



UNAPEC
UNIVERSIDAD APEC

DECANATO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

Escuela de Negocios Internacionales

Título de la monografía:

**"Estrategia de exportación de la coproducción dominicana con Haití al
mercado de Estados Unidos"**

Sustentada por:

Alexa Almonte Peña A00094370

Daniel Roso Rosario A00098283

Asesores:

Lic. Nilsy Delgado Antuna

Lic. Ariel Guzmán Gautreaux

**Monografía para optar por el título de Licenciatura en Negocios
Internacionales**

Santo Domingo, D.N. República Dominicana

2021

*"Estrategia de exportación de la
coproducción dominicana con Haití al
mercado de Estados Unidos"*

Tabla de contenido

Agradecimientos	4
Resumen Ejecutivo	6
Introducción	1
Capítulo I - Origen de la Industria textil	3
1.1 Origen de La Industria Textil y Confecciones	4
1.2 Características de la industria textil.	16
1.3 Proceso productivo de la industria textil.	20
1.4 Comercio Internacional de Textiles	25
CAPÍTULO II - Industria textil en Republica Dominicana y Haití	30
2.1 Producción Textil en la República Dominicana	31
2.2 Producción textil en Haití	33
2.3 Cooperación entre naciones para la coproducción textil.	35
CAPÍTULO III - Estrategias utilizadas en la coproduccion textil entre República Dominicana y Haití	37
3.1 Acuerdos comerciales	38
3.2 Cooperación de las aduanas	41
3.3 Establecimiento de zonas francas en la frontera dominico-haitiana	44
3.4 Importancia de las zonas francas en la coproducción entre República Dominicana y Haití	48
3.5 Identificar sectores comerciales donde existen oportunidades para la coproducción	51
3.5.1 Mercado Meta	55
CONCLUSIONES	61
RECOMENDACIONES	64
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	65
ANEXOS	70

Agradecimientos

Luego de llegar a la recta final en mis estudios universitarios, debo confesar que me siento sumamente orgullosa de mí y mi crecimiento académico, personal y profesional, durante estos últimos años. Se que este no es solo un logro mío, sino que también es de aquellos que me acompañaron y apoyaron en todo su transcurso. Por eso quiero darle las gracias a:

Dios:

por guiarme y brindarme la claridad necesaria para asumir este reto y poder culminar con excelentes resultados.

A mi familia:

A mis padres María Elena, Pascual y Alex, por ser mi soporte #1 y hacer todo por mí. Me siento más que afortunada por contar con 3 figuras de apoyo que admiro bastante y forman parte de la motivación que me hace dar lo mejor de mí en todo lo que hago. No tengo palabras para expresar todos mis sentimientos y gratitud hacia ustedes. Sin ustedes esto no hubiese sido posible.

A mi hermana:

Hillary por ayudarme en todo y siempre estar a mi disposición para lo que he necesitado.

A Ariel Álvarez: Por apoyarme siempre y motivarme a seguir adelante ante cualquier obstáculo.

A mi compañero y amigo Daniel Rosso:

De verdad que ha sido un honor inmenso trabajar contigo en este proyecto y que podamos cumplir esta meta juntos. Eres el mejor compañero de proyecto, de trabajo y amigo que se puede pedir. No tengo duda del brillante futuro que te espera y me llena de orgullo poder acompañarte en este camino.

A mis amigos:

Earlyn, Nathalia, Laura, Adelia por estar incondicionalmente conmigo.

A mi Team Crowley:

Por ser parte de mi crecimiento profesional y brindarme todo el soporte que he necesitado. En especial a Francisca, Shelsie, Enrique, Millary, Luis, José e Imelda.

Alexa Almonte Peña

A Dios:

Le agradezco a nuestro Santo Padre por la oportunidad que me ha otorgado de empezar y finalizar mis estudios, le agradezco por darme la salud necesaria para ser quien soy hasta la fecha. Gracias a Él he podido desarrollarme en todos los ámbitos de la vida. Este proyecto se lo dedico a su poderoso nombre.

A mi familia:

Estaré por siempre agradecido con mi familia que me ha apoyado en esta etapa de estudios universitarios. A mi madre, Mónica Rosario, quien siempre ha creído en mí y en lo que puedo llegar a ser. A mi tía Jenny Rosario, por haberme apoyado en los momentos más críticos, los cuales me podrían haber impedido continuar mis estudios.

A mi pareja:

Gracias a mi pareja de vida, Brenda Leyba, la cual me ha apoyado en todos los aspectos de mi vida. Gracias, amor, por nunca haber dudado de mí y ni de mis capacidades, te dedico todos mis esfuerzos puestos en esta carrera universitaria que ya culminó y en este proyecto de investigación, agradezco que te hayas mantenido a mi lado, dándome fuerzas, como siempre lo has hecho.

A mis amigos (The Crew):

Julio, Nicole, Narda, Smill, Ninoska y Justin. ¡Mis hermanos del alma! Toda esta etapa universitaria no hubiera podido ser tan dinámica, alegre y especial si no hubiera sido por ustedes. ¡Agradezco todas las experiencias que hemos vivido juntos y espero con ansias las que faltan por vivir!

Mi compañera de proyecto, Alexa Almonte:

¡Alexa! No sabes lo mucho que te agradezco por haberme dado la oportunidad de conocerte y ver la gran persona que eres: atenta y dedicada en cada aspecto de la vida. Sin ti este proyecto no hubiera sido posible, te deseo lo mejor en todo lo que nos depara la vida de aquí en adelante. Eres y siempre serás una persona muy especial para mí.

Daniel Roso Rosario

Resumen Ejecutivo

La industria textil es la principal fuente de empleo en Haití y representa el 88% de sus exportaciones, las cuales van destinadas al mercado estadounidense. Por otra parte, República Dominicana es su principal proveedor de materia textil, lo que propicia una excelente oportunidad de coproducción, gracias a la clara cercanía que tienen estos dos países. Esta investigación se propuso como objetivo principal el recomendar distintas estrategias que se pueden utilizar para motivar y extender los diferentes procesos de coproducción entre Haití y la República Dominicana, con fines de exportación hacia los Estados Unidos. Para llevar a cabo estas recomendaciones, el equipo analizó cómo los acuerdos DR-CAFTA y la ley HOPE, propician grandes beneficios para la coproducción entre ambos países y para la exportación hacia los Estados Unidos. El resultado principal de esta investigación es que ambas naciones se verían beneficiadas de una cooperación en el ámbito textil. De esta forma, se incluyeron recomendaciones que darían paso a llevar a cabo esta serie de acuerdos para el beneficio tanto de Haití como de la República Dominicana.

Introducción

Los lazos que existen entre la República Dominicana y la República de Haití son parte de la historia que conforma la Isla de la Española, particularmente, el vínculo económico que existe entre estas dos naciones ha resultado en diversos acuerdos comerciales y cooperación bilaterales de estos países. Ciertamente, estos dos países cumplen ciertas características las cuales, a pesar de la exorbitante diferencia económica que existe entre estas naciones, se han podido beneficiar de tal forma que sus economías se desarrollen con miras al crecimiento continuo.

La coproducción ha sido una de las principales estrategias que tanto la República Dominicana como Haití han aprovechado para ser partícipes del mercado internacional en conjunto. En el ámbito textil y de confecciones, estas naciones han podido idear diferentes estrategias de cooperación las cuales han sido desarrolladas y planteadas con el fin de explotar este sector con el resultado de que estos productos sean exportados al mercado norteamericano.

El presente proyecto de investigación se ha concretado con el objetivo de poder esclarecer, analizar e individualizar las estrategias utilizadas en el ámbito de coproducción textil y de confecciones para la exportación final de los productos al mercado de Estados Unidos, un mercado sobresaliente con cuantiosas oportunidades para este sector.

Los capítulos conformados en este proyecto esclarecerán diversos puntos necesarios para poder comprender y reflexionar sobre el tema en cuestión, cumpliendo los objetivos, tanto generales como específicos, de esta investigación.

El completo análisis de estas estrategias para impulsar la coproducción textil y de confección requiere conocer el comienzo o raíz de la industria textil en el mundo, este

punto, indicado en el primer capítulo de este proyecto, indicará la importancia que posee la industria textil y por qué la mayoría de las naciones, especialmente los países en vías de desarrollo han estado al frente de esta industria textil.

El segundo capítulo de este documento concentra sus informaciones en lo que respecta a la industria textil para la nación dominicana y la vecina Haití, evaluando las características de estas naciones, el proceso productivo general por el cual pasan los diferentes componentes textiles y la alianza en materia aduanal la cual ha propulsado de forma exorbitante el nivel de productividad que existe en ambos países, siendo tanto la facilidades logísticas como el establecimiento de acuerdos comerciales factores importantes para que esta cooperación tenga efecto inmediato en el papel que juegan las naciones para lograr una relación estable de producción textil.

El tercer capítulo de esta investigación se enfoca en las estrategias que actualmente son utilizadas para impulsar la coproducción textil para ambas naciones. Ciertamente, la República Dominicana y Haití han podido lograr diversas estrategias que han ayudado a pavimentar el camino necesario no solo para la coproducción textil y de confecciones sino para diversos sectores comerciales los cuales tienen características potenciales para lograr una plena relación de coproducción. Ciertamente la coproducción debe plantearse y aplicarse siempre y cuando los países involucrados estén totalmente dispuestos a apoyarse entre sí, las facilidades y estrategias entre ambos países deberá ir acorde a los intereses comunes que tienen los mismos.

Esta investigación se ha realizado debido a la necesidad de poder conocer y establecer las estrategias utilizadas por estas naciones del Caribe para así poder medir la eficiencia de estas y poder establecer recomendaciones individuales.

Capítulo I - Origen de la Industria textil

1.1 Origen de La Industria Textil y Confecciones

La industria textil, como la conocemos hoy en día, ha sido el resultado de numerosas transformaciones no solo a nivel tecnológico e innovador sino a nivel social y cultural, siendo esta una de las primeras industrias en solidificarse en la historia de la humanidad.

Esta industria no tiene un punto específico de inicio a pesar de las investigaciones realizadas por diversos historiadores de esta materia. Sin embargo, existen restos de huellas y agujas en diferentes cuevas de Francia, lugares recónditos de Egipto e India, que datan de hace más de 15,000 años los cuales dejan saber que tan antiguo puede ser el manejo de recursos como el algodón, lino o lana.

Civilizaciones prehistóricas se han vestido de diferentes pieles y tripas de animales, con el paso del tiempo, estas civilizaciones fueron más allá y empezaron a elaborar hilos más elaborados y refinados con estos mismos recursos, dando a entender que la creatividad e ingenio humano siempre estuvo envuelto dentro de esta área textil, estas características humanas dieron paso a inventos como la rueca, creada con el fin de mejorar el procesamiento y manufactura del hilo, mejorando así su calidad y a la vez la destreza de los usuarios participantes de esta área.

Una de las zonas pioneras y de las cuales dio inicio a lo que hoy conocemos como industria textil es Gran Bretaña. En este lugar, James Hargreaves, en medio de una demanda de hilo de algodón del cual no se disponía de oferta suficiente para abastecerla, creó la llamada Hiladora

Jenny, un mecanismo que, aunque simple, dio inicio a cientos de ideas e inventos que a lo largo de los años han sido vitales para construir el camino a lo que es hoy la industria textil en el mundo.

La lana jugó un papel importante en la industria textil, sin embargo, antes de su extensa utilización, durante la edad media, esta fue utilizada principalmente para el autoconsumo de granjeros del sector agrario y ganadero, por ende, las técnicas utilizadas con este material eran poco delicadas, resultando en la poca utilización de la lana en la clase media y alta. En el siglo XV, dentro de Europa, España fue uno de los principales protagonistas en la producción y elaboración de la lana, reemplazando la lana inglesa y llegando a exportar su producto a distintos países de la región.

Poco a poco el uso de la lana disminuyó, aunque no del todo, pero esto permitió desplazarla para otorgar auge significativo al algodón. Este producto fue acaparando todo el terreno textil por sus importantes características:

1. Alta disponibilidad: la abundancia de este producto se debió a las inmensas plantaciones que ocurrían en países de gran extensión territorial como Estados Unidos, India y Egipto. Esta abundancia aseguraba suplir la demanda que se ejerciera sobre este producto.

2. Bajo costo: la utilización de mano de obra esclava para la extracción del algodón fue un punto clave para que el precio de este no se incrementara a niveles no aptos para el consumidor promedio. En Inglaterra, su fácil transporte marítimo resulta en bajos costos para la movilización de este producto por los precios seguían manteniéndose estables.

3. ***Domestic system:*** la alta disponibilidad de este producto se debió a ciertas maniobras utilizadas en el ámbito rural, entre ellas, el llamado *domestic system*. Este sistema consistía en la utilización de tecnologías innovadoras en el ámbito productivo, a diferencia de los gremios, donde por diversas leyes la innovación en general estaba prohibido o difícil de acceder, el *domestic system* ayudó a cientos de personas que dependían de la producción de este producto a arreglárselas para poder sostenerse económicamente, con la ayuda de los comerciantes que les proporcionaban las materias primas requeridas para la producción, el algodón tuvo un gran auge en este tipo de zonas.

Con estas ventajas que poseía el algodón en esta época, en Europa, principalmente Gran Bretaña se esperaba un comercio global efectivo que involucra a la mayoría de los países alrededor del mundo, se esperaba que los efectos comerciales fueran positivos para todos los involucrados y las economías de estos crecería en constante sintonía con este apogeo que se presentaba con el algodón.

La industria textil en Europa fue un fenómeno que tuvo una concentración tanto geográfica como financiera. Las instalaciones de fábricas textiles se instalaron mayoritariamente en la Baja Escocia y el Lancashire. Manchester fue considerada una de las principales zonas industriales, siendo esta caracterizada por la innovación y ampliación tecnología dentro de esta industria. Liverpool, por su parte, tuvo uno de los puertos más primordiales el cual se dedicaba a recibir las importaciones de algodón y exportar diferentes productos textiles finamente elaborados.

En la actualidad, la industria textil europea, la cual en la década del 2000 sufrió un fuerte impacto de deslocalización hacia el continente asiático con el propósito de buscar menores costos de producción y laborales al igual que evitar cuantiosos impuestos de sus zonas natales y causante de registrar mínimos históricos en el PIB del Viejo Continente, ha podido revertir esta situación logrando que empresas notables como Mango hayan podido reubicar sus instalaciones en países pertenecientes a la Unión Europea como Grecia, España y Portugal.

La industria textil europea ha estado evolucionando, sus confecciones han estado a la par con las necesidades de los clientes, la disponibilidad de los productos ha estado siempre a niveles estables debido a la cercanía de los centros logísticos para poder abastecer tiendas de grandes tamaños, aunque la necesidad de reindustrializar muchas empresas de este sector aun impera, la industria textil europea sigue caracterizándose e innovando de formas extraordinarias.

En Asia, la industria textil fue estableciéndose de forma más competitiva, aportando grandes beneficios para este continente, pero a la vez resultando en efectos negativos para países emergentes en el mundo, pero principalmente para naciones de América Latina (López, 2016). Esta industria textil alcanzó un papel importante en la economía de países asiáticos, principalmente de China, debido a que países en Europa y América localizaban sus fábricas en esta región atraídos principalmente por la mano de obra barata y los altos porcentajes de producción.

Región/País	2010	2011	2012	2013	2014
Mundo	354,492.9	459,661.6	419,518.2	459,661.6	483,280.4
China	129,820.3	177,414.3	159,610.0	177,414.3	186,607.1
Italia	20,122.1	23,739.9	22,165.6	23,739.9	24,764.7
Bangladesh	14,854.8	23,501.0	19,788.1	23,501.0	24,584.0
Alemania	17,302.7	18,575.2	17,472.8	18,575.2	19,692.6
Vietnam	10,389.6	17,148.4	14,442.8	17,148.4	19,543.8
India	11,229.3	15,542.3	13,927.9	15,542.3	17,742.5
Turquía	12,760.2	15,393.3	14,289.6	15,393.3	16,680.4
España	7,151.3	11,591.9	9,983.0	11,591.9	12,627.1
Francia	10,065.9	11,116.4	10,339.8	11,116.4	11,604.7
Holanda	7,014.2	8,623.9	7,794.2	8,623.9	9,380.7

Fuente: Scielo.org.mx / datos obtenidos de la OMC.

Asia, principalmente China, se ha mantenido como principal exportador en materia textil a lo largo de los años, debido a ciertas ventajas competitivas que le han otorgado la posibilidad de mantenerse como región líder en la industria textil, dentro de estas ventajas se recalca la anteriormente mencionada, los bajos costos de producción, sueldos mínimos por grandes cantidades de horas de trabajo y mayor cantidad productiva.

A pesar de que la mayoría de los países han tenido un significativo desempeño de las exportaciones de textiles, sólo algunos han podido ser recompensados con saldos positivos en sus economías, entre ellos podemos mencionar a Japón, Malasia, Singapur, Taiwán y principalmente el Gigante de la Industria, China...mientras que otros países como Nueva Zelanda y Vietnam han una participación poco destacada.

El éxito de China en la industria textil y la confección se debe principalmente a la participación que la nación ha tenido en diferentes acuerdos comerciales, los cuales podemos mencionar el Acuerdo de Multifibras (AMF) en 1974-1994, luego de este participó activamente en el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV) de la Organización Mundial del

Comercio (OMC). A pesar de las ventajas que el AMF brindaba a China, este fue sustituido por el ATV de la OMC debido a que amenazaba a un gran número de industrias locales de los países incorporados en el mismo.

SA	Descripción del producto	valor exportado en 2018, miles de dólar americano	valor exportado en 2019, miles de dólar americano	valor exportado en 2020, miles de dólar americano
	Total	4.386.351	4.326.866	8.668.919
3926 20	Prendas y complementos de vestir producidas por la costura o se peguen entre sí de hojas de . . .	2.584.765	2.239.346	6.403.687
9619 00	Compresas y tampones higiénicos, pañales para bebés y artículos similares, de	1.801.586	2.087.520	2.265.232

	cualquier materia			
--	----------------------	--	--	--

Fuente: Trademap.com

En el momento en el que el Gigante Asiático fue oficialmente incorporado a la OMC en diciembre del año 2001, las exportaciones de textiles y todo tipo de prendas de vestir han aumentado considerablemente, siendo en 2020 uno de los años más fructíferos a pesar de las complicaciones por la pandemia generada por el COVID-19.

Actualmente, Asia sigue dominando el mercado de textiles, teniendo participación de más del 60% de exportaciones mundiales de estos tipos de productos y más del 70% de importaciones de estos según datos de la OMC.

En occidente, específicamente en la región latinoamericana, la industria textil y todos los procesos incluidos en esta han tomado un importante significado a nivel cultural, social y económico de los países constituyentes de esta región (Bilini, 2013). La industria textil a una de las pocas actividades productivas que ha estado presente en Latinoamérica y que marcó los tiempos prehispánicos de la región continuando inclusive hasta el periodo de supremacía colonial, los diversos mercados coloniales, la producción y exportación hasta la capital comercial (la cual generaba una fuerte conexión a nivel cultural), obrajes coloniales y los diferentes y característicos niveles de desarrollo que existían entre los diferentes territorios de esta región fueron algunas de las razones que fijaron los diferentes valores de los habitantes de estos territorios.

Esta industria siguió su etapa ya clasificada como trascendental, en los siglos XIX y XX, la textilera y confecciones siguió manteniendo gran

terreno en la economía de los países latinoamericanos, esto debido al cobijar las innovaciones y herramientas tecnológicas que venían de países mucho más desarrollados, a consecuencia, países como México y Brasil pudieron disfrutar de un importante desarrollo sectorial. La importancia de este sector obtuvo niveles de crecimiento tan importantes que la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), encargada de desarrollar y promover diferentes programas económicos para sectores que requerían cuantiosos niveles de inversiones, complejos grados de innovación e instrumentos tecnológicos para un correcto funcionamiento y a la vez se requería niveles organizacionales sofisticados para mantener niveles óptimos de producción, elaboró de manera más profunda programas e informes de esta industria con el objetivo de mantener un control agudo de este sector.

El establecimiento de una verdadera industria textil ocurrió en Brasil, entre 1880 y 1905. Los resultados de esta instalación en este país fueron notados casi de forma inmediata, la capacidad instalada de la nación registró un aumento de 66,000 a 734,000 husos y más de 26,000 telares localizados alrededor del territorio.

En 1944, Brasil contaba con más de 3 millones de husos y 80,000 telares, estos fueron suficientes para suplir la demanda local de este material y llegar a niveles descomunales de exportación, registrando más de 26 millones de kilogramos a finales de ese mismo año. Luego de finalizada la Segunda Guerra Mundial, en 1945, Brasil súbitamente perdió el mercado externo, reducción tanto niveles de productividad como de exportaciones, llegando a tan solo 1 millón de kilogramos en 1950.

(Porcentajes)

Países	Valor bruto de la producción	Valor agregado bruto	Sueldos y salarios pagados	Personal empleado
Argentina (1957)	14,2	13,4	15,3	15,8
Bolivia (1957)	20,0	19,0	26,3	23,2
Brasil (1958)	13,3	13,8	21,0	23,1
Colombia (1960)	15,2	15,7	18,7	17,5
Chile (1957)	12,4	13,2	-	17,7
Ecuador (1961)	14,3	14,4	20,3	29,3
México (1962)	14,4	-	26,2	30,5
Paraguay (1958)	8,8	12,9	9,4	6,2
Perú (1959)	16,8	16,8	22,7	17,9
Uruguay (1960)	17,9	14,3	13,1	12,6
Venezuela (1964)	5,2	7,1	-	5,5

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)

De acuerdo con estas estadísticas, para 1958, Brasil obtuvo solo un 13% del total de manufacturas de la nación, por otro lado, solo el 23,1% de los empleados dentro del sector manufacturero se encontraban laborando dentro del sector textil.

Estas reducciones llevaron al gobierno brasileño a implementar políticas y diferentes planes de acciones para fomentar el sector textil que una vez fue uno de los sectores más importantes para esta nación. Lo que ha contribuido de forma sustancial para la recuperación de esta.

Argentina, por su parte, fue uno de los países que sufrió grandes retrasos para poder posicionarse como un territorio competitivo en esta industria. No fue hasta la década de 1920 cuando esta nación pudo implementar las primeras hilanderías con la finalidad de manejar fibra de algodón nacional. El inicio y posterior desarrollo del cultivo algodónero ocurrió en el nordeste de Argentina, en el Territorio del Chaco, donde gracias a

diversos factores como son las diversas inversiones del mercado externo el impacto de este cultivo resonó en la economía de esta nación de forma positiva.

Para Latinoamérica, la industria textil posee un papel sumamente importante en la economía y cultura de estas naciones mayormente en vías de desarrollo. Esta industria ha podido ocupar grandes porcentajes de mano de obra no calificada o estudiada para trabajos más profundos, de esta mano obra gozan los países latinoamericanos. En 1962, dentro del sector manufacturero mexicano, la industria textil tenía más del 42% de los establecimientos dentro de este sector, dando a entender el protagonismo que ha estado tomando la industria textil en los países de la región.

Actualmente, toda Latinoamérica es considerada como una gran oportunidad de inversión en materia textil para grandes empresas. Esto es principalmente debido a que los inversionistas han podido localizar numerosas ventajas en el sector textil que se encuentran en esta región. Por ejemplo, Perú es considerado uno de los mayores exportadores de toda América del sur, esto es principalmente debido a que posee materias primas únicas, como lo son el algodón Tangüis y la exclusiva fibra de alpaca. Por otro lado, Brasil es conocido por la capacidad de suministrar grandes cantidades de fibras tanto artificiales como naturales. De igual forma, Colombia está siendo testigo mientras se desarrolla en poder ofrecer grandes oportunidades de inversión que puedan aportar a la industria textil en Latinoamérica.

América latina se desarrolla cada vez más en la industria textil debido principalmente a la demanda interna de la región, el poder adquisitivo y el

crecimiento económico. La influencia que ha tenido los Estados Unidos en la región latinoamericana es destacable, debido a esto, compañías colosales de esta industria han visto en esta región grandes oportunidades las cuales, si toda américa latina juega bien sus cartas políticas y comerciales, puede atraer estas inversiones y continuar el desarrollo de la región.

Dentro de esta misma línea, es necesario entender que la ubicación estratégica, la calidad de las telas, los procesos y la fuerza de trabajo son uno de los principales atractivos de América Latina. Las empresas colombianas implementan pruebas para garantizar calidad en cada una de las prendas y seguir identificando aspectos imprescindibles para mejorar cada pieza”. (CAMILA&CAMILA, 2017)

La República Dominicana ha sido ejemplo que seguir en lo que respecta a excelente calidad textil, bajos costos de producción y mano de obra productiva desde hace mucho tiempo. Ciertamente, este país ha sentado las bases necesarias para obtener presencia en el mercado internacional. Desde luego, su factor geográfico y la calidad de su cadena de suministro textil han provocado que la nación caribeña pueda producir y exportar grandes sumas de material textil al globo internacional (Vargas, 2008).

Sin embargo, a pesar de que la nación dominicana tiene presencia a nivel internacional, la misma no ha sido explotada de acuerdo con los niveles de producción que posee el país caribeño. La República Dominicana concentra su máquina productiva para fabricar en nombre de compañías extranjeras, sin llamar la atención de la verdadera calidad local que este país puede ofrecer por sus propios medios.

Esta nación ha identificado una gran oportunidad de coproducción con su vecina nación Haití, el cual ha prosperado a lo largo de los años y tiene como objetivo la exportación hacia el mercado de los Estados Unidos. Dicha relación de producción ha provocado diferentes estrategias comerciales las cuales se han manifestado como diálogos y acuerdos en temas aduaneros que han podido facilitar y agilizar los procesos de producción textil en estas dos naciones.

Haití, por su parte, ha demostrado que tiene la capacidad de ser un país líder en la industria textil, las inversiones, a pesar de la situación crítica que ha arrastrado la nación a lo largo del tiempo, han estado presentes en este sector. La industria de vestimenta y textiles juega un rol determinante en la economía de Haití. En 2010, empleaba a 28.000 trabajadores y representaba el 80% de las exportaciones del país y 10% de su PIB (Banco Interamericano de Desarrollo, 2020). La industria textil en Haití, al igual que la República Dominicana, ha tenido una fuerte presencia en materia producción, y es por esta presencia el cual se han establecido relaciones de coproducción entre las dos naciones que conforman la isla de La Española. Haití tiene la capacidad, con una buena inversión en materia de infraestructura y tecnología, de poder exportar grandes volúmenes de mercancía textil para el mundo. Actualmente, su mercado principal es el mercado estadounidense, el cual, debido a diferentes acuerdos comerciales con la nación haitiana, existen grandes facilidades de exportación a este país norteamericano.

Tanto la República Dominicana como Haití tienen la tarea de mantener y mejorar su relación de coproducción debido a la importancia que significa dicha relación a nivel económico para ambos países.

1.2 Características de la industria textil.

Debemos destacar la diversidad y heterogeneidad que posee la industria textil en general debido esencialmente a los numerosos productos finales en la que su materia prima puede llegar a ser convertida (Westreicher, 2017). Por ello, es evidente las numerosas particularidades que esta industria posee tanto de forma interna como para la economía nacional.

La industria textil se encuentra dentro del grupo de industrias clasificadas ligeras. Es importante aclarar que "La industria ligera o industria de bienes de consumo, se define como toda fabricación de bienes enfocados al consumidor final." (Parques Industriales, 2016). Esta industria se destaca por los diversos procesos, usualmente de tiempos cortos y bajo volúmenes de producción comparadas con otras clasificaciones industriales. Sin embargo, la industria textil no cuenta con la característica de la industria ligera la cual corresponde a ser amigable con el medio ambiente, esto es debido principalmente al uso excesivo de agua para procesar las materias primas utilizadas.

Enfocándonos en las materias primas, esta industria textil cuenta con la particularidad de la utilización de recursos tanto sintéticos como naturales. Dentro de la rama sintética podemos mencionar recursos como nylon, poliéster y spandex. Por otro lado, las materias primas naturales corresponden al algodón, lana y seda.

La industria textil es altamente vista en países en vías de desarrollo como la República Dominicana, Colombia o Nicaragua, grandes exponentes

de esta industria. La razón principal de esto procede en la mano de obra, y es que estos países cuentan con altos niveles de mano de obra no calificada para actividades que requieren estudios profundos para su labor, por ello, es normal la paga de salarios por debajo del mínimo y las precarias condiciones de trabajo dentro de esta industria. Debido a esto, la productividad dentro de la Industria textil latinoamericana puede verse afectada, la falta de métodos afines con mejorar la productividad es escasos, las herramientas tecnológicas aplicadas no poseen un nivel óptimo de actualización si se comparan con países más desarrollados.

Sin embargo, esta misma mano de obra juega un papel fundamental en materia de planteamiento, desarrollo e inversión de los productos de la industria textil. El valor agregado puede ser considerablemente alto en relación con otros tipos de industria, esto es principalmente debido a la destreza que puede tener la mano de obra para la confección de los productos finales.

Las técnicas rudimentarias son parte del grupo de características que posee la industria textil, los procesos son simples, aunque delicados y muchos de estos se encuentran excluidos dentro de los procesos para la creación del producto, por ejemplo, técnicas de planificación, organización, formación del personal, etc. Estas técnicas elementales también se pueden apreciar en las propias máquinas textiles. A consecuencia de ello, existe gran universalidad en estas máquinas, una sola de esta puede otorgar soporte en el proceso productivo de diferentes piezas de telas como camisas, chaquetas, impermeables, esto nos deja entredicho que las compañías

dentro de esta industria tienen numerosas posibilidades de fabricar diferentes tipos de piezas resultando en diferentes opciones de mercado.

La generalidad que conlleva consigo las máquinas textiles resultan en una mayor facilidad para adaptarse a las necesidades del mercado sin necesidad de realizar ningún tipo de ampliación significativa a nivel de maquinaria sino tan sólo ciertas mejoras o perfeccionamientos de esta. Dado que gran parte de las máquinas textiles son ligeras y ocupan bajo volumen de terreno deja abierta la posibilidad de trasladarse, de ser necesario, a nuevos espacios en tiempos relativamente cortos.

Los procesos que se realizan en la etapa de confección textil es una característica de esta industria que resulta en una significativa maleabilidad de coordinación entre las distintas fases que contiene la creación del producto, de igual forma, dado que estos procesos son cortos y repetitivos en sus diferentes etapas, la especialización de la mano de obra es sencilla y rápida ayudando así a obtener mejor calidad del artículo final.

Dada la repetitividad del proceso para la confección de este tipo de productos, la mano de obra en la industria textil es fácilmente rentable, no se requiere consumir mucho tiempo para adiestrar a los trabajadores debido al ciclo sencillo y común de los productos confeccionados.

La industria textil posee gran dependencia de la industria de la moda, dado que la moda en general es una forma de representación artística y cultural la misma varía en cada país del mundo, aunque algunas culturas se parezcan a otras, esta industria de la moda se ha vuelto una pieza clave para mantener la industria textil a flote y su importancia seguirá percibiéndose a lo largo del tiempo.

La fácil adaptabilidad de los empleados, el uso de maquinarias mayormente ligeras y fácilmente trasladables y, sobre todo, la dependencia a la industria de la moda nos otorga la potestad de indicar que esta industria posee gran agilidad para los cambios e improvisación tanto para sus productos como para su mano de obra.

La compleja automatización es una parte de la industria textil que ha estado durante años. La falta de maniobrabilidad de las materias primas y la cuantiosa diversificación de los productos finales de esta industria son razones por las que ha sido muy difícil implementar herramientas tecnológicas que ayuden directamente a una rápida y mayor producción dentro de esta industria.

A modo de resumen, podemos enumerar las características de la industria textil previamente mencionadas de manera simple:

1. Diversidad y heterogeneidad de las materias primas
2. Pertenece a la industria ligera
3. Procesos cortos y bajos volúmenes de producción respecto a otras industrias
4. Uso excesivo del agua. Perjudicial para el medioambiente
5. Utilización de materias primas tanto sintéticas como naturales
6. Mayormente vista en países en vías de desarrollo
7. Enorme disponibilidad de mano de obra
8. El valor agregado para los productos es relativamente alto respecto a otras industrias
9. Utilización de técnicas mayormente rudimentarios
10. Universalidad de las máquinas de producción textiles

11. Facilidad de adaptarse a las necesidades del mercado sin realizar cambios significativos
12. La especialización de la mano obra es sencilla debido a los procesos repetitivos de la industria
13. Dependencia significativa con la industria de la moda.
14. Compleja automatización de los procesos textiles.

Como sugiere (Westreicher) la industria textil ha atravesado grandes procesos que la han convertido en lo que es hoy, una industria destacable, proveedora de recursos económicos para los gobiernos del mundo y empleadora de todo tipo de mano de obra.

Finalmente podemos destacar que la industria textil, con el paso del tiempo, ha logrado desarrollarse de tal forma que las naciones del globo compiten de forma implacable para poder ser líderes de esta industria debido a la importancia irrefutable que la misma posee para todo el mundo.

1.3 Proceso productivo de la industria textil.

La organización Ferrer-Dalmau Textil nos confirma que la transformación de los productos utilizados en la industria textil pasa por diferentes procesos y subprocesos para estos ser finalmente elaborados como producto final; estos productos pueden ser camisetas, pañuelos, chaquetas, pantalones, etc. Los procesos textiles se pueden dividir en los subprocesos de tejeduría, tintura y acabados

La etapa de hilatura en esta industria comienza con la producción de hilo de diferentes tipos, estos pueden ser sintéticos, fibras naturales o artificiales. El primero proceso de esta producción comienza con las

limpiadoras o abridoras de balas, estas realizan limpiezas profundas en estas fibras. Estas mismas fibras son cuidadosamente almacenadas en diferentes cuartos de mezcla donde finalmente se combinan tipos de fibras diferentes. Luego de acabado este proceso, toma lugar la carda, esta tiene el objetivo de separar de forma delicada cada una de las fibras utilizando una superficie cubierta de finos alambres para finalmente estas fibras ser transportadas a una cinta de cardado.

Luego de esto, estas mismas cintas son mezcladas con el objetivo de lograr una mayor homogeneización y regularidad del material, de igual forma, se utiliza el manuar, un instrumento empleado para estirar y doblar continuamente estas cintas.

Estas fibras son luego llevadas para ser procesadas por las máquinas de hilar, pero esto no puede suceder sin antes transformar las cintas de manuar en mechas (cintas mucho más estrechas y que poseen mayor tensión) mediante el proceso de hilatura compact o de anillos. Se debe mencionar que algunos tipos de hilos tienen características particulares que requieren la eliminación parcial o total de fibras más cortas para poder producir hilos mucho más finos y de mayor calidad, para este tipo de procesos se utiliza la peinadora.

Al finalizar estos procesos, la fabricación final del hilo se lleva a cabo en las herramientas conocidas como continuas de hilar y luego en las bobinadoras estos hilos se enrollarán de acuerdo con el uso que se le dará para la producción final.

Luego de producido los hilos, se comienza la producción de los tejidos utilizando este recurso. Esto se lleva a cabo en los telares, la herramienta

utilizada para producir el tejido. Se utilizan diferentes tipos de telares de acuerdo con los tejidos que se quieren producir, entre estos tejidos podemos mencionar los tipos calada, gasas de vuelta y tejidos de punto. Los tejidos de calada son producidos en telares planos, de acuerdo con lo descrito por la organización (Ruecas y Telares 1) la utilización de telares planos permite una gran variedad de telas, permitiendo una buena alineación de los rodillos independientemente de la etapa de trabajo en la que se encuentren los hilos. De igual forma, es necesario realizar diferentes preparaciones para poder realizar la tejeduría, donde por igual se realizan las fases de encolado y urdido.

Podemos describir la fase de encolado en la aplicación de una pequeña cola a los hilos con el objetivo de poder incrementar su resistencia y así evitar roturas en el telar.

El urdido consta de colocar los hilos que se utilizaran en una especie de cilindro en forma paralela. Los urdidos utilizados son llamados urdidores seccionales o directos los cuales son sustentados por filetas.

Finalmente, la reunidora, la cual es encargada de agrupar varios plegadores en un solo plegador final, facilita la montura del plegador en el telar, pero esto no puede suceder sin antes que la prometedora se encargue de llevar los diferentes hilos a través de los componentes del telar.

La tintura es otra de las etapas dentro del proceso productivo textil. Este proceso es mayormente realizado mediante un sistema continuo de tintado. Los tejidos constan de varios foulards (herramientas donde se impregnan y escurren los tejidos de colorante) para luego utilizar diferentes elementos de acuerdo con el tipo de tintado que se vaya a aplicar, entre

estos elementos podemos mencionar vaporizadores, secadores infrarrojos, termosolares, etc.

Para poder estampar los tejidos, se utilizan estampadores tradicionales o digitales, luego de este proceso de estampado culminar se procede con la fijación de los dibujos preestablecidos en el tejido donde los vaporizadores tienen el papel principal de completar esta tarea.

Existen diferentes tipos de acabados que se pueden aplicar a estos tejidos, enumeramos y describimos a continuación cada uno de estos:

1. **Esmerilado:** este acabado es utilizado con el objetivo de mejorar significativamente el tacto de las telas mediante la utilización de cilindros cubiertos de elementos abrasivos.
2. **Calandrado:** la superficie y delicadeza de los tejidos es mejorado mediante el calandrado. En este proceso participa la calandra, esta máquina consiste en dos o más cilindros los cuales se utilizan para aplicar temperatura, presión y fricción a la tela. La calandra también se utiliza para aplicar diferentes patrones a la tela en caso de ser necesarios.
3. **Tundido:** la maquina tundosa tiene la tarea de cortar las fibras excedentes del tejido al nivel que el operador requiera.
4. **Perchado:** este proceso tiene la tarea de llevar las fibras a la superficie resultando que se forme una capa de pelo extensa alrededor, en esta etapa la perchadora tiene la tarea de extraer esta capa de pelo mediante cilindros con agujas metálicas.
5. **Sanforizado:** este proceso tiene la tarea de reducir de forma drástica el encogimiento de las telas después de realizado el limpiador

doméstico. El mecanismo sanfor es el encargado de realizar este proceso mediante el uso de vapor y presión sobre estas telas.

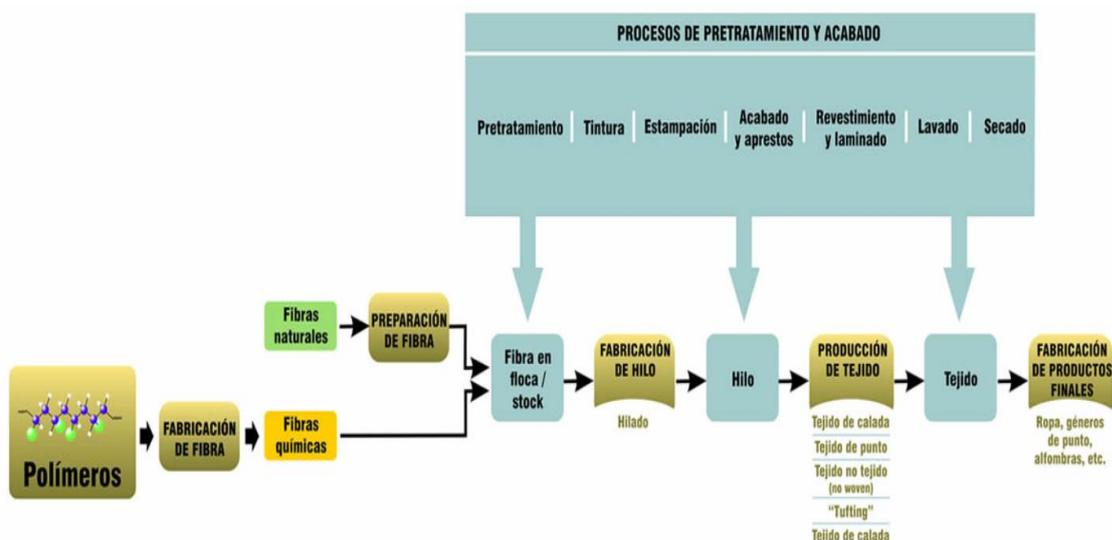
6. **Compactado:** el compactado es un proceso que posee el mismo enfoque que el sanforizado, la única diferencia reside en que este proceso se enfoca a los tejidos de punto.

7. **Recubrimiento:** los materiales de telas tienen la capacidad de ser impregnados con diversos productos para poder obtener diferentes características, podemos mencionar la protección solar, resistencia al agua, etc. Distintas máquinas son utilizadas para este proceso.

El foulard es una máquina utilizada cuando se requiere sumergir la tela completa en los químicos correspondientes por un largo periodo de tiempo para conseguir las características previamente mencionadas.

Por otro lado, las rasquetas o cilindros lamedores se encargan de aplicar los químicos necesarios únicamente sobre la superficie del tejido, de forma más delicada mediante la aplicación de espumas o líquidos.

A manera de gráfico, descrito por (Proyectos textiles IBV) podemos ver un resumen del proceso productivo dentro de esta industria:



Fuente: textil.ibv.org

Ciertamente el proceso productivo de la industria textil posee grandes complejidades a la hora de manipular las diversas materias primas, sus productos intermedios y finales. Este proceso pasa por diversas etapas las cuales requieren de suma precisión y atención, estas etapas deben ser completadas mediante máquinas específicas con la capacidad suficiente de poder cortar, manejar, estirar, limpiar y recabar los diferentes productos que se involucran en esta industria.

1.4 Comercio Internacional de Textiles

De acuerdo con lo establecido por la Organización Mundial de Comercio (OMC,2015) el comercio internacional de textiles y confecciones ha sufrido grandes cambios a partir de 1995 por encima de lo previsto en el Acuerdo de Textiles y Vestidos (ATV) de esta organización. Antes que este acuerdo entrará en vigor, el método utilizado para las exportaciones realizadas por los países en vías de desarrollo a las naciones más industrializadas se basaba en que estas exportaciones estuvieran sujetas a proporciones las cuales poseían un régimen especial que estaba separado de las normas generales del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

El comercio internacional de textiles se ha ido intensificando a lo largo del tiempo debido especialmente a los diferentes acuerdos internacionales que se han desarrollado, estos acuerdos han dado prioridad a este grupo de productos

Entre 1974 y 1994, el comercio internacional de textiles se regía mediante intercambios bilaterales bajo el Acuerdo Multifibras (AMF). De acuerdo con lo descrito por la OMC, al momento de que algún producto textil o sus derivados, debido a las cuantiosas cantidades de importaciones, amenacen en cualquier modo la producción local del país importador, se aplicaron diferentes restricciones económicas negociadas entre los países involucrados. Este acuerdo fue finalmente eliminado en 1994 y reemplazó oficialmente en 1 de enero de 1995 por el Acuerdo sobre los Textiles y Vestidos (ATV) de la OMC.

La función principal del ATV era el ser una herramienta temporal, este acuerdo poseía diferentes características comunes al Acuerdo Multifibras. El ATV se enfocaba en varios puntos de importancia los cuales son:

1. **Productos comprendidos** los cuales eran prácticamente los mismos que el AMF, comprendía artículos textiles, tejidos, hilados, prendas de vestir, etc.

2. **Aplicación de un programa intensivo** con la finalidad de integrar los productos incluidos en las normas GATT de 1994. Esta integración se comprende en diferentes etapas realizadas a lo largo de 10 años:

- Dentro de la primera etapa, iniciada en enero de 1995 y finalizada en diciembre de 1997, se integraron no menos del 16% del total de importaciones realizadas en 1990.

- La segunda etapa, la cual inició en el 1998 y terminó en diciembre de 2001 aumentó la integración a un 17% de las importaciones

- En 2004, al finalizar la tercera fase, se aumentó el conjunto de importaciones en un 18%.
- Para 2005, se integró el por ciento restantes (49%) así se completó el 100% de los artículos comprendidos dentro de este acuerdo.

Este programa tiene la particularidad de que cada importador (generalmente los países industrializados) podría indicar cuáles productos integrar en cada porcentaje. Sin embargo, países como Singapur, Australia y Nueva Zelanda renunciaron a ese derecho debido a que desde un principio han integrado el 100% de sus productos textiles.

3. **Programa de liberación de las restricciones comerciales:**

este programa busca aumentar de manera progresiva los contingentes involucrados, hasta llegar a un punto en que estos se supriman en su totalidad. El objetivo principal de este accionar es aumentar los coeficientes de crecimiento anuales. Este aumento se aplica en cada fase del Acuerdo, siendo la última fase el aumento final de este crecimiento económico.

4. **Órgano de Supervisión de Textiles (OST):** esta colectividad tenía el objetivo de verificar y asegurar que todos los países miembros del ATV cumplieran con las disposiciones establecidas dentro de este Acuerdo, asegurando así que el mismo otorgase los resultados esperados. El OST está conformado por un presidente y 10 miembros, los cuales toman todas las decisiones referentes a sus deberes con un consenso establecido. Estos son elegidos por los gobiernos de los países dentro de la OMC con opción a estos ser rotados. De manera opcional, se podían elegir suplentes o hasta segundos suplentes de acuerdo con las necesidades de cada miembro,

existen también dos observadores completamente imparciales y oficialmente no integrados a este órgano.

La OST tiene el deber de realizar informes dentro de periodos de tiempo previamente establecidos al Consejo de Comercio de Mercancías para que estos llevaran un examen general de los resultados obtenidos del Acuerdo en diferentes periodos de tiempo.

El ATV llegó a su fin en 2005, siendo un acuerdo caracterizado por los grandes beneficios percibidos para países en vías de desarrollo, toda Latinoamérica y en especial la República Dominicana. Por otro lado, los efectos negativos fueron recibidos por países como China, el cual sus cuotas corresponden a un 50% de arancel, mientras que Estados Unidos y Canadá solo fue de un 25%.

El objetivo principal de este Acuerdo fue evitar y dificultar la aplicación de restricciones a las importaciones, obteniendo así mayor liberación de mercado entre las naciones integrantes.

Luego de que este acuerdo llegará al 100% de la integración previamente establecida por las normas GATT, el cual consiste en integrar en cada etapa los productos listados dentro del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA) (Aunque países como República Dominicana y Colombia nunca llegaron a completar las cuotas requeridas) los países integrantes debieron establecer procedimientos de integración adecuados, aunque algunos rechazaron continuar con este proceso de transición.



Fuente: UNCTAD Acuerdo de Textiles y Vestido

A modo de resumen, podemos ver la transición de los productos los cuales antes de 1995 estaban totalmente cubiertos por el extinto acuerdo de Multifibras (AMF), pasando por diversas etapas hasta que en 2005 estos productos pasaron a ser totalmente integrados bajo los estatutos de la Organización Mundial del Comercio (OMC)

CAPÍTULO II - Industria textil en República Dominicana y Haití

2.1 Producción Textil en la República Dominicana

La industria textil Dominicana posee ventajas competitivas muy atractivas para el mercado internacional, tales como la flexibilidad en las negociaciones, la capacidad de manejar grandes volúmenes en corto tiempo de producción, la alta calidad de los productos y maquinarias de punta. Según el informe otorgado por la Oficina de Textiles y Confecciones (Otexa), República Dominicana tuvo un aumento importante, de aproximadamente un 7% en sus exportaciones hacia Estados Unidos, pasando de facturar \$753.063 millones de dólares el 2014 a \$804.891 en 2015. (González, 2016)

Este crecimiento económico en el sector textil se debe a las exportaciones de camisetas de algodón para hombres y niños, con un incremento de 29.7%, abrigos para mujeres con 115% y pantalones de fibras sintéticas con un 22.05%, informó el Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación (CNZFE). Al finalizar el año 2018, el sector Confecciones y Textiles de República Dominicana registró un crecimiento superior a los US\$1,100 millones por exportaciones, con un total de 102 empresas en operación, además continúa siendo uno de los sectores que mayor número de empleos directos genera a la economía dominicana, con una cantidad que supera los 41,000. (Central América Data, 2019)

En 10 años de vigencia del DR-CAFTA, República Dominicana fue el único país miembro que logró mantener esquemas de coproducción con Haití.

Dentro de ese esquema, República Dominicana se ha convertido en el principal suplidor de insumos de la industria textil haitiana, exportando hacia ese mercado alrededor de US\$400 millones de insumos textiles a su industria, de acuerdo con un estudio realizado por el Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo (MEPyD),

Haití concentra el 88% de sus exportaciones en la confección textil, y la mayor parte de esa manufactura va a los Estados Unidos, exportando más de US\$900 millones al año a ese mercado norteamericano. Ese volumen supera las exportaciones de textiles de las zonas francas dominicanas que ascendieron a US\$851 millones al año.

Según el informe, la coproducción entre República Dominicana y Haití se vio fortalecida por la aprobación en el 2006 de la iniciativa HOPE, que propició una simbiosis comercial entre ambos países.

Pero estos no son los únicos esfuerzos de desarrollo binacionales en la isla. Desde el año 2013 el Consejo Económico Binacional Quisqueya (CEBQ), por ejemplo, fomenta la colaboración público - privada para el desarrollo fronterizo. La Iniciativa cuenta con cuatro zonas de desarrollo binacional focalizadas en cuatro puntos de interconexión entre Haití y República Dominicana. En la zona norte de la frontera, específicamente en Dajabón y Salcedo, el proyecto está enfocado en el desarrollo industrial. En el municipio Comendador en Elías Piña se basa la agricultura. En el área de Jimaní está orientada a la generación y almacenaje de energía. Al sur de la frontera, en Pedernales, se enfoca en el turismo. Con esto se persigue el crecimiento socioeconómico, y la generación de empleos para los dominicanos y los haitianos.

Según el informe del MEPyD, la coproducción con Haití es un elemento ganar- ganar, esto porque mientras mayor comercio se desarrolle entre ambas naciones, mayor homogeneidad de intereses comerciales habrá entre ambas. Así, en el estudio se propone mantener en la agenda comercial la coproducción, para potencializar las flexibilidades del DR-CAFTA.

2.2 Producción textil en Haití

El sector del vestuario de Haití es la principal fuente de empleo del país y representa el 88% de sus exportaciones, pero el 12 de enero de 2010 recibió un golpe devastador con el terremoto que destruyó la mayor parte de la infraestructura física del país. Con posterioridad al terremoto, el Gobierno de Haití comenzó a formular planes para reactivar y modernizar el sector. (Banco Mundial, 2013)

A través del proyecto HOPE del Banco Mundial, sobre oportunidades hemisféricas a través del fomento de la formación de alianzas, Haití se acercó al Banco para que este facilite un intercambio de conocimientos con Brasil y Corea, dos países conocidos por la competitividad de sus sectores de vestuario. Además, el Gobierno quería atraer inversiones para reactivar las exportaciones y crear puestos de trabajo.

Así fue como el Banco Mundial organizó una gira para autoridades haitianas de la Comisión HOPE, el Ministerio de Hacienda, el Ministerio de Comercio, el Ministerio del Trabajo y Asuntos Sociales y el Departamento de Aduanas. El grupo viajó a Corea y Brasil para aprender cómo se podría mejorar los acuerdos comerciales, aumentar la competitividad, incrementar las exportaciones e introducir las confecciones haitianas en las cadenas de suministro internacionales. (Banco Mundial, 2013)

Además, se celebraron reuniones con posibles inversionistas, compradores de vestuario y fabricantes para intercambiar ideas y analizar más detenidamente los planes y aspiraciones.

Esta gira de intercambio no solo ayudó a las autoridades haitianas y a otros dirigentes sectoriales a informarse sobre estrategias acertadas para la producción y exportación de prendas de vestir, sino que también permitió promover a Haití como destino de inversiones y abrió las puertas a posibles compradores en el sector del vestuario.

Después de la gira, cinco empresas coreanas invirtieron en instalaciones de confección de vestuario en Haití, operaciones que inmediatamente crearon nuevos puestos de trabajo. Asimismo, la Comisión Presidencial Tripartita utilizó parte del financiamiento coreano para crear un centro de capacitación de trabajadores y gerentes de la industria de la confección. (Banco Mundial, 2013)

Los financistas coreanos también brindaron apoyo al Gobierno de Haití para establecer un nuevo parque industrial en la región nororiental, que permitirá crear 20,000 empleos y, a la larga, se convertirá en el mayor empleador privado del país.

La iniciativa, que según estimaciones generará más de US\$500 millones en salarios y prestaciones en un período de 10 años, contribuirá al sostenimiento de más de 100.000 haitianos. Es más, cuando el parque esté en pleno funcionamiento, generará un total de 65.000 empleos permanentes. (Revista Digital de Historia, 2014)

La gira coordinada por el Banco Mundial fue un éxito indiscutido tanto para Haití como para Corea. En efecto, los conocimientos adquiridos durante

este intercambio constituyeron una sólida base para las operaciones del Banco Mundial en curso en Haití, que actualmente apoyan los objetivos generales de desarrollo de ese país.

2.3 Cooperación entre naciones para la coproducción textil.

El comercio bilateral entre la República Dominicana y Haití se fortaleció significativamente en los últimos años; sin embargo, los efectos de ese fortalecimiento fueron asimétricos, en gran medida a causa de la diferencia de tamaño entre las dos economías. El porcentaje de las exportaciones que la República Dominicana destina a Haití aumentó del 3% del total a principios de la década a alrededor del 15% en 2009; de esta forma, Haití se convirtió en su segundo socio comercial, después de los Estados Unidos. No obstante, las exportaciones a Haití siguen representando un porcentaje relativamente bajo del PIB dominicano. En cambio, la República Dominicana suministra el 30% de las importaciones de Haití, y el comercio con la República Dominicana representa el 10% del PIB. (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2016)

Estos datos sugieren que los cambios en los flujos comerciales derivados de acontecimientos en la República Dominicana pueden tener un impacto significativo en Haití, al menos en el nivel macroeconómico. Por el contrario, los cambios en los flujos comerciales impulsados por los acontecimientos en Haití tienen un impacto menor en la República Dominicana. El comercio de este país con Haití es importante para algunos sectores, en especial, el textil, donde las exportaciones a Haití representan casi la mitad del total de exportaciones del sector.

El aumento de la integración comercial entre la República Dominicana y Haití enfrenta una limitación estructural, dada la escasa similitud de sus respectivos comercios (como se ve en un índice de complementariedad entre las exportaciones dominicanas y las importaciones haitianas). Esto significa que los productos que exporta la República Dominicana no se ajustan a la demanda de importaciones de Haití. En lugar de comerciar con Haití de manera más intensiva, la República Dominicana presenta una mayor complementariedad con economías de mayor tamaño: los Estados Unidos, la Unión Europea, Brasil, otras economías grandes de América Latina e incluso China. La búsqueda de mercados más amplios y el escaso interés tradicionalmente mostrado por Haití en lograr una mayor integración comercial podrían explicar por qué la República Dominicana asignó mayor prioridad a la integración con países de América Central y los Estados Unidos (por ejemplo, el Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos, DR-CAFTA) que a la integración con el país vecino en Quisqueya. (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2016)

Un aumento del comercio bilateral tendría un efecto redistributivo limitado en la República Dominicana, ya que todo indica que los hogares que participan del comercio con Haití son similares al resto de la población en términos de ubicación geográfica y características socioeconómicas.

**CAPÍTULO III - Estrategias utilizadas en la
coproducción textil entre República
Dominicana y Haití**

3.1 Acuerdos comerciales

Un acuerdo comercial es un convenio entre dos o más partes de cara al desarrollo de una actividad económica común entre ellas. (Sánchez Galán, 2016) Dichos acuerdos representan parte de la estrategia de coproducción entre la República Dominicana y Haití, impulsando significativamente la cooperación entre naciones y el crecimiento de la industria textil en la isla.

Los acuerdos comerciales otorgan la oportunidad a las naciones participantes de poder desarrollar y explotar sus diferentes facilidades productivas, resultando en mayor crecimiento económico para los países involucrados. Ciertamente, los acuerdos comerciales han promovido el desarrollo de mercados competitivos a países como la República Dominicana y Haití, las cuales debido en gran manera a su cercanía territorial, al ser parte de la misma isla, han instaurado relaciones comerciales fructíferas las cuales han sido desarrolladas debido a los acuerdos como son el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (DR-CAFTA) y *Haitian Hemispheric Opportunity through Partnership Encouragement Act (HOPE)* los cuales han funcionado para promover, tanto de forma directa como indirecta, las relaciones comerciales entre la República Dominicana, Haití y Estados Unidos.

El tratado DR-CAFTA y la Ley HOPE son los principales acuerdos comerciales que impulsan el comercio de los productos coproducidos entre Rep. Dominicana y Haití hacia el mercado de Estados Unidos.

DR- CAFTA

El Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y los Estados Unidos (CAFTA) fue negociado entre enero de 2003 y enero de 2004, al cual se incorporó la República Dominicana en julio de 2004 adoptando en ese momento la sigla DR-CAFTA. (CEPAL, 2007) Estos son algunos de los beneficios que concede el acuerdo:

- Otorga a las exportaciones de las partes que lo suscriben acceso permanente libre de aranceles al mercado de Estados Unidos.
- Permite el uso ilimitado de tejidos e hilados locales y regionales, alentando a los productores locales a integrarse en la producción textil y así impulsar la ventaja competitiva de las empresas en la región.
- Permite el acceso limitado a tejidos elaborados en países del NAFTA, incluyendo Canadá y México.
- Permite el uso ilimitado de botones y accesorios de fuera de la región.
- Para algunos productos, permite el uso ilimitado de telas de terceros países.

Ley de Oportunidad Hemisférica Haitiana a través de la Promoción de la Cooperación (HOPE)

En diciembre de 2006 el Congreso de Estados Unidos aprobó la ley HOPE (Haitian Hemispheric Opportunity through Partnership Encouragement Act) que permite a Haití, exportar productos textiles y cables sin aranceles ni cuotas a los EE. UU. Esta Ley ha sido parte de una estrategia para expandir la industria de la confección haitiana, al tiempo que se garantiza acceso libre de impuestos a los mercados estadounidenses. (*OFICINA DE INFORMACIÓN DIPLOMÁTICA, 2021*)

- Elimina las barreras arancelarias para que Estados Unidos y Haití puedan realizar intercambios comerciales libres, sin pagar derecho de aduanas, y

tampoco que el estado pueda cobrar tasas sobre las mercancías, ni trabar su libre circulación.

- Permite a Haití exportar productos textiles y cables sin aranceles ni cuotas a los EE. UU.
- Todo lo que se produce en Haití por inversionistas dominicanos y que se puede exportar hacia los EE. UU., también integran el acuerdo y entran con los mismos beneficios arancelarios.

3.2 Cooperación de las aduanas

La industria textil, al igual que todos los productos comercializados a nivel internacional, deben pasar por diversos trámites de documentación, calidad y control fronterizo tanto del país de donde sale hasta donde ingresará con el objetivo de aportar ingresos a la economía de los países involucrados y diversidad de productos de los países receptores.

De acuerdo con lo descrito por (Ceballos, 2019) la aduana es una circunscripción territorial para entrar o salir de un país. Usualmente está dentro de un puerto, aeropuerto, o recinto de tránsito. La aduana se encarga de controlar las personas y mercancías que entran y salen de un país.

Siguiendo esta misma línea, podemos determinar que la función principal de las aduanas del mundo es recaudar impuestos, cerciorarse de que las leyes sean cumplidas y aplicables a cada una de las mercancías involucradas y, sobre todo, que dichas mercancías les sean aplicadas las diferentes ventajas acordadas tanto de manera local como internacional de acuerdo con los acuerdos existentes de comercio exterior.

Las aduanas juegan un papel de vital importancia para la economía de un país y su competitividad en el mercado internacional. Una aduana eficiente podrá despachar y recibir todos los productos comercializados de la nación de manera rápida y efectiva, apoyando las empresas nacionales en su cumplimiento y presencia en los mercados internacionales. Sin embargo, las aduanas tienen la tarea de mantener la seguridad nacional mediante la revisión y detección de mercancías peligrosas no autorizadas por sus países.

La aduana de la República Dominicana posee la mayor ventaja entre todas las aduanas de latinoamericana de ser una de las aduanas que menos procesos a nivel de documentación necesita para poder exportar una gran cantidad de productos, en especial, los productos textiles. (continuarlo)

Debido a esto, existe una mayor capacidad de poder exportar productos del sector textil hacia nuestra vecina nación de Haití. La cooperación entre las Aduanas de la República Dominicana y Haití ha sido un punto clave para el intercambio de todo tipo de productos y, de enfoque principal, los productos textiles. Los diálogos y reuniones constantes desde la firma del Acuerdo de Cooperación Aduanera en 2014 se han basado en buscar las mejores medidas y actualizar las más antiguas con el fin de poder incrementar el intercambio binacional y garantizar la seguridad fronteriza de las naciones. Al aportar el comercio lícito y reducir el contrabando de productos, tanto la Dirección General de Aduanas (DGA) como su homólogo en Haití pueden aumentar sus ingresos percibidos, impactando de forma positiva las economías de ambas naciones.

Luego de establecido este acuerdo, en el año 2017, se firmó el convenio de intercambio de información binacional para así poder facilitar aún

más el tráfico de productos entre ambas naciones de manera lícita. De acuerdo con lo indicado por la Dirección General de Aduanas (DGA, 2019) el resultado esperado de este convenio no era más que el de poder proporcionar grandes cantidades de datos aduaneros a la institución haitiana de forma electrónica, de esta forma, se aseguraría la llegada de estos y se minimizaron los errores humanos. No obstante, hasta la fecha, se está esperando el visto bueno de la Aduana de nuestro país vecino para poder iniciar esta dinámica y así apreciar los frutos de dicho acuerdo.

La creación de la unidad de Inteligencia Aduanera por parte de la Aduana Dominicana es otra medida de nuestra nación para poder garantizar a Haití los documentos de lugar (tanto físicos como en sus versiones digitales) de todos los productos custodiados en suelo dominicano de procedencia haitiana, con el objetivo de estos ser devueltos a su nación para los fines de recolección de impuestos y demás medidas aplicables.

Estas medidas, diálogos y acuerdos, mayormente auspiciados por la Aduana de República Dominicana, ha favorecido a grandes empresas, especialmente fronterizas, como las más de 19 naves dentro del parque industrial CODEVI, proyecto que le ha otorgado a ambos países ingresos valorados en millones de dólares, además de los más de 10,000 empleos que genera tanto para nuestro país como para Haití.

La Aduana de la República de Haití posee la posición #142 dentro del *Logistics Performance Index* (LPI) una posición bastante baja debido por algunas variantes, por ejemplo, la falta de aplicación de herramientas tecnológicas e innovación dentro del sistema aduanera, afectando así todos los procesos aduaneros requeridos tanto para importación como exportación

del país provocando enormes y largos atascos dentro de estos procesos para el despacho de todas las mercancías.

De igual forma, debido a la inestabilidad social y política vivida a lo largo de los años en esta nación, los procesos aduanales haitianos son mayormente extensos y poseen mayores niveles de burocracia a nivel de documentaciones.

Sin embargo, a pesar de estas complicaciones, Haití sigue siendo uno de los principales socios comerciales de nuestro país, generando un promedio de 700 millones de dólares anuales.

Para que la Aduana Haitiana pueda ser vista como una aduana libre de procesos burocráticos, flexibles y viables en todo sentido, el diálogo y los acuerdos con sus principales socios comerciales y organizaciones internacionales del mundo serán necesarios para cumplir este objetivo.

3.3 Establecimiento de zonas francas en la frontera dominico-haitiana

Las llamadas Zonas Francas son el establecimiento de empresas extranjeras dentro del territorio de una nación las cuales están exentas de grandes cantidades de aplicaciones tributarias, de igual forma, estas compañías bajo este régimen poseen mayores facilidades o se encuentran libres de ciertos de procesos aduanales y de comercio exterior.

A pesar de que para muchos el establecimiento de zonas francas en un país puede llegar a representar pérdidas económicas en las arcas de un gobierno debido a los descargos tributarios que estas obtienen como beneficios, es innegable el hecho de que estas compañías aportan beneficios

más allá de lo económico para un país. De acuerdo a la organización (Legiscomex, 2015) las zonas francas para una nación puede representar incrementos significativos en la creación de empleos directos e indirectos, de igual forma, las inversiones extranjeras son mayores debido a este régimen, las zonas francas funcionan como polos de desarrollo que promueve de manera significativa la competitividad del país donde este régimen está establecido, el desarrollo de procesos industriales se vuelven altamente competitivos y productos, esto debido principalmente a las prácticas innovadoras, aplicación de herramientas tecnologías, procesos proambientales y seguridad en las instalaciones de estas zonas. La simplificación de comercialización de ventas es una característica clave de estas zonas francas junto con el fomento de la economía de escala de la nación.

En la República Dominicana, la aplicación del sistema de zonas francas fue presenciada durante la Feria de Paz y Confraternidad del Mundo Libre en el año 1955 durante la época dictatorial Trujillista.

Sin embargo, no fue hasta la promulgación de la Ley 299 del año 1969 y junto la creación de la primera zona franca del país ubicada en la Romana que el sector de zona franca realmente despegó. En 1972 le siguió el establecimiento de la zona franca de San Pedro de Macorís ayudando a potenciar aún más el desarrollo de este sector.

Hasta la fecha, la República Dominicana cuenta con 75 parques industrializados y 692 empresas de zonas francas.

CUADRO NO.13				
Actividad	2019		2020	
	Empresas	Part. % 2019	Empresas	Part. % 2020
Servicios	159	22.9	162	23.4
Tabaco y sus Derivados	88	12.7	99	14.3
Confecciones y Textiles	103	14.8	87	12.6
Productos Agroindustriales	53	7.6	54	7.8
Comercializadoras	53	7.6	51	7.4
Productos Médicos y Farmacéuticos	34	4.9	35	5.1
Cartón, Impresos y Papelería	26	3.7	27	3.9
Reciclaje y Clasificación	24	3.5	25	3.6
Calzados y sus Componentes	24	3.5	24	3.5
Productos Eléctricos y Electrónicos	23	3.3	22	3.2
Joyería	14	2.0	13	1.9
Metales y sus Manufacturas	12	1.7	13	1.9
Artículos de Plástico	13	1.9	12	1.7
Construcción y Materiales de Construcción	13	1.9	10	1.4
Madera y sus Manufacturas	7	1.0	10	1.4
Alimentos	10	1.4	10	1.4
Bebidas Alcohólicas	9	1.3	9	1.3
Productos Químicos	5	0.7	5	0.7
Pieles y sus Manufacturas	4	0.6	4	0.6
Artículos Deportivos, Recreativos y Afines	4	0.6	4	0.6
Elaboración de Envases	3	0.4	3	0.4
Otras	14	2.0	13	1.9
Total	695	100.0	692	100.0

Fuente: Informe del Consejo Nacional de Zonas Francas 2020

De acuerdo con lo observado en el cuadro anterior, existen 87 empresas de zonas francas que se dedican a la actividad textil y confecciones, las cuales crean una participación total en la actividad económica de este sistema de un 12.6%.

En la zona fronteriza, específicamente en el norte de la República Dominicana y Haití, entre Dajabón y Juana Méndez, se encuentra uno de los parques industriales más importantes para estas dos naciones: el parque industrial Compagnie Développement Industriel (CODEVI). Este parque cuenta con más de 15 empresas bajo el régimen de zonas francas, las cuales gran cantidad de estas se dedican a la manufactura de insumos textiles para la exportación hacia Haití. Este modelo de parque industrial es uno de los

más modernos a nivel de estructura y tecnologías aplicables, CODEVI les ha brindado la oportunidad a miles de dominicanos y haitianos de poder laborar dignamente sin tener que desplazarse al centro de la ciudad o sus cercanías.

En este parque industrial se da la manufactura de productos e insumos principalmente textiles, esto debido a la cercanía entre ambas naciones, además, esta mercancía exportada hacia Haití representa más del 85% de los productos que esta nación envía a los países del mundo, principalmente, Estados Unidos.

La empresa (El Nacional, 2011) expresa que todos los empleados de este parque industrializado reciben entrenamientos desde seis a nueve semanas con el objetivo de aprender diferentes técnicas de cortes, ensambles y aprender sobre las confecciones de productos textiles.

Empresas como la *Internacional Class International Holding* (CIH), ubicada en este parque industrial, es una de las tantas que realiza la manufactura de este grupo de productos textiles y generando grandes niveles de empleo, especialmente dominicanos. De igual forma, empresas como Gildan Activewear, la cual, ubicada sus diferentes plantas productoras tanto en la Zona Franca de San Pedro de Macorís como en Las Américas, rigiéndose bajo esta modalidad, exportan semanalmente más de 10,000 cajas de insumos textiles, aprovechando las facilidades de este sector en concepto de impuestos y aduanas, destinan estos productos principalmente hacia nuestro vecino país, desarrollando así el comercio binacional que existe entre ambas naciones.

Hanesbrands Caribe, el cual ubica sus plantas en la Zona Franca de Dos Ríos, Las Américas y San Isidro, de igual forma apoya el sector de

textiles y confecciones mediante la exportación de insumos de esta área, empresas como están buscan expandir su mercado dentro de Haití con el objetivo de aumentar sus exportaciones y establecer mayores niveles de competitividad.

La República Dominicana y Haití ciertamente han podido beneficiarse del establecimiento de estas zonas francas, la utilización de estos recursos ha sido de gran ayuda para impulsar y desarrollar el comercio binacional que existe entre estas dos naciones. Haití, sobre todo, se beneficia de los insumos textiles recibidos por parte de la República Dominicana ya que con esta mercancía pueden terminar los productos finales para que estos sean finalmente exportados a uno de sus socios comerciales principales: Estados Unidos.

3.4 Importancia de las zonas francas en la coproducción entre República Dominicana y Haití

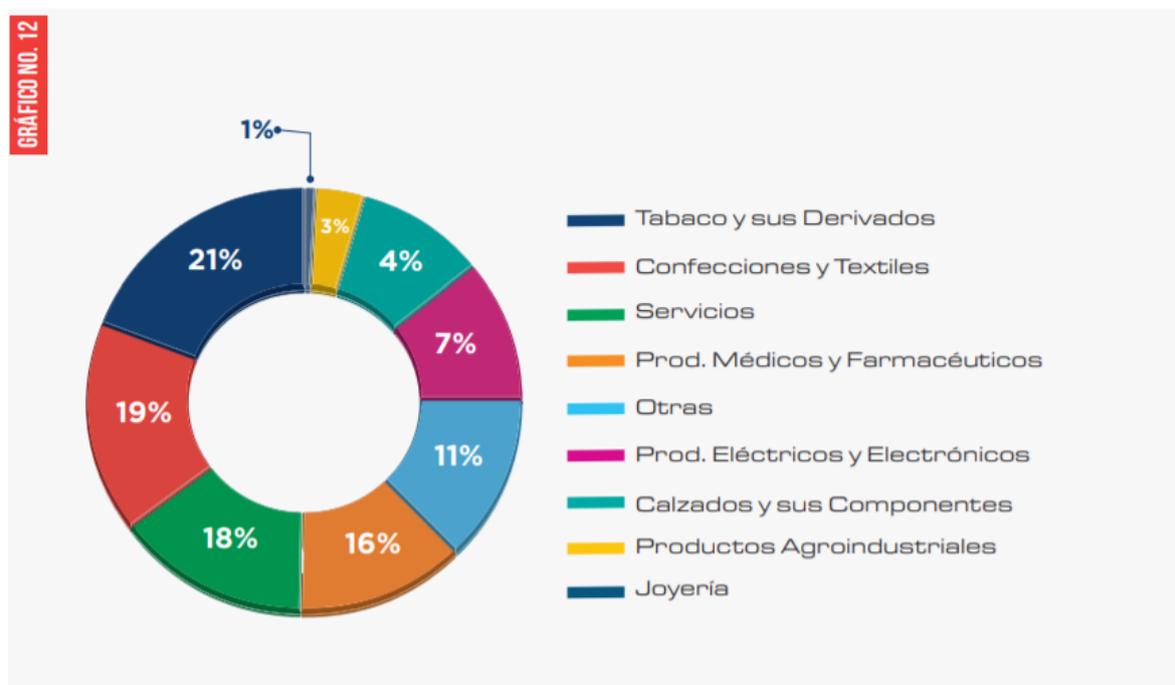
La República Dominicana y Haití han podido sacar provecho a las diferentes características comerciales que posee cada nación con el objetivo de establecer una estable relación comercial entre ambas naciones.

En el ámbito del sector textil, de acuerdo con lo que indica (Romano, 2016), la República Dominicana es el principal suplidor en materia de producción textil hacia Haití generando ingresos por más de US\$400 millones de dólares. Estas son cifras que verdaderamente han ayudado a impactar de manera positiva tanto la economía de República Dominicana como la de nuestra vecina nación haitiana.

Las zonas francas, especialmente las que se ubican en la frontera de estas dos naciones, juegan un papel importante para que la producción textil funcione para ambos países. Estas empresas, al ser parte del sector de zona franca, poseen diversas ventajas tributarias y aduaneras que permiten expandir su productividad y capacidad de empleomanía para poder mantener el sector de coproducción a flote.

La productividad generada por las empresas de zonas francas se ve impulsada por los diferentes acuerdos económicos los cuales afectan tanto a las dos naciones de la isla, entre estos acuerdos podemos mencionar el DR-CAFTA, el cual, a lo largo de 10 años, se ha mantenido como uno de los acuerdos más importantes y efectivos para la República Dominicana.

Distribución Empleados de Zonas Francas por Principales Actividades 2020



Fuente: Informe del Consejo Nacional de Zonas Francas 2020

En esta gráfica podemos ver reflejado la importancia de las zonas francas en las principales actividades en las que estos se encuentran

participando, siendo las confecciones y textiles el 2do mayor protagonista dentro de estas actividades.

Dentro del proyecto industrial fronterizo CODEVI se encuentran focalizadas las mayores empresas del sector de zona franca que se dedican a la producción y coproducción textiles para el país. Aunque existen otras empresas de este sector, como *Gildan Activewear* y *Hanesbrands Caribe* los cuales están ubicados en distintas zonas del país, CODEVI ha podido aglomerar y facilitar la producción textil de empresas dentro del proyecto. Ciertamente, los proyectos de zonas francas, con especial énfasis en las zonas francas ubicadas en el terreno fronterizo, han recibido el apoyo e inversión tanto nacional como internacional. Los extranjeros se sienten atraídos a este tipo de proyectos debido principalmente a que, dentro del sector de coproducción, los productos finalmente elaborados son exportados a las naciones internacionales, especialmente a los Estados Unidos por parte de Haití.

Este parque industrial no hubiera sido posible sin el diálogo constante y los acuerdos realizados entre ambas naciones, la inversión puesta en este proyecto ha logrado innumerables beneficios en temas de coproducción, siendo CODEVI uno de los modelos a seguir para próximos proyectos industriales. De igual forma, la localización de este proyecto ha permitido que tanto mano de obra dominicana como haitiana puedan formar parte en la realización de productos terminados y sin terminar, siendo estos productos de excelente calidad, promoviendo así la productividad y el buen manejo de los materiales utilizados.

La importancia de este proyecto y las demás zonas francas ubicadas a lo largo del país es innegable, los resultados obtenidos por la participación de estas empresas, las cuales cuentan con apoyo tanto público como privado, son percibidos tanto por los trabajadores de estas empresas como por los lugareños alrededor hasta llegar a toda la nación dominicana y haitiana. El desarrollo de estas zonas francas debe ser uno de los puntos claves de los cuales los gobiernos involucrados deben atender, las acciones tomadas para este sector serán de vital importancia para aumentar las capacidades productivas de estas empresas y, ciertamente, la coproducción textil se verá grandemente beneficiada por estas acciones.

3.5 Identificar sectores comerciales donde existen oportunidades para la coproducción

La coproducción de un artículo se da cuando diversas empresas ya sean locales o internacionales participan en las diversas etapas de un producto para su realización final. En este caso, la coproducción textil se da en el momento en que un país como la República Dominicana procesa los diferentes componentes de tela, tejido, hilo, etc. para estos ser exportados hacia nuestra vecina nación Haití donde finalmente se dan las manipulaciones finales para que estos componentes sean finalmente producidos y transformados en camisetas, pantalones, calcetines, etc., con el fin de estos ser finalmente exportados a diversos países, especialmente Estados Unidos.

Las empresas o países que son protagonistas en la coproducción de un producto lo hacen en busca de ciertos beneficios, por ejemplo, se busca reducir el riesgo de desarrollo de los productos en cuestión, los protagonistas

del producto buscan no estar 100% involucrados en desarrollar desde cero el producto final para fines de seguridad y/o reputación. De igual forma, los recursos utilizados no serán igual a que si una de las partes produjera el artículo desde cero, al contrario, los recursos se dividen entre las diferentes partes con el objetivo de que ambas mantengan sus arcas económicas positivas y estables.

La coproducción entre República Dominicana y Haití no solo tiene posibilidades de establecerse en el sector textil, existen diversos productos y sectores en los que esta alianza productora podría resultar en grandes beneficios para ambas partes. Entre los sectores potenciales donde puede haber grandes oportunidades de coproducción entre ambas naciones, podemos mencionar:

- **Sector agroindustrial:** la República Dominicana es un país caracterizado por la excelente calidad y diversidad en el ambiente agroindustrial, la producción de estos productos puede llegar a ser una gran oportunidad de coproducción para Haití, al recibir, por ejemplo, semillas de diferentes clases de frutas, levadura o hasta la misma tierra fértil son varias de las oportunidades que nuestro país puede utilizar y aplicar dentro de la coproducción.
- Ciertamente, nuestro país y la vecina nación podrían relacionarse dentro de este sector y la coproducción en el mismo. Haití podría utilizar los productos dentro de la agroindustria para transformarlos en alimentos finales, ya sea para consumo local o distribución internacional.

La agroindustria es un sector con grandes cantidades de oportunidades que podrían ser utilizadas para cumplir este objetivo de coproducción, además, tiene la posibilidad de impactar en la sociedad dominicana y haitiana, emplear grandes cantidades de mano de obra, con o sin experiencia previa, los cuales tendrán la oportunidad de llevar alimento a sus hogares.

→ **Manufactura ligera:** la manufactura ligera aglomera aquellos productos que son constantemente utilizados por la sociedad y son de consumo rápido. Dentro de estos están los calzados y diversos textiles, tabaco, medicinas, etc.

Esta industria se caracteriza por ser amigable al medioambiente, de igual forma, utiliza componentes los cuales son parcialmente procesados con el fin de producir los bienes finales. Es ahí donde se encuentra la mejor oportunidad para la coproducción de estas dos naciones. La manufactura ligera requiere ser procesada en diferentes fases, las cuales pueden ser divididas entre estas dos naciones y las especialidades que estas pueden proveer.

Concentrarse en los productos que están incluidos dentro de esta industria ligera puede ser una gran oportunidad de relación para estos dos países, Haití podría sacar grandes ventajas al recibir los componentes necesarios para la creación de los productos finales por parte de la República Dominicana. Al igual que la agroindustria, los productos dentro de la manufactura ligera pueden ser finalmente exportados a los países del mundo (aunque con mayores posibilidades

de ser los Estados Unidos para así aprovechar los beneficios del acuerdo HOPE) o para consumo local.

→ **Manufactura electrónica:** los equipos electrónicos son requeridos en todo el mundo, desde dispositivos móviles o computadoras hasta identificadores electrónicos son necesarios para que los países del mundo se movilicen día a día.

Esta demanda de estos equipos electrónicos pueden ser una gran oportunidad (con la debida especialización de personal) de coproducción entre los países de la isla. La inversión internacional para el correcto funcionamiento de este sector en la isla puede llegar a traer beneficios los cuales podrán ser percibidos en la población de ambas naciones. Cada país puede especializarse en las diferentes etapas que conllevan estos dispositivos, para que estos finalmente sean exportados.

Sin embargo, en países como República Dominicana y Haití, donde la mano de obra especializada es escasa y las herramientas tecnológicas no están debidamente actualizadas, para poder aplicar este tipo de coproducción se requiere una gran cantidad de inversión y grandes niveles de especialización en ambos países, por lo tanto, esta oportunidad debe ser preparada en detalle para poder ser aprovechada.

Ciertamente, la coproducción tiene grandes oportunidades de ser utilizada en diversos sectores comerciales. El correcto análisis, planeamiento y aprovechamiento de estas oportunidades deben ser llevadas a cabo por ambas naciones, los acuerdos comerciales

pueden funcionar como una gran oportunidad para impulsar la coproducción dado que la misma generará grandes beneficios para las naciones de la isla.

3.5.1 Mercado Meta

Para llegar a un acuerdo de coproducción es recomendable que ambas partes tengan los mismos objetivos a cumplir tanto a corto como largo plazo. Esto es debido a que, si una de las partes falla en su etapa pertinente de coproducir un producto, todas las partes involucradas en este proceso se verán negativamente afectadas. Por ello, dentro de la relación de coproducción el mercado objetivo debe ser idéntico para las empresas implicadas en esta relación comercial.

Las estrategias y planes deben ser acordadas entre las partes involucradas en las etapas de coproducción para así poder crear un plan estratégico eficaz que logre captar el objetivo del mercado, aprovechar las ventajas competitivas de cada parte será vital para lograr dicho objetivo. La calidad de los productos finales será vital para mantener el público objetivo que se tiene establecido. Por ello, es necesario que las relaciones comerciales entre las partes que están involucradas en la coproducción sean lo más transparente y fuerte posible. La comunicación constante entre las partes es uno de los puntos más importantes a los que se debe estar pendiente y más cuando existe un esquema de coproducción tan necesaria para países como la República Dominicana y Haití.

El desarrollo de la relación comercial que existe entre las dos naciones que conforman la isla de La Española cumple con el modelo de gravedad comercial, el cual indica que los países que se encuentren más cerca uno del otro podrá fomentar actividades comerciales con mucha más frecuencia y con mayores beneficios entre ellos. Aunque más del 90% del desarrollo comercial que existe entre estos dos países está dirigido en la República Dominicana, Haití ha podido beneficiarse de esta interacción que ha sucedido desde hace décadas y que en estos últimos años ha ganado terreno para las dos naciones.

La Inversión Extranjera Directa (IED) es sumamente importante para ambos países tanto para mantener sus niveles de producción estables como para poder aplicar diferentes aplicaciones tecnológicas en dicha producción. Para Haití la IED ha sido difícil de contabilizar por sus propios medios, sin embargo, se tiene en conocimiento por diferentes plataformas como el *InvestmentMap*, que las mayores proporciones de IED están siendo dirigidas al sector de servicios. Estas inversiones utilizan todos los medios necesarios posibles dado que el desarrollo de la economía de Haití afecta positivamente la de República Dominicana. Una de las mejoras estrategias para poder fomentar y poder desarrollar las IED es mediante la aplicación de convenios entre el sector público y privado, estas colaboraciones, dado que los intereses públicos y privados se unen, permitirán desarrollar el entorno comercial de estas dos naciones (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2021)

Ninguna relación de coproducción con fines de exportación hacia países terceros puede prosperar sin la correcta administración, diálogo y entendimiento de las partes involucradas. La República Dominicana y Haití,

aunque poseen ciertas ventajas por la cercanía física que tienen las dos naciones y los diferentes lazos en el entorno político, social, cultural y económico que los unen, deben buscar las mejores prácticas multilaterales que puedan aumentar de forma significativa los niveles de coproducción de estos dos países. A pesar de que la relación de coproducción textil siempre ha estado presente para ambos países, la realidad impera y se puede apreciar las diferentes deficiencias a nivel comercial, logístico y político que afectan la relación existente entre estas naciones.

Código del producto	Descripción del producto	Haití exporta hacia Estados Unidos de América			
		Valor 2020, en miles US\$	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2016-2020, %, p.a.	Participación en las exportaciones de Haití, %	Arancel equivalente ad valorem enfrentado por Haití
TOTAL	Todos los productos	861.814	0	83	
61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	639.699	0	89	0
62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	115.220	-9	96	0
63	Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos	27.687	342	98	7

Fuente: Trademap.com

Como referencia del papel que posee Haití con los Estados Unidos, la tabla arriba indicada nos permite ver el panorama de exportaciones que tiene

la nación haitiana con los Estados Unidos, donde los productos textiles y confecciones, a pesar de la situación de salud provocada por el COVID-19, han alcanzado los US\$861,814 dólares, dando a entender que este país, si se aplicase un buen manejo de inversiones y facilitaciones tanto de logística como de negocios, pudiera aumentar estos montos anuales.

Se debe mantener un enfoque al desarrollo de los productos, para la República Dominicana, la perfección de los componentes textiles utilizados, los cuales serán exportados hacia Haití para su ensamblaje final, son un punto clave para tener en cuenta para poder cumplir con las necesidades del mercado meta que se tiene como objetivo.

Por otro lado, para la vecina nación de Haití, el correcto ensamblaje y perfección en los detalles es vital para de igual forma cumplir este objetivo. Ciertamente, las dos naciones deben perfeccionar cada uno de sus procesos en los que están involucradas. La constante ayuda y acuerdos entre las partes jugará un papel importante para el desarrollo y perfección de cada una de estas etapas.

En materia de coproducción textil, el mercado meta debe ser establecido de acuerdo con los estilos, tamaños y prendas que son finalmente fabricadas. En la relación de coproducción entre las naciones de la isla caribeña, Haití finalmente exporta estos productos al mercado de los Estados Unidos, tanto a empresas como particulares.

Haití tiene la facilidad de poder exportar estos productos finales debido al acuerdo del *Haitian Hemispheric Opportunity through Partnership Encouragement Act (HOPE)* el cual otorga a este país poder exportar sus

productos hacia los Estados Unidos sin ningún tipo de costo arancelario ni cuotas de exportación.

Este acuerdo tiene el objetivo de facilitar a la nación haitiana el establecimiento de su mercado objetivo, al estar libre de costos tributarios, Haití puede exportar en grandes cantidades mediante la facilitación de componentes textiles por parte de la República Dominicana.

Haití tiene el objetivo de exportar a las empresas fuertemente establecidas en los Estados Unidos, *Nike*, *Fashion Nova* y *QuickSilver* son varias de las empresas con las que Haití posee relaciones comerciales. Las exportaciones constantes generan grandes beneficios económicos para la nación empobrecida de Haití, ciertamente, el aprovechamiento de sus diferentes ventajas competitivas ha podido ser posible debido a los diferentes estímulos de exportación que el país ha recibido por parte de los Estados Unidos.

El mercado meta es un indicador que toda empresa debe establecer para poder dirigir su producto. La República Dominicana y la nación haitiana deben dar lo mejor de sí mismo para poder mantener su mercado meta, el cual es los Estados Unidos. El intercambio de información transparente y efectiva debe estar siempre en la mesa para poder lograr estos objetivos. Al fin y al cabo, si cada país cumple con su parte, el otro integrante se verá sumamente beneficiado.

Ahora más que nunca, es necesario que tanto la República Dominicana como Haití desarrollen diferentes estrategias que les permita aumentar tanto la calidad, productividad y facilidad logística de los productos con miras a ser exportados hacia Estados Unidos.

El país norteamericano, bajo el mandato de Joe Biden, está redireccionando la nación hacia la política exterior y el multilateralismo, otorgando facilidades de acceso a este mercado mediante convenios los cuales permitirán desarrollar el mercado norteamericano, reescribiendo la trayectoria aislacionista que fue establecida durante los 4 años de gobierno anterior. Con el actual rumbo por el cual está siendo dirigida la nación será necesario mayores niveles de diálogo entre la relación RD-Haití y este país para poder fomentar mejores prácticas comerciales para así tanto la República Dominicana como Haití puedan establecer posiciones estables en materia textil en la nación norteamericana.

CONCLUSIONES

Esta investigación ha sido realizada con el objetivo de poder identificar y explicar las diferentes estrategias utilizadas para la exportación de productos textiles coproducidos entre República Dominicana y la República de Haití con la finalidad de que los productos procesados sean finalmente exportados hacia el mercado de los Estados Unidos. Este objetivo general se ha alcanzado con éxito mediante la aplicación de las diversas estrategias metodológicas anteriormente mencionadas en este proyecto. La acertada determinación de las estrategias utilizadas por estos países en materia de coproducción para poder alcanzar el mercado de Estados Unidos se ha podido esclarecer en detalle dentro de este proyecto de investigación.

En este mismo ámbito, el objetivo específico del análisis del proceso de exportación de productos textiles coproducidos entre República Dominicana y Haití hacia Estados Unidos fue debidamente detallado y explicado. Las etapas que conlleva este proceso de exportación para los productos coproducidos entre las dos naciones de la isla fueron indicadas desde el inicio de este proceso hasta el final del mismo, iniciando con la instalación de zonas francas, especialmente fronterizas, las cuales promueven la coproducción textil y facilitan el comercio entre estas nación mediante las ventajas que se aplican a este sector, la numerosa mano de obra la cual incrementa la productividad de las compañías involucradas, la cercanía de estas zonas francas en la frontera ayudan a facilitar las actividades logísticas para estos productos, agilizando la cadena productiva necesaria para el correcto funcionamiento de las actividades de

coproducción, luego de que estos insumos textiles pasan a manos de la nación haitiana, son finalmente ensamblados y exportados hacia el mercado de Estados Unidos. El cumplimiento de este objetivo muestra una vez más la necesidad de realizar este proyecto y de poder conocer a fondo cada una de estas fases, mostrando con exactitud los procedimientos que se realizan para las mismas.

El objetivo específico, el cual consistió en identificar las estrategias comerciales utilizadas para la exportación de productos textiles coproducidos entre República Dominicana y Haití hacia Estados Unidos fue alcanzado y cumplido. Las estrategias comerciales para poder promover la coproducción entre estas dos naciones van desde los acuerdos de cooperaciones aduanales de la República Dominicana y Haití, el cual tiene el objetivo de facilitar la transferencia y facilitación de los insumos textiles que van desde la República Dominicana hacia Haití y viceversa. Acuerdos público-privados los cuales desarrollan las facilidades de coproducción entre estas dos naciones ha sido otra táctica que ha otorgado resultados positivos en este ámbito. Los acuerdos internacionales tanto para República Dominicana como Haití con los Estados Unidos han simplificado y allanado los procesos de exportación dirigidos hacia el mercado estadounidense, aumentando de forma directa la producción textil de la nación dominicana y haitiana. Ciertamente, estas estrategias han podido demostrar el constante esfuerzo realizado por los países involucrados en este proceso. La búsqueda de oportunidades de mejora ha estado presente en este ámbito para así poder desarrollar y explotar este sector, otorgando grandes beneficios a estos países.

La identificación de los sectores comerciales donde existen oportunidades para la coproducción es uno de los objetivos específicos el cual fue de igual forma cumplido en este proyecto. Ciertamente, además de la coproducción textil, se ha demostrado que las características que poseen estos dos países pueden ser tomadas para desarrollar las áreas de producción en sectores como la agroindustria, manufactura ligera y manufactura electrónica. Los procesos que conllevan estos sectores son ideales para que surjan nuevas alianzas en materia de coproducción entre estos dos países, la necesidad de repartir las etapas de producción en estos sectores debe ser consideradas y tomadas para poder implementar estrategias ideales que ayuden a cumplir los objetivos de coproducción de estas áreas.

RECOMENDACIONES

Luego de contemplar las conclusiones que han surgido de este proceso de investigación sobre las estrategias de exportación de la coproducción dominicana con Haití al mercado de Estados Unidos, podemos determinar varias recomendaciones que pueden promover y desarrollar esta área tan necesaria como es la coproducción.

- Promover el diálogo y cooperación entre las aduanas dominicana y haitiana para así desarrollar y facilitar las relaciones de comercio y coproducción entre estos dos países.
- Agilizar y flexibilizar las documentaciones requeridas para el traspaso de insumos textiles requeridos para la coproducción con fines de exportación hacia los Estados Unidos.
- Establecer nuevos acuerdos comerciales multilaterales enfocados en la coproducción entre estos países con el objetivo de aumentar la productividad y facilitar el comercio.
- Aplicar herramientas tecnológicas actualizadas en los distintos puntos de fabricación textil para estimular la producción y agilizar cada una de las fases que conlleva la misma.
- Promover la cooperación entre la nación dominicana, Haití y los Estados Unidos para facilitar la exportación de los productos textiles hacia la nación norteamericana.
- Desarrollar las actividades logísticas en cada una de estas naciones para poder agilizar los procesos de transporte pertinentes en este ámbito.

- Motivar las interacciones comerciales entre la República Dominicana y Haití en materia de coproducción para los diferentes sectores económicos. Dando así oportunidades de crecimiento para ambas naciones.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Analytica. (2016). Zonas Francas de Republica Dominicana. Retrieved 7 23, 2021, from ¿Que son las Zonas Francas?:

<https://www.analytica.com.do/publicaciones/blog/que-son-las-zonas-francas/>

Banco Mundial. (2013, diciembre 23). Haití reactiva su industria textil y de indumentaria siguiendo los pasos de Brasil y Corea. Retrieved junio 24, 2021, from BancoMundial:<https://www.bancomundial.org/es/news/feature/2013/12/23/haiti-reactiva-industria-textil-siguiendo-pasos-brasil-corea>

CAMILA&CAMILA. (2020, 06 30). Panorama actual de la industria textil en Latinoamérica. Retrieved 06 24, 2021, from camilaycamila.com:

<https://www.camilaycamila.com/industria-textil-en-america-latina>

Ceballos, A. (2019, 8 6). ¿Qué son las aduanas? Retrieved 7 18, 2021, from Qué es una aduana y cómo funciona:

<https://www.comercioyaduanas.com.mx/aduanas/aduana/que-es-una-aduana/>

Dirección General de Aduanas. (2019). Acuerdos aduanales entre Republica Dominicana y Haití. DGA. Retrieved 07 22, 2021, from GOBIERNO APLICACION

ACCIONES CONCRETAS EN FRONTERA:

<https://www.aduanas.gob.do/noticias/gobierno-aplica-acciones-concretas-en-frontera/>

El Nacional. (2011, 06 18). CODEVI y el sector textil. Zona franca en frontera emplea más de 6 mil haitianos. Retrieved 07 23, 2021, from

<https://elnacional.com.do/zona-franca-en-frontera-emplea-6-mil-haitianos/>

Ferrer-Dalmau Textil. (2020, 5 6). Procesos dentro la industria textil. Retrieved 7 5,

2021, from Procesos y maquinaria en la industria textil: <https://fdtextil.es/procesos-y-maquinaria-en-la-industria-textil/>

Giraldo Diaz, J. (2018, 6 23). Características de la Industria Textil. Retrieved 7 5, 2021, from Scribd: <https://www.scribd.com/presentation/157748863/4->

Caracteristicas-de-La-Industria

Gómez, A. (2013, diciembre). El Grupo del Banco Mundial contribuye a mejorar las zonas industriales de Haití y alienta la inversión privada. Retrieved junio 24, 2021, from Banco Mundial:

<https://ifcext.ifc.org/IFCExt/pressroom/IFCPressRoom.nsf/0/B8F80280D01ECE3D852576410065FF40>

Legiscomex. (2015). Beneficios de las Zonas Francas. Retrieved from ¿Que es una Zona Franca?: <https://www.analytica.com.do/publicaciones/blog/que-son-las-zonas-francas/>

OMC. (2015). Comercio internacional de textiles. Retrieved 7 11, 2021, from Acuerdo sobre los textiles y el vestido:

http://www.papelesdesociedad.info/IMG/pdf/acuerdo_multifibras.pdf

Parques Industriales. (2019). La Industria ligera. Retrieved 06 26, 2021, from ¿Que es la industria ligera?: <https://www.parquesindustriales.com/blog/que-es-la-industria-ligera>

Proyectos textiles IBV. (2018). Descripción grafica proceso textil. Retrieved 7 8, 2021, from El Proceso productivo: <https://textil.ibv.org/el-proyecto/el-sector-textil/siniestralidad/>

Romano, R. (2016, 07 18). Republica Dominican es el principal suplidor de insumos textiles de Haití. Retrieved 07 24, 2021, from <https://www.diariolibre.com/economia/rd-es-el-principal-suplidor-de-insumos-textiles-de-haiti-XG4392321>

Ruecas y Telares. (2014). Telar plano. Retrieved 7 7, 2021., from <http://ruecas.com/pro/telar-plano>

Westreicher, G. (2021, 05 13). Características fundamentales de la Industria Textil. Retrieved 06 26, 2021, from Industria textil, conceptos y características.: <https://economipedia.com/definiciones/industria-textil.html>

Banco Interamericano de Desarrollo. (2020, 08 14). *Industria textil de Haití*.

Cómo Haití se está convirtiendo en un líder manufacturero de ropa.

<https://idbinvest.org/es/blog/como-haiti-se-esta-convirtiendo-en-un-lider-manufacturero-de-ropa>

Banco Mundial. (2013, diciembre). *Haití y su industria textil*. Retrieved 2021, from <https://www.bancomundial.org/es/news/feature/2013/12/23/haiti-reactiva-industria-textil-siguiendo-pasos-brasil-corea>

Bilini, C. (2013). *Industria textil en América Latina*. Dossier La industria textil en América Latina.

<https://eds.b.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=4&sid=a47f2339-415a-45cd-8529-73a632edb066%40pdc-v->

[sessionmgr01&bdata=Jmxhbm9ZXMmc2l0ZT1lZHMtbGI2ZQ%3d%3d#AN=edsdoj.bd75076f1a0f4113891f25b01e2d699f&db=edsdoj](https://eds.b.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=4&sid=a47f2339-415a-45cd-8529-73a632edb066%40pdc-v-sessionmgr01&bdata=Jmxhbm9ZXMmc2l0ZT1lZHMtbGI2ZQ%3d%3d#AN=edsdoj.bd75076f1a0f4113891f25b01e2d699f&db=edsdoj)

López, P. (2016). *La industria textil entre Asia y Latinoamérica*. El liderazgo de los países asiáticos en el sector del vestido: repercusiones para América

Latina. <https://eds.b.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=16&sid=6c364516-2197-442f-b2cd->

[54acd913eb8f%40sessionmgr102&bdata=Jmxhbm9ZXMmc2l0ZT1lZHMtbGI2ZQ%3d%3d#db=edssci&AN=edssci.S1870.69162016000200152](https://eds.b.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=16&sid=6c364516-2197-442f-b2cd-54acd913eb8f%40sessionmgr102&bdata=Jmxhbm9ZXMmc2l0ZT1lZHMtbGI2ZQ%3d%3d#db=edssci&AN=edssci.S1870.69162016000200152)

Ministerio de Económica, Planificación y Desarrollo. (2016, septiembre).

Oportunidades empresariales entre la República Dominicana y Haití.

Ministerio de Económica, Planificación y Desarrollo. Retrieved 2021, from

<https://mepyd.gob.do/mepyd/wp->

[content/uploads/archivos/libros/oportunidades-entorno-empresarial-rep-dominicana-y-haiti.pdf](https://mepyd.gob.do/mepyd/wp-content/uploads/archivos/libros/oportunidades-entorno-empresarial-rep-dominicana-y-haiti.pdf)

Ministerio de Relaciones Exteriores. (2021, 07 01). *Colaboración entre Republica Dominicana y Haití*. Contexto Diplomático de Republica Dominicana. Retrieved 07 30, 2021, from file:///C:/Users/roso/Downloads/boletin%20contexto%20diplomatico%20segunda%20edicio%CC%81n%20(4).pdf

Revista Digital de Historia. (2014, abril). *Evolución del comercio exterior de Haití*. Revista Digital de Historia. Retrieved 2021, from <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4653975.pdf>

Vargas, C. (2008, 05 10). *Industria textil de la Republica Dominicana*.

Limitaciones y potencialidades de la industria manufacturera textil de la República Dominicana.

<https://eds.b.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=2&sid=7e3ef41f-3fe7-4351-8a98-2277a9a781fc%40sessionmgr102&bdata=Jmxhbmc9ZXMmc2l0ZT1lZHMtbGl2ZQ%3d%3d#AN=edsbas.CBAFAC47&db=edsbas>

ANEXOS

ANEXO #1. ANTEPROYECTO

VICERRECTORÍA ACADÉMICA

DEPARTAMENTO CURSO MONOGRÁFICO

**Anteproyecto del Trabajo Final en la modalidad de Curso Monográfico para
optar por el título de Licenciatura en Negocios Internacionales**

Título de la monografía:

**"Estrategia de exportación de la coproducción dominicana con Haití al
mercado de**

Estados Unidos"

Sustentada por:

Alexa Almonte A00094370

Daniel Roso A00098283

Asesores:

Lic. Nilsy Mirlene Delgado

Lic. Ariel Guzmán Gautreaux

Coordinación Trabajo Final Curso Monográfico**Dra. Sención Raquel Yvelice Zorob Avila****Santo Domingo, D.N. República Dominicana****Tabla de Contenido**

Introducción	4
1. Planteamiento del problema	4
1.1 Objetivos	6
1.1.1 Objetivo General.	6
1.1.2 Objetivos Específicos	6
2. Justificación	7
2.1 Justificación teórica.	7
2.2 Justificación práctica.	7
2.3 Justificación metodológica.	8
3. Marco Referencial	8
3.2 Marco conceptual	9
3.3 Marco espacial	10
3.4 Marco temporal	11
3.5 Hipótesis	11
4. Diseño apropiado de investigación	11
4.1 Diseño	11
4.2 Enfoque	12
4.3 Secuencia	12
4.4 Tipo de investigación	12
4.5 Método a utilizar	13
5. Esquema de contenido de trabajo de grado	13

Introducción

La República Dominicana y Haití no solo tienen lazos por ser parte de la misma isla, existen importantes similitudes históricas y culturales lo que les ha permitido ser principales socios económicos, las relaciones en el comercio internacional entre ambas cada día aumenta.

Bien es cierto mencionar que el progreso en el nivel de desarrollo ha sido abrumador en las últimas 5 décadas. Haití se ha visto rezagada por una mayor inestabilidad macroeconómica y política, teniendo un menor nivel de inversión en capital humano y las infraestructuras.

Cabe destacar que República Dominicana y Haití mantienen una relación muy fuerte con relación al comercio y coproducción en distintas áreas y sectores.

Para fines de esta investigación de fin de grado analizaremos las estrategias comerciales en las que República Dominicana y Haití trabajan juntos aprovechando las ventajas de ambas naciones, estrategias utilizadas, acuerdos comerciales, zonas francas y aduanas, con datos reales para motivar e incentivar el desarrollo de las exportaciones en República Dominicana y Haití

1. Planteamiento del problema

Es innegable el hecho de que la relación comercial que mantiene la República Dominicana con Haití ha sido un eslabón importante para estas dos naciones. La

nación dominicana ha podido mantener un nivel notable de exportaciones hacia su vecina Haití. En el 2017, las exportaciones dominicanas hacia Haití resultaron en un monto de US\$852.53 millones, de esto, US\$192.3 millones fueron originarios de toda la industria textil. Esto ayuda a identificar las potenciales estrategias comerciales que puede tener la Republica Dominicana con Haití para explotar este mercado, desde la coproducción de insumos, principalmente textiles, con fines de estos ser exportados hacia Haití para finalmente ser transformados en productos terminados para estos ser ingresados en el mercado estadounidense.

Estados Unidos es actualmente el principalmente socio comercial de Haití, cuyas exportaciones han resultado en 82% de los productos exportados de nuestra vecina nación, los principales productos exportados son prendas de vestir, cacao y frutas tropicales, este comercio entre estos dos países y las estadísticas significativas que se mantienen entre ambos es principalmente debido al acuerdo Haitian *Hemispheric Opportunity through*

Partnership Encouragement Act 2006 (HOPE) y su version II del 2008. Este acuerdo permite la exención de diferentes aranceles y cuotas para estas clases de productos. Por otro lado, la República Dominicana se mantiene como el 2do principal socio comercial de esta nación dado la cercanía y el comercio binacional constante que existe entre las fronteras de estas naciones.

Sin embargo, estos niveles de exportación no representan un porcentaje significativo en el PIB dominicano, aunque la nación dominicana es líder comercial en la coproducción de insumos para Haití resultando luego en la exportación del

producto terminado hacia el mercado estadounidense esto no influye, al menos, de forma simétrica, en la economía y resultados de la República Dominicana, esto es mayormente debido a la diferencia importante que existe a nivel económico entre estas dos naciones.

Dado estos resultados, es necesario la implementación y modernización de nuevas estrategias de coproducción que puedan otorgar un aumento en la balanza comercial entre estas dos naciones. Tratados de Libre Comercio como el *Dominican Republic-Central América Free Trade Agreement* (DR-CAFTA), *HOPE* y modificaciones arancelarias deberán ser analizadas de manera detallada para poder realizar estos arreglos necesarios.

1.1 Objetivos

1.1.1 Objetivo General.

El objetivo general de la investigación es identificar las estrategias utilizadas para la exportación de productos textiles coproducidos entre República Dominicana y la República de Haití. con la finalidad de que el producto final sea exportado hacia Estados Unidos.

1.1.2 Objetivos Específicos

- Analizar el proceso de exportación de productos textiles

coproducidos entre República Dominicana y Haití hacia Estados Unidos.

- Identificar las estrategias comerciales utilizadas para la exportación de productos textiles coproducidos entre República Dominicana y Haití hacia Estados Unidos.

- Identificar los sectores comerciales donde existen oportunidades para la coproducción

2. Justificación

2.1 Justificación teórica.

El objetivo de esta investigación se enfoca en recomendar distintas estrategias que se podrían utilizar para motivar y extender los diferentes procesos de coproducción con Haití con fines de exportación hacia los Estados Unidos. Dentro de los principales sectores de coproducción en los que se encuentran relacionados la República Dominicana con Haití está el sector textil.

Las empresas de zona franca dominicanas son el principal proveedor de insumos de la industria textil haitiana, exportando hacia ese mercado alrededor de US\$400 millones de insumos textiles a su industria, de acuerdo con un estudio realizado por el Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo (MEPyD). A su vez Haití concentra el 88% de sus exportaciones en la confección textil, y la mayor parte de esa manufactura va a los Estados Unidos, exportando más de US\$900 millones al año a ese mercado norteamericano. (Gómez, 2016)

La evaluación del desempeño comercial y retos futuros en el DR-CAFTA a los 10 años de su firma, realizado por el MEPyD arrojó que República Dominicana es un país que mantuvo excelentes esquemas de coproducción con Haití.

2.2 Justificación práctica.

Esta investigación identificará los procesos de coproducción que estimulan y favorecen a la producción final con el objetivo de poder otorgar recomendaciones y estrategias en cada una de estas etapas, resultando en mayor fluidez en el desarrollo de estos procesos consumiendo así menos tiempo para la exportación de diferentes tipos de insumos.

2.3 Justificación metodológica.

La preparación, análisis e implementación de diferentes tipos de metodologías conlleva a que esta investigación pueda ser realizada con base y soportes de calidad para poder llevar a cabo este estudio sobre las etapas que se realizan en los procesos de coproducción, enfocándonos en los insumos textiles. Con esto, se podrá concientizar más a fondo acerca de cómo estas diferentes fases de producción son llevadas en la República Dominicana para finalizar en la exportación del insumo textil que resultara en producto terminado en nuestra vecina Haití para luego finalmente ser exportados hacia Estados Unidos.

3.Marco Referencial

3.1 Marco teórico

De acuerdo con el Doctor Fairbanks, "Existen múltiples oportunidades para desarrollar proyectos de coproducción textil entre plantas que operan en la República Dominicana y Haití. Esto implicaría la integración de cadenas de suministro a ambos lados de la frontera, para beneficiarnos de las ventajas competitivas existentes en cada país. Estas sinergias podrían ser apalancadas si se extienden los incentivos fiscales y de acceso al mercado a proyectos de coproducción en ambos lados de la isla." (Fairbanks, 2010, 6)

El Doctor Fairbanks sugiere que, si ambos países llegan a un acuerdo de cooperación para promover la coproducción, esto puede ser un gran proyecto. Ya que, este entiende que pueden utilizar las ventajas competitivas de cada país para trabajar en conjunto.

Marcela Escobari opina: "Debería ser un matrimonio hecho en el cielo. Haití tiene salarios más competitivos que China y bajo el *HOPE Act (Haitian Hemispheric Opportunity*

through Partnership Encouragement Act / Ley de Estímulo para la Asociación y la Oportunidad Hemisférica), pueden surtirse de telas de cualquier parte del mundo (a la mitad del precio que la República Dominicana) y exportarlos a los Estados Unidos con una tasa preferencial arancelaria. Haití necesita crear muchos, pero muchos trabajos. Esta es la situación en que se encuentran, no la situación que ellos quisieran tener." (Escobari, 2010)

Lo que la señora Escobari plantea son las bases estratégicas de una operación de comercialización perfecta, ya que al acogerse a la ley HOPE, Haití tiene acceso al mercado estadounidense con una tasa arancelaria preferencial, aunque su materia prima no sea proveniente de Estados Unidos. Esto les da la oportunidad de abastecerse a un precio mucho más competitivo, generando mayor rentabilidad para las empresas del sector.

3.2 Marco conceptual

Coproducción: la coproducción puede definirse como un complejo proceso el cual varias personas u organizaciones están involucradas y que requiere de diferentes factores para poder llevar a cabo una serie de actividades. (MENDEZ, 2019)

Exportación: una exportación es básicamente todo bien y/o servicio legítimo que el país productor o emisor (el exportador) envíe como mercancía a un tercero (importador), para su compra o utilización. (Montes, 2019)

Comercio Internacional: el comercio internacional, se define como el conjunto de transacciones comerciales realizadas entre privados, residentes en distintos países. (Huesca, 2012, P.14)

Arancel: “los aranceles son impuestos que distorsionan los resultados del comercio, tanto en la distribución de las ganancias como en los ganadores y perdedores de esta” (Gorgora & Medina, 2010, P.1)

Cadena de suministro: es el conjunto de actividades y procesos de distribución necesarios para llevar a cabo la venta de un producto. Abarca la

búsqueda de materias primas, su transformación, fabricación, transporte y entrega al consumidor final. (Roldán, 2017)

Industria: es un sector que se dedica a transformar materias primas en productos de consumo final o intermedio. (Caballero Ferrari, 2016)

Ventaja competitiva: es cualquier característica que posee una empresa, país o persona que la diferencia de otras, colocándole en una posición superior para competir. (Sevilla Arias, 2016)

Estrategias: describe cómo se lograrán los objetivos generales propuestos de manera eficaz y correcta, es decir qué acciones ayudarán a la organización a cumplir con su Misión. (Rovere, 1993, #226)

3.3 Marco espacial

Esta investigación se llevará a cabo en Santo Domingo, República Dominicana, se tomarán diversas informaciones de empresas como *Gildan Activewear*, en su sucursal ubicada en el KM 22 de la autopista las américas, zona franca las américas, Santo Domingo este y *HanesBrands Inc.* San Isidro, ubicado en la Autopista coronel Rafael Tomas Fernández Domínguez, Santo Domingo este.

3.4 Marco temporal

Todos los datos recolectados de esta investigación partirán desde el año 2010 hasta agosto del presente año, cuando el proceso de recolección, procesamiento y análisis de datos haya finalizado.

3.5 Hipótesis

Es necesaria la modernización de las estrategias implementadas hasta ahora para la coproducción de insumos hacia Haití para la exportación de los productos terminados hacia Estados Unidos

4. Diseño apropiado de investigación

4.1 Diseño

Este informe contiene características de investigación explicativa, descriptiva y exploratoria. Se analizará de forma detallada y concisa las diferentes estrategias que son aplicadas actualmente con el objetivo aprovechar los beneficios de la coproducción con nuestra vecina nación Haití para finalmente el producto final ser exportado a Estados Unidos.

4.2 Enfoque

Tendrá un enfoque mixto el cual combinará la perspectiva cuantitativa y cualitativa en un mismo estudio, con el objetivo de darle profundidad al análisis con la obtención de datos que ayudarán con el desarrollo de la investigación.

4.3 Secuencia

Transversal, debido a que se observan diferentes variables en esta investigación.

4.4 Tipo de investigación

La investigación será exploratoria debido a que la misma nos servirá de apoyo a la hipótesis que posee, y que la misma ayudará a responder preguntas claves para el desarrollo, como el por qué, qué y cómo. Este tipo de investigación ayudará a que se analice este tema que no se ha profundizado lo necesario. De

igual forma, esta investigación será descriptiva, ya que es necesario observar los diferentes factores que inciden en esta investigación, cómo se desarrollan y las consecuencias que producen los mismos. La identificación de estas variables es vital para poder desarrollar la investigación. Para finalizar, es necesario que la investigación sea explicativa siendo una de las más importantes, debido a que gracias a esta se establecerán las causas de los sucesos que están en materia de estudio, y, además, establecer el porqué del problema.

4.5 Método a utilizar

Cualitativo: aplicando este método podremos obtener mayores datos de investigación de fuentes confiables mediante entrevistas y encuestas generales sobre los resultados obtenidos de la coproducción entre República Dominicana y Haití. Se podrán analizar y generalizar estos datos para indicar conclusiones determinantes para esta investigación.

Inductivo: este método será de ayuda para realizar un análisis completo sobre esta investigación. Aplicando razonamientos que puedan lograr este análisis se podrá llegar a conclusiones amplias que puedan otorgar una correcta interpretación a esta investigación.

Histórico: para comprender el origen de esta investigación es necesario conocer el origen e historia de las estrategias que han resultado de la alianza en materia de coproducción entre República Dominicana y Haití que ha logrado mantenerse a lo largo de los años. Entendiendo la historia que resulta en esta investigación podremos realizar comentarios acertados que podrán interpretarse de forma clara para poder comprender.

5. Esquema de contenido de trabajo de grado

Capítulo I - Origen de la Industria textil

1.1 Origen de la industria textil y

confecciones

1.2 Características de la industria textil.

1.3 Proceso productivo de la industria textil.

1.4 Comercio internacional de textiles

CAPÍTULO II - Industria textil en República Dominicana y Haití

2.1 Producción textil en la República Dominicana

2.2 Producción textil en Haití

2.3 Cooperación entre naciones para la coproducción textil.

2.4 Rendimiento de la coproducción entre naciones

CAPÍTULO III - Estrategias utilizadas en la coproducción textil entre República Dominicana y Haití

3.1 Acuerdos comerciales

3.2 cooperación de las aduanas

3.3 Establecimiento de zonas francas en la frontera dominico-haitiana

3.4 Importancia de las zonas francas en la coproducción entre República Dominicana y Haití

3.5 Identificar los sectores comerciales donde existen oportunidades para la coproducción

Bibliografía

Caballero Ferrari, F. j. (2016, enero 23). *Industria*. Economipedia. Retrieved junio 5,

2021, from <https://economipedia.com/definiciones/industria.html#referencia>

Escobari, M. (2010, septiembre). "República Dominicana y Haití: ¿Estamos respondiendo con la rapidez necesaria? *Revista de la Cámara Americana de Comercio de la República Dominicana*, 2(5), 37.

<https://amcham.org.do/images/revistas/Edicion11.pdf>

Fairbanks, M. (2010, septiembre). "República Dominicana y Haití: ¿Estamos respondiendo con la rapidez necesaria? *Revista de la Cámara Americana de Comercio de la República Dominicana*, 2(5), 6.

<https://amcham.org.do/images/revistas/Edicion11.pdf>

Gómez, D. A. (2016, Julio 19). *República Dominicana es el principal suplidor de insumos textiles de Haití*. Por el ojo de la cerradura. Retrieved 2021, from <https://porelojodelacerradura.com.do/republica-dominicana-es-el-principal-suplidorde-insumos-textiles-de-haiti/>

Gorgora, J., & Medina, S. (2010). *La política arancelaria y el comercio exterior*.

Autores.

http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/136/5/233_ARANCELES_comercio.pdf

pdf

Huesca, C. (2012). *Comercio Internacional*. Red Tercer Milenio.

http://190.57.147.202:90/xmlui/bitstream/handle/123456789/502/Comercio_internacional.pdf?sequence=1

MENDEZ, D. (2019, 10 24). *Definición de coproducción*. Economiasimple. Retrieved

6 3, 2021, from <https://www.economiasimple.net/glosario/produccion>

Montes, J. (2019, 1 23). *¿Qué es la exportación?* Exportación - Que es, definición y significado. Retrieved 6 3, 2021, from

<https://economipedia.com/definiciones/exportacion.html>

Roldán, P. N. (2017, Abril 25). *Cadena de suministro*. Economipedia. Retrieved junio

5, 2021, from <https://economipedia.com/definiciones/cadena-de-suministro.html>

Rovere, M. (1993). Planificación Estratégica en Recursos Humanos en Salud.

Serie Desarrollo de Recursos Humanos, (96), 226. OPS. Retrieved junio 5, 2021, from www.sld.cu/galerias/doc/sitios/infodir/doc_13.doc

Sevilla Arias, A. (2016, diciembre 10). *Ventaja competitiva*. Economipedia.

Retrieved junio 5, 2021, from <https://economipedia.com/definiciones/ventaja-competitiva.html>