

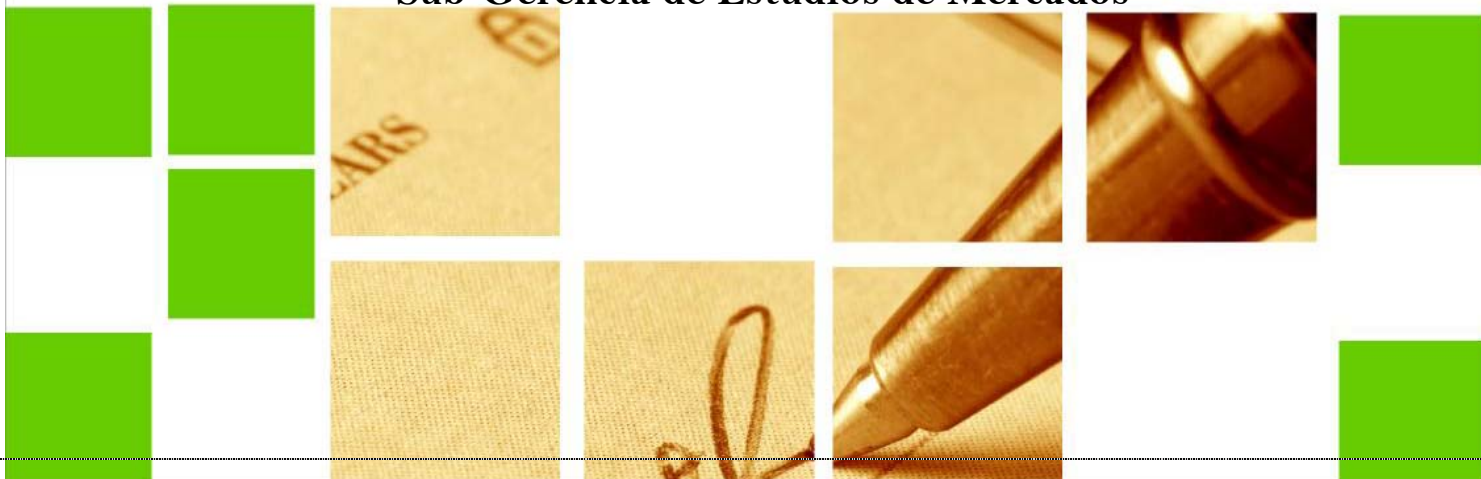
PERFIL COMERCIAL

DE

IRLANDA 2008-.



Gerencia de Inteligencia de Mercados
Sub-Gerencia de Estudios de Mercados





Gerencia de Inteligencia de Mercados
Sub-Gerencia de Estudios de Mercados

1. INFORMACION GENERAL SOBRE EL PAIS

1.1. Situación geográfica

La isla se ubica al noroeste de Europa, formando parte del archipiélago británico. Su territorio abarca aproximadamente cinco sextos de la isla de Irlanda (la occidental de las llamadas Islas Británicas), contra la costa del noroeste de Europa. El sexto restante pertenece a Irlanda del Norte, una región administrativa del Reino Unido y parte de la provincia irlandesa histórica de Ulster. Limita geográficamente: al Norte con Irlanda del Norte y el Canal del Norte, al Este con el Mar de Irlanda, al Sur con el Mar Celta y al Oeste con el Océano Atlántico.

En el relieve de Irlanda se pueden distinguir dos unidades bien diferenciadas. En primer lugar, la depresión central, con su paisaje de colinas rocosas redondeadas y colinas alargadas de arena y grava. En segundo lugar, la periferia de formaciones montañosas que rodean la citada depresión: macizos caledonianos de Connemara, Mayo, Ox, Donegal, Sperrin y Wicklow y el macizo herciniano meridional. La red hidrográfica irlandesa cuenta con abundantes lagos, comunicados por cursos fluviales. Entre los ríos se destacan el Shannon, (el más largo, con 368 km), que desemboca en el mar de Irlanda y otros como el Blackwater, el Barrow y el Bam. Además, posee numerosos lagos entre los que destacan el Neah, el Erne y el Corrib.

La temperatura climática local es modificada por la corriente noratlántica y es relativamente templada. El clima es oceánico con abundantes precipitaciones y con temperaturas moderadas en el oeste, y más seco y menos moderado en el centro y en el sector oriental de la isla. Los veranos son pocas veces muy calurosos y las heladas en invierno ocurren ocasionalmente. Las precipitaciones son muy comunes, con hasta 275 días de lluvia en algunas regiones del país.

1.2. Principales ciudades

Dublin es la capital, otras ciudades de gran importancia son: Carlow, Cavan, Clare, Cork, Donegal, Galway, Kerry, Kildare, Kilkenny, Laois, Leitrim, Limerick, Longford y Louth.

1.3. Principales puertos

Los principales puertos son los de Arklow, Cork, Drogheda, Dublin, Foynes, Galway, Limerick, New Ross y Waterford.

1.4. Indicadores económicos

Inflación anual estimada	4.9% (2007 est.)
PIB	US\$191.6 mil millones (2007 est.)
PIB Tasa de crecimiento	6% (2007 est.)
PIB per capita	US\$46,600 (2007 est.)
PIB Composición por sector	Agricultura: 5% Industria: 46% Servicios: 49% (2002 est.)
Deuda pública	24.9% del PIB (2007 est.)
Población por debajo de la línea de pobreza:	7% (2005 est.)
Productos agrícolas	Nabos, cebada, papas, remolachas, trigo; carne de vaca y productos lácteos.
Productos industriales	Acero, plomo, zinc, plata, aluminio, bario, yeso, productos de minería, prendas de vestir, productos químicos, productos farmacéuticos, maquinaria, entre otros.
Balance de cuenta corriente	\$-14.12 mil millones (2007 est.)
Exportaciones	\$115.5 mil millones FOB (2007 est.)
Principales productos exportados	Maquinaria y equipo, computadoras, productos químicos, productos farmacéuticos; animales vivos y productos de origen animal.
Principales destinos de las exportaciones	Reino Unido 18.7%, Estados Unidos 17.9%, Bélgica 14.5%, Alemania 7.5%, Francia 5.8%, (2007).
Importaciones	84.76 mil millones FOB (2007 est.)
Principales productos importados	Equipos procesadores de datos, otras maquinarias y equipos, productos químicos, petróleo, productos de petróleo, textiles, prendas de vestir.
Principales procedencias de las importaciones	Reino Unido 38.2%, Estados Unidos 11.3%, Alemania 9.7%, Países Bajos 5%, Francia 4.1% (2007).

Fuente: The World Factbook

Indicadores sociales

Población	4,156,119 (Julio 2008 est.)
Estructura de edad	0-14 años: 20.9% 15-64 años: 67.3% 65 años y más: 11.8% (est 2008.)
Edad media	Total: 34.6 años Hombres: 33.9 años Mujer: 35.4 años (est 2008.)
Crecimiento poblacional	1.13% (2008 est.)
Esperanza de vida	78.07 años
Grupos étnicos	Irlandeses 87.4%, blancos 7.5%, otros 5.1%.
Religiones	Católicos 87.4%, Iglesia de Irlanda 2.9%, otros 9.7% (2006)
Lenguas	Inglés, irlandés

Fuente: The World Factbook

1.5. Sistema de Gobierno

Democracia

Jefe de Estado: Mary McAleese

Jefe de Gobierno: Primer Ministro Brian Cowen

1.6. Horario comercial

Sector Gobierno: 9:30 a.m. a 5:30 p.m

Sector Comercial: 9:00 a.m. a 5:30 p.m.

Sector Bancario: 10:00 a.m. a 3:00 p.m.

2. RESEÑA HISTORICA

Desde el 1 de enero de 1801 y hasta el 6 de diciembre de 1922, Irlanda como unidad perteneció al Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda. En 1919, la mayoría de los miembros del parlamento electos en la elección general británica de 1918 rechazaron sus asientos en la casa de los comunes británicos. En cambio establecieron un parlamento irlandés extra-legal llamado Dáil Eireann para rivalizar. Este Dáil emitió una declaración de independencia unilateral en 1919 en nombre de la proclamada República de Irlanda, durante el Alzamiento de Pascua (Easter Rising). En realidad esta república no obtuvo ningún reconocimiento internacional. Luego de una amarga Guerra Anglo-Irlandesa (también conocida como la Guerra de Independencia Irlandesa), representantes del gobierno británico y el Aireacht (gabinete) de la República Irlandesa negociaron en 1921 un tratado Anglo-Irlandés y crearon un nuevo sistema de auto gobernación legal irlandesa, conocido como dominion status.

Fue creado un nuevo estado irlandés con reconocimiento internacional llamado el Estado Libre Irlandés (en irlandés: Saorstát Éireann). El nuevo estado libre abarcaría en teoría la totalidad de la isla, sujeto a la condición de que Irlanda del Norte (la cual había sido creada como una entidad separada) pudiera optar por su expulsión y elegir su permanencia como parte del Reino Unido, lo cual hizo debidamente. Los 26 condados restantes de Irlanda fueron convertidos en el Estado Libre Irlandés, una monarquía constitucional bajo la cual el monarca británico reinó (desde 1927 con el título de Rey de Irlanda). Poseía un gobernador general, un parlamento bicameral, un gabinete llamado el Consejo Ejecutivo y un primer ministro llamado Presidente del Consejo Ejecutivo. La constitución fue llamada Constitución del Estado Libre Irlandés.

El 29 de diciembre de 1937 una nueva constitución (Bunreacht na hÉireann) fue creada. La nueva constitución reemplazaba al Estado Libre Irlandés por un nuevo estado llamado Éire, o, en español, Irlanda. A pesar de que las estructuras constitucionales de este nuevo estado requerían un Presidente de Irlanda en lugar de un rey, pero no era una república. El principal rol del jefe de estado, era el de representar al estado simbólicamente hacia las demás naciones. El 1 de abril de 1949, el Acto de la República de Irlanda declaró a Éire como una república, con las funciones previamente otorgadas al rey delegadas en cambio al Presidente de Irlanda.

A pesar de que el nombre oficial del estado permaneció siendo Éire, el término República de Irlanda, fue adoptado como su nombre. Mientras que la república elige utilizar la palabra Irlanda para describirse a sí misma, particularmente en el círculo diplomático (por ende es siempre el Presidente de Irlanda o la Constitución de Irlanda), muchos estados evitan utilizar dicho término por la existencia de una segunda Irlanda, la Irlanda del Norte, y porque la constitución de 1937 alegaba jurisdicción del sur sobre el norte. La utilización de la palabra 'Irlanda' fue adoptada como una aceptación de aquella enunciación, causando una ofensa en Irlanda del Norte. Dicho aserto, en lo que fue conocido como los artículos 1 y 2 de la constitución de 1937, fueron repelidos en 1999.

El Estado Libre Irlandés/Éire permaneció siendo miembro de la entonces Commonwealth Británica de Naciones hasta la declaración de una república en abril de 1949. Bajo las reglas de la Commonwealth, la declaración de una república automáticamente elimina la membresía a la asociación. Solamente en 1950 fueron estas reglas modificadas para permitir la inclusión de India como república en la Commonwealth. A pesar de que Irlanda renunció a su membresía y eligió no renovarla, mantuvo muchos de los privilegios de su membresía. Al día de hoy, por ejemplo, los ciudadanos irlandeses residentes en el Reino Unido disfrutan de todos los derechos de la ciudadanía, incluyendo el derecho a sufragio durante las elecciones parlamentarias e incluso servir en las fuerzas británicas.

Irlanda se unió a las Naciones Unidas en 1955 y a la Comunidad Económica Europea (actualmente conocida como la Unión Europea) en 1973. Los gobiernos irlandeses han

intentado alcanzar la unificación pacífica de Irlanda y han cooperado con Bretaña contra el violento conflicto entre grupos paramilitares en Irlanda del Norte conocidos como The Troubles. Un tratado de paz para Irlanda del Norte, conocido como el acuerdo Belfast y aprobado en 1998 por elecciones en la República de Irlanda e Irlanda del Norte se encuentra actualmente en proceso de implementación.

3. ECONOMIA IRLANDESA

3.1. Breve descripción de la economía irlandesa

La República de Irlanda es una economía pequeña, moderna y dependiente del mercadeo con un crecimiento que alcanzó en promedio un robusto 10% en el período 1995-2000. Con un porcentaje superior al 10 % de población activa empleada en el sector primario, Irlanda desarrolla una activa ganadería, en especial de vacuno, porcino y ovino. La industria extractiva explota yacimientos de plomo, plomo-zinc y gas natural. La actividad industrial combina los sectores tradicionales, como el textil (lana), alimentario (lácteos, carne), de la confección, cerámica, licores y cerveza, con otros sectores de más reciente implementación y con mayor futuro: la industria farmacéutica, la electrónica, la del mueble, la del automóvil, el refinado de petróleo y la del tabaco. La actividad industrial se localiza en Dublín y Cork.

Conjuntamente con su robusto crecimiento a base de exportaciones, la economía está siendo beneficiada también por una subida en el consumo y la recuperación de las inversiones en negocios y construcción. Irlanda es uno de los mayores exportadores de bienes y servicios relacionados con el software en el mundo. De hecho, el software extranjero es filtrado a través de la República para sacar ventaja de la política de no cobrar impuestos sobre regalías de bienes con copyright.

El déficit en la balanza comercial, desequilibrada por el alto coste de las importaciones energéticas y de bienes de equipo, se ve reducido por los ingresos que se obtienen del turismo (más de 2 millones de visitantes al año) y de las remesas que los emigrantes irlandeses envían a su país. Irlanda es uno de los países de Europa con la tasa de natalidad más elevada (17 ‰), y uno de los más altos índices de crecimiento natural de la población (0,5 ‰). También contrasta con el resto de Europa por la juventud de su población y el bajo índice de urbanización (58 %).

Durante la década pasada el gobierno irlandés implementó una serie de programas económicos diseñados para disminuir la inflación, aliviar la carga impositiva, reducir el gasto del gobierno como porcentaje del PNB, incrementar las habilidades de la fuerza laboral y promover las inversiones extranjeras. El estado se unió a la iniciativa del euro en enero de 1999 (abandonando la libra irlandesa) junto con otras diez naciones de la Unión Europea. Este período introductorio a la zona del euro, representó un elevado crecimiento económico llevó a muchos a bautizar la República como el Tigre Celta.

Más tarde, la economía sintió el impacto de la desaceleración global en 2001, particularmente en el sector de exportación de tecnología de avanzada, donde la tasa de

crecimiento fue reducida prácticamente a la mitad. El crecimiento del PNB permaneció estable, con una tasa de alrededor del 6% en 2001 y 2002. A pesar de que se ha producido cierta desaceleración, para el 2004 la tasa de crecimiento fue de un 5.1% del producto interno bruto.

DATOS DE LA ECONOMIA

Hace tan sólo 30 años Irlanda era considerada como uno de los países más pobres de Europa donde predominaba el sector agropecuario.

La evolución de la economía irlandesa se correspondió a la implementación de cuatro estrategias principales:

Política Educativa

La creación de nuevos Centros Educativos provocó un aumento considerable el número de estudiantes para mediados de los 70, lo que contribuyó con que más del 50% de los estudiantes finalizaran sus estudios para 1995. El fomento de la educación secundaria y post-secundaria gratuita, favoreció el impulso de una nueva oferta creciente de jóvenes bien educados.

Política Industrial

El giro de una política proteccionista a una liberal, favoreció el crecimiento de la inversión extranjera directa (IED) que es la colocación de capitales a largo plazo en algún país extranjero, para la creación de empresas agrícolas, industriales y de servicios, con el propósito de internacionalizarse.

Lo que trajo como resultado un aumento en las fuentes de trabajo así como el desarrollo del talento del capital humano irlandés, facilidades para remitir utilidades al extranjero y mejoras de infraestructura de transporte y comunicaciones.

Política Comercial

La integración monetaria y el libre comercio hizo de Irlanda una de las economías más abiertas del mundo, con el desarrollo de su política de comercio exterior; impulsó las exportaciones por encima del estímulo derivado del crecimiento mundial; mejoró la posición de mercado de las empresas nativas frente a los productos importados en el mercado doméstico; y el país se volvió un lugar extremadamente rentable para hacer negocios en relación con otras economías industrializadas.

Política Tributaria

Delinearon una política fiscal con el fin de promover la inversión de negocios en este país; aplicando una tasa 10% a los ingresos de las empresas manufactureras, de servicios prestados internacionalmente, por presiones de la Unión Europea. Para el año 2003 aplica una tasa única de 12.5% al ingreso de todas las empresas.

Al final de los años ochentas se adoptaron una medida de estabilización exitosa para que pueda disminuir el gasto público de manera que al comienzo de los años noventa Irlanda comenzó a tener un superávit fiscal que permitió a reducir los impuestos y de recuperar el empleo. También la disminución de la tasa de interés permitió a Irlanda de reducir el premio al riesgo de emitir bonos Irlandeses de mediano y largo plazo.

La combinación de los cuatro factores de demanda arriba referidos permitieron que, de 1993 a 2000, el PIB real y el empleo irlandeses registraran un incremento acumulado de 83% y 44%.

Además:

- ◇ La tasa de desempleo disminuyó en un 17% en 1993 y en un 5% en el 2000, obteniendo un aumento del 40% de las personas que accedieron al mercado laboral.
- ◇ Con la construcción de nuevas escuelas, aumento a cantidad de jóvenes graduados
- ◇ Aumento de las exportaciones
- ◇ La inversión directa extranjera trajo consigo un aumento de empleos
- ◇ Disminuyó la emigración
- ◇ Nuevas industrias, e incluso las empresas irlandesas tuvieron que convertirse a globales para mantenerse en el mercado.
- ◇ Creación de institutos tecnológicos, que formó profesionales de ciencias, ingeniería y negocios, por lo que ya no necesitaban tanta mano de obra extranjera, puesto que contaba con su propio capital humano capacitado.
- ◇ Desarrollo de las multinacionales irlandesas en los sectores de software y alimentación.
- ◇ Disminución de la deuda pública

3.2. Política Comercial¹

Procedimientos aduaneros y valoración en aduana

Derechos de Aduana

En general, no se han modificado las condiciones de acceso a los mercados de la Unión Europea desde 1997. La UE tiene básicamente un mercado abierto para los productos no agrícolas (definición de la OMC, con exclusión del petróleo) y el promedio aritmético de los aranceles es del 4,5 por ciento. La integración por la UE de esos productos al GATT de 1994 ha permitido liberalizar hasta la fecha 12 de los 52 contingentes, lo que sólo afecta a unos pocos proveedores.

Una de las principales consecuencias del mercado único de la UE, es la uniformidad en los aranceles, los procedimientos aduaneros y que son solamente pagaderos en el puerto de entrada en la UE. Una vez que los impuestos entran a la UE, no existen más procedimientos aduaneros, y los productos pueden ser transportados fácilmente dentro de la UE.

Según el acuerdo comercial que tenga la UE con el país de origen, los productos pueden estar exentos de arancel, o tener una tarifa reducida, así como por otras razones, como si son muestras sin valor comercial, bienes para reparación u otros productos que sean de importación temporal.

Gravámenes

La política Agraria Común (PAC) fue introducida en la UE con el fin de proteger la producción local de alimentos, y es relativa a los productos agrícolas de la zona templada. Característico del PAC es su sistema de gravámenes integrado en un sistema de precios de entrada. Si el precio de importación es inferior al precio de entrada mínimo, se impone un derecho adicional además del derecho de aduana. El sistema de precios de entrada se aplica a los tomates, pepinos y calabacines durante todo el año, y a otros productos durante determinadas épocas. Entre el último grupo de productos se cuentan las manzanas, albaricoques, alcachofas, cerezas, uvas, limones, mandarinas, naranjas, peras, melocotones y ciruelas. Las frutas y verduras exóticas no están afectadas por este sistema de precios de entrada. Además, de acuerdo con la liberalización de aranceles, los precios de entrada mínimos serán también liberalizados.

El promedio de arancel para los productos agrícolas es del 17,3%, aunque los productos con mayores aranceles, presentan los mayores niveles de cuotas, como el caso de los bananos. Dentro de los productos con mayores niveles de auto abastecimiento están el trigo, los productos lácteos y la carne.

Adicionalmente hay que considerar que los impuestos en la UE para los productos agrícolas se basan en sus ingredientes, estación o según el precio de entrada del

¹ La política comercial de Irlanda, en términos generales esta supeditada a la política comercial común de la Unión Europea. Todos los procedimientos aduaneros son similares en todos los países pertenecientes a la Unión.

producto. Las condiciones de acceso más abiertas se aplican para productos que no son producidos en la UE, como el café y el cacao.

Adicionalmente la UE, eliminó seis restricciones cuantitativas considerando los acuerdos con OMC, como por ejemplo la eliminación a la restricción al carbón de Alemania, presente desde 1958, y la liberación de las importaciones provenientes del Japón, que existió entre 1991 y 1999.

Debido a la existencia de un gran número de acuerdos y arreglos comerciales preferenciales de la UE, el trato NMF exclusivo se aplica sólo a las importaciones procedentes de Australia; el Canadá; Hong Kong, China; el Japón; la República de Corea; Nueva Zelanda; Singapur; y los Estados Unidos. El trato más ventajoso es el que se concede a los países menos adelantados y los países ACP (el 95 por ciento de las líneas se importan en franquicia arancelaria), seguidos por los acuerdos comerciales regionales (80 por ciento), los beneficiarios del SGP (64 por ciento) y los países sometidos únicamente al trato NMF (20 por ciento).

Anti-dumping

Los gravámenes anti-dumping son impuestos aplicados a productos importados, vendidos en la UE a un precio inferior al de su mercado de origen. Cuando la industria local quede perjudicada por el producto importado, ésta podrá presentar una queja en Bruselas. Si la investigación establece la validez de la queja, se procederá a la aplicación del impuesto anti-dumping, en virtud del artículo 113 del Tratado de la UE. Estos gravámenes se podrán imponer con un plazo de aviso muy breve. Se aconseja a los exportadores informarse si existe algún gravamen de este tipo, o hay alguna investigación en marcha al respecto, previo a la exportación. Los gravámenes anti-dumping están especialmente relacionados con el sector de la alta tecnología, así como para las importaciones de productos en hierro y acero, productos electrónicos y productos químicos, para ciertos orígenes.

Impuestos

Los impuestos son imposiciones a una serie de productos de acuerdo con su contenido y se aplican por igual a productos locales e importados. Ejemplos de productos gravados con impuestos son: las bebidas alcohólicas y no alcohólicas, el tabaco, y productos relacionados con el tabaco y aceites minerales usados como combustible. Los impuestos sobre aceites y productos oleaginosos incluyen un “impuesto verde”, destinado a la financiación de medidas de protección medioambiental. Debe quedar claro que los impuestos no están armonizados en la UE.

Impuesto al Valor Añadido - IVA

Todos los productos a la venta en la UE están sometidos al Impuesto del Valor Añadido (IVA). Por lo general, las tarifas correspondientes a productos de primera necesidad son bajas y altas para los artículos de lujo. Aunque el propósito original era la armonización de los impuestos, existen todavía considerables desigualdades entre los diferentes países en este respecto. Sin embargo, la armonización de las tarifas se mantiene en la agenda, por lo que este objetivo quizás pueda ser realizado a largo plazo.

Licencias de importación

Esta podrá ser exigida para productos sensibles y estratégicos como: productos de acero, carbón, carbón de coque y armas. La concesión de las licencias de importación normalmente no suele entrañar dificultad y su solicitud corre a cargo del importador. El exportador tendrá que facilitar al importador una licencia o certificado de exportación, a fin de que el último pueda solicitar la licencia de importación (doble sistema de control)

Certificado Fitosanitario

Las regulaciones fitosanitarias se aplican a productos como las frutas frescas, esto significa que un certificado fitosanitario debe ser presentado, donde se certifica que el producto salió del país exportador en condiciones saludables, libre de insectos o enfermedades.

Prohibiciones

La importación de ciertos productos está prohibida, o sólo permitida bajo ciertas condiciones. Se imponen prohibiciones principalmente al comercio de productos peligrosos, como en el caso de residuos químicos. También pueden estar sujetos a prohibiciones por razones de salud y seguridad, las medicinas, los pesticidas, las plantas y productos alimentarios, los productos eléctricos y las plantas y animales exóticos. Dos leyes muy importantes en estas áreas son la ley relativa a residuos químicos, y la ley CITES relativa a las especies amenazadas de fauna y flora. Los ejemplos más recientes de prohibiciones a las importaciones se encuentran en el sector de alimentos. Entre 1996 y 1999, existió la prohibición de importación de carne del Reino Unido, a raíz de la inquietud despertada por la denominada enfermedad de las vacas locas. En 1999, existió otra prohibición temporal a las importaciones de pollos y huevos de Bélgica, por la intoxicación de dioxina en los alimentos de los animales. La prohibición de la importación de los denominados colorantes azoicos, utilizados en los textiles y confecciones, fue otro ejemplo reciente en este sentido.

4. RELACION COMERCIAL Y DE COOPERACION ENTRE REPUBLICA DOMINICANA E IRLANDA²

4.1. Intercambio comercial bilateral

El valor de las exportaciones de la República Dominicana hacia Irlanda ha mantenido una senda de desempeño irregular en el período 2003-2004. En el 2003 las exportaciones dominicanas fueron de US\$1.4 millones y para el 2004 el valor exportado fue de sólo US\$381.4 mil.

Para el año 2005 el valor total exportado fue de US\$1.6 millones, los cuales estuvo representado casi en su totalidad por productos de zonas francas, para este año las importaciones fueron de US\$8.1 millones.

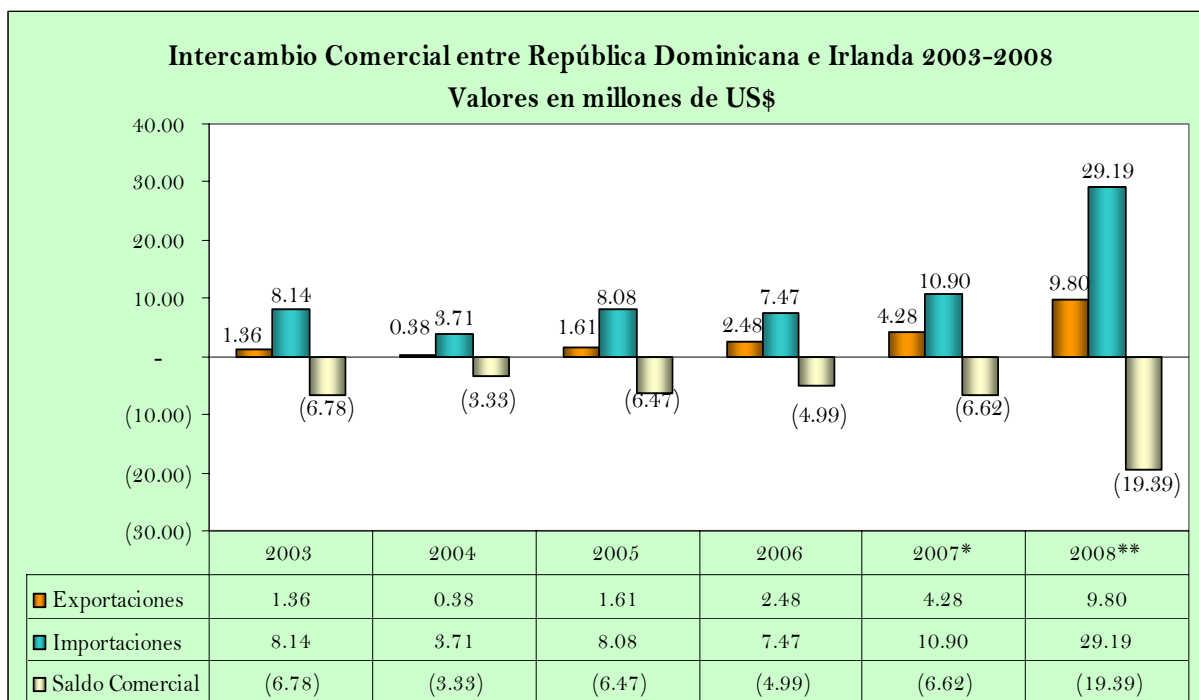
En los años 2006 y 2007, podemos notar el aumento presentado por las exportaciones, para el 2006 el valor fue de US\$2.5 millones y para el 2007 las mismas fueron de US\$4.3 millones.

Para el período enero-junio 2008 las exportaciones desde República Dominicana hacia Irlanda presentan un valor de US\$9.8 millones.

Entre los principales productos exportados desde República Dominicana hacia Irlanda se encuentran partes para computadoras con un valor de US\$7.1 millones, representando así el 72.4% del total exportado, cables electrónicos US\$1.2 millones, con 12.2%.

Otros productos de exportación hacia el país bajo análisis son transformadores, jeringas, aparatos para transfusión de sangre, hilo dental, aparatos para medir presión arterial, entre otros.

² Datos suministrados por el Departamento de Estadística del Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana.



Fuente: Sub-Gerencia de Estadísticas (CEI-RD)

(*) Cifras sujetas a revisión

(**) Enero-junio 2008

Comercio Mundial

Exportaciones e Importaciones de Irlanda por producto 2007

Valores en Miles de US\$

Exportaciones		Importaciones	
Descripción del producto	Valor exportada en 2007	Descripción del producto	Valor importada en 2007
Total	120,832,424.00	Total	85,699.56
Los demás medicamentos preparados	13,406,422.00	Partes y accesorios de maquinas de la partida	8,459.85
Compuestos heterocíclicos con heteroátomo/s de nitrógeno exclusivamente	8,822,351.00	Materias no a otra parte especificadas	5,407.989

Ácidos nucleicos y sus sales, incl. de constitución química no definida	7,302,816.00	Aviones y demás vehículos aéreos	2,936.71
Mezclas de sustancias del tipo utilizadas en las industrias alimentarias	6,321,877.00	Destilados de petróleo ligero, no especificado en otra parte	2,650.10
Unidades de procesos digitales	5,795,128.00	Unidades de memoria.	2.168.714
Materias no especificadas	3,996,218.00	Aceites crudos de petróleo.	1.970.899
partes y accesorios de maquinas	3,437,761.00	Vehículos automóvil para transporte de personas	1,783.19
Circuitos integrados: Procesadores y controladores	3,375,213.00	vehículos automóviles transporte personas con motor de embolo	1.085.093

4.2. Productos dominicanos con mercado potencial en Irlanda

Las exportaciones dominicanas de mercancías podrían incrementarse a Irlanda con el aprovechamiento del incremento de la demanda de importaciones de ciertos productos que actualmente República Dominicana no exporta o que el valor de las exportaciones es poco significativo. A continuación, presentamos una lista de algunos bienes que están siendo dinámicos en este mercado y que República Dominicana podría suplir:

Productos dominicanos con mercado potencial en Irlanda

Partida arancelaria	Descripción del producto	Principales suplidores de Irlanda
220840	Ron de Caña	Países Bajos (49%) Reino Unido (39%) Jamaica (6.3%)
080300	Banano	Costa Rica (43%) Alemania (25.4%) Reino Unido (11%)
080440	Aguacate	Reino Unido (42%) Israel (24%) Sudáfrica (8%)

Fuente: Trademap

4.3. Acuerdos suscritos entre ambos países. (Irlanda y República Dominicana)

- Programa Preferencial Unilateral (Acuerdo de Cotonú)

- No existe ningún Acuerdo Comercial o de Cooperación Irlanda-RD.

5. CULTURA DE NEGOCIOS IRLANDA³

El primer error que puede tener un empresario extranjero es asimilar el mercado irlandés al del Reino Unido. Aparte del idioma y el gusto por el té y la cerveza tienen pocas cosas en común.

Si ya se trabaja en el Reino Unido, no es aconsejable utilizar el mismo distribuidor o agente comercial para Irlanda. Además de las diferencias entre ambos mercados, a los irlandeses no les gustaría.

Antes de visitar personalmente a las empresas, es aconsejable enviar catálogos e incluso muestras. A los irlandeses les gusta tener información de la empresa con la que van a negociar. Si conceden una entrevista es con la idea de hacer negocios.

El clima de la negociación es amistoso y natural. Huyen de los formalismos excesivos. Se muestran abiertos y campechanos. Suelen hacer uso del sentido del humor, aunque de forma menos irónica que los británicos.

El conocimiento de idiomas no es el fuerte de los ejecutivos irlandeses –si acaso algo de francés-. Si no se habla inglés habrá que contratar los servicios de un intérprete.

Previamente a la conversación de negocios se suele dedicar un tiempo breve a una charla informal sobre el tiempo, el viaje, etc.

En las propuestas que se realicen hay que hacer hincapié en datos y cifras, y demostrar que se conoce bien el tema del que se habla. Los argumentos emocionales tienen poco efecto.

En el transcurso de la negociación habrá que poner las cartas sobre la mesa –cuanto antes mejor-. Prefieren negociadores espontáneos y sinceros que no dejan temas importantes para “última hora”.

Los ejecutivos irlandeses tienen una excelente preparación. Una presentación técnica en la que se utilice un lenguaje sofisticado será entendida y apreciada.

Hay que presentar en primer lugar los aspectos positivos, pero no olvidar las dificultades. Si ellos detectan que hay problemas que no se ha mencionado no dudarán en hacer mención de ellos.

No les gusta el estilo de confrontación. Son partidarios de escuchar las propuestas de la otra parte y exponer sus opiniones, pero sin entrar en discusiones violentas.

³ Datos obtenidos de “Como negociar con éxito en 50 países”, 2da. Edición. Autor: Olegario Llamazares García-Lomas.

En la valoración de las ofertas consideran de forma equitativa la calidad y el precio. De cualquier modo a la hora de negociar conviene dejar un cierto margen de maniobra ya que pedirán alguna mejora.

Tienen dificultades para decir “no” directamente. Si no les gusta una propuesta retrasarán la decisión, en la confianza de que la otra parte dejará de insistir.

Cuando se trata de suministrar un producto lejos de Dublín hay que tener en cuenta que las infraestructuras logísticas son deficientes y el transporte puede encarecer bastante el precio que se había previsto para entregar el producto en la capital.

Los irlandeses tienen fama de retrasarse en los pagos –es muy conocida la anécdota de la empresa de telefónica local que incluía automáticamente en un sorteo todas las facturas que se pagaban a su vencimiento-. Hay que hacer un seguimiento de los importes a cobrar para evitar que se produzcan retrasos.

5.1 Normas de Protocolo⁴

La forma de saludo es el apretón de manos tanto entre hombres como mujeres. Cuando ya se conoce a la persona se le suele dar una palmada en la espalda.

Las palabras que se usan son informales: más Hello o How are you? Que el británico How do you do? Un saludo típico irlandés es Dia Dhult (Hola).

En las presentaciones se usan los apellidos precedidos por Mr. o Mrs. Las personas de una edad y estatus profesional similar pasan rápidamente a llamarse por el nombre. Es mejor que sean ellos los que tomen la iniciativa en este sentido.

En las reuniones de trabajo se exige puntualidad. En las citas sociales el uso del tiempo es más relajado.

Un error imperdonable es identificar la República de Irlanda con Irlanda del Norte (Ulster) que forma parte del Reino Unido o llamarles británicos –baste recordar que en 1949 se retiraron de la Commonwealth británica-.

Temas de conversación favoritos son las bellezas naturales del país (valles, playas y acantilados) y la literatura (poseen a escritores de renombre internacional como Oscar Wilde, James Jouce, Jonathan Swif o George Bernard Shaw).

El deporte, sobre todo el rugby y el fútbol, es la afición favorita de muchos irlandeses. El país se paraliza cuando la selección nacional participa en el torneo rugby de las Cinco Naciones.

⁴ Datos obtenidos de “Como negociar con éxito en 50 países”, 2da. Edición. Autor: Olegario Llamazares García-Lomas.

En las relaciones con los irlandeses hay que recordar que la religión católica tiene gran influencia en casi todas sus actitudes y comportamientos.

Los almuerzos de negocios no son muy habituales ya que al mediodía se suele realizar una comida rápida y frugal; por el contrario, sí está muy arraigada la costumbre de ir por los pubs después del trabajo. Esta puede ser una buena ocasión para hablar de negocios ya que en esos momentos se muestran muy abiertos y locuaces. Se espera que tanto el anfitrión como el invitado paguen una ronda (buy round).

En los pubs predomina un ambiente masculino. Las mujeres pueden tener dificultades para integrarse.

Los irlandeses son muy habladores. Se considera de mala educación no hablar con la gente (incluso desconocidos) con la que se coincide en una sala de espera o en un vagón de tren.