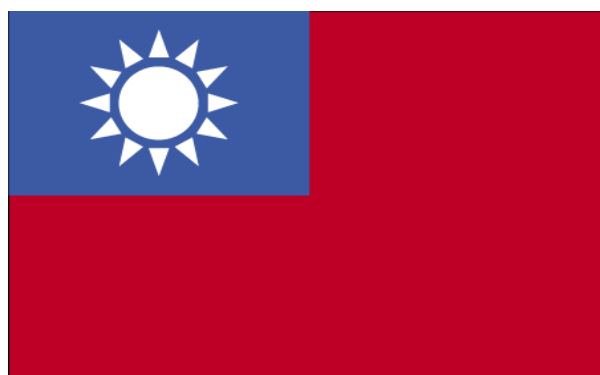
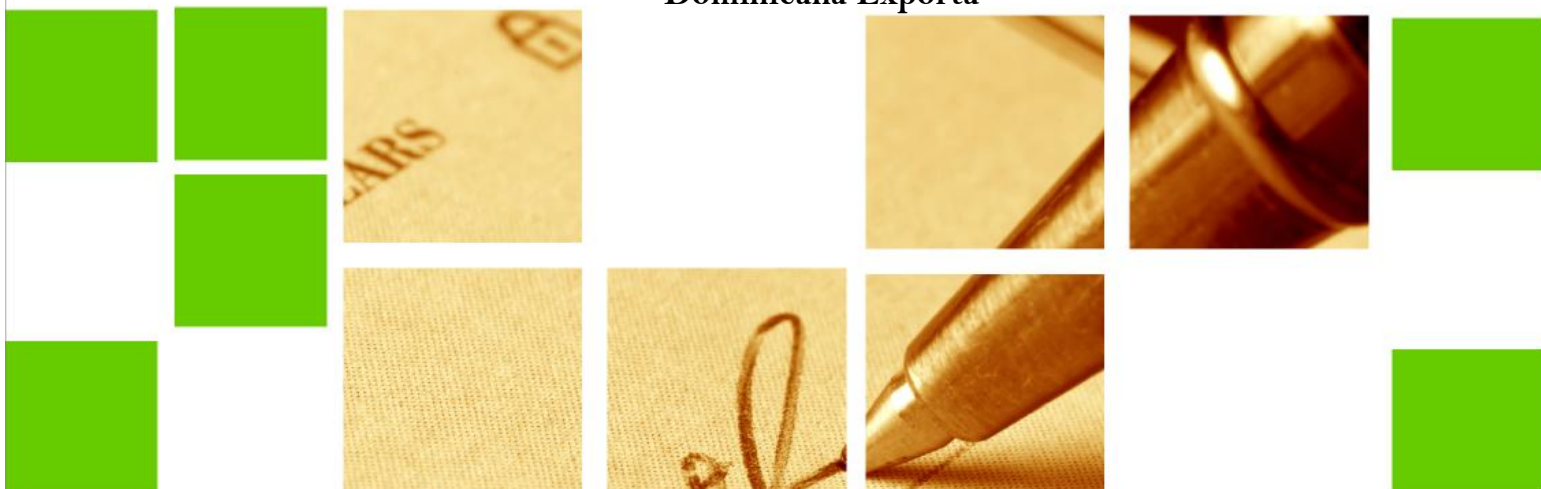


# PERFIL COMERCIAL DE TAIWAN 2011



**Gerencia de Investigación de Mercados**  
**Subgerencia de Estadísticas**  
**Dominicana Exporta**



# TABLA DE CONTENIDO

<b>1. INFORMACION GENERAL SOBRE TAIWAN</b>	<b>1</b>
1.1 SITUACIÓN GEOGRÁFICA	1
1.2 PRINCIPALES CIUDADES	1
1.3 PRINCIPALES PUERTOS Y AEROPUERTOS	1
1.4 SISTEMA DE GOBIERNO	1
1.5 INDICADORES ECONOMICOS	2
1.6 INDICADORES SOCIALES	3
1.7 HORARIOS LABORALES	3
1.8 DÍAS FESTIVOS	3
<b>2. RESEÑA HISTORICA</b>	<b>3</b>
<b>3. ECONOMIA TAIWANESA</b>	<b>4</b>
3.1 ESTRUCTURA DE LOS PRINCIPALES SECTORES PRODUCTIVOS	5
3.2 COMERCIALIZACIÓN	5
3.2.1 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN	6
3.3 TAIWÁN: PERTENENCIA A ORGANIZACIONES INTERNACIONALES	7
<b>4. REGULACIONES Y NORMAS</b>	<b>7</b>
4.1 RÉGIMEN DE COMERCIO	7
4.2 LICENCIA DE IMPORTACIÓN	8
4.3 NORMAS	8
4.4 DOCUMENTACIÓN REQUERIDA	8
4.5 MERCADO Y ETIQUETADO	9
4.6. PROCEDIMIENTOS DE CUARENTENA REQUERIDOS PARA EL INGRESO DE FRUTAS.	9
<b>5. RELACIONES COMERCIALES ENTRE REPUBLICA DOMINICANA Y TAIWAN</b>	<b>10</b>
5.1 INTERCAMBIO COMERCIAL BILATERAL	10
5.2 EXPORTACIONES DOMINICANAS A TAIWÁN	13
5.3 PRODUCTOS IMPORTADOS POR REPÚBLICA DOMINICANA DESDE TAIWÁN	14
5.4 PRODUCTOS DOMINICANOS CON MERCADO POTENCIAL EN TAIWÁN	15
<b>6. CULTURA DE NEGOCIOS EN TAIWAN</b>	<b>16</b>
6.1 ESTRATEGIA DE NEGOCIACIÓN	16
6.2 NORMAS DE PROTOCOLO	17

## PERFIL ECONOMICO DE TAIWAN

### 1. INFORMACION GENERAL SOBRE TAIWAN

#### 1.1 SITUACIÓN GEOGRÁFICA

La isla de Taiwán o Formosa se encuentra frente a las costas de la provincia China de Fujian, separada de ésta por el Estrecho de Taiwán. Al norte se encuentra el Mar de la China Oriental y al sur el Mar de la China Meridional, mientras que la costa oriental de la isla está bañada por el Océano Pacífico.

Existe un contraste entre los dos tercios orientales de la isla, con un terreno muy montañoso, con cinco cordilleras dispuestas de norte a sur, culminando en el pico Yu Shan a 3,952 metros.

El clima de Taiwán es tropical marítimo. La estación de las lluvias dura desde junio hasta agosto afectada por el monzón del suroeste. Tifones y terremotos son frecuentes en la isla.

#### 1.2 PRINCIPALES CIUDADES

Taipei, Kaohsiung, Taichung, Tainan y Chi-Lung

#### 1.3 PRINCIPALES PUERTOS Y AEROPUERTOS

El principal puerto marítimo de Taiwán, y el cuarto de Asia en cuanto a movimiento de contenedores, tras Hong Kong, Singapur y Shanghai, es el de Kaosiung a través del que se realiza el 70% del tráfico portuario de mercancías del país, otros puertos taiwaneses de importancia son Chilung (Keelung), Hualien, Taichung y Suao.

Hay dos aeropuertos internacionales, el de Chiang Kai-Shek en Taoyuan, situado a 40 Kms. de Taipei, que es el más importante y el de Ksiaokang en Kaohsiung. Además, hay 17 aeropuertos para vuelos nacionales.

#### 1.4 SISTEMA DE GOBIERNO

Democracia Multipartidaria

**Jefe de Estado:** Ma Ying-jeou (Desde mayo 2008)

**Vicepresidente:** Vicent Siew (Desde mayo 2008)

**Jefe de Gobierno:** Primer Ministro WU Den-yih (Desde septiembre 2009)

**1.5 INDICADORES ECONOMICOS**

Inflación anual estimada	1% (est. 2010)
PIB	430.6 billones (est. 2010)
PIB Tasa de crecimiento	10.8% (est. 2010)
PIB per cápita	US\$35,700 (est 2010)
PIB Composición por sector	Agricultura: 1.4%, industria: 31.1%, servicios: 67.5%
Moneda	Dólar Taiwanés (TWD).
Tipos de cambio	US\$ 1= 31.642 TWD
Tasa de desempleo	5.2% (est 2010)
Población por debajo de la línea de pobreza:	1.16% (est. 2010)
Productos agropecuarios	Arroz, vegetales, frutas, té, cerdos, aves de corral, pescado.
Productos industriales	Electrónica, comunicaciones y productos de tecnología de la información, refino de petróleo, armas, productos químicos, textiles, hierro y acero, maquinaria, cemento, procesamiento de alimentos, vehículos, productos farmacéuticos.
Deuda Pública	33.9% del PIB (est 2010)
Exportaciones	274.6 billones (est. 2010)
Principales productos exportados	Electrónicos, pantallas planas, maquinaria, metales, textiles, plásticos, productos químicos, instrumentos fotográficos e instrumentos médicos.
Principales destinos de las exportaciones	China (28.1%), Hong Kong (13.8%), Estados Unidos (11.5%), Japón (6.6%), Singapur (4.4%) (2010)
Importaciones	251.4 billones (est. 2010).
Principales productos importados	Electrónica, maquinaria, petróleo crudo, instrumentos de precisión, productos químicos orgánicos, metales.
Principales procedencias de las importaciones	Japón (20.7%), China (14.2%), Estados Unidos (10%) Corea del Sur (6.4%), Arabia Saudita (4.7%) (est. 2010)

Fuente: Cia World Factbook

## 1.6 INDICADORES SOCIALES

Población	23,071,779 (est. Julio 2011)
Estructura de edad	0-14 años: 15.6%, 15-64 años: 73.4%, 65 años y mas: 10.9%. (est. 2011)
Edad media	Total 37.6 años; Hombres: 36.9 años Mujeres: 38.3 años (est. 2011)
Crecimiento poblacional	0.193% (est.2011)
Esperanza de vida	Total 78.32 años; Hombres: 75.5 años, Mujeres 81.36 años
Grupos étnicos	Taiwaneses 84%, chinos 14%, indígenas 2%
Religiones	Mezcla budista y taoísta 93%, cristianos 4.5% y otros 2.5%
Lenguas	Chino mandarín , Taiwanes, dialecto Hakka
Tasa de alfabetismo	Total: 96.1%

## 1.7 HORARIOS LABORALES

**Bancos:** De lunes a viernes de 9:00 a.m. a 3:30 p.m., sábado de 9 p.m. a 12 p.m.

**Comercios:** De lunes a viernes de 10:00 p.m. a 10:00 pm.

**Sector Público:** De lunes a viernes de 8:30 p.m. a 12:30 pm. y de 1:30 p.m. a 5:00 p.m.; sábados de 8:30 a.m. a 5:00 p.m.

## 1.8 DÍAS FESTIVOS

Enero 1: Año Nuevo; 28 de enero-2 de febrero, Año Nuevo Chino; 28 de febrero, Día de la Paz; 5 de abril, Día de los Difuntos; 1 de mayo, Día del Trabajo; 31 de Mayo, Fiesta de las Regatas; 3 de septiembre, Día de las Fuerzas Armadas; 6 de octubre, Festival de la Luna de Medios de Otoño; 10 de octubre, Día Nacional.

## 2. RESEÑA HISTORICA

Originalmente poblada por pueblos de origen malayo-polinesio, la isla fue controlada entre 1624 y 1662 por los holandeses, siendo expulsados por Zheng Chenggong (también conocido como Koxinga), un antiguo pirata a las órdenes de la dinastía Ming, que organizó la primera oleada de colonos chinos en la isla. Los colonos chinos desplazarían gradualmente hacia el interior a los

aborígenes de la isla. En 1895, tras la Primera Guerra Sino-japonesa, China fue obligada por el Tratado de Shimonoseki a ceder Taiwán a Japón a perpetuidad.

Tras el fin de la Segunda Guerra Mundial en 1945, Japón aceptó los términos de la Conferencia de Potsdam que hacían referencia a la Conferencia de El Cairo por la cual la isla volvió a estar bajo soberanía china. Las tropas recién llegadas masacraron a unos 30,000 nativos, produciéndose posteriormente una llegada de dos millones de refugiados desde el continente, tras la derrota en la guerra civil. En el tratado de paz de San Francisco que entró en vigor el 28 de abril de 1952, Japón renunció formalmente a la soberanía sobre la isla y las Islas Pescadores. El tratado no hacía referencia a quién debería entregarse la isla, lo cual ha servido como justificación a los partidarios de la independencia de la isla.

El Kuomintang mantuvo una dictadura hasta 1991, primero dirigida por Chiang Kai-shek, sucedido a su muerte por su hijo Chiang Ching-kuo, y después por Lee Teng-hui. Hasta 1987 se mantuvo el estado de guerra. En los años 90 se asiste a la progresiva democratización de la isla, culminando en las elecciones del año 2000, en que por primera vez el KMT (Nationalist Party) es derrotado, ascendiendo a la presidencia Chen Shui-bian, quien se reeligió y fue electo en el año 2004. En el 2008 fue electo el actual presidente Ma Ying-jeou.

### **3. ECONOMIA TAIWANESA<sup>1</sup>**

Taiwán tiene una economía capitalista dinámica con disminución gradual del gobierno en la inversión y comercio exterior. De acuerdo con esta tendencia, algunos grandes bancos públicos y empresas industriales han sido privatizados. Las exportaciones, lideradas por la electrónica y la maquinaria, generan aproximadamente el 70% del crecimiento de PIB del Taiwán, y han proporcionado el principal impulso para el desarrollo económico. Esta fuerte dependencia en las exportaciones expone la economía a repuntes y caídas en la demanda mundial. En 2009, el PIB del Taiwán cayó un 1.9 %, debido principalmente a una disminución año con año del 20 % en exportaciones y que refleja los efectos de la crisis financiera global.

El aislamiento diplomático del Taiwán, el índice de natalidad bajo y la población rápidamente envejecida son principales desafíos a largo plazo. Los acuerdos de libre comercio han proliferado en el este de Asia durante los últimos años, pero hasta ahora Taiwán ha sido excluido de esta gran integración económica, en gran parte debido a su estatus diplomático. El índice de natalidad del Taiwán de sólo 1.2 niños por mujer está entre los más bajos en el mundo, levantando la perspectiva de futura escasez de mano de obra de trabajo, caída en la demanda interna y reducción de los ingresos fiscales. La población de Taiwán envejece rápidamente, y las personas de más de 65 años representan el 10.9 % de la población total de la isla en el 2011.

La isla tiene un superávit comercial grande, y sus reservas de divisas son el cuarto más grande del mundo, por detrás de China, Japón y Rusia. Desde que el Presidente Ma Ying-jeou tomó posesión del cargo en mayo de 2008, el estrechamiento de lazos económicos ha aumentado considerablemente. Desde 2005, China ha superado a los EE.UU, convirtiéndose en la segunda fuente más grande de importaciones de Taiwán después de Japón.

---

<sup>1</sup> Fuente: CIA The world fact book

China es también el destino número uno de la isla para la inversión extranjera directa. Taiwán ha centrado gran parte de sus esfuerzos a mejorar la relación económica a ambos lados del Estrecho. Tres memorándums de entendimiento financieros, que abarcan la banca, valores y seguros, entraron en vigor a mediados de enero de 2010, abriendo la isla a inversiones mayores de las firmas financieras del continente e inversionistas institucionales y proporcionando nuevas oportunidades para las firmas financieras de Taiwán para funcionar en China.

Taiwán y el Continente firmaron el histórico Acuerdo Marco de Cooperación Económica (ECFA), un acuerdo que las autoridades de Taiwán esperan que eventualmente conducirá a un acuerdo de libre comercio que se incrementará a través del estrechamiento de lazos económicos mediante la reducción de aranceles a una serie de bienes y reduciendo las barreras de acceso al mercado de servicios. Las autoridades de Taiwán han dicho que el ECFA servirá como un trampolín hacia acuerdos comerciales con otros socios regionales y anunciaron que las negociaciones formales para un acuerdo de cooperación económica con Singapur se iniciarán en el 2011. Vínculos económicos más estrechos con el continente trae mayores oportunidades para la economía de Taiwán, pero también nuevos desafíos, por ejemplo, la inversión extranjera directa en China ha dado lugar a la sustitución de importaciones chinas lejos de las exportaciones de Taiwán y una restricción de la creación de empleo potencial en Taiwán

### 3.1 ESTRUCTURA DE LOS PRINCIPALES SECTORES PRODUCTIVOS

El principal sector productivo de Taiwán es el de los servicios, esto se atribuye al gran desarrollo en el área de tecnología. En el cuadro siguiente podemos observar el crecimiento porcentual del PIB por los principales sectores productivos.

**Composición Porcentual de la Estructura del PIB por Sector**

SECTORES	2006	2007	2008	2009	2010
AGRICULTURA	1.61	1.49	1.60	1.74	<b>1.57</b>
INDUSTRIA	31.33	31.38	29.05	28.96	<b>31.37</b>
SERVICIOS	67.06	67.12	69.35	69.30	<b>67.05</b>

Fuente: Directorate General of Budget, Accounting and Statistics, Executive Yuan, R.O.C. Taiwan 2011

### 3.2 COMERCIALIZACIÓN

Taiwán se ha convertido, mediante acuerdos de colaboración o empresas conjuntas con socios taiwaneses, en un centro de operaciones en Asia para algunas empresas occidentales, estimuladas por ser Taiwán un importante inversor en los países de la zona, especialmente en las provincias costeras de la República Popular China, y por la agilidad con la que los empresarios taiwaneses se desenvuelven en esos países.

Una de las mejores formas de entrar al mercado taiwanés es por medio de un agente local el cual puede tomar la función de distribuidor o puede convertirse en un socio comercial de la firma o el productor extranjero. Esta última opción es la más aprobada, ya que demuestra un mayor grado de compromiso en los negocios y forma las bases para una relación duradera de la cual todos pueden beneficiarse.

### 3.2.1 Canales de Comercialización

El canal de distribución más común en Taiwán es aquel en que el proveedor entrega los productos al distribuidor, el cual los vende al minorista y, éste al consumidor final. De todos modos, dependiendo del producto los canales se reducen con el fin de lograr menos costos y mayor competitividad. Estas reducciones pueden darse como ventas directas a los minoristas o incluso llegando directamente a los consumidores.

De acuerdo al producto, la relación del agente doméstico puede variar desde la simple distribución, hasta el ensamblaje o producción de partes del mismo, e inclusive la creación de alianzas estratégicas para poder suplir la demanda del mercado.

- Para los productos agrícolas que no sufren ningún proceso de transformación industrial como las frutas y los vegetales los canales de distribución son los siguientes:
  - Canal de un nivel: Del granjero al minorista.
  - Canal de dos niveles: Del granjero al expedidor al minorista
  - Canal de tres niveles: Del granjero al expedidor al corredor al minorista
  - Canal de ventas directas: Del granjero (o asociación de granjeros) al centro de empaque y distribución al supermercado.
  - Canal corporativo: Del granjero (o asociación de granjero) al corredor al minorista.

Aproximadamente el 65% de los vegetales y las frutas en Taiwán se comercializan y distribuyen por medio de los últimos dos canales, demostrando las tendencias actuales de asociarse para eliminar intermediarios y reducir costos.

Para los importadores los canales pueden variar un poco, ya que éstos además de introducir el producto al mercado nacional, tienden a actuar a la vez como mayoristas y distribuidores dentro de Taiwán.

- Para los otros productos agrícolas, que pueden sufrir alguna transformación industrial como los de panadería o los de sector pecuario y acuícola, los canales son los siguientes:

La cadena de distribución es muy similar a la general de productos en Taiwán. El exportador vende su mercancía al importador, el cual la entrega al mayorista/distribuidor quien finalmente la da al minorista.

En el caso de las carnes y las comidas de mar, normalmente, las empresas son las que prestan servicios alimentarios o los abastecedores institucionales.

En otros productos alimenticios como los de panadería o las frutas procesadas y las nueces, los canales de consumo inmediatos más utilizados son los restaurantes, hoteles, aerolíneas, bares y teatros; además, los hipermercados, supermercados, almacenes de bodega, tiendas de confites, almacenes por departamentos y centros comerciales son varias las etapas finales de la distribución de estos productos. De todos modos, los canales tradicionales como los mercados pequeños son aún utilizados por gran parte de la población para adquisición de la comida diaria.

### **3.3 TAIWÁN: PERTENENCIA A ORGANIZACIONES INTERNACIONALES**

#### **A. OMC (Organización Mundial del Comercio).**

Taiwán comenzó a ser miembro oficialmente el 1 de enero del 2002. Desde entonces, ha participado en más de 499 reuniones de la OMC y enviado más de 138 documentos de opinión.

Ha solicitado negociaciones bilaterales a 13 países que están en proceso de aceptación por parte de la OMC. Las negociaciones con Camboya, Arabia Saudita, Rusia y Vietnam han sido completadas.

#### **B. APEC (Asia Pacific Economic Cooperation).**

Establecimiento de Centros de Oportunidades Digitales (ADOC, por sus siglas en inglés) en 6 países miembros de APEC, para ayudarles en la reducción de “brecha digital”.

Realización de 18 actividades de la APEC en 2006, se destacan la Exposición virtual Industria Cultural Local y la Semana ADOC y la Ceremonia de Premiación ADOC.

#### **C. OECD (Organization for Economic Co-operation and Development)**

Taiwán empezó a ser observador en el Comité de Competencia y en el Comité de Acero en enero del 2002 y en octubre del 2005, respectivamente.

Ha sido invitada a asistir a las reuniones de los Comités de Comercio y Alimentos del Mar, del 2005 y 2006, respectivamente.

Ha participado en 193 seminarios y conferencia de la OECD desde el 1989, incluido en el Grupo de Alto Nivel (Hlg) del Acuerdo de Subsidios al Acero, la Reunión de Trabajo en Construcción Naval y en el Forum Global sobre Competencia.

### **4. REGULACIONES Y NORMAS**

#### **4.1 RÉGIMEN DE COMERCIO**

Taiwán clasifica las mercancías de importación en dos categorías: 1) artículos que pueden ser libremente importados por importadores/exportadores registrados; y 2) artículos controlados. Dentro de los artículos controlados, éstos se distinguen entre mercancías confiadas a las autoridades aduaneras para el examen de importación y mercancías sujetas a restricciones de importación, como pueden ser cuotas, permisos o licencias.

Toda empresa taiwanesa que lleve a cabo actividades de importación/exportación debe cumplir las regulaciones sobre registro y administración de exportadores e importadores, legislación que marca la obligatoriedad y las pautas para registrarse como exportador/importador en la Oficina de

Comercio Exterior (Bureau of Foreign Trade, BOFT) del Ministerio de Asuntos Económicos. Una vez registradas las empresas pueden importar libremente cualquier artículo de la primera categoría.

Para los artículos de la segunda categoría, en cuanto a las mercancías confiadas a las autoridades aduaneras para el examen de importación (vino, cítricos, manzanas, tabaco, cereales, etc.), los importadores deben justificar ante dichas autoridades que han cumplido con los requerimientos establecidos por el organismo competente los cuales varían dependiendo del producto. Respecto a las mercancías sujetas a restricciones a la importación (incluidas en la llamada “lista negativa”) se distinguen dos grupos de productos, los prohibidos y los sujetos a permisos de importación emitidos por el BOFT.

#### **4.2 LICENCIA DE IMPORTACIÓN**

El Arancel de Aduanas taiwanés se basa en la Nomenclatura del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

Las tarifas de importación se han reducido de forma sustancial desde mediados de los ochenta hasta la actualidad. Este proceso de reducción de aranceles se ha visto acelerado en los últimos años debido a la entrada de Taiwán en la OMC. En la actualidad los derechos arancelarios medios son del 7.1%. La mayoría de los aranceles son ad valorem sobre el valor CIF de las mercancías. De no poder ser determinado dicho valor, los aranceles son aplicados sobre el valor del precio de venta al por mayor vigente en el mercado local del puerto de desembarque de la mercancía.

#### **4.3 NORMAS**

Cualquier persona o empresa que planee ingresar animales o productos animales a Taiwán, debe llenar las solicitudes de la Oficina de Cuarentena e Inspección Sanitaria de Plantas y Animales BAPHIQ (Bureau of Animal and Plant Health Inspection and Quarantine).

La importación de animales domésticos o salvajes (incluyendo cerdos, ganados, ovejas venados, etc.) está prohibida si los productos provienen de países donde haya existencia conocida del Síndrome de las Vacas Locas, Fiebre Africana de Cerdos o Pleuroneumonía Bovina Contagiosa (CBPP).

#### **4.4 DOCUMENTACIÓN REQUERIDA**

Para poder ingresar mercancía agrícola ésta debe pasar las revisiones in situ sobre residuos de pesticidas, a la vez que se debe presentar los certificados fitosanitarios que son comprobados exhaustivamente. Para la carne se realizan inspecciones visuales del producto, de los certificados sanitarios y pruebas aleatorias de drogas animales y residuos de pesticidas.

Si las autoridades encuentran alguna clase de inconsistencia en la documentación o la mercancía pueden demorar los trámites aduaneros e incluso devolver todo el cargamento. Por eso es imperativo tener todos los requisitos y documentos en orden antes de intentar ingresar cualquier producto al mercado.

#### **4.5 MARCADO Y ETIQUETADO**

Como lo requiere la ley taiwanesa al respecto, el etiquetado de los ítems alimenticios que ingresen a la isla debe estar en idioma chino y fijado antes de los trámites aduaneros. Están exentos de esta regulación los productos que vayan a ser reempacados o procesados en el país, no obstante, deben mostrar toda la información antes de ser puestos a la venta en el mercado. El tamaño de los caracteres chinos no debe ser menor a 0.2 cm. en ancho y en alto.

El contenido de la etiqueta debe ser el siguiente:

- Nombre del producto.
- Materias primas, ingredientes (incluyendo azúcar y sal) y aditivos.
- Peso, volumen y cantidad.
- Origen de producción (en chino obligatoriamente) y el nombre y la dirección del fabricante.
- Nombre y dirección del importador.
- Fecha de vencimiento y fabricación del producto.

#### **4.6. PROCEDIMIENTOS DE CUARENTENA REQUERIDOS PARA EL INGRESO DE FRUTAS.**

1. Cada paquete deber tener impreso o estampado claramente las palabras “to Taiwán, Rep Of China”.
2. Cada paquete debe estar sellado o etiquetado por el Servicio de Cuarentena del Plantas del país exportador.
3. Es necesario un certificado fitosanitario expedido por el Servicio de Cuarentena de Plantas del país exportador, indicando que las frutas han sido inspeccionadas y que no se encontró ninguna peste de plantas antes del proceso de congelamiento.
4. El certificado del preenfriado, el arreglo del envío en el compartimiento del recipiente que lleva. Se deben tener cuatro copias de los números de envases y del sello, la localización del registrador automático de la temperatura. El certificado original se debe enviar por correo aéreo a la oficina en el acceso de la entrada, una copia debe acompañar la embarcación transportadora. La tercera copia se debe enviar a la Oficina de Inspección y Cuarentena de Bienes (Bureau of Commodity Inspection And Quarantine).

Nota:

La piña y el coco están excluidos de las restricciones de cuarentena. Cualquier fruta que se dañe o sufra defectos en su calidad por proceso de enfriamiento no podrá ser importada a Taiwán.

## 5. RELACIONES COMERCIALES ENTRE REPUBLICA DOMINICANA Y TAIWAN

### 5.1 INTERCAMBIO COMERCIAL BILATERAL

El valor del intercambio comercial entre República Dominicana y Taiwán ha tenido un comportamiento creciente en el período 2006-2010, lo cual estuvo marcado por el desempeño de las importaciones y en menor medida por el de las exportaciones.

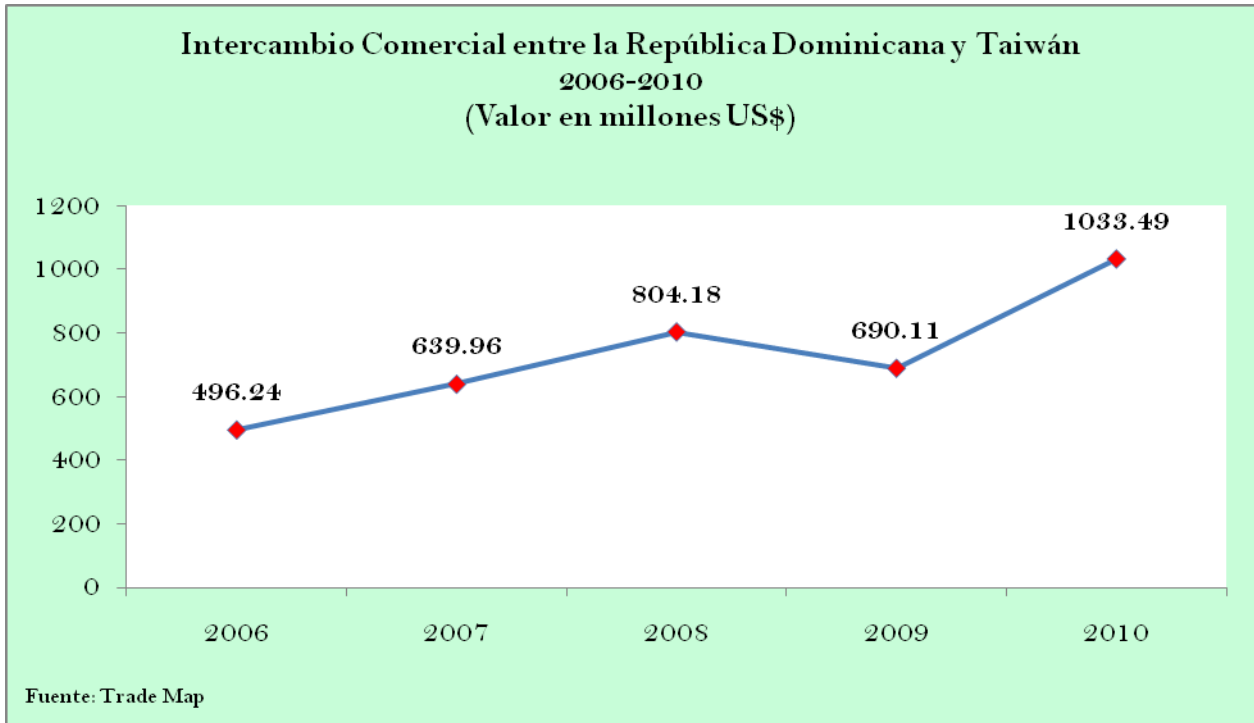
Intercambio Comercial entre la República Dominicana y Taiwán 2006-2010 (Valor en millones FoB US\$)			
Años	Exportaciones	Importaciones	Intercambio Comercial
2006	94.44	401.8	496.24
2007	126.34	513.62	639.96
2008	146.29	657.89	804.18
2009	98.1	592.01	690.11
2010	129.07	904.42	1,033.49
<b>Total</b>	<b>594.24</b>	<b>3,069.74</b>	<b>3,663.98</b>

Fuente: Trade Map

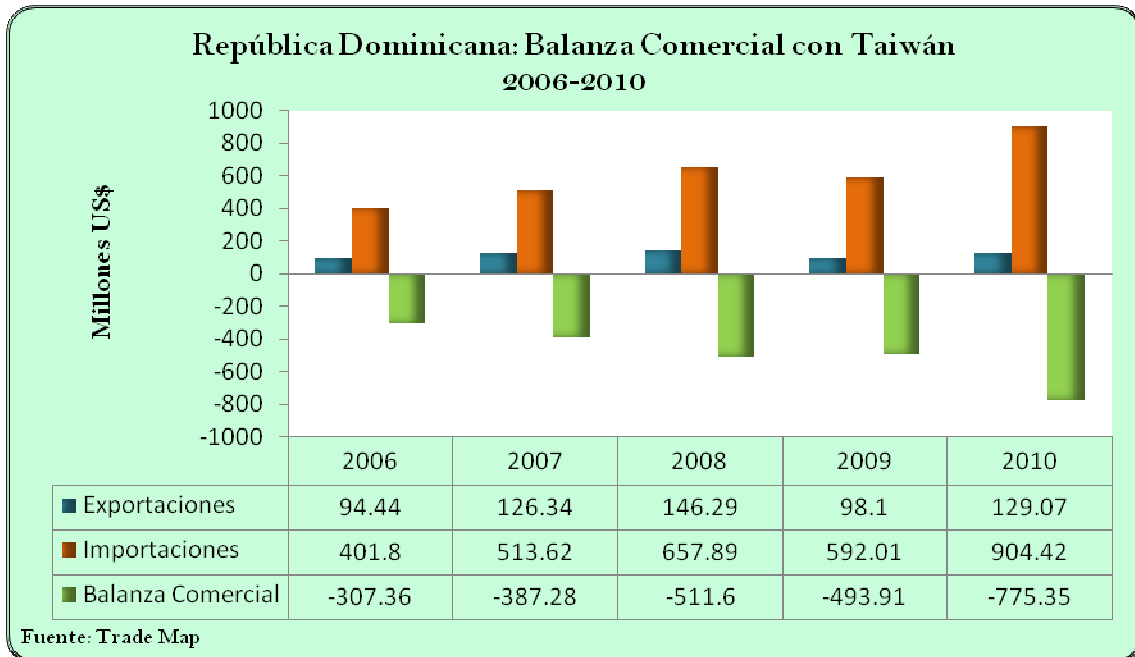
En el período de cinco años el valor total intercambiado fue de US\$3,663.98 millones, el valor total exportado por República Dominicana hacia Taiwán fue de US\$594.24 millones, mientras que las importaciones alcanzaron los US\$3,069.74 millones para arrojar un déficit comercial de US\$2,475.50 millones.

Balanza comercial entre República Dominicana y Taiwán 2006-2010 (Valor en millones FoB US\$)			
Años	Exportaciones	Importaciones	Balanza comercial
2006	94.44	401.8	-307.36
2007	126.34	513.62	-387.28
2008	146.29	657.89	-511.6
2009	98.1	592.01	-493.91
2010	129.07	904.42	-775.35
<b>Total</b>	<b>594.24</b>	<b>3,069.74</b>	<b>-2,475.5</b>

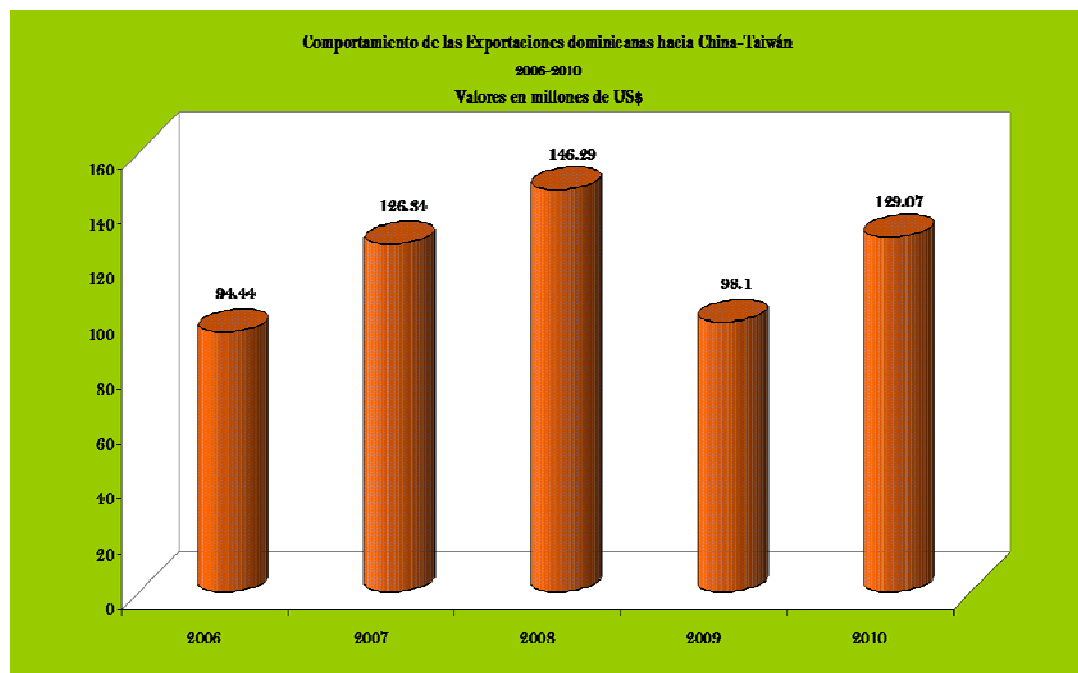
Fuente: Trade Map



En el 2010, el intercambio comercial se cifró en US\$1,033.49 millones, mientras que en el 2006 fue de US\$496.24 millones. El crecimiento acumulado promedio fue de 15.80% en el periodo completo. Durante el 2010, el intercambio comercial entre ambas naciones experimentó una notable recuperación, luego de la contracción sufrida en el 2009 como resultado de la crisis financiera global.



Durante los años 2006, 2007 y 2008, las exportaciones dominicanas a Taiwán mantuvieron un ritmo constante de crecimiento, pero esta tendencia cambió en el 2009, cuando el valor exportado fue de US\$98.1 millones en comparación con los US\$146.29 millones exportados en el 2008, es decir, una reducción de 33% con relación a lo exportado el año anterior. En el 2010 el valor exportado fue de US\$129.07 millones, esto refleja una recuperación en los volúmenes de exportación similares a los del 2007.



Fuente: Trade Map

## 5.2 EXPORTACIONES DOMINICANAS A TAIWÁN

Los principales productos exportados en el 2010 fueron minerales de cobre y sus concentrados, desperdicios y desechos de cobre, sonda t-kehr, aluminio, desechos y desperdicios; convertidores estáticos, entre otros productos. El siguiente cuadro muestra los principales productos exportados por República Dominicana a Taiwán, durante el 2010, de acuerdo a la fuente consultada Trade Map:

Productos exportados por RD a Taiwán	2010
<b>Todos los productos</b>	<b>129.07</b>
Minerales de cobre y sus concentrados.	71.561
Desperdicios y desechos de cobre	16.939
Sonda t-kehr	10.073
Aluminio, desechos y desperdicios	6.194
Convertidores estáticos	5.5
Los demás instrumentos y aparatos de la medicina, cirugía, odontología	2.888
Disyuntores, para una tensión inferior o igual a 1000 voltios	1.848
Partes de maquinas y aparatos eléctricos con función propia no expresa	1.163
Los catguts y demás ligaduras similares, estériles, para suturas quirúrgicas	1.018
Desechos, recortes y desperdicios, de los demás plásticos.	864
Cueros y pieles, de bovino, incl. el búfalo, o de equino, en estado húmedo incl. el wet bl	850
Los demás interruptores, seccionadores y conmutadores.	788
Partes de aparatos eléctricos de señalización acústica o visual.	697
Los demás transformadores de potencia inferior o igual 1 kva.	601
Desperdicios y desechos de papel o cartón kraft crudo o de papel o cartón	580

Fuente: Trade Map

### 5.3 PRODUCTOS IMPORTADOS POR REPÚBLICA DOMINICANA DESDE TAIWÁN

Entre los principales productos importados se destacan teléfonos móviles (celulares), motocicletas, calzados, barras de alineación de aluminio, entre otros productos. El siguiente cuadro muestra los principales productos importados por República Dominicana desde Taiwán, durante el 2010, de acuerdo a la fuente consultada Trade Map:

<b>Productos importados desde China-Taiwán</b>	<b>2010</b>
<b>Todos los productos</b>	<b>904.42</b>
Teléfonos, incluidos los teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas;	69174
Motocicletas y ciclos con motor de embolo o de pistón alternativo de c	27730
Teléfonos, incluidos los teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas;	16383
Los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico, ex	16023
Barras de aleaciones de aluminio; perfiles, excepto huecos, de aluminio	14590
Productos laminados planos en frío, espesor inferior a 0.5 mm hierro o acero	13788
Los demás piridina	12572
Ajos frescos o refrigerados	12569
Las demás partes y accesorios de motocicletas.	11848
Neumáticos nuevos de caucho del tipo utilizado en autobuses y camiones	11052
Aparatos y dispositivos para licuefacción de aire o de gases.	10659
Acondicionadores de aire para empotrar o para ventanas, formado un sol	8800
Las demás baldosas y losas de cerámicas	8541
Las demás maquinas, con secadora centrifuga incorporada, con capacidad	8302
Los demás productos de hierro o acero galvanizado de otro modo	8250

Fuente: Trade Map

#### 5.4 PRODUCTOS DOMINICANOS CON MERCADO POTENCIAL EN TAIWÁN

Las exportaciones dominicanas de mercancías podrían incrementarse a Taiwán con el aprovechamiento del aumento de la demanda de importaciones por parte de Taiwán de ciertos productos que actualmente República Dominicana no exporta a ese mercado o que el valor de las exportaciones tiene un elevado potencial de ser incrementado.

A continuación, presentamos una lista de algunos bienes que están siendo dinámicos en este mercado:

#### Comercio potencial entre República Dominicana y Taiwán Valores en miles de US\$

Descripción del producto	Taipéi Chino importa desde República Dominicana	República Dominicana exporta hacia el mundo	Taipéi Chino importa desde el mundo	Comercio potencial indicativo en miles de US\$
	Valor 2010, en miles US\$	Valor 2010, en miles US\$	Valor 2010, en miles US\$	
<b>Todos los productos</b>	<b>44.339</b>	<b>4.680.623</b>	<b>252.438.454</b>	<b>4.636.284</b>
Los demás desperdicios y desechos de hierro o de acero.	34.444	0	1.888.655	
Los demás instrumentos y aparatos de la medicina, cirugía, odontología	1.191	582.172	463.017	461.826
Los demás calzados con suela de caucho, de plástico o de cuero natural	1.155	0	137.461	
Aluminio, desechos y desperdicios	1.053	18.332	279.342	17.279
Los demás calzados que cubran el tobillo	668	0	17.212	
Agujas tubulares de metal y agujas de sutura	522	3.061	12.731	2.539
Sacos, bolsas y cucuruchos de los demás plásticos	518	323	26.208	
Las demás manufacturas, de plástico.	504	983	348.637	479
Los catguts y demás ligaduras similares, estériles, para suturas quirúrgicas	386	0	9.347	
Los demás interruptores, seccionadores y conmutadores.	328	146.905	229.585	146.577
Desperdicios y desechos de papel o cartón kraft crudo o de papel o car	327	6.03	105.053	5.703
Sonda t-kehr	317	73.866	100.715	73.549
Desperdicios y desechos de cobre	306	13.23	547.766	12.924
Las demás piedras preciosas o semipreciosas trabajadas distinto aserradas	258	0	7.033	
Convertidores estáticos	239	21.94	85.1495	21.701
Plena flor sin dividir o divididos con la flor, en estado húmedo, incl. El wet blue,	194	0	14.549	
Cigarros o puros (incluso despuntados) y puritos que contengan tabaco.	169	289.066	2.015	1.846
Los demás aparatos para la protección de circuitos eléctricos.	158	9	50.213	
Relevadores o reles, para una tensión inferior o igual a 60 v.	149	0	84.461	

Los demás relevadores o reles, para una tensión inferior a 1.000 voltios	132	0	41.553	
Las demás bobinas de reactancia y de autoinducción.	130	78	226.799	
Partes de aparatos eléctricos de señalización acústica o visual.	120	22.713	159.637	22.593
Los demás elementos para vías férreas, de fundición, hierro o de acero	118	0	20.968	
Manufacturas de piedras preciosas, semipreciosas, sintéticas.	98	0	14.729	

Fuente: Trade Map

## 6. CULTURA DE NEGOCIOS EN TAIWAN<sup>2</sup>

### 6.1 ESTRATEGIA DE NEGOCIACIÓN

- La base para hacer negocios en Taiwán es el respeto y la confianza. Se necesita tiempo para establecer relaciones. A pesar de que el país está muy occidentalizado, pervive el espíritu tradicional asiático.
- Los ejecutivos taiwaneses son los que tienen mayor experiencia internacional de toda Asia. La insularidad del país y las dificultades políticas con China les han obligado a buscar mercados para sus productos por todo el mundo.
- Los taiwaneses conceden mucha importancia a la edad y al estatus profesional. Los ejecutivos de mayor edad están mejor considerados. Para ellos, la empresa extranjera que envía un ejecutivo senior a Taiwán demuestra su interés en hacer negocios.
- El inglés es un idioma bien conocido ya que se estudia en la escuela y es el que se utiliza de forma generalizada en los negocios.
- Hay que hablar en un tono pausado, evitando actitudes emocionales (alegría, enfado) que serían interpretadas como signos de debilidad. Los gestos con las manos deben reducirse al mínimo.
- Cuando se traduce el material publicitario al chino mandarín hay que tener cuidado de no utilizar las normas de escritura del Partido Comunista de China, a las que se oponen los taiwaneses, ya que simplifican el mandarín tradicional, será necesario contratar los servicios de un traductor local.
- La negociación debe planificarse minuciosamente. Los taiwaneses cuentan con una elevada preparación empresarial y se toman los negocios muy seriamente.
- La información debe transmitirse de forma clara y por partes. Hay que estar preparado para contestar a muchas preguntas. No se debe admitir que se desconoce la respuesta ya que se generaría desconfianza.
- Conviene hacer hincapié en la compatibilidad de las empresas y en el deseo de trabajar conjuntamente. Aunque los beneficios son importantes, la armonía y cooperación en las relaciones profesionales lo son aun más.
- El ritmo de la negociación es lento. Posiblemente, habrá que hacer varios viajes al país antes de cerrar un acuerdo.
- Una táctica que suelen utilizar, es ofrecer concesiones al principio de la negociación para frenar las que espera el interlocutor. Las importantes sólo las hacen al final y muy a disgusto.

<sup>2</sup> Datos obtenidos de "Como negociar con éxito en 50 países", 2da. Edición. Autor: Olegario Llamazares García-Lomas.

- La comunicación verbal es indirecta. Nunca dicen “no” claramente ya que se considera descortés. Un “sí”, o asentir con la cabeza significa “quizá”, y un “quizá” normalmente, significa “no”.
- Los contratos son detallados. Utilizan bastante tiempo para revisar todas las cláusulas. Hay que ser pacientes. En esta última fase de la negociación las tácticas de presión no sirven de nada.

## 6.2 NORMAS DE PROTOCOLO

- Cuando uno es introducido a una persona por primera vez, la forma de saludo más habitual es una inclinación de cabeza. Los ejecutivos más jóvenes suelen dar un apretón de manos, largo y flojo. En ocasiones, se unen las dos manos.
- El orden de los nombres es el contrario al de Occidente. Primero el apellido, luego el nombre generacional y luego el nombre propio. Estos dos últimos se suelen separar por un guión. El nombre propio se escribe con minúscula; por ejemplo, en Chen Shui-bian, Chen es el apellido, Shui el nombre generacional y bian el nombre propio. Hay que dirigirse a las personas por el apellido.
- Muchos chinos y taiwaneses tienen los mismos apellidos ya que sólo existen cuatrocientos apellidos diferentes. No obstante, cuando se traducen al inglés, toman diferentes formas; por ejemplo Wong, Wang y Huan son las versiones inglesas de un mismo apellido chino.
- El uso de los títulos (Director, Doctor, Ingeniero) está bastante generalizado, si se desconoce el título profesional de la persona se debe anteponer al apellido Mr. o Mrs.
- El uso de las tarjetas profesionales está muy extendido. En un lado deben figurar los datos en inglés y en el otro en chino mandarín. Hay que tratar las tarjetas con cuidado ya que indican el rango de la persona; no se deben doblar, escribir en ellas ni introducirlas en los bolsillos.
- La cortesía es la principal norma de conducta en Taiwán. No se debe entrar en una oficina, ni sentarse, antes de ser invitado a ello, si se recibe un cumplido hay que rechazarlo y esperar que los demás también lo hagan, esto no quiere decir que no se hagan cumplidos; al contrario, siempre son apreciados.
- Los taiwaneses son muy hospitalarios. Invitan a los visitantes extranjeros a cenas, espectáculos, incluso viajes por el país. Sin embargo hay que tener cuidado ya que puede tratarse de un táctica para ganarse su confianza y debilitar su posición negociadora.
- Las cenas comienzan sobre las 6 PM. Conviene comer poco al principio, ya que puede haber más de veinte platos. No se debe comer toda la comida del plato ya que se interpretaría que no se ha servido suficiente. Tampoco se debe tomar comida de una fuente y llevársela directamente a la boca: primero hay que depositarla en la taza o plato propios.
- Se aprecia al visitante extranjero que usa palillos para comer. Para servirse comida de una bandeja deben girarse y utilizarse los extremos afilados, de tal forma, que la parte de los palillos que ha estado en contacto con la boca no toque la comida de la bandeja. Una vez que se ha terminado de comer, deben ponerse encima de la mesa o en un plato con otros palillos. Colocarlos encima del plato de comida, en paralelo, al estilo que marca el protocolo occidental para los cubiertos, sería un signo de mala suerte.
- Los temas de conversación favoritos son la familia, el crecimiento económico del país, así como el idioma y la caligrafía china. Debe evitarse hablar de la relación con China y de la corrupción. Durante las cenas se suele conversar sobre la propia comida y la forma de elaborarla. Los cumplidos a los cocineros son obligados.

- Llevar barba no está bien visto en Taiwán. Ellos solamente dejan de afeitarse, durante siete días, cuando se muere el padre o un hermano, según establece la tradición del luto.
- No hay que sorprenderse por preguntas personales del tipo de: ¿cuántos ha pagado por esto? o ¿cuánto gana? No es de mal gusto en Taiwán. Si no se desea responder, basta con explicar que en la cultura propia no se tiene por costumbre revelar esa información.
- Mientras que los occidentales se dan un golpe en el pecho para indicar primera persona, los taiwaneses se tocan la nariz para referirse a ellos mismos.
- Los regalos forman parte de la tradición de negocios en Taiwán. Incluso se entregan en la primera visita. Un objeto con el logotipo de la empresa o una botella de licor son una buena elección.
- Hay que utilizar las dos manos para recibir un regalo. Los regalos no deben abrirse en presencia de quien los da.
- Las vacaciones se toman entre enero y marzo. La mejor época para visitar el país es de abril a septiembre.

## Referencias

1. Central Intelligence Agency  
<http://cia.gov/cia/publications/factbook/geos/tw.html>
2. Guía para exportar a Taiwán  
<http://www.proexport.com.co/VBeContent/NewsDetail.asp?ID=4370&IDCompany=16>
3. Datos de Comercio Internacional  
Base de Datos TradeMap [www.trademap.org](http://www.trademap.org)
4. Ficha-País Taiwán  
ICEX (Instituto de Comercio Exterior), España
5. Informe País Taiwán  
Claves del Mundo, ICEX (Instituto de Comercio Exterior), España
6. Perfiles Económicos Asia Pacífico 2005  
Fundación Chilena del Pacífico
7. Exportaciones Nacionales Dominicanas  
CEI-RD (Centro de Exportación e Inversión de la Republica Dominicana)
8. 2006 Workshop on Taiwan Economic Planning and Development (Taiwán, abril 2006).  
Material de apoyo.

## Otras WEBS consultadas:

[www.auma.org](http://www.auma.org)

[http://2k3dmz2.moea.gov.tw/gnweb/english/e\\_default.aspx](http://2k3dmz2.moea.gov.tw/gnweb/english/e_default.aspx) Ministry of Economic Affairs of Taiwan

<http://www.cbc.gov.tw/EngHome/Eforeign/Statistics/Eyearly.asp> Central Bank of China