36%
Productos lácteos	933,41	10001,90%	100,56%
Preparados y conservas de pescado y marisco	905,62	117,86%	0,52%
Piedra natural y sus manufacturas	705,15	154,72%	23,45%
Mueble	656,52	154,65%	287,78%
Resto	8.428,43	137,93%	16,23%
Total	23.085,85	-5,68%	23,92%

Fuente: elaboración propia Opera Global Business a partir de datos de ICEX, Estacom.

Gráfico 12. Cuota de los principales productos gallegos exportados a República Dominicana. Año 2017.



Fuente: elaboración propia Opera Global Business a partir de datos de ICEX, Estacom.

- **Exportaciones a Puerto Rico**

Como ya se ha comentado anteriormente, no es posible extraer información sobre las exportaciones debido a que no hay un registro oficial de exportaciones españolas/gallegas a este destino, ya que son incluidas dentro del destino Estados Unidos.

5. Tendencias de consumo en los mercados objetivo

En cuanto a las tendencias de consumo en República Dominicana, el crecimiento de la clase media, el desarrollo urbano, la influencia del sector turístico y hotelero del país, así como la gran cantidad de dominicanos residentes en el extranjero (más de un 20%), entre otros factores, han tenido un impacto significativo en el cambio de hábitos de consumo de la población dominicana, según informaciones de ICEX.

Las clases medias residen principalmente en las ciudades y disponen de un mayor poder adquisitivo, realizan un consumo menos tradicional, buscando productos de mayor calidad y con un mayor valor agregado. Existe la percepción de que un producto importado es de mejor calidad, efecto que se manifiesta en la demanda de los mismos.

Tradicionalmente, el consumidor dominicano era sensible al precio y se guiaba por la utilidad de sus compras. Sin embargo, el consumidor actual se caracteriza por su nivel de exigencia y de conocimiento del producto, por lo que la calidad y la percepción de los mismos adquieren mucha importancia.

“Los dominicanos tienden a buscar productos de calidad y con valor agregado. Tienen la percepción de mayor calidad sobre los productos importados”

En el caso de Puerto Rico, por distintos motivos, los niveles de precios son distintos a los de Estados Unidos, por ello las pautas de elección del consumidor estarán determinadas por el precio seguido de la calidad. El consumidor es altamente sensible a las promociones y descuentos que se realizan a lo largo del año.

Asimismo, el huracán María impactó, no solo la infraestructura de Puerto Rico, sino también en el comportamiento y los hábitos del consumidor a la hora de hacer la compra. El criterio de la variedad incrementó su importancia a la hora de seleccionar el establecimiento donde comprar los alimentos. El hecho de que faltaran tantos alimentos tras el huracán, causó que 3 de cada 10 consumidores probara productos y marcas nuevas, lo que representa oportunidades de negocios para nuevas empresas agroalimentarias.

“El consumidor portorriqueño atiende antes al precio que a la calidad, siendo especialmente sensible a las promociones y descuentos”

6. Oportunidades comerciales y de inversión en República Dominicana y Puerto Rico para empresas gallegas

6.1. República Dominicana

▪ Oportunidades comerciales

A partir del análisis de la economía de República Dominicana, de las importaciones y exportaciones RD – España, así como de las mismas para Galicia, se proponen los siguientes sectores como oportunidad de inversión.

- **Sector turístico-hotelerero.** Este sector, tanto de costa como de capital, presenta oportunidades comerciales muy atractivas, pues está en continuo crecimiento. Las altas tasas de ocupación (próximas al 80% en media anual), el crecimiento sostenido del número de visitantes, la entrada de grupos internacionales nuevos, las 2.700 hectáreas urbanizadas en los últimos 18 meses, las 5.000 habitaciones anuales de nueva planta y la previsión de 45.000 habitaciones para acoger los 10M de turistas que se pretenden en 2025 años, siguen haciendo del sector una atracción puntera para la I.E.D.
- En el **sector industrial y manufacturero**, la provisión de bienes de consumo, incluidos los alimenticios envasados, despierta atención ante el despliegue de grandes y medianas superficies comerciales y una población urbana que roza el 75%.
- El sector de los **combustibles minerales, máquinas, aparatos y material eléctrico**, además de ser el principal importado, ha continuado en auge durante los últimos años.
- Dentro del sector **agroalimentario**, se encuentra una buena oportunidad para las exportaciones españolas de aceite de oliva, pues como muestra el análisis, las exportaciones de este producto hacia este mercado han aumentado casi un 50% a lo largo del último lustro. En cuanto a las exportaciones gallegas, en este sector destacan los pescados y mariscos, los productos lácteos y las conservas de pescado.

▪ Oportunidades de inversión

La inversión extranjera viene regulada por la Ley 16 de 1995 y su reglamento de 11/03/2004, que otorgan Trato Nacional al inversionista extranjero. La ley permite titularidad foránea para el 100% del capital, salvo en unos pocos campos restringidos.

Cabe indicar que en República Dominicana el marco jurídico relativo a la IED es amplio y de calidad suficiente: tanto en lo tocante a regulación sobre figuras societarias o implantación como a fiscalidad y a ventajas de alcance genérico o sectorial. Según el informe Doing Business de 2018, República Dominicana ocupa el puesto 102 del mundo en cuanto a facilidad para desplegar negocios en su territorio.

El trato general al inversionista es claro y suficiente, sin apenas restricciones para emplazamientos, titularidad accionaria local, o umbrales de exportación.

Los sectores con mayor potencial de crecimiento en este sentido, y que se configuran como en oportunidad son:

- Energía
- Infraestructuras
- Telecomunicaciones
- Turismo
- Servicios profesionales

6.2. Puerto Rico

▪ Oportunidades comerciales

Tras el análisis del mercado de las importaciones de Puerto Rico y de sus relaciones bilaterales con España, es posible extraer las potenciales oportunidades de negocio para las empresas en el país puertorriqueño.

- En estos momentos, ante la espera de importantes fondos federales para apoyar la reconstrucción de Puerto Rico tras el huracán María, los sectores de mayor interés son las **infraestructuras**, **sector energético** y **suministro de agua**.
- Otros sectores relacionados con el sector servicios que ofrece oportunidades interesantes son la **educación** (idiomas, universidades) y el **turismo**. El sector turístico ha sido uno de los pocos sectores con un crecimiento

constante estos últimos años y todavía tiene interés por su atractivo para el turismo estadounidense.

- El **sector agroalimentario** es uno de los sectores que ofrecen mayores oportunidades a las empresas por sus necesidades de satisfacer la demanda puertorriqueña. Dentro de este sector, cobran mayor importancia las **conservas vegetales, de marisco y de pescado**. Estas últimas podrán suponer de interés para la oferta gallega, ya que existen numerosas empresas dedicadas a esta producción.
- **Productos intermedios químicos y farmacéuticos.** Como se ha comentado anteriormente, Puerto Rico cuenta con una importante industria farmacéutica que demanda del exterior los productos que utiliza en la fabricación de químicos y medicamentos.

- **Oportunidades de inversión**

Puerto Rico cuenta con unas características únicas que le confieren un gran potencial de oportunidades de negocio:

Por un lado, las exportaciones de bienes y servicios de Puerto Rico continúan gozando de acceso libre a los mercados de EEUU, además de mantener una autonomía fiscal y tributaria única en suelo estadounidense lo que permite el desarrollo de políticas para atraer inversiones y estimular las exportaciones. El formar parte del mercado estadounidense, compartir su moneda, su sistema bancario y su sistema reglamentario, le permite aprovechar oportunidades que le proveen los tratados de libre comercio negociados por los EEUU. Estos tratados podrían tomarse como oportunidades de comercio exterior en la isla, que la convierten en una plataforma de inversiones o puente hacia los EE.UU. por parte de países y empresas de Sudamérica, Centroamérica y el Caribe.

- En el ámbito de las concesiones, se abre un gran abanico de oportunidades para las empresas españolas en cuanto a la construcción de **infraestructuras**, ya que se espera se hagan públicas las licitaciones de una serie de carreteras y autopistas.
- Por otro lado, puede ser interesante la inversión productiva en el sector **farmacéutico y el de la biotecnología** orientada al mercado estadounidense, al poder aprovechar los incentivos, las afinidades culturales y las economías de escala.

- Otro sector de interés, podría ser el de las **TIC's** pudiendo aprovechar el capital humano cualificado de la isla, además de la existencia de importantes incentivos a la exportación de servicios. En este sentido, Puerto Rico puede ser considerado como una plataforma para penetrar en EEUU, lo que le daría a las empresas la opción de participar en los concursos con fondos federales.
- **Contenidos digitales.** Tanto en el caso de cine y videojuegos, sectores que cuentan con incentivos económicos y beneficios fiscales; así como en el caso de diseño gráfico y animación, sector en crecimiento y la creación del Cluster de Industrias Creativas así lo avala.

7. Métodos de entrada

En República Dominicana existe una percepción generalizada de que los productos importados son de mejor calidad, manifestándose esta demanda de productos de calidad en las ciudades más grandes. Aunque los canales de comercialización de República Dominicana son bastante sencillos, los supermercados han ido creciendo en importancia e influencia, contando con más de 60 mil puntos de ventas y un crecimiento sostenido, como resultado de la expansión de las cadenas presentes y apertura de hipermercados en distintos sectores del ámbito nacional.

La mejor manera de entrar en el mercado dominicano es a través de un importador/distribuidor local, ya que estos conocen el mercado, las prácticas comerciales y la normativa aplicable. Además, son capaces de establecer contacto directo con los compradores del país.

En la República Dominicana, la tendencia general en los canales de distribución es la de reducir el rol de los intermediarios. Muchos importadores y productores locales están distribuyendo directamente a los minoristas. Las grandes cadenas de supermercados han establecido empresas independientes para importar productos alimenticios y bebidas. Como mayoristas, estas empresas re-venden a pequeños mayoristas regionales, restaurantes, minoristas e instituciones del servicio alimentario. Como detallistas utilizan sus propios supermercados para llegar a los consumidores.

La importación y distribución de los alimentos y bebidas procesadas, es llevada a cabo tanto por importadores/distribuidores independientes como por la importación directa de los supermercados.

“Para acceder al mercado dominicano, la figura del importador/distribuidor es la más importante. Por otro lado, los supermercados están creciendo en importancia e influencia”

Por el lado de Puerto Rico, gran parte de los canales de distribución que venden productos extranjeros prefieren, en vez de ir directamente al fabricante, comprarlos a través de un intermediario local por las facilidades del tipo operacional y financiero que ello supone. Así pues, la cadena de distribución en Puerto Rico es corta, ya que estos intermediarios suelen ser los únicos que se le interponen entre fabricantes y distribuidores finales.

“En Puerto Rico es preferible la figura del intermediario, por lo que la cadena de distribución suele ser corta”

Por otro lado, también es muy importante la figura del representante comercial o representante de ventas. Estos actúan como intermediarios entre el exportador y

**República Dominicana y Puerto Rico:
Oportunidades comerciales y aspectos a tener en cuenta**

el distribuidor final, realizan funciones de prospección del mercado, y de impulso de las ventas de la marca o los productos a través de su promoción y del seguimiento de la comercialización de los mismos.

Asimismo, existen compañías importadoras y/o distribuidoras especializadas en dar servicio al canal HORECA, las cuales, en algunos casos, distribuyen productos y marcas no disponibles en el canal minorista.

8. Entorno legal y fiscal

8.1. Constitución de sociedades³

▪ República Dominicana

Los inversores extranjeros pueden establecer su negocio a través de cualquiera de las formas jurídicas que permite la legislación nacional. Asimismo, las empresas locales de capital extranjero pueden acceder a crédito interno con los mismos derechos y en las mismas condiciones que las empresas locales de capital nacional.

Según la Ley No. 479-08, enmendada luego por la N°. 31-11, las sociedades comerciales legales son:

- **Sociedad en Nombre Colectivo.** Constituida por dos o más socios, los cuales asumen la responsabilidad personal y colectiva frente a los compromisos de la compañía. El capital social se divide en participaciones no existiendo cifra mínima estipulada. Para poder transferir o ceder acciones de esta sociedad se necesita el consentimiento de los demás socios.
- **Sociedad en Comandita simple.** En ella existen dos tipos de socios:
 - a) Los comanditarios con responsabilidad solidaria frente a los compromisos de la compañía.
 - b) Los comanditarios con una responsabilidad que viene limitada a su tenencia accionarial.

El capital social se divide en partes sociales y no tienen estipulado umbral inferior.

- **Sociedad en comandita por acciones.** La conforman uno o varios socios comanditarios, los cuales responden a los compromisos de manera solidaria, ilimitada y subsidiaria. Habrá al menos 3 socios comanditarios con calidad de accionistas y sólo soportan pérdidas en proporción a sus aportes. Este tipo de sociedad no tiene el capital dividido en acciones ni se estipula un valor mínimo para él.
- **Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL).** Aquella formada por un mínimo de dos y un máximo de cincuenta socios, los cuales no responden a título personal de los compromisos de la empresa. El capital social de las S.R.L. se compone de partes iguales e indivisibles denominadas cuotas

³ Información extraída principalmente de ICEX

sociales, las cuales no podrán estar representadas por títulos negociables ni tener un valor nominal inferior a 100 pesos. El capital mínimo es de 100.000 pesos. El M° de Estado de Industria y Comercio tiene la facultad de reglamentar cada 3 años los montos mínimos y máximos del capital social y de las cuotas sociales para este tipo de entidades

- **Sociedad Anónima (SA).** Su titularidad se encuentra repartida entre los accionistas, quienes participan de los beneficios y las pérdidas en proporción a su aporte al capital. La compañía goza de personalidad propia, pudiendo demandar o ser demandada en su propio nombre
- **Sociedad Anónima Simplificada (SAS).** Se forma por dos o más personas sin límite máximo de accionistas, y se componen exclusivamente de socios cuya responsabilidad por las pérdidas se limita a sus aportes. Su capital autorizado mínimo son 3 millones de pesos, deberá estar suscrito y desembolsado en al menos su 10%. El valor nominal mínimo de la acción será de un peso dominicano. Cada tres años el M° de Industria y Comercio podrá ajustar estos montos por vía reglamentaria, de acuerdo con los índices de precios al consumidor del Banco Central.

Las figuras más usadas por los inversionistas nacionales y extranjeros en la República Dominicana son la Sociedad Anónima y la Sociedad de Responsabilidad Limitada.

▪ **Puerto Rico**

Las principales formas jurídicas de organización empresarial en Puerto Rico son la empresa individual, la sociedad y la corporación. Estas dos últimas equivalen a la Sociedad Anónima española.

- **Empresa individual.** También conocida como negocio propio, se establece cuando una persona decide iniciar su propio negocio o profesión sólo y sin asociarse con otras personas, o sin la intención de incorporar (inscribir) su negocio. La empresa individual no tiene personalidad jurídica propia y su ventaja principal es que la organización es sumamente sencilla, ya que no requiere de detalles o de requisitos específicos en cuanto a la presentación de documentos en el Departamento de Estado.
- **Sociedad.** Según la naturaleza del contrato, la sociedad puede ser mercantil o civil. Las sociedades civiles pueden optar en Puerto Rico entre las siguientes modalidades: sociedad genérica, sociedad especial o sociedad de responsabilidad limitada.

**República Dominicana y Puerto Rico:
Oportunidades comerciales y aspectos a tener en cuenta**

- Sociedad Civil. El Código Civil de Puerto Rico define una sociedad como “un contrato por el cual dos o más personas se obligan a poner en común dinero, bienes o industria, con ánimo de partir entre sí las ganancias”. Sus características principales son las siguientes: 1. Tener un objeto lícito. 2. Fórmula libre de constitución, salvo que se aporten bienes inmuebles o derechos reales, en cuyo caso es necesaria escritura pública. 3. Tienen personalidad jurídica.

- Sociedad mercantil. Se rige por lo dispuesto en el Código de Comercio. Las sociedades mercantiles se pueden constituir como colectivas o comanditarias. La sociedad colectiva es en la que todos los socios, en nombre colectivo y bajo una razón social, se comprometen a participar, en la proporción que estos establezcan, de los mismos derechos y obligaciones (obligación personal y solidaria) respondiendo de forma ilimitada ante los acreedores de la sociedad. Por otro lado, en la comanditaria, uno o varios sujetos aportan capital determinado al fondo común. En esta sociedad hay socios colectivos y socios comanditarios, deberá existir uno o más de cada uno de los tipos de socios.

- **Corporación.** Una corporación es una entidad creada por contrato o directamente por ley con personalidad legal reconocida y capacitada como tal para llevar a cabo cualquier fin lícito, público o privado. Las corporaciones se rigen por la Ley General de Corporaciones de 2009. Otro tipo destacado de empresa es la Sociedad de Responsabilidad Limitada, si bien su tratamiento fiscal es básicamente el mismo que el de la Corporación.

8.2. Contratación de personal

▪ **República Dominicana**

Las bases legales de las relaciones laborales emanan de la Ley N.16-92, conocida como el Código de Trabajo⁴.

En cuanto al régimen de trabajadores extranjeros, las leyes laborales dominicanas son de carácter territorial. Cualquier extranjero que trabaje en República Dominicana está sujeto al régimen establecido en el Código de Trabajo (Principio IV del Código de Trabajo).

⁴ http://codigodetrabajo.do/wp-content/uploads/2013/09/Codigo_Trabajo_Republica_Dominicana.pdf

La jornada laboral viene determinada en el Art.147 del Código de Trabajo, y esta no puede exceder 8 horas por día, ni de 44 horas por semana. Las horas extraordinarias no pueden superar 80 por trimestre según el Artículo 155, y deberán ser abonadas ateniéndose al incremento establecido en el artículo 203 del Código de Trabajo.

De cara a los salarios de los trabajadores en República Dominicana, en general, las remuneraciones son bajas, sin embargo son peculiarmente elevadas en el sector público: el 44% de los asalariados formales del sector privado no llegan a 200 € mensuales y el 71% del total de los salarios queda por debajo de 300 €.La legislación dominicana establece un salario mínimo cuyo nivel está previsto acordar en el Comité Nacional de Salarios con periodicidad bienal. Los niveles dependen de la clasificación de la empresa y la rama de actividad, o de circunstancias específicas como por ejemplo la radicación en Zonas Francas.

En cuanto a la Seguridad Social en República Dominicana, el Sistema Dominicano de Seguridad Social (SDSS) fundado por la Ley 188-07 y el Decreto No. 234, regula y desarrolla los derechos y deberes recíprocos de Estado y ciudadanos en lo concerniente a protección en la vejez, discapacidad, cesantía por edad avanzada, enfermedad, maternidad, infancia y riesgos laborales. El SDSS se rige por el principio de universalidad, bajo el cual teóricamente todo dominicano o residente se encuentra protegido.

Tanto empleador como empleado contribuyen conjuntamente al pago de las cotizaciones conforme a porcentajes establecidos para seguro de salud, seguro de vejez, discapacidad y sobre vivencia (fondos de pensiones). Sin embargo, las cotizaciones al seguro de Riesgos Laborales (enfermedades profesionales y accidentes de trabajo) recaen exclusivamente en el empleador.

- **Puerto Rico**

Los contratos de trabajo están regidos por las leyes laborales estatales y federales, así como por el Código Civil de Puerto Rico. De cara al régimen de trabajadores extranjeros, en Puerto Rico se aplica la misma normativa en materia de inmigración que en cualquier otro estado de los EEUU, pues es un territorio bajo su soberanía, donde los ciudadanos disfrutan de la ciudadanía estadounidense.

La Ley de Inmigración y Nacionalidad (Immigration and Nationality Act) establece la normativa que regula los permisos de trabajo y residencia. Un empresario puede contratar empleados extranjeros siempre y cuando éstos dispongan del correspondiente visado, que puede ser temporal o permanente.

En cuanto a la jornada laboral en Puerto Rico, esta es de 40 horas semanales, y el salario mínimo es de 7,25 dólares la hora desde julio de 2009.

Las contribuciones que deben aportar los empleadores y los trabajadores, se regulan mediante la Ley Federal de Contribuciones de Seguros "FICA" y la Ley de Contribuciones de Empleo por Cuenta Propia de 1954 "SECA" (www.irs.gov/spanish/tema-903-contribucion-federal-sobre-la-nomina-para-patronos-en-puerto-rico). Las contribuciones FICA se dividen en dos componentes: la contribución al Seguro Social y la contribución al Medicare, que es un plan de salud federal que cubre a los trabajadores que han cotizado al *Internal Revenue Service* (IRS) de los EEUU, en el momento en que cumplen 65 años

El FICA se impone tanto a los empleados y a los empleadores. En el caso de los trabajadores, el impuesto es igual al 2,9% (1,45% aplicado al trabajador y la otra mitad se aplica al empleador) de los salarios y otras compensaciones. En el caso de un trabajador por cuenta propia, éste debe pagar la totalidad del impuesto sobre las ganancias netas, pero puede deducir la mitad del importe del impuesto de la renta.

En Puerto Rico todos los empleadores están obligados a retener una porción del salario de sus empleados para el pago del Seguro Social (el equivalente a la Seguridad Social en España) y del Medicare al servicio federal de Rentas Internas. La aportación del empleador y del trabajador es la misma, un 6,20% destinado al pago del Seguro Social. Este sumado al anteriormente mencionado 1,45% del pago al medicare, la aportación total de los empleadores al sistema es asciende al 7,65% (igual, como se mencionaba, a la del trabajador). La contribución combinada total se sitúa, por tanto, en el 15,3% al Seguro Social y al Medicare.

8.3. Principales impuestos

- **República Dominicana**

El año fiscal dominicano puede finalizar en las siguientes fechas: 31 marzo, 30 junio, 30 septiembre ó 31 de diciembre, siendo esta última es la más habitual. La Administración Tributaria en la República Dominicana recae en la Dirección General de Impuestos Internos (DGII) y en la Dirección General de Aduanas (DGA). Ambas adscritas al Ministerio de Hacienda.

Los impuestos indirectos son los que gozan de mayor predominancia dentro de la estructura tributaria de República Dominicana.

De cara al impuesto sobre la renta de sociedades, desde 2015 este fue rebajado al 27 % y es un tipo de gravamen único. El pago de sus cuotas se hace en los primeros 15 días laborables de cada mes.

Desde 2014, entró en vigor el Convenio entre España y la República Dominicana para evitar la doble imposición en materia de impuestos sobre la renta y ganancias de capital.

Tabla 17. Principales impuestos en Rep. Dominicana.

Tipo de impuesto	Tasa impositiva
Impuesto sobre la renta de sociedades	27%
Impuesto sobre el valor añadido (IVA)	18% y 16%*
Contribuciones a la Seg. Social	variable
Servicios técnicos pagados a no residentes	27%
Retención por dividendos pagados a no residentes	10%
Retención por intereses pagados a no residentes	10%
Royalties pagados a no residentes	27%

*El tipo general es del 18% y el 16% se aplica a ciertos bienes.

Fuente: Deloitte, Highlights 2016

▪ **Puerto Rico**

Las importaciones en Puerto Rico están gravadas por un impuesto conocido como **Impuesto sobre Ventas y Uso**, con su acrónimo IVU. En el año 2015 se incrementó su porcentaje alcanzando en la actualidad el 11,5 %. Este impuesto se divide en dos componentes:

- **Impuesto sobre ventas:** es la cantidad que el consumidor paga en el momento de comprar artículos, servicios o cuando asiste a algún lugar de entretenimiento. Dicho impuesto debe ser cobrado por el comerciante que vende el artículo o el servicio. El comerciante a continuación remite el IVU al Departamento de Hacienda mediante la llamada "planilla mensual".
- **Impuesto sobre uso:** se corresponde a la cantidad que debe pagar una persona cuando introduce un artículo a PR, para uso y consumo en el mismo país. Toda partida tributable introducida estará sujeta al pago del IVU.

Tabla 18. Principales impuestos en Puerto Rico.

Tipo de impuesto	Tasa impositiva
Impuesto sobre la renta de sociedades	22%-39%
Impuesto sobre ventas y uso (IVU)	11,5%
Contribuciones a la Seg. Social*	15,30%

*Tasa total en concepto de Seguro Social y Medicare

Fuente: ICEX

9. Cultura de negocios en República Dominicana y Puerto Rico

República Dominicana

La República Dominicana es un país movido por las relaciones, donde es costumbre ser introducido por una tercera persona.

Las relaciones en los negocios en la República Dominicana se consideran de gran importancia, pues también se utilizan para ampliar la red de contactos. Conocer a la persona adecuada es más significativo que su capacidad y talentos. Las relaciones interpersonales, incluyendo la lealtad a la familia y los amigos, son el hilo que mantiene al país unido. Además de cálidos y hospitalarios, los dominicanos también pueden ser conservadores y tradicionalistas. Generalmente, asumen una postura formal en sus gestiones de negocio, respetando el estatus y la jerarquía. Otras consideraciones son:

- Se requiere hacer citas con anticipación. Aunque los dominicanos se esfuerzan por ser puntuales, no siempre logran su objetivo. Sin embargo, saben apreciar cuando los demás lo son, por lo tanto, se recomienda ser puntual para las reuniones de negocios.
- Muchos dominicanos dominan el inglés, sin embargo, la comunicación en español es preferible.
- Se acostumbra el intercambio de tarjetas de presentación. Las tarjetas de presentación pueden estar impresas en español. No obstante, se recomendaría contar con una versión en inglés, pues es el idioma mayormente utilizado para los negocios.
- El apretón de manos es común entre hombres y mujeres, cuando las reuniones se hacen entre allegados o amigos son usuales los abrazos.
- Valora la importancia de las relaciones interpersonales y el tiempo empleado para estas es un pre-requisito para las relaciones de negocios.
- Los hombres y las mujeres acostumbran a usar trajes y vestidos formales/conservadores para las reuniones y eventos de negocios.
- Es importante leer con anterioridad sobre la historia y la cultura de la República Dominicana.
- Raza, religión política y situación económica son temas que deben ser evitados.
- Es importante cultivar las relaciones personales, pues de la calidad de estas relaciones dependerán las decisiones comerciales.
- Un contacto con un abogado local es importante para establecer negocios en República Dominicana.

Puerto Rico

Puerto Rico está formado por la cultura latina influenciada por su estrecha asociación con los Estados Unidos. Esto da como resultado una mezcla de características latinoamericanas y el impulso norteamericano. Así pues, los expatriados deben ser conscientes de la sensibilidad intercultural y mantener un conocimiento de la etiqueta y las costumbres.

Los puertorriqueños son jerárquicos y, por lo tanto, prefieren hacer negocios con "la familia". Hay una tendencia a que los puertorriqueños traten a sus colegas de negocios como familia, lo que requiere conocerlos bien. Esto puede derivar en comidas y cenas largas que van más allá de las horas normales de trabajo. Estas reuniones informales permiten a los expatriados construir credibilidad y establecer confianza. Otras consideraciones a tener en cuenta en este sentido son:

- En general, Puerto Rico es un país en donde el alto grado de familiaridad entre las personas tiene un rol generalizado y aceptado. Al momento de hacer negocios, siempre es importante saludar con un apretón de manos.
- Es importante evitar preguntas sobre el estatus marital o familiar de los puertorriqueños.
- Es importante evitar hacer comentarios sobre Puerto Rico como territorio perteneciente a los Estados Unidos, ya que los puertorriqueños podrían considerarlo un tema molesto.
- Si bien en Puerto Rico el español es la lengua oficial, las personas al momento de hacer negocios prefieren utilizar el inglés.
- Mirar directamente a los ojos a su interlocutor y no cruzar los brazos mientras habla.
- Es importante ser directo e intentar sonreír mientras se entabla una conversación de negocios ya que puede ser visto como un aspecto positivo y generador de confianza.
- El código de vestimenta es relativamente formal, dependiendo del sector. Sin embargo, debido al calor, los códigos de vestimenta estrictos generalmente no se cumplen.
- Aunque los puertorriqueños valoran la igualdad, el espíritu del machismo todavía prevalece en la isla. Sin embargo, los hombres puertorriqueños están acostumbrados a ver a las mujeres en posiciones de poder y autoridad.

10. Contactos de interés

- **EMBAJADA DE ESPAÑA EN SANTO DOMINGO**

Av. Independencia, 1205. Apto. de Correos 1468, Santo Domingo

Tel.: +1 (809) 535-6500 Fax: +1 (809) 535-1595

<http://www.exteriores.gob.es/Embajadas/SantoDomingo/es/Paginas/inicio.aspx>

E-mail: emb.santodomingo@maec.es

- **OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE LA EMBAJADA DE ESPAÑA EN SANTO DOMINGO**

Av. Winston Churchill, Edif. Torre BHD, 4^a planta, Apdo. de Correos 1822

Tel.: +1 (809) 567 5682 Fax: +1 (809) 542 6026

E-mail: santodomingo@comercio.mineco.es

www.oficinascomerciales.es (y elegir país en la pestaña al efecto)

Horario al público: 8.00 a 15:30, de lunes a viernes.

- **CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA EN SANTO DOMINGO**

Av. Independencia, 1205, Santo Domingo

Tel. 809 450 2222 - Fax. 809 809 535 1550

Correo electrónico: Cog.santodomingo@maec.es

- **SERVICIO DE GUARDIA PARA EMERGENCIAS EN EL CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA**

+1 (809) 450.22.22 (extensiones 345 y 355), de lunes a viernes entre 08.00 y 15.00.

Fuera del horario anterior: +1 (809) 697 3035

- **CONSULADO HONORARIO DE ESPAÑA EN PUERTO PLATA**

Teléfono: +1 (809) 320 9461

- **CÁMARA OFICIAL ESPAÑOLA DE COMERCIO E INDUSTRIA EN REPÚBLICA DOMINICANA**

Av. Abraham Lincoln, 1003, Torre Profesional Biltmore I, Suite 401, Apdo. de Correos 967,

Santo Domingo

Teléfonos: +1 (809) 567-2147, +1 (809) 567-4095

www.camaco.es.org.do

E-mail: info@camaco.es.org.do

- **CÁMARA DE COMERCIO DE PUERTO RICO**

100 Calle Tetuán. San Juan, PR 00902-4033

Teléfono: +1 (787)-721-6060

Web: <http://www.camarapr.org>

- **CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO DE ESPAÑA EN PUERTO RICO**

P.O. Box 9022894, San Juan, PR 00902-0894

Teléfono: +1 (787)-793-3088

Web: <http://www.camaraespanolapr.com>

- **COMPAÑÍA DE FOMENTO INDUSTRIAL (PRIDCO)**

Edificio Fomento Industrial, 355 Avenida F.D. Roosevelt, Suite 404, San Juan, PR 00936-2350

Teléfono: +1 (787)-758-4747

Web: <http://pridco.pr.gov>

- **COMPAÑÍA DE COMERCIO Y EXPORTACIÓN DE PUERTO RICO (CCE)**

Edificio New San Juan, 159 Avenida Chardón, San Juan, PR 00919-5009

Teléfono: +1 (787)-294-0718

Web: <http://www.comercioyexportación.com>

- **DEPARTAMENTO DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMERCIO (DDEC)**

Edificio Fomento Económico, 355 Avenida F.D. Roosevelt Piso 4, San Juan, PR
00936-2350

Teléfono: +1 (787)-765-2900

Web: <http://ddec.pr.gov>

- **OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DEL CONSULADO DE ESPAÑA EN PUERTO RICO**

Av. Arterial Hostos 239, Edif. Capital Center Torre Sur Oficina 705, Hato Rey, San Juan, PR

Teléfono: +1 (787)-758-6345

Web: <http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/portada/index.html?idPais=PR>

