



Diagnóstico Comercio Bilateral

República Dominicana y República de Haití

Estudios realizados en el marco del Proyecto del Observatorio Binacional para Medio Ambiente, Migración, Educación y Comercio (OBMEC), parte del componente Dialogo Político y Apoyo a la Comisión Mixta Bilateral Dominico-Haitiana del Programa de Cooperación Binacional Haití-República Dominicana, bajo el 10º Fondo Europeo de Desarrollo, financiado por la Unión Europea, a través de la Dirección de Cooperación Multilateral (DIGECOM), ejecutado por un consorcio de universidades dominicanas y haitianas: Universite de Quisqueya (UniQ), Universite Notre Dame D'Haiti (UNDH), Universite Episcopale d'Haiti (UNEPH), Universidad APEC (UNAPEC), Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra (PUCMM), Universidad Nacional Pedro Henríquez Ureña (UNPHU), Universidad Instituto Superior de Agricultura (ISA).

La presente publicación ha sido elaborada con el apoyo financiero de la Unión Europea. Su contenido es responsabilidad exclusiva de los autores y no necesariamente refleja los puntos de vista de la Unión Europea.

FECHA DE PUBLICACIÓN:

Abril de 2016

INSTITUCIÓN COLABORADORA:

Observatorio Binacional sobre Migración, Medioambiente, Educación y Comercio (OBMEC)



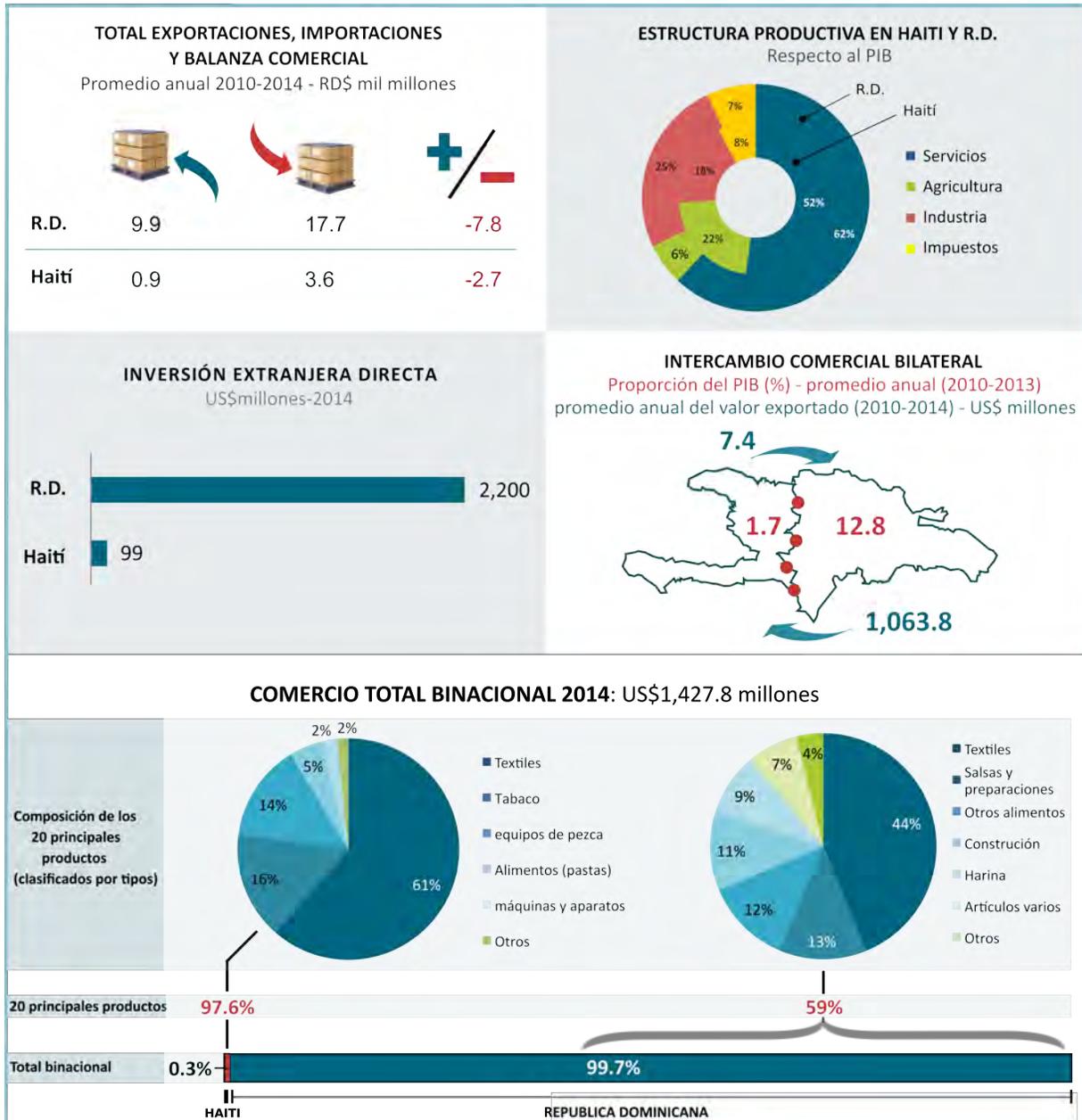
Observatorio
de la zona fronteriza

MINISTERIO DE ECONOMÍA, PLANIFICACION Y DESARROLLO
UNIDAD DE ESTUDIOS DE POLITICAS PUBLICAS Y SOCIALES DEL CARIBE

Resumen de problemas y recomendaciones identificados para la zona de frontera

<p>ABSTRACTO: El estudio puntualiza las diferencias en el desempeño económico, estructuras productivas y funcionamiento institucional de la República Dominicana y Haití como condiciones determinantes de la asimetría del comercio bilateral; y refiere la debilidad institucional en la aplicación de los acuerdos bilaterales y la corrupción administrativa en la frontera, como factores que dificultan la formalización del comercio bilateral.</p>			
Condiciones de comercio	Problemas		Recomendaciones
	Haití	República Dominicana	
Apertura comercial	Mayor, arancel promedio de 4.9%	Versus 7.8% de la República Dominicana	Armonizar y reequilibrar las tarifas aduaneras,
	Menor diversidad del tipo de producto (1,763 menos), menor proporción de productos con entrada sin arancel (44.2% versus)	Menor apertura comercial debido a mayor nivel de arancel a las 10 principales importaciones dominicanas desde Haití (18.5% versus 8.8% para Haití)	
	Los productos agropecuarios presentan un mayor nivel de arancel y se encuentran entre los productos mas comercializados de manera informal		
Trabas al comercio	falta de regulaciones	débil implementación de regulaciones	Mejorar la infraestructura administrativa -física y tecnológica- y establecer normas fitosanitarias.
	ineficiencia de los procesos institucionales y cobros ilegales		
	falta de inversiones y financiamiento y el mal estado de infraestructuras en que operan los mercados de la frontera.		Desarrollar la gestión binacional en fomento y apoyo la producción y para facilitar servicios financieros, capacitación y asistencia técnica a pequeños empresarios

El comercio bilateral entre la República Dominicana y la República de Haití





10^e Fonds européen de développement



PROGRAMME DE COOPERATION BINATIONALE

OBSERVATOIRE BINATIONAL SUR LA MIGRATION, L'EDUCATION, L'ENVIRONNEMENT ET LE
COMMERCE

«OBMEC»



**DIAGNOSTICO COMERCIO BILATERAL
REPUBLICA DOMINICANA Y REPUBLICA DE HAITI**

PROYECTO DE INFORME FINAL

SANTO DOMINGO/PUERTO PRINCIPE

EQUIPO DE TRABAJO

UNIVERSIDAD

INVESTIGADOR

CORREO ELECTRONICO

REPUBLICA DOMINICANA:

PUCMM(Coordinador)

Vladimir C. PIMENTEL F.

VladimirPimentel@pucmm.edu.do

UNAPEC

Juan Del Rosario SANTANA

juanrs2000@gmail.com

REPUBLICA DE HAITI :

UNIQ

Bénédictine PAUL

benedictine.paul@uniq.edu.ht

UNDH

Jovis Wolf BELLOT

jwbellot@gmail.com

CONTENIDO

CUADROS	5
GRAFICOS	7
SIGLAS	8
INTRODUCCION	10
1. MARCO METODOLOGICO	12
1.1 Objetivos del diagnostico	12
Objetivo general.....	12
Objetivos específicos	12
1.2 Metodología de trabajo	13
1.3 Limites del trabajo	14
2. MARCO INSTITUCIONAL DEL COMERCIO BINACIONAL	15
2.1. Entorno internacional y regional	15
2.2. Entorno institucional binacional	17
2.3. Las características institucionales de ambas economías	19
2.4. Acuerdos de Colaboración en el Tema Comercial	21
3. MACROECONOMIA DEL COMERCIO BINACIONAL	26
3.1. Algunas características macroeconómicas de Haití	27
Producto Interno Bruto (PIB) Economía Haitiana	27
Estructura Productiva de Haití	27
Comercio Exterior Haitiano.....	28
3.2. Algunas características macroeconómicas de la República Dominicana	29
Producto Interno Bruto (PIB) dominicano	29
Estructura Productiva Dominicana.....	30
Comercio Exterior Dominicano	31
3.3. Tipo de cambio comparado	33
4. ANALISIS DEL COMERCIO FORMAL	35
4.1. Exportaciones Dominicanas	37
Principales productos de exportación por dominicana	38
4.2. Exportaciones Haitianas	41
4.3. Términos de Intercambio	44
Barreras Arancelarias	45
Aplicación de Aranceles Comercio Binacional	49
Medidas Comerciales y Barreras No Arancelarias.	53
5. ANALISIS DEL COMERCIO INFORMAL FRONTERIZO	58
5.1. Abordaje conceptual del comercio informal	58
5.2. Abordaje conceptual del comercio informal	58
5.3. Características Generales de los Mercados Fronterizos	59

5.4.	Actores que participan	62
5.5.	Zona de influencia en ambos países	65
5.6.	Tipo de mercancías.....	68
5.7.	Condiciones físicas en que operan	70
5.8.	Cobros legales e ilegales	71
	Cobros legales.....	71
	Cobros ilegales	72
5.9.	Situación y ambiente migratorio	72
6.	POTENCIALIDADES DEL COMERCIO BINACIONAL	74
6.1.	Productos con potencialidades comerciales.....	74
6.2.	Transporte.....	75
6.3.	Acceso al financiamiento	75
6.4.	Servicios de comunicación.....	76
	CONCLUSIONES.....	78
	RECOMENDACIONES	81
1.	Recomendaciones de políticas comerciales	81
2.	Recomendaciones de desarrollo económico y social.....	84
3.	Recomendaciones para el OBMEC.....	87
	BIBLIOGRAFIA	90
	ANEXOS.....	93
	Anexo 1. Términos de Referencia del Diagnostico	93
	Anexo 2. Índices institucionales para Haití y la República Dominicana.....	95

CUADROS

<i>Cuadro 1. Situación institucional comparativa de Haití y República Dominicana</i>	19
<i>Cuadro 2. Temas relevantes por acuerdo</i>	23
<i>Cuadro 3. Comercio bilateral de bienes entre Haití y la República Dominicana</i>	36
<i>Cuadro 4. Principales 20 Productos Exportados República Dominicana- Haití</i>	38
<i>Cuadro 5. Los nuevos productos exportados por República Dominicana a Haití</i>	40
<i>Cuadro 6. Los productos dejados de exportar por República Dominicana a Haití</i>	41
<i>Cuadro 7. Los nuevos productos exportados por Haití</i>	42
<i>Cuadro 8. Los nuevos productos exportados por Haití hacia República Dominicana</i>	43
<i>Cuadro 9. Los productos dejados de importar por República Dominicana desde Haití</i>	44
<i>Cuadro 10. Líneas arancelarias en arancel cero por República Dominicana y Haití</i>	45
<i>Cuadro 12. Arancel NMF Promedio Aplicado por Ambos Países y Porcentaje</i>	46
<i>Cuadro 13. Distribución de los tipos de aranceles e Importaciones</i>	48
<i>Cuadro 14. Distribución de los tipos de aranceles e Importaciones</i>	49
<i>Cuadro 15. Tasa arancelaria, Líneas Arancelarias y Valor Importado por Haití desde República Dominicana, Año 2014</i>	50
<i>Cuadro 16. Tasa arancelaria, Líneas Arancelarias y Valor Importado por República Dominicana desde Haití, Año 2014</i>	51
<i>Cuadro 17. Principales 10 productos exportados por Haití hacia la República Dominicana</i>	51
<i>Cuadro 18. Principales 10 productos exportados por República Dominicana hacia Haití</i>	52
<i>Cuadro 19. Medidas No Arancelaria Aplicadas Por la República Dominicana</i>	53
<i>Cuadro 20. Medidas impuesta por República Dominicana</i>	54
<i>Cuadro 21. Investigaciones sobre salvaguardias iniciadas por la República Dominicana</i>	55
<i>Cuadro 22. Actores participantes en los mercados fronterizos</i>	62
<i>Cuadro 23. Características por los pares de mercados fronterizos</i>	64
<i>Cuadro 24. Resumen de los productos agrícolas comercializados según pasos fronterizos</i>	69
<i>Cuadro 25. Pares de mercados fronterizos y mercados que los alimentan</i>	70

Cuadro 26. Productos con potencialidad comercial entre Haití y República Dominicana _____ **74**

GRAFICOS

<i>Grafico 1. PIB por habitante (en \$ PPA corriente) de Haití y República Dominicana</i>	<i>26</i>
<i>Grafico 2. Evolución del PIB de Haití</i>	<i>27</i>
<i>Grafico 3. Composicion sectorial de la economía haitiana</i>	<i>28</i>
<i>Grafico 3. Comercio exterior haitiano</i>	<i>28</i>
<i>Grafico 4. Evolución del PIB de la República Dominicana</i>	<i>30</i>
<i>Grafico 5. Composición sectorial de la economía dominicana</i>	<i>30</i>
<i>Grafico 6. Comercio exterior dominicano</i>	<i>31</i>
<i>Grafico 7. Tipo de cambio comparado de ambos países y el dólar</i>	<i>33</i>
<i>Grafico 8. Intercambio comercial entre Haití y República Dominicana</i>	<i>35</i>
<i>Grafico 9. Exportaciones totales de la República Dominicana hacia Haití</i>	<i>37</i>
<i>Grafico 10. Tipos arancelarios de productos agropecuarios por ambos</i>	<i>48</i>
<i>Grafico 11. Continuum de los cobros según su nivel de legalidad</i>	<i>71</i>

SIGLAS

ACP	: África – Caribe – Pacífico
BIT	: Bureau International du Travail
CAFTA	: Central America Free Trade Agreement
CARICOM	: Caribbean Common Market
CCIH	: Cámara de Comercio e Industria de Haití
CEI-RD	: Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana
CEPAL	: Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CESFRONT	: Cuerpo Especializado para la Seguridad de la Frontera
CMB	: Comisión Mixta Bilateral
DIGECCOM	: Dirección General de la cooperación multilateral
EPA	: Acuerdo de Asociación Económico
FED	: Fondo Europeo de Desarrollo
FEDOCAMARAS:	Federación Dominicana de Cámaras de Comercio
HT	: Haití
MERCOSUR	: Mercado Común de la América del Sur
NMF	: Nación más Favorecida
OBMEC	: Observatorio Binacional sobre la Migración, la Educación, el Medio Ambiente y el Comercio
OMC	: Organización Mundial del Comercio
PIB	: Producto Interno Bruto
PNUD	: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
RD	: República Dominicana
UE	: Unión Europea

ULCC : unidad de lucha contra la corrupción y el contrabando (en Haití)

INTRODUCCION

El presente informe es el resultado del primer diagnóstico sobre el intercambio comercial entre la República de Haití y la República Dominicana, realizado por el OBMEC. Este diagnóstico pretende ser el punto de partida, un instrumento de apoyo para el entendimiento de las realidades de los flujos comerciales entre ambos países y las oportunidades de mejoras. En tal sentido, pensamos el abordaje del mismo prestando atención especial a las necesidades en el corto y mediano plazo para mejorar, fortalecer e impulsar un intercambio comercial favorable para los dos socios comerciales.

Cabe destacar que el comercio bilateral entre la República de Haití y la República Dominicana se ha intensificado en los últimos años. Sin embargo, las relaciones comerciales no han sido siempre armoniosas, a pesar de evidenciarse intereses comunes, corta distancia y frontera común y las potencialidades que existen entre los dos países.

En tal sentido, las debilidades institucionales en ambas naciones, estructuras oligopólicas y monopólicas en las economías nacionales, barreras comerciales (arancelarias y no arancelarias), entre otros factores se añaden a las discrepancias entre los niveles de desarrollo económico, lo cual constituye el conjunto de determinantes de los desequilibrios en el comercio bilateral. Estos desequilibrios colocan la actividad comercial en desventajas para la economía Haitiana, por lo cual no es sostenible, en un marco de bienestar económico, social y político a l nivel de la isla.

Las estructuras socioeconómicas y las polarizaciones geográficas de las políticas públicas en ambos países resultan en actividades y en un comercio informal importante en la zona fronteriza, de tal manera, que el comercio entre estos países responde a tres lógicas de mercado paralelas:

- a) El comercio formal de bienes se realiza fuera de la zona fronteriza alcanza más de mil millones de dólares al año pero presenta problemas de acceso al mercado y barreras arancelarias y no arancelarias.
- b) El comercio en la zona fronteriza de carácter informal, conformado por transacciones cuyos valores son inferiores al comercio formal, pero que es parte de la estrategia de sobrevivencia de las poblaciones fronterizas o forma parte de la cadena de comercialización para algunos rubros agropecuarios de gran impacto regional.
- c) El comercio de servicios, principalmente servicios profesionales, servicios de puertos e infraestructura, estudios, etc. de los cuales hay pocos registros, se queda todavía muy marginal pero con crecimiento aparente en los últimos años.

De manera global, el resultado y la dinámica comercial bilateral encamina acciones de políticas públicas y decisiones de negocios privadas hacia una necesaria colaboración continua, multisectorial y transparente para que un comercio sostenible bilateral pueda crecer entre ambos países. Debe ser una orientación a un resultado negociador de “ganar-ganar”. En este marco, negociaciones y colaboraciones comerciales aparecen necesarias a varios niveles, sean estos políticos, operacionales, inversionistas, emprendedores, etc.

Aunque los dos países tienden a diversificar sus colaboraciones comerciales, hay razones de costos de transacción que justifican oportunidades de aprovechar potencialidades que presenta el comercio bilateral haitiano-dominicano.

La primera parte del informe se aborda todo el marco metodológico de desarrollo del mismo, seguido por el marco institucional del comercio binacional en el segundo capítulo, donde se tratan la realidad o entorno internacional regional e institucional binacional, así como las características institucionales y los acuerdos de colaboración en el tema comercial.

El tercer capítulo es el abordaje de las variables macroeconómicas fundamentales para entender las estructuras de los dos países, como son el Producto Interno Bruto (PIB) y su estructura de creación y el resultado general del comercio exterior.

En los capítulos cuarto y quinto se desarrollan los análisis del comercio formal y el comercio informal fronterizo. Finalmente se presenta el sexto capítulo sobre las potencialidades del comercio binacional seguido de las conclusiones y recomendaciones para ambos tipos de comercio.

1. MARCO METODOLOGICO

1.1 Objetivos del diagnostico

Objetivo general

Producir un diagnóstico que caracterice el comercio binacional: tipos de productos (dos dígitos o más del sistema armonizado), caracterización e identificación de formas de comercio e identifique los principales obstáculos técnicos y no técnicos al comercio formal

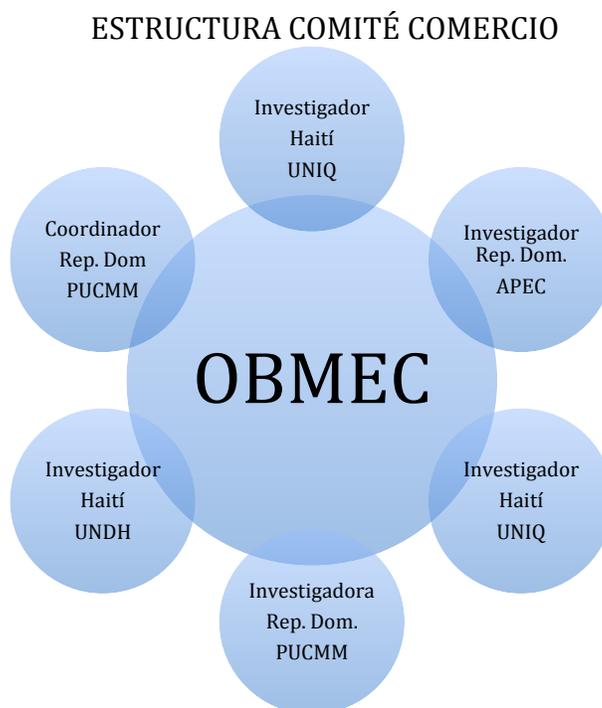
Objetivos específicos

- Descripción y explicación de modelos de comercio binacional entre empresarios.
- Identificar las barreras arancelarias y no arancelarias objeto de políticas comerciales.
- Identificar los obstáculos técnicos al comercio bilateral en ambos países del comercio formal.
- Identificar los obstáculos no técnicos al comercio bilateral en ambos países del comercio informal.
- Diagnóstico comparado de los procesos aduanales.
- Identificar esquemas comerciales a los que pertenece cada país o de los que se beneficia, indicando ventajas potenciales para el comercio binacional.
- Identificar las facilidades y problemas de transporte.
- Identificar facilidades de financiamiento.

1.2 Metodología de trabajo

Para la realización del diagnóstico fue conformado un comité integrado por dos equipos, un grupo de investigadores y profesores universitarios haitianos, integrado por tres (3) personas y otro grupo similar dominicano, seleccionados por sus respectivas universidades.

El esquema siguiente ilustra la composición de este Comité:



El abordaje adoptado desarrollo un proceso de revisión de literatura sobre los temas comerciales bilaterales, tanto en el ámbito formal como informal, a modo de definir un mapa conceptual claro.

Por otra parte, se desarrolló un proceso de identificación de fuentes estadísticas nacionales e internacionales para su posterior procesamiento e interpretación para los fines del diagnóstico. Esto particularmente para el comercio formal.

En el caso del levantamiento de informaciones para los mercados fronterizos el abordaje fue fundamentalmente fue la observación directa de los mercados fronterizos. En este mismo orden fueron realizadas consultas puntuales con actores claves a los fines de validar y/o definir asuntos de carácter estratégicos en las transacciones comerciales cotidianas.

Finalmente, se destacan que los autores, profesores en las universidades miembros del consorcio, se han reunido en diversas ocasiones tanto en Haití como en República

Dominicana, para trabajar y coordinarse el trabajo en el interés de validar y socializar los hallazgos por temas o subtemas tratados.

1.3 Límites del trabajo

Los datos sobre el comercio formal son bastante actualizados y de disponibilidad relativamente sencilla. Pero esta situación es muy diferente para el comercio informal. Las informaciones utilizadas en el presente diagnóstico provienen de observaciones realizadas por expertos en particularmente los más grandes mercados fronterizos. Sin embargo, hay varios otros puntos de comercio informal en la frontera que deberían ser analizados en el marco de un estudio sistemático, continuo y en un tiempo más largo¹.

Al tratar el comercio informal, el diagnóstico aborda los mercados fronterizos. Pero sabemos que el comercio bilateral toma también una forma de contrabando a través de la cual una parte considerable de mercancías y de trabajo se realiza. Pero, no hay datos precisos sobre el contrabando y en el presente estudio no había observaciones susceptibles de aproximarlos.

También, hemos tratado el financiamiento del comercio binacional y el transporte como parte de los servicios relacionados al comercio bilateral. Pero se podría analizar de manera más profunda estos dos sistemas (financiación y transporte) como temas a parte, ya que son manejados por grupos diferentes que no son necesariamente / exclusivamente relacionados al comercio binacional.

Estos límites representan, según los autores, temas de investigaciones futuras, en el marco de un enfoque continuo de entendimiento del comercio binacional y de colección de informaciones regular en el lado de los actores concernidos (transportistas, organismos financieros, emprendedores, etc.).

¹ Se habla en algunos productos de estacionalidades y de momentos específicos de mercados que no necesariamente llevan un comportamiento uniforme, todos días, semanas, meses.

2. MARCO INSTITUCIONAL DEL COMERCIO BINACIONAL

El desequilibrio entre los países en el ámbito del comercio binacional no es explicado exclusivamente por los resultados económicos. Fundamentalmente – estudios empíricos como los de Douglas North (1990)², Rodrik and Subramanian and Trebbi (2003)³ entre otros, han demostrado que las instituciones (entendido como reglas del juego económico) explican primero las desigualdades en el crecimiento económico. Estas demostraciones científicas valen para el análisis de las realidades de Haití y República Dominicana. Esto es así aunque ambos países tienen una herencia institucional extractiva, en el sentido de Acemoglu, Johnson and Robinson (2000)⁴ y Jaramillo y Sancak (2007)⁵. En el presente estudio, asumimos que al inicio el comercio binacional era sumamente una actividad informal, sabiendo que hay instituciones aun en intermediaciones informales. De esta manera, el enfoque institucional ayuda a entender la complejidad, las debilidades y vulnerabilidades de esos intercambios.

2.1. Entorno internacional y regional

Al nivel mundial, ambos países que componen el comercio binacional son muy activos como miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC)⁶. En el año 2015, ambos países⁷ han actualizado su Examen de Política Comercial. Como resultado, analizando la gran interdependencia comercial entre Haití y RD, los miembros de la OMC han aconsejado a Haití diversificar sus fuentes y destinos de colaboraciones comerciales, ya que RD está reduciendo su gran dependencia comercial de los años anteriores hacia Haití.

Por lo que concierne a la relación con la Unión Europea, el Parlamento de Haití no ha ratificado todavía los Acuerdos UE/ACP⁸, el cuál podría ser un instrumento reglamentario para ambos países, además del marco multilateral con el que ya cuentan ambos países, desde mediados de los años 90s. Así, RD aprovecha más la relación comercial con Europa que Haití cuya relación con el Antiguo continente se

² North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge University Press.

³ Rodrik, D., Subramanian, A. and Trebbi, F. (2004). *Institutions rule: the primacy of institutions over geography and integration in economic development*, *Journal of economic growth*, 9(2):31-165.

⁴ Acemoglu, D., Johnson, S., Robinson, J. A. (2000). *The colonial origins of comparative development: An empirical investigation*, NBER Working Paper.

⁵ Jaramillo, L., Sancak, C. (2007). *Growth in the Dominican Republic and Haiti: Why Has the Grass Been Greener on one Side of Hispaniola*, Working Paper, International Monetary Fund.

⁶ <https://www.wto.org/indexsp.htm>

⁷ Exámen de las Políticas Comerciales:

Haití. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp427_s.htm

República Dominicana. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp419_s.htm

⁸ Texto Competo (inglés) http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/february/tradoc_137971.pdf

queda en ayuda, si contamos eventuales relaciones comerciales bilaterales (como el caso con Alemania, país al que Haití vende desde el 2015 una parte de sus plátanos).

Al nivel regional, ambos países mantienen buena relación con las organizaciones del continente (CARICOM, MERCOSUR, DR-CAFTA, etc.) que representan una oportunidad importante para el comercio binacional. Pero, la República Dominicana aprovecha todavía más esta integración abocándose en un proceso de apertura importante desde la década de los años noventa. Durante mucho tiempo, Haití estuvo fuera de la CARICOM (CaribbeanCommunity). El Tratado de Libre Comercio de la República Dominicana y la CARICOM no se aplica al comercio con Haití, debido a que este país no formaba parte de la CARICOM en el momento de la firma del Acuerdo, un instrumento que no ha sido notificado a la OMC.

La República de Haití, el único País Menos Desarrollado (PMA) del continente, ha firmado el Acuerdo de la CARICOM mientras que la República Dominicana aún no forma parte de la Comunidad Caribeña, a pesar de tener un Tratado de Libre Comercio con Este Bloque desde el año 1998. Por eso, Haití pierde una parte de su autonomía comercial y de su libertad para negociar con la República Dominicana.

Como ejemplo de la desigualdad del desequilibrio institucional, podemos destacar esta defensa del representante Kendrick B. Meek de Florida en el Congreso Americano en Agosto de 2005, que dijo lo siguiente, hablando de la inclusión de la República Dominicana y de la exclusión de Haití:

"(...) creo que es injusto incluir la República Dominicana en este acuerdo comercial excluyendo a Haití. La Administración (americana) tuvo la oportunidad de promover la estabilidad, el crecimiento del empleo y el gobierno democrático en Haití el año pasado con el proyecto de ley HERO, pero el presidente nunca se comprometió plenamente con la legislación y la oportunidad se perdió. (...)Creo que es poco sincero lo del Presidente (americano) que ahora afirma que el paso del DR-CAFTA es esencial para el crecimiento de la democracia en el hemisferio cuando él dejó pasar la oportunidad de ayudar a Haití con estos dos proyectos de ley de comercio"⁹.

Si la arquitectura institucional regional es definitivamente más rica (aunque limitada en términos de posibilidades económicas que ofrece, según Paul (2011)) que al nivel binacional, las estructuras nacionales o binacionales para aprovecharla se queda por construir. Esta construcción necesita que ambos países se pongan de cara-a-cara y toman en cuenta cada uno del otro al negociar con un tercer partido.

A pesar de un capital institucional amplio al nivel regional para la cooperación económica, los dos sectores privados de ambos países continúan pidiendo a los dos gobiernos, tanto al haitiano como al dominicano que trabajen para ratificar los

⁹Meek, K. B. (2005). Add Haiti to CAFTA, <http://haitipolicy.org/2005/08/add-haiti-to-dr-cafta>.

mecanismos de armonización arancelaria, como los del APE y aplicar concretamente los otros acuerdos existentes.

Ambos países podrían aprovechar de la mejora económica en las dinámicas de integración económica regional o mundial. Es verdad, en particular para Haití, pero hay condiciones institucionales y de políticas económicas binacionales propias a cada país que son la base de esta limitación.

2.2. Entorno institucional binacional

A causa de un pasado diplomático difícil entre la República de Haití y la República Dominicana, el comercio binacional se está haciendo en un marco institucional relativamente reciente. El primer acuerdo entre los dos países data de 1867 y fue un acuerdo preliminar, preparatorio para un tratado de paz, amistad, comercio y navegación entre los dos países, pero este tratado no se firmará sino ocho años más tarde. Este tratado constituyó la base de las futuras relaciones entre los dos estados, poniendo fin a las hostilidades del pasado. En el área estrictamente comercial, hay dos acuerdos principales (Capital Consult, 2007):

a) La Convención Comercial de 26 de agosto de 1941, fue firmada por un período de dos años y ratificada por la Asamblea 20 de febrero de 1942. La Convención Nacional de Haití prevé recortes sustanciales (en su mayoría 50%) de los derechos de aduana en listas de productos originarios de las partes firmantes. La lista de Haití incluyó seis productos o grupos de productos, la de la República Dominicana ya era mucho más larga y consistía en más de veinte productos o grupos de productos. Tal convenio histórico podrá ayudarnos a comentar la recién lista de productos objetos de restricción por el gobierno haitiano, en 2015.

b) El segundo acuerdo del 13 de diciembre de 1979 (Acuerdo para la promoción y desarrollo de las relaciones comerciales entre la República Dominicana y la República de Haití) fue un tratado de libre comercio limitado a listas de productos. Los productos identificados en el Acuerdo deben ser objeto de reducciones graduales de los aranceles que se distribuyen en cinco años, debido a la desaparición completa de todos los derechos de importación. Este acuerdo nunca se llevó a cabo debido a la falta de ratificación por el Parlamento haitiano, que juzgó la evolución desfavorable para el comercio de Haití. Pero, hoy día, tal acuerdo puede todavía ser objeto de discusión, en una lógica de armonización comercial binacional. Aunque, hay un recién estudio que muestra diferencias estructurales notables que no justifican la unión económica y monetaria (Dupont, 2014).

En resumen, un documento del Capital Consult (2007), inventarió un capital institucional constituido de: Nueve (9) convenios; Doce (12) acuerdos; Cuatro (4) tratados; Cinco (5) Protocolos o anexos a los protocolos; Dos (2) Memorandos; Cinco (5) declaraciones conjuntas; Un (1) Comunicado conjunto.

En los últimos diez años, no hubo muchos esfuerzos de aplicación concreta, sino más bien una intensificación del diálogo institucional binacional. Se pueden citar firmas de muchos textos:

La Ley No. 216-11 11 (G.O.No.10636 del 14 de septiembre de 2011) tomada por la República Dominicana para instituir la regulación de los mercados en la frontera dominicano-haitiana.

Seis (6) Acuerdos bilaterales se firmaron el 3 de Febrero de 2014, en Jimaní, en materia de migración, seguridad, Aduana/costumbres, salud, agricultura. En cuanto al comercio, los dos países han logrado, por primera vez, un acuerdo sobre la coordinación e intercambio de información entre las autoridades aduaneras y la interconexión del sistema llamado SIGA-SYDONIA (Siga para la aduana, Sydonia para el fisco), para luchar contra el contrabando y el tráfico ilícito.

Una (1) Declaración conjunta de la Comisión Bilateral de Alto Nivel República Dominicana – Haití, el 10 de Julio de 2014, incluyendo un Acuerdo sobre las relaciones comerciales con 5 puntos esenciales:

- 1) las Partes confirman que el comercio de bienes y servicios terrestres se hará a través de las cuatro oficinas de aduanas establecidas formalmente y de manera conjunta: Ouanaminthe-Dajabón, Belladère-Comendador, Malpasse-Jimaní, Anse-à-Pitres - Pedernales.
- 2) cada una de las partes debe facilitar en su territorio la importación de bienes y servicios sin medidas discriminatorias;
- 3) las partes deciden establecer mecanismos de consulta y de seguimiento para eliminar las barreras del comercio no conformes con las normas internacionales;
- 4) las partes deciden establecer mecanismos que garanticen el intercambio de información con el fin de promover el conocimiento de los regímenes nacionales de comercio, incluyendo el marco legal, los procedimientos de importación y las normas relacionadas con el comercio y las oportunidades de inversión; y
- 5) las Partes acuerdan establecer un mecanismo de información adecuada para comunicar cualquier nueva medida o disposición habitual en el comercio;

De manera concreta, la aplicación de tales principios es muy poca.

Un (1) Acuerdo de cooperación firmado el viernes 21 de Agosto de 2015, entre dos instituciones coordinadoras que reúnen el sistema unicameral en cada país, más específicamente, la Cámara de Comercio e Industria de Haití (CCIH) y la Federación Dominicana de Cámaras de Comercio (FEDOCAMARAS). Este acuerdo de cooperación

bilateral (hecho posible gracias al apoyo de la "Agencia de Desarrollo de las Exportaciones del Caribe" en relación con la financiación de la Unión Europea en el marco del décimo Fondo Europeo de Desarrollo (FED), con el apoyo de la Dirección General de la cooperación multilateral (DIGECOM)) se comprometió a reforzar los vínculos entre los sectores privados de ambos países, a contribuir en general al desarrollo del comercio y las relaciones económicas entre los dos países y, en particular, el intercambio de información y la participación conjunta en actividades que promuevan el crecimiento económico en ambos países.

Como parte de la estructura institucional del comercio bilateral, podemos considerar también la definición/delimitación jurídica de la zona fronteriza. Tal delimitación ofrece posibilidad de manejar y tratar diferentemente los mercados fronterizos, ya que se operan en condiciones diferentes del resto del comercio bilateral. A este nivel también observamos un desequilibrio institucional en la medida que solamente la República Dominicana ha tomado ley para delimitar la zona fronteriza en su territorio.

2.3. Las características institucionales de ambas economías

Además del marco institucional internacional y regional en el cual se hace el comercio binacional entre la República de Haití (HT) y la República Dominicana (RD), el diagnóstico se debe entender por medio de la situación y características estructurales de ambas economías. Este marco que incluye las reglas y normas jurídicas e institucionales (tomando en cuenta los arreglos entre actores no oficiales) puede ser leído por medio de diferentes índices. A continuación, presentamos unos índices que muestran el desequilibrio institucional entre ambos países. Tal desequilibrio explica el funcionamiento del comercio binacional y permite comprender la dualidad formal e informal en los intercambios.

En esta tabla, resumimos unos índices cuyas estimaciones disponibles más recientes muestran el desequilibrio institucional entre ambos países de la isla Hispánica.

Cuadro 1. Situación Institucional Comparativa de Haití y República Dominicana

Países	Índices					
	Doing Business 2014 (ranking) <small>10</small>	Global Competitiveness Index 2014 (ranking) <small>11</small>	Logistic Performance Index 2014 ¹²	Economic Freedom Index (valor) 2014 ¹³	Economic Complexity Index ¹⁴ (principales productos)	Corruption Perception Index (valor, y ranking) 2015

¹⁰ <http://www.doingbusiness.org/>

¹¹ <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/>

¹² <http://lpi.worldbank.org/>

¹³ <http://www.heritage.org/index/>

¹⁴ <http://atlas.cid.harvard.edu/rankings/>

Haití	188	134	144	51.3	No clasificado; Exportaciones: textiles y ropas Importaciones: Arroz, Aceite de Palma...	19; 161 ^a sobre 175 países
Rep. Dom.	110	98	69	61.0	80 ^a sobre 124 economías más complejas del mundo. Exportaciones: Oro, Tabaco laminado Importaciones: Refinado de Petróleo, Coches.	32; 115 ^a sobre 175 países

Nota: Ver en anexo el detalle de los Índices presentados

Fuente: Autores, con diferentes informes.

Al final, el contexto institucional del comercio binacional nos muestra que en todo RD supera HT. Aunque hay leyes y estructuras (que cuestan a los Estados) para manejar el marco legal y aplicarlo, los actores de la sociedad y de la economía continúan percibiendo un nivel alto de corrupción. Sabemos que la percepción de la corrupción tiene efectos perversos en los comportamientos (anticipaciones) de los agentes económicos. Entonces, el déficit y la ineficacia institucional al nivel de la isla pueden explicar bastante bien la importancia del comercio informal en los intercambios binacionales. La percepción negativa y la desconfianza tenderán a llevar a los agentes económicos a pasar fuera de las reglas (particularmente, cuando los que son pagados para aplicarlas las violan, una práctica que permanece en ambos países, bajo la forma de corrupción administrativa).

En el Examen de Políticas Comerciales de Haití, en el OMC el Diciembre pasado (2015), los Miembros del OMC tomaron nota de los muchos obstáculos estructurales que impiden el logro de un crecimiento más dinámico como la infraestructura deficiente, la escasez de electricidad, el acceso limitado al crédito y un descenso en la financiación externa. Ellos alentaron a Haití a diversificar sus exportaciones, tanto con respecto a los mercados de destino, así como en relación con los productos. La mejora de la competitividad económica era también un punto de insistencia de los Miembros. En todo eso, las instituciones y sus aplicaciones explican, según Acemoglu y Robinson¹⁵, por qué Haití es más pobre.

Con este desequilibrio institucional, se entiende fácilmente que República Dominicana obtiene mayores beneficios del comercio binacional con Haití. Pero, en su informe de examen de políticas comerciales, el gobierno dominicano ha dicho que “la República Dominicana no ha adoptado medidas antidumping, compensatorias o de salvaguardia”. Sería bien si se concretiza plenamente esta declaración en su relación con Haití. Hace mucho tiempo que ambos Estados no hacen lo suficiente para establecer equilibrio al nivel institucional formal, los actores siguen desarrollando instituciones adaptativas informales y marginalmente ilícitas, lo que al revés limita el

¹⁵Acemoglu, D. & Robinson, J. (2012). Why Haiti is so Poor? <http://whynationsfail.com/blog/2012/4/3/why-is-haiti-so-poor.html>.

desarrollo económico de ambos países. En anexo se presentan más detalles sobre los índices. Ellos representan lo que Singh y Barton-Dock (2015) llaman “drivers” para el crecimiento económico.

Si consideramos el abordaje teórico del economista francés, Robert Boyer, considerando la moneda como una forma institucional, podemos decir que allí también, hay una desigualdad a favor de la República Dominicana en medio de intercambio, ya que el peso domina el comercio binacional. Es dominación es tal como Alex Bellande y Gilles Damais hablan de peso-ipsidad (Bellande y Damais, 2002). Esa dominación monetaria del comercio bilateral no es un problema en sí, sino que la tasa de cambio que se practica en la frontera, sabiendo que los intercambios en dólares son prácticamente nulos en el comercio informal.

Al final, Haití se presenta como una economía totalmente abierta cuando la economía dominicana es fundamentalmente pero institucionalmente controlada. Pero tal discrepancia institucional se explica primero por las características políticas y segundo por las estructuras productivas de ambos países y el proceso histórico vivido.

2.4. Acuerdos de Colaboración en el Tema Comercial.

Estas dos economías, para las cuales analizamos el intercambio comercial, han firmado de manera oficial diferentes instrumentos jurídicos (Acuerdos, Memorandos, Resoluciones), en la búsqueda por organizar, regular, facilitar los intercambios de bienes.

Existen esfuerzos en este sentido, y que sus resultados se relacionan con el carácter del marco institucional de ambas partes, referido en partes precedentes de este informe.

En el levantamiento de informaciones pudieron identificarse algunos acuerdos referidos de manera específica al ámbito comercial, los cuales fueron analizados en un estudio del PNUD, a mediados del año 2015¹⁶. Sobre este particular retomamos una caracterización general de los acuerdos bilaterales los evaluamos y hacemos un extracto de los puntos más relevantes contenido en cada uno de los cinco acuerdos abordados.

Caracterización de los Acuerdos

- *“Los acuerdos entre ambos países abordan en su gran parte temas de carácter estructural del comercio y a su vez son de reconocida y tradicional importancia histórica en la relación de intercambio para ambas economías, tanto en el ámbito público como privado.*

¹⁶Pimentel, Vladimir para PNUD (2015). Informe de Consultoría para Instalar en la Secretaría Ejecutiva de la Comisión Mixta Bilateral una Capacidad Nacional para Facilitar la Relación Comercial y Aduanera.

- *A pesar de ser temas estructurales de las economías y el comercio, los Acuerdos Comerciales Bilaterales (ACB) se han movido sobre la base de decisiones coyunturales, a niveles políticos. Estos han quedado limitados, después del terremoto del año 2010 a la logística por vía terrestre y una parte a la presencia en las ferias comerciales.*
- *Los temas y compromisos arribados en los ACB normalmente son transversales a otros sectores, como son el tema de migración, seguridad, infraestructuras, entre otros. Esta característica es un elemento de influencia al momento de avanzar en los compromisos establecidos para las partes, debido a que implica la coordinación múltiple de acciones entre instituciones dominicanas y haitianas.*
- *Los puntos plasmados en los acuerdos están cargados de buenas intenciones y de un vocabulario propio de la “alta diplomacia” donde los compromisos concretos no son manejados, limitando de esta forma la operacionalización de los mismos. Esta es una característica conocida de los Memorandos de Entendimiento y de los Acuerdos de Colaboración Recíprocos, en los cuales lo que queda expreso es la buena voluntad de las partes para avanzar en algún tema específico.*
- *Muchos de los aspectos definidos en los contenidos de los ACB son descritos de manera muy general, por lo que no dejan explícitas las intenciones de las partes, o la dejan a la libre interpretación técnica el interés de los gobiernos, permitiendo niveles de incertidumbre. Esto hace que muchos de los contenidos queden al riesgo de la interpretación de las partes. Ejemplo: “Las dos partes acuerdan cooperar estrechamente y de consultarse sobre asuntos de interés común con el fin de alcanzar sus objetivos comunes”. (MDE Juan Dolio, Artículo 14). Esto evidencia cierto grado de desconfianza al momento de conciliar los intereses de los comerciantes.*
- *Normalmente no se dispone de definición de fechas y/o períodos de cumplimiento con lo cual la responsabilidad recae sobre las sub-comisiones técnicas, y estas a su vez no tienen, en muchos casos el poder de decisión para cumplir o no con temas muchas veces complejos.*
- *Es una realidad que los Acuerdos comerciales son vistos como el resultado de reuniones y no son vistos como procesos que apuestan a buscar soluciones a los diferentes temas tratados. En otras palabras, podríamos afirmar que no son vistos como compromisos reales.*
- *Se evidencia una sistematicidad en los acuerdos firmados en los últimos años en cuando a los temas abordados y la congruencia de las acciones por parte del Estado Dominicano, lo cuál promueve que los avances sean posibles.*

- Debido al número de acuerdos existentes y las relaciones históricas de ambos países se pueden evidenciar, en casos y temas específicos, que se abordan elementos repetitivos o duplicidades, tales como la cooperación entre las partes, la facilitación comercial, la notificación de medidas previo a su implementación, entre otras”.

Esta caracterización evidencia que no existe una articulación y/o tal vez una voluntad clara por avanzar en los procesos de facilitación del comercio desde el ámbito oficial. Visto esto podríamos considerar que el resultado de las relaciones comerciales es propia de las relaciones de producción y la dinámica y comportamiento de los agentes económicos en ambos lados de la frontera, en función de sus necesidades y el comportamiento de la oferta y la demanda bilateral.

Cuadro 2. Temas relevantes por acuerdo

ACUERDO	TEMAS RELEVANTES
<p>Memorando de Entendimiento sobre Comercio, Inversión y Turismo - 26 Marzo 2012.</p>	<p>A. Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones. Se refiere al inicio de negociaciones para la firma de un acuerdo de este tipo, asegurar las discusiones que permitan alcanzar el acuerdo y consolidación de un marco legal.</p> <p>B. Cooperación Aduanera. Inicio de negociación de un nuevo Acuerdo de Cooperación Aduanera y Facilitación Comercial¹⁷.</p> <p>C. Implementación de las Preferencias Mutuas en el Marco del AAE. Iniciar negociaciones para la definición y firma de un Protocolo para la implementación de las preferencias contenidas en el AEE. Este Protocolo deberá contener temas como: normas de origen, tratamiento para-aranceles, circulación mercancías, facilitación aduanera, medidas no arancelarias, tratamiento obstáculos técnicos al comercio, mecanismos defensa comercial, flexibilidad para modificar compromisos arancelarios. Adicionalmente queda explícito el reconocimiento de parte de República Dominicana de Haití como País Menos Adelantado y la necesidad de recibir un trata preferencial.</p> <p>D. Turismo. Iniciar negociaciones para la firma de un Acuerdo de Cooperación en materia Turística, que contemple el desarrollo de proyectos compartidos entre ambos países.</p>
<p>Memorando de</p>	<p>En términos generales este MDE establece simplemente la</p>

¹⁷ Las Administraciones aduaneras de ambos países firmaron un Acuerdo de Cooperación Aduanera el 03 de Febrero del 2014, en el marco del Dialogo de Alto Nivel.

<p>Entendimiento Transporte Transfronterizo - 26 Marzo 2012</p>	<p>necesidad de los inicios para las negociaciones de diferentes acuerdos, planes y proyectos, a saber:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Protocolos de Regulación del Transporte, tanto terrestre como marítimo y aéreo.. - Acuerdo reconstrucción corredor vial Santo Domingo-Barahona-Puerto Príncipe. - Plan de Aprovechamiento binacional del Puerto de Manzanillo. - Acuerdo para la reconstrucción de la Carretera Internacional - Acuerdo para declarar la libertad de tránsito a ambos lados de la frontera y rechazar al cierre de frontera como mecanismo de presión de grupos de intereses, saldo que sea realizado por uno o ambos de los Estados. - Conformar comisión ad-hoc interinstitucional por la garantía de la seguridad. Esta Comisión deberá estudiar la problemática del transporte.
<p>Acuerdo de Cooperación Aduanera - 3 Febrero 2014</p>	<ul style="list-style-type: none"> o Reconocimiento de elementos prioritarios que comprenden: <ul style="list-style-type: none"> ● Fortalecimiento de capacidades ● Interconexión de los Sistemas aduaneros de ambos países. ● Establecer asociaciones entre las Aduanas y operadores económicos. ● Formulación conjunta de solicitudes de asistencia técnica. o Las Aduanas expresan el trabajo conjunto en los siguientes temas: <ul style="list-style-type: none"> ● Medidas de facilitación del comercio ● Lucha contra el contrabando ● Fortalecimiento normativo ● Infraestructura administraciones aduaneras ● Intercambio información sobre tráfico comercial. o Ambas partes se comprometen a establecer el canal y contacto oficial, identificar y gestionar fondos para financiar la implementación del acuerdo, así como la creación de un Comité de trabajo para la implementación del acuerdo.
<p>Resolución Regulación Productos Avícolas - Febrero 2014.</p>	<ul style="list-style-type: none"> o Se establecen medidas necesarias para la elaboración de un protocolo sanitario que respeten los establecido en el Acuerdo MSF y el Código Sanitario de Animales Terrestres de la OIE. Dicho protocolo comprenderá los productos siguientes:

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Huevos. <ul style="list-style-type: none"> ● Destinados para consumohumano ● Fértiles para incubación ▪ Aves <ul style="list-style-type: none"> ● De corral vivas (no pollitos de un día) ● Para carnesfrescas <p>○ Se establece la creación de un Comité Técnico de instituciones de ambos países e internacionales.</p> <p>○ Facilitación de información sobre medidas sanitarias y fitosanitarias adoptadas.</p>
<p>Memorando de Entendimiento Juan Dolio¹⁸ - 10 Julio 2014.</p>	<p>○ Facilitación de las importaciones por ambas partes. Reconfirmación cumplimiento disposiciones del Trato Nacional y Nación más Favorecida (NMF), según normativas de la OMC.</p> <p>○ Realización del intercambio comercial a través de las oficinas de Aduanas reconocidas oficialmente, y bajo las leyes y reglamentos nacionales y la OMC.</p> <p>○ Apoyo Acuerdo de Cooperación Aduanera firmado el 3 de Febrero del 2014.</p> <p>○ Intercambio de información sobre regímenes comerciales</p> <p>○ Mecanismos conjuntos de colaboración e intercambio entre comunidades empresariales y el establecimiento de un Consejo Binacional (empresarial)</p> <p>○ Notificaciones sobre medidas, normas e instrumentos legales relativo al comercio y definición de un “punto focal” (punto de contacto) entre ambas partes. En base a opiniones de oficiales del gobierno dominicano <i>“esta acción fue una de las primeras que se cumplió entre ambos países, pero los constantes cambios en el escenario haitiano obliga a reiniciar las acciones”</i>.¹⁹</p>

Fuente: Tomado de Pimentel, Vladimir para PNUD (2015). Informe de Consultoría para Instalar en la Secretaría Ejecutiva de la Comisión Mixta Bilateral una Capacidad Nacional para Facilitar la Relación Comercial y Aduanera.

¹⁸ Nombre completo: Memorando de Entendimiento sobre las Relaciones Comerciales entre el Gobierno de la República Dominicana y el Gobierno de la República de Haití.

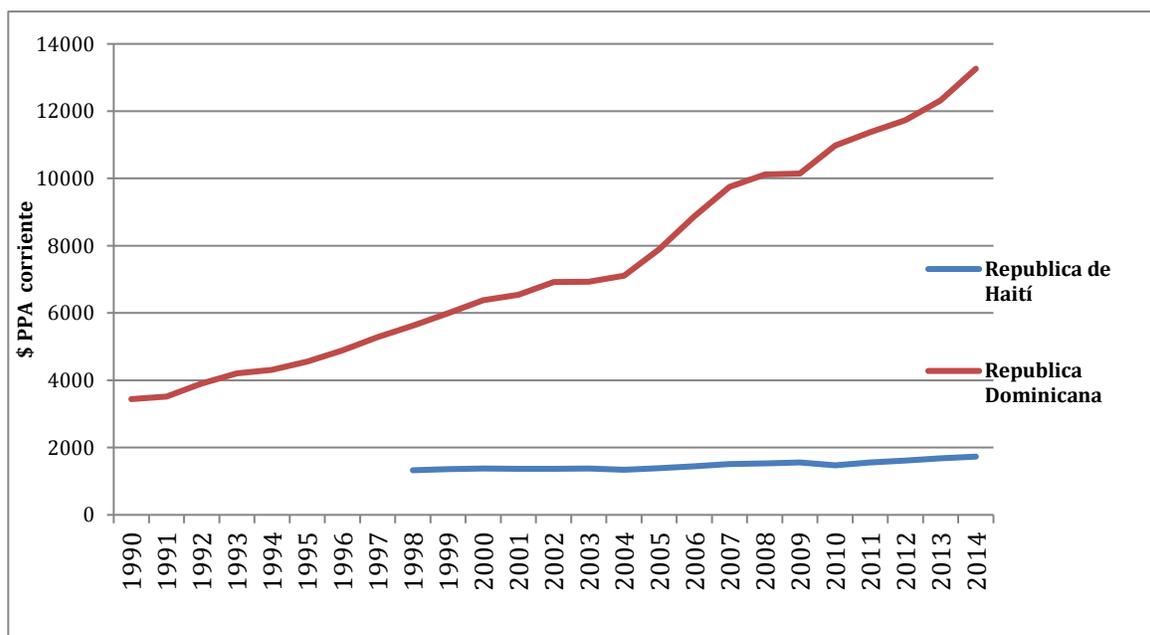
¹⁹Esta acción, de definir un “punto focal” fue la primera cumplida por ambos países en el marco de este MDE, pero cambios constantes en el entrono político obligaron a reiniciar en formas reiteradas las acciones.

3. MACROECONOMIA DEL COMERCIO BINACIONAL

A pesar de la baja considerable del precio del petróleo en los últimos años, la economía mundial no ha crecido de manera igual. Así, Haití y la República Dominicana, dos países importadores de petróleo, han mostrado tasas de crecimiento económico muy diferentes (1.7% en 2015 después de 2.8% en 2014 por Haití, y 7% en 2015 después de 7.3% en 2014. Aunque cabe destacar que ambos demostraron mejor dinámica que el promedio regional, el cual fue de -0.4% según las estadísticas de la CEPAL), continuando un una tendencia de desarrollo económico divergente.

En el gráfico siguiente se muestra que el comercio binacional del que tratamos se está haciendo en una Isla para dos países, pero con dos velocidades de crecimiento económico diferenciado. Esto a pesar de que como se demuestra en estudios como los de Acemoglu y Robinson (2005) en la mitad del siglo pasado, ambos países tuvieron capacidad económica muy semejante por habitante de unos US\$2,000 de PIB \$PPA, aproximadamente.

Gráfico 1. PIB por habitante (en \$ PPA corriente) de Haití y República Dominicana



Fuentes: Autores, con datos del Banco Mundial

Es en esa diversidad y/o tendencia que hay que ver características nacionales para entender mejor las capacidades económicas de ambos países involucrados en el comercio exterior de ambas economías con el resto del mundo y entre ellos mismos de manera bilateral.

En este sentido, se presentan algunas cifras sobre el resultado económico reciente de Haití y la República Dominicana a modo de caracterizar las estructuras productivas e industriales, y la dinámica del comercio exterior²⁰.

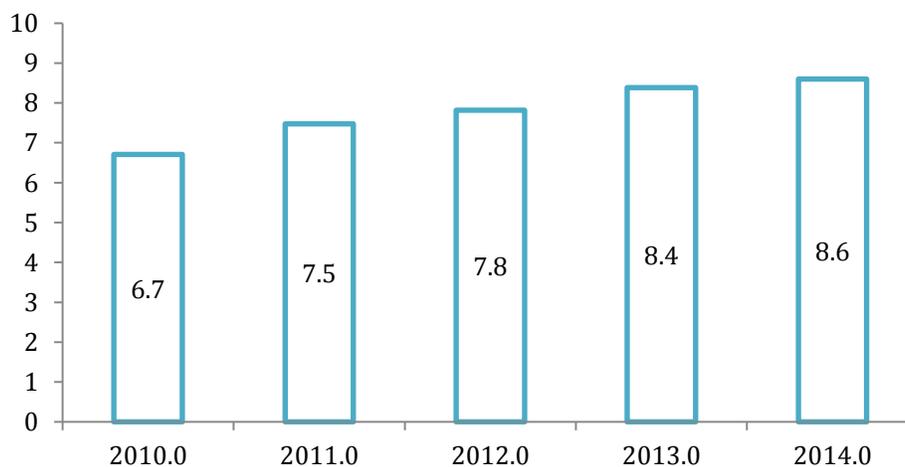
3.1. Algunas características macroeconómicas de Haití

A modo general, Haití es una de las economías menos dinámicas de la región. Tiene el nivel de desarrollo económico más bajo del continente. Aunque en los últimos años el tasa de crecimiento económico es positivo, pero se queda muy baja en comparación a lo de la República Dominicana.

Producto Interno Bruto (PIB) Economía Haitiana

Para el año 2014 la República de Haití alcanzó un Producto Interno Bruto igual a US\$8.6 billones aproximadamente, representando un incremento de 2.5% con respecto al año 2013. En la gráfica que se muestra a continuación se puede apreciar la evolución que ha tenido este indicador en el periodo de tiempo más reciente.

Gráfico 2. Evolución del PIB de Haití



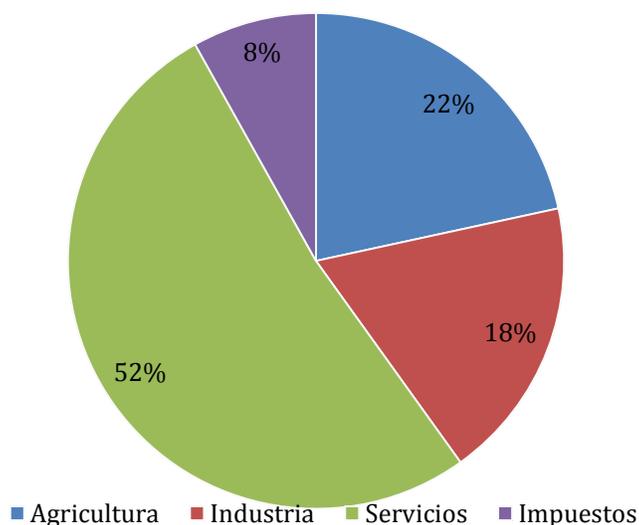
Fuente: Elaborado con datos de CEPAL

Estructura Productiva de Haití

²⁰ Sería posible integrar otras variables económicas, pero el presente estudio no pretende ser una investigación o análisis exhaustivos de las economías. Más bien valoramos estas informaciones para entender las estructuras referidas y su vinculación con los resultados comerciales.

La República de Haití es una economía fundamentalmente de servicios, evidenciándose esto en la composición porcentual de su estructura productiva, donde los servicios representaron el 52% de su Producto Interno Bruto para el año 2014. Por su parte, el sector primario, la agricultura represento el 22%, mientras que la industria representa un importante 18%.

Grafico3. Composición sectorial de la economía haitiana

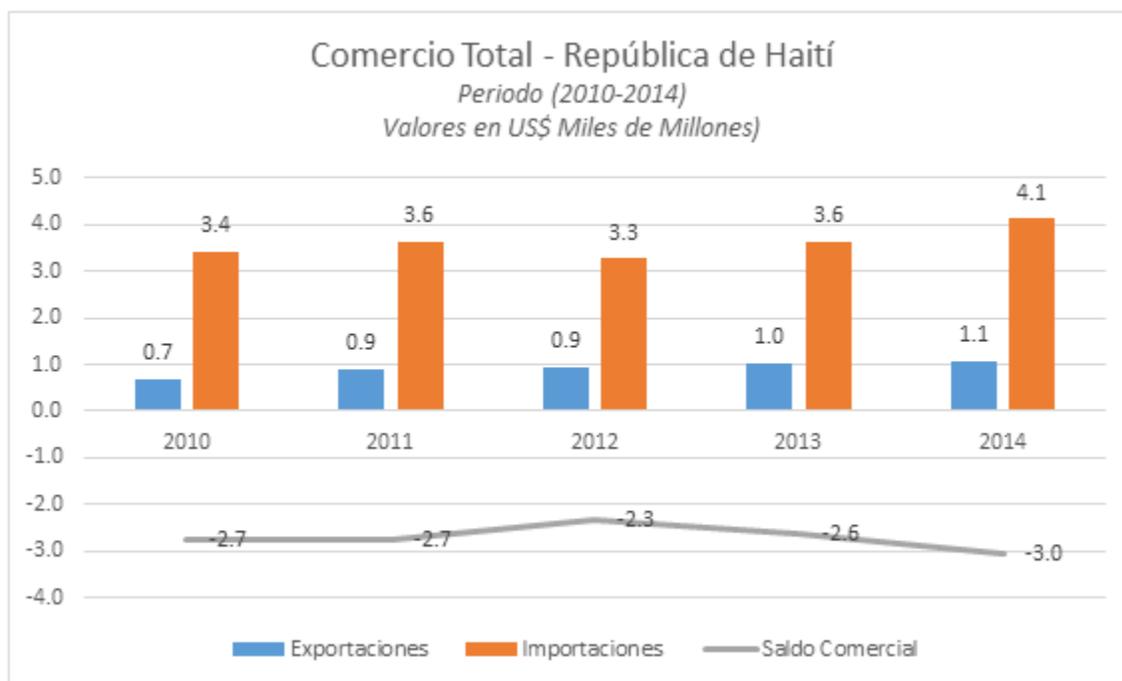


Fuente: Elaborado con Datos del Banco Central de la República de Haití

Comercio Exterior Haitiano

En Haití, el déficit comercial se ha mantenido por debajo de los US\$3 billones, como se evidencia en los últimos cinco años analizados. Este paso de -2.6 billones en 2013 a -3 billones en 2014, lo cual se explica por un incremento lento de las importaciones, a la vez que no se presentan cambios importantes en las exportaciones. Las importaciones aumentaron de US\$3.6 billones a US\$4.1 billones, mientras que las exportaciones apenas pasaron de US\$1 billón a US\$1.1 billones.

Grafico3. Comercio exterior haitiano



Fuente: Elaborado con datos de TradeMaps

Cabe resaltar que el año en que el déficit comercial fue menor en el periodo de estudio fue el año 2012, en el que si bien las exportaciones se mantuvieron en 0.9 miles de millones, las importaciones disminuyeron en 0.3 miles de millones de dólares.

Estos datos muestran que en el ámbito comercial el resultado del intercambio de bienes en Haití se ha mantenido en crecimiento, aunque lento, pero un déficit comercial que se profundiza.

3.2. Algunas características macroeconómicas de la República Dominicana

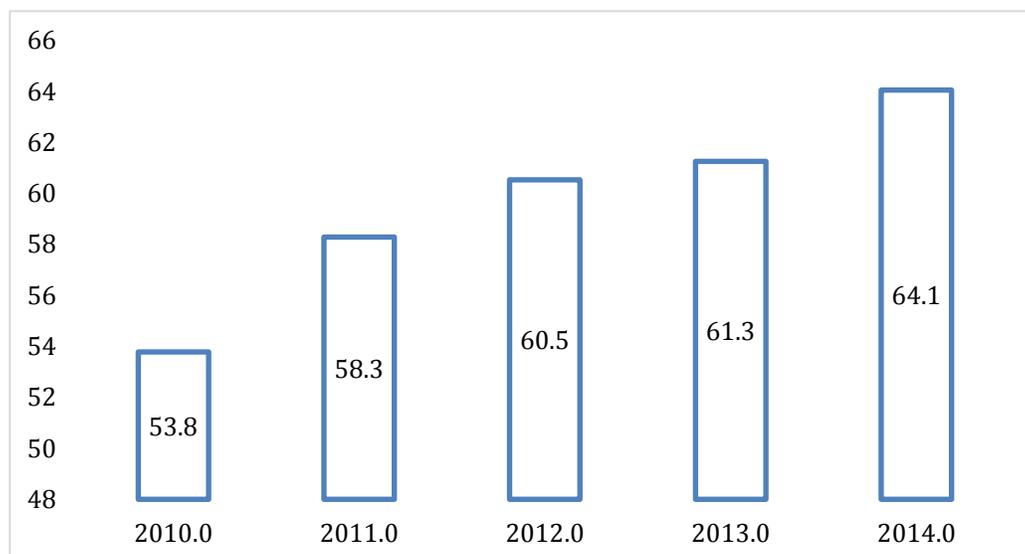
Según las cifras oficiales, la economía dominicana es una de las más dinámicas de los últimos años en la región latinoamericana. A continuación, presentamos indicadores que muestran la situación económica de este país, tal cual lo realizado con el análisis del entorno económico haitiano.

Producto Interno Bruto (PIB) dominicano

Por su parte, durante el año 2014, la economía dominicana experimentó un crecimiento interanual de 7.3%, medido a través del PIB real. Con este resultado RD constituye el país que registró el mayor crecimiento económico en América Latina en 2014. Este incremento del PIB resultó ser 6.1 puntos porcentuales por encima del

promedio de 1.2% estimado por el FMI para la región²¹. A continuación se observa la evolución que ha tenido a partir del año 2010.

Grafico4. Evolución del PIB de la República Dominicana



Fuente: Elaborado con datos de la CEPAL

Estructura Productiva Dominicana

Similar a la estructura productiva haitiana, la República Dominicana también presenta una estructura productiva basada en los servicios. Para el año 2014 como se puede apreciar en la gráfica, el 62% del Producto Interno Bruto fue basado en los servicios, mientras que el 25% en el sector industrial. La agropecuaria por su parte, es significativamente menor a la de la economía haitiana, siendo apenas de un 6%.

Grafico5. Composición sectorial de la economía dominicana

²¹ Informe de la Economía Dominicana 2014:
http://www.bancentral.gov.do/publicaciones_economicas/infeco/infeco2014-12.pdf



Fuente: Elaborado con datos del Banco Central de la República Dominicana

Comercio Exterior Dominicano

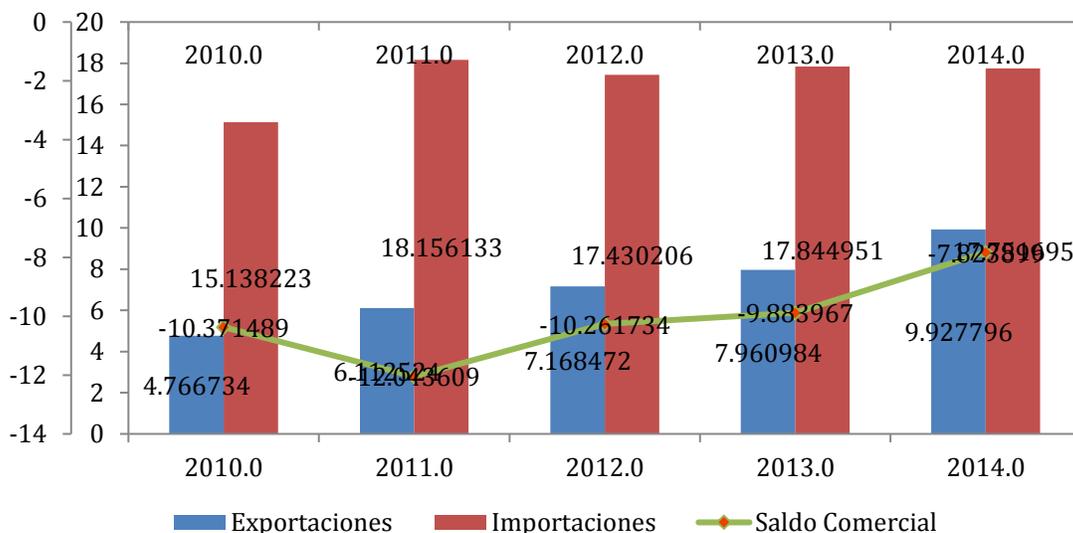
En República Dominicana se presentan también resultados deficitarios, en la misma dinámica que Haití, siendo un resultado característico de la mayoría de las economías sub-desarrolladas.

Para el año 2014 este déficit comercial fue de cerca de 8 billones de dólares, siendo menor que en 2013 que fue aproximadamente de 10 millones, no obstante la tendencia es al incremento sostenido en el déficit.

La tendencia de las importaciones como se muestra en la gráfica es a aumentar de forma sostenida. Este factor puede asociarse en gran medida a la desgravación arancelaria que han estado teniendo los productos a través del Tratado de Libre Comercio (DR-CAFTA, por sus siglas en inglés) y el Acuerdo de Asociación Económico (EPA, por sus siglas en inglés) a medida que pasan los años del Acuerdo. Estos bloques son los grandes suplidores de bienes de la República Dominicana.

Las exportaciones por su parte han presentado un patrón igualmente en incremento, ligeramente más acelerado, posicionándose en 2014 de aproximadamente casi US\$10 billones de dólares.

Grafico 6. Comercio exterior dominicano



Fuente: Elaborado con datos de TradeMaps

En cuanto a las estructuras de ambas economías cabe destacar que ambas tienen definitivamente un peso preponderante en los servicios, con lo cual podría ser importante explorar el intercambio de servicios. Esto a pesar de que una parte significativa de estos servicios son no transables. La terciarización se ha hecho de manera diferente en cada país: en Haití es mayormente informal y dirigida hacia las personas (Paul, Daméus y Garrabé, 2010) y por eso es poco exportable; en República Dominicana, es más formal y dirigida hacia las empresas, y por eso es más exportable. Pero el intercambio bilateral de servicios es limitado y reciente entre los dos países.

Se destaca que debido a un peso mucho más importante del sector agropecuario para el caso haitiano, con 22% de participación o una quinta parte, frente al 6% para el caso dominicano, el interés del sector productivo en Haití se enfoca en productos primarios o del sector agropecuario.

En este mismo orden de ideas, se puede inferir que la mayor presencia de productos del sector industrial en la estructura productiva dominicana degenera en que la estructura de exportaciones dominicanas hacia Haití tenga un peso importante de productos de ese mismo sector.

Un elemento muy importante que permite entender las diferencias en las estructuras productivas de los dos países es las inversiones extranjeras directas (IED). Ambos países se focalizan a buscar IED. Pero la República Dominicana las atrae más (2 200 millones de dólares en 2014, un aumento de 11% en comparación a 2013) que la República de Haití (99 millones de dólares en 2014, sea una disminución de 47% de las de 2013) según un informe de la CEPALC presentado en 2015. Probablemente, la situación sociopolítica inestable es el mayor determinante de estas diferencias. Sin embargo, el turismo permanece un sector de atracción por ambos países, así como es por toda la región. El destaque de las IED observado por Haití en los últimos años

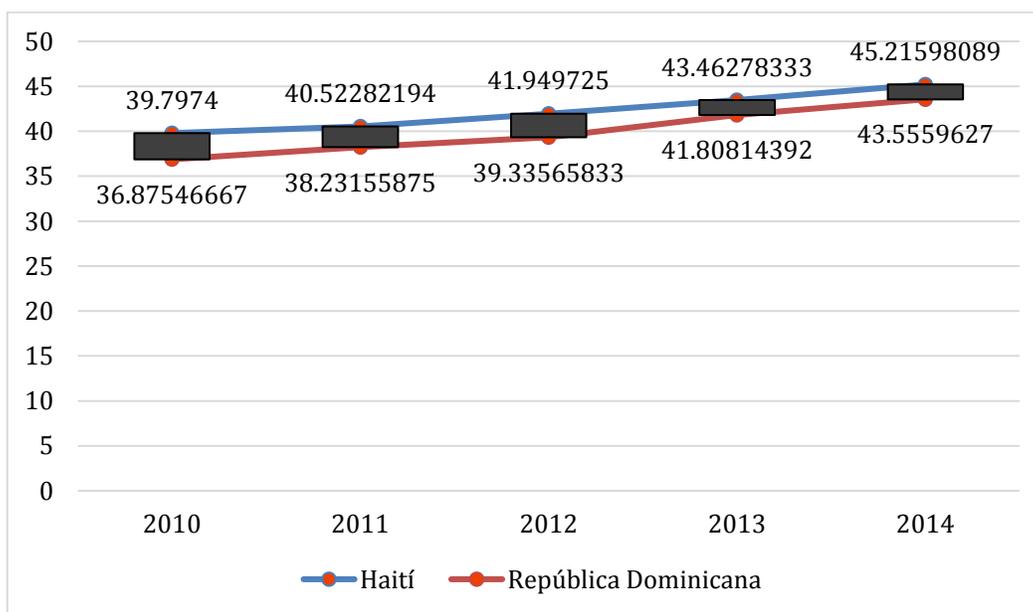
conciernen las telecomunicaciones mayormente. Es decir que no es tan diversificadas ni tan exportables.

3.3. Tipo de cambio comparado

En lo que concierne al tipo de cambio nominal de ambas economías respecto al dólar estadounidense, podemos ver en la gráfica como a través de los años se ha venido depreciando sistemáticamente ambas monedas (peso dominicano y gourde), presentando una tendencia similar, lo cual indica una posible convergencia en no muy lejano plazo.

Esta tendencia entre el peso dominicano y el gourde con respecto al dólar, muestra su mayor aproximación en el año 2014 de 45.2 gourde/dólar estadounidense, para el caso de Haití, y de 43.6 pesos/dólar estadounidense, para el caso de República Dominicana.

Grafico 7. Tipo de cambio comparado de ambos países y el dólar



Fuente: Elaborado con datos de CEPAL

Esto comportamiento similar en cuanto a tendencias, entre los tipos de cambio de ambos países podría significar que no se desarrollen ventajas competitivas en función de depreciación/apreciación de las monedas de estos países, considerando que las

transacciones en el comercio formal se realizan en función de dólares norteamericanos principalmente²².

No obstante lo antes indicado, el peso dominicano presenta mayor poder adquisitivo frente al Gourde, siendo tal vez una oportunidad para los productos haitianos de entrar a menores precios relativos al mercado dominicano. Esto a su vez refiere que los productos entren a mayores costos relativos al mercado haitiano. Sin embargo estas diferencias, medidas por tipo de cambio cruzado gourde-dólar-peso, tal vez no sean tan significativos para hablar de ventajas competitivas importantes.

²² El Análisis del comportamiento del tipo de cambio en los mercados fronterizos requiere un análisis particular, que no está vinculado a las cotizaciones formales necesariamente y que se dan a modo cotizaciones fronterizas entre ambas monedas.

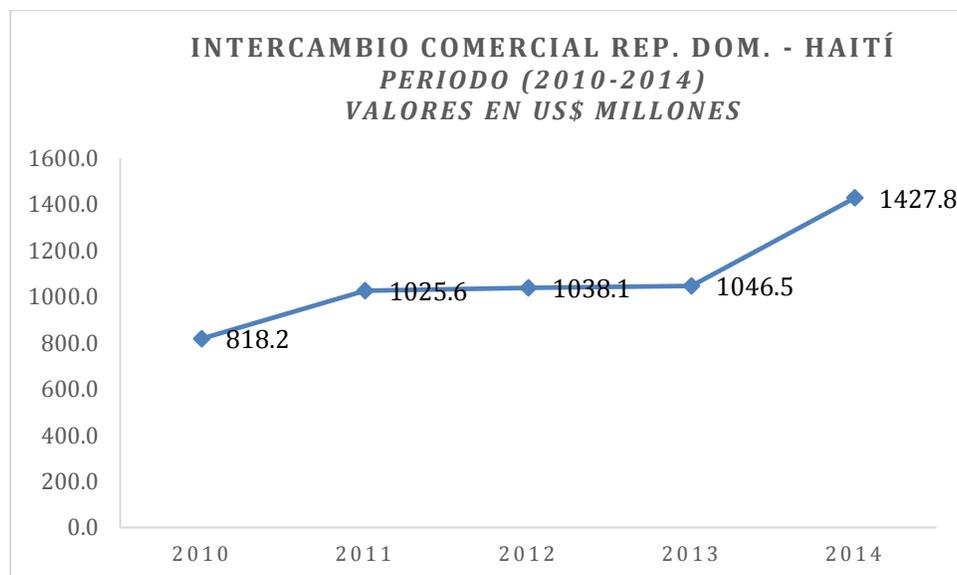
4. ANALISIS DEL COMERCIO FORMAL

El intercambio comercial total (Exportaciones más Importaciones) entre la República Dominicana (RD) y la República de Haití, ha tenido una ligera tendencia hacia el alza en los últimos cinco años, lo cual es un factor favorable para las relaciones comerciales, definiendo definitivamente la importancia del intercambio comercial entre ambos países y el mayor peso o importancia que representa, tanto para Haití como para Dominicana.

En este sentido, se ha presentado un estancamiento relativo entre los años 2011 y 2013. El comportamiento de los flujos de bienes entre ambas economías, es influenciado por el peso de las ventas de bienes por parte de la República Dominicana hacia la República de Haití, y por consiguiente a un reducido flujo de productos desde Haití hacia el mercado dominicano.

En la gráfica siguiente se muestra el comportamiento del comercio total entre ambas economías para el periodo 2010-2014, comportamiento que evidencia una tendencia positiva para el período referido, con un estancamiento relativo entre los años 2011 y 2013, frente al salgo que se refleja en el año 2014, en el que se agregan cerca de US\$400 millones adicionales al comercio total bilateral, alcanzando un monto total de US\$1,427.8 millones para dicho año.

Grafico 8. Intercambio comercial entre Haití y República Dominicana



Fuente: Elaborado con datos de TRADE MAP

Según los datos disponibles entre 2002-2013²³, el intercambio comercial entre ambos países crece al doble (23.6%) que el crecimiento del intercambio comercial total de bienes de Haití (11.7%) y 5 veces el crecimiento del intercambio comercial total de bienes de la República Dominicana (4.7%). Esto es un indicativo de la importancia que viene adquiriendo para ambas economías el comercio bilateral.

Estos ritmos de crecimiento determinan una penetración del intercambio comercial binacional en el total que se estanca, o deja de crecer entre 2011 y 2013. Mientras por otra parte, el peso del intercambio comercial de bienes entre Haití y República Dominicana en porcentaje del PIB²⁴ es aproximadamente 7-8 veces mayor en Haití que en RD. Esta proporción ha permanecido relativamente constante a lo largo del período 2002-2013 aunque en niveles cada vez más elevado.

Cuadro 3. Comercio bilateral de bienes entre Haití y la República Dominicana

Intercambio comercial bilateral de bienes en % del intercambio total y en % del PIB					
Años	En % del intercambio comercial total		En % del PIB		Proporción Haití/RD
	Haití	RD	Haití	RD	
2002	7.8%	1.6%	3.4%	0.4%	8.5
2003	8.9%	2.0%	5.0%	0.7%	7.1
2004	6.4%	1.4%	2.9%	0.5%	5.8
2005	9.8%	2.3%	4.6%	0.5%	9.2
2006	13.8%	4.2%	7.5%	1.0%	7.5
2007	17.2%	4.9%	7.7%	1.1%	7.0
2008	19.2%	6.3%	9.5%	1.3%	7.3
2009	20.8%	8.5%	9.7%	1.3%	7.5
2010	19.8%	9.2%	12.2%	1.5%	8.1
2011	22.6%	9.6%	13.7%	1.8%	7.6
2012	23.6%	8.9%	12.6%	1.6%	7.9
2013	22.8%	8.3%	12.5%	1.7%	7.4
Promedio	16.1%	5.6%	8.4%	1.1%	7.6

Fuente: Trade-MapyCEPALSTAT

El comercio entre los dos países se facilita por el hecho de tener una frontera común, por ello algunos hablan de la existencia de un “mercado natural”, especialmente en la concepción y funcionamiento de los mercados fronterizos y las transacciones que se dan en estos.

²³ La información disponible de data para CEPALSTAT estaba disponible hasta el año 2013 al momento de realizar el análisis.

²⁴ Comercio total bienes y servicios dividido entre el PIB

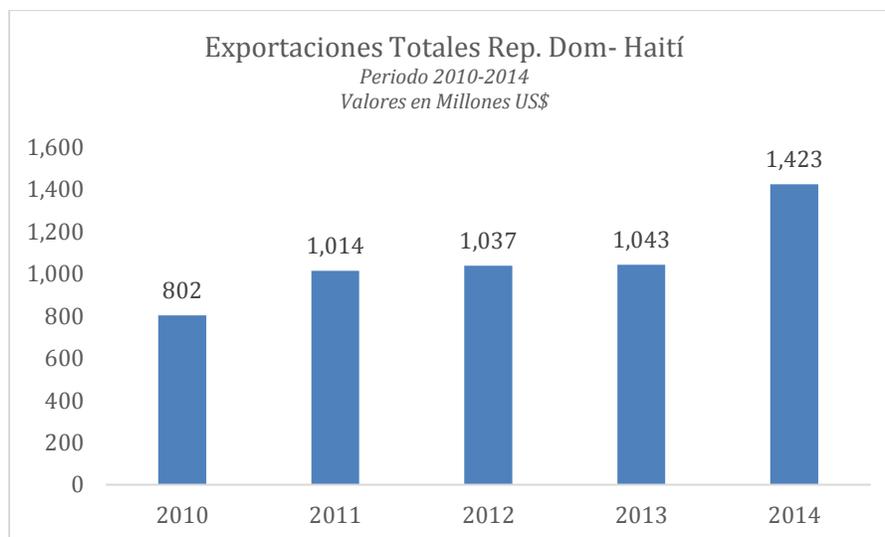
Sin embargo, estas facilitaciones acarrear consigo otro tipo de problemas que aún no han sido superados por ambas naciones. Debido a las debilidades institucionales de ambos países, se subestima (quedan fuera de la contabilidad²⁵) el intercambio de bienes entre los mismos.

Por otra parte, el comercio de ambas naciones beneficia a ambas poblaciones en diferentes líneas que marcan el intercambio. En el caso de Haití, el país recibe bienes, tanto del comercio informal como formal mientras por el otro lado, el beneficio de República Dominicana estriba en el acceso directo a un mercado dispuesto a recibir sus bienes. En adición, el comercio informal que sucede en la frontera sirve de sustento para los moradores de las provincias fronterizas, caracterizadas éstas últimas por altos niveles de pobreza y baja participación en la inversión pública²⁶.

4.1. Exportaciones Dominicanas

El volumen de las exportaciones dominicanas reportadas hacia el territorio haitiano pasó de US\$801.9 millones en 2010, a US\$1,423.2 millones en 2014, con el mayor incremento entre los años 2013 y 2014, con una variación cercana a los US\$400 millones adicionales. De seguir esta tendencia el comercio bilateral, este podría situarse en los US\$2 billones de dólares por el lado de las exportaciones dominicanas.

Grafico 9. Exportaciones totales de la República Dominicana hacia Haití



Fuente: Elaborado con datos de Centro de Comercio Internacional (TRADE MAP)

²⁵ Las estimaciones rondan entre un 20% y un 30%, de transacciones comerciales no registradas por dichas debilidades.

²⁶ Si tomamos en cuenta los detalles descritos anteriormente, se entiende que las estadísticas de comercio que se presentan en esta sección deben considerarse como incompletas, bajo el supuesto de que éstas subestiman el comercio que se realiza en ambas naciones. Sin embargo, estos indicadores sirven para entender los distintos patrones de comercio reportados, así como para dar cuenta de los productos que se comercian entre ambas naciones.

Principales productos de exportación por República Dominicana

Del total de productos exportados, durante el año 2014, los tejidos de algodón fueron los productos de mayor participación, representando 19.4% del total de las exportaciones dominicanas. Los siguientes rubros de participación son la harina de trigo (US\$78.4 millones), salsas preparadas (US\$74.1 millones) y cemento portland (US\$64.1 millones). Del total de productos exportados hacia Haití, se destaca la diversificación de los mismos: los principales 20 productos de exportación dominicanos representan 59.0% de las exportaciones. En el siguiente gráfico se corrobora lo antes planteado.

Esta estructura de las exportaciones muestra la importancia que tienen los productos de las zonas francas, que se evidencian claramente aquellos vinculados a tejidos y confecciones de textiles. En este mismo orden de ideas, representan un peso específico los productos de la construcción (por ejemplo: cementos, alambres de hierro y acero) y los productos alimenticios, como se muestra en la tabla siguiente.

Cuadro 4. Principales 20 Productos Exportados República Dominicana- Haití

<i>Periodo (2010-2014); Valores en Miles US\$</i>						
Código S.A	Descripción del producto	2010	2011	2012	2013	2014
'521213	los demás tejidos de algodón, de gramaje inferior o igual a 200 g/m ² te	0	0	0	154,567	170,704
'520919	los demás tejidos de algodón crudos, con un contenido de algodón super	0	0	2,206	9,050	133,157
'110100	harina de trigo y de morcajo o tranquillón	51,965	82,702	52,112	46,900	78,385
'210390	las demás preparaciones para salsas y salsas preparadas.	1,360	6,894	26,464	42,224	74,052
'252329	los demás cemento portland	39,862	54,679	47,468	55,146	64,065
'210320	salsa de tomate	6,855	9,168	9,022	10,232	30,548
'151519	los demás aceite de linaza y sus fracciones	0	0	12	0	27,718
'620343	pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos de fibras sintéticas	0	0	15,018	28,466	26,052
'392410	vajilla y demás artículos para el servicio de mesa	5,653	11,837	5,940	10,482	25,940
'190531	Galletas dulces (con adición de edulcorante)	0	15,764	14,325	14,534	25,257
'610910	camisetas de punto de algodón, para mujeres o niñas	41	1,923	142,255	17,543	20,618
'481910	cajas de papel o cartón ondulado	8,611	12,712	9,378	11,816	20,222
'160100	embutidos y productos similares, de carne, de despojos o de sangre; pr	7	7,406	4,939	4,476	19,244
'340220	preparaciones tensoactivas	5,283	8,967	6,660	9,042	16,205

	acondicionadas para la venta al por menor					
'392330	bombonas, botellas, frascos y artículos similares.	7,424	10,310	14,282	13,362	16,086
'520819	los demás tejidos algodón crudos, de gramaje inferior o igual 200 g/m2	835	0	10,004	12,566	16,030
'010511	pollitos del genero <i>gallusdomesticus</i> de peso inferior o igual a 185 g	36	0	3,917	5,295	15,582
'110313	grañones y sémola de maíz	3,775	5,093	4,548	11,745	15,506
'721710	alambre de hierro o acero sin alear sin revestir, incluso pulido	952	550	5,878	7,369	15,135
'100640	arroz partido.	8,635	5,825	7,391	5,250	15,135
'721310	alambrón de hierro o acero sin alear, con muesca, cordones, huecos pro	0	0	6,081	17,916	14,757
	Sub-Total	141,294	233,830	387,900	487,981	840,398
	Otros productos	660,659	779,804	649,522	554,902	582,808
	Todos los productos	801,953	1,013,634	1,037,422	1,042,883	1,423,206

Uno de los factores a destacar es que varios de los principales productos exportados hacia Haití, seis para ser específicos, ni siquiera eran exportados en el año 2011, 3 años atrás.

Otra característica de estos 20 productos es que todos mostraron una tendencia positiva, es decir de crecimiento, durante los 5 años analizados.

Cabe destacar que una buena parte de estos productos fueron incluidos en la veda establecida por Haití a la entrada de 23 productos por vía terrestre hacia Haití, por razones de protección a la población, de acuerdo a las autoridades haitianas²⁷.

Por otro lado, nuevos productos participaron en las exportaciones dominicanas, que no eran parte de la canasta de bienes en 2013. Los aceites de linaza y soja son un ejemplo de estas nuevas exportaciones, que sumaron en 2014 US\$30.4 millones en 2014. Por igual, República Dominicana exportó melaza de azúcar, totalizando US\$1.6 millones para el mismo año analizado. En total, las nuevas exportaciones reportadas en este documento sumaron US\$39.5 millones.

Cuadro 5. Los nuevos productos exportados por República Dominicana a Haití

Nuevos Productos 10' Exportados República Dominicana - Haití			
Año 2014 ; Valores en Miles US\$			
Código S.A	Descripción del producto	2013	2014
151519	los demás aceite de linaza y sus fracciones	0	27,718
150790	los demás aceites de soja y sus fracciones, incluso refinados, pero si	0	2,675
854460	los demás conductores eléctricos para una tensión superior a 1000 v	0	2,408
'170310	melaza de cana de azucar.	0	1,595
'870410	volquetes automotores proyectados usar fuera de la red de carretera.	0	1,498
'720690	las demás formas primarias de hierro o de acero sin alear, excepto lino	0	828
'842919	las demás topadoras, incluso las angulares, excepto de orugas.	0	817
'360200	explosivos preparados, excepto las pólvoras de proyección	0	578
'842920	niveladoras.	0	500
'151529	los demás aceite de maiz y sus fracciones	0	470
'310240	mezclas de nitrato de amonio con carbonato de calcio o con otras mater	0	422
	Sub-total		39,509
	Otros		1,383,697
	Totales		1,423,206

²⁷ Referencias en los medios de prensa:

<http://lenouvelliste.com/lenouvelliste/article/149931/Le-MEF-interdit-lentree-par-voie-terrestre-a-23-produits-dominicains>

Por otra parte, varios productos dejaron de ser exportados en 2014 (Cuadro III). En este caso, la sub-partida más visible es la relacionada a aceites de maíz; las exportaciones de dicho producto se reportaron en US\$26.4 millones en 2013. De igual forma, las exportaciones de alubias se reportaron en US\$5.3 millones en 2013, antes de no reportarse ninguna en 2014.

Cuadro 6. Los productos dejados de exportar por República Dominicana a Haití

Principales 10 Productos Dejados Exportar Rep. Dom. - Haití

Año 2014 ; Valores en US\$ Miles

Código S.A	Descripción del producto	2013	2014
'151521	aceite de maíz y sus fracciones, en bruto.	26,406	0
'070820	alubias, incluso desvainadas, frescas o refrigeradas.	5,331	0
'640690	Partes de calzado, plantillas, taloneras y artículos similares	988	0
'410711	Plena flor sin dividir, de cueros preparados después del curtido	930	0
'640620	suelas y tacones, de caucho o de plástico	902	0
'520851	tejidos de algodón estampados de ligamento tafetán de gramaje inferior	483	0
'283311	sulfatos de disodio	481	0
'640510	los demás calzados con la parte superior (el corte) de cuero natural,	461	0
'870510	camiones-grúa.	287	0
'220860	Vodka	219	0
'520811	tejidos de algodón crudos de ligamento tafetán, de gramaje inferior o	165	0
	Sub-Total	36,653	
	Otros productos	1,006,230	
	Todos los productos	1,042,883	

Fuente: Autores con datos del International Trade Center

Este análisis de nuevos productos exportados en el último año del análisis junto con el de los principales productos que se dejaron de exportar buscan tener una aproximación a las transacciones que no tienen un flujo exportador constante. En tal sentido, hablamos de cifras cercanas a los 40 millones de dólares en ambos casos, para una casi compensación entre lo exportador por primera vez y lo dejado de exportar entre 2013 y 2014, al menos para los principales diez productos en ambas categorías de comportamiento.

4.2. Exportaciones Haitianas

En el caso de las exportaciones haitianas hacia la República Dominicana se puede verificar una alta concentración de productos, donde los 20 principales aglomeran US\$4.4 millones de los 4.5 millones exportados en total durante el año 2014. Al igual

que en el caso de las Dominicana, se evidencia una participación de productos originarios de zonas francas en esta economía, como se muestra en la siguiente tabla.

Cuadro 7. Los nuevos productos exportados por Haití

Principales 20 Productos Exportados por Haití

Periodo (2010-2014) ; Valores en Miles US\$

Código S.A	Descripción del producto	2010	2011	2012	2013	2014
'620342	pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos de algodón.	17	25	4	1	938
'620791	los demás camisetas, albornoces, batas y similares de algodón, para hombres	1,357	4,533	0	326	792
'240110	tabaco sin desvenar o desnervar	0	0	0	0	706
'950790	anillas de pesca	191	165	0	585	572
'631090	los demás trapos, cordeles, cuerdas y cordajes, de materias textiles e	4,674	3,806	275	17	572
'610910	camisetas de punto de algodón, para mujeres o niñas	1,283	21	40	232	270
'190219	las demás pastas alimenticias sin cocer, rellenar ni preparar de otra	0	0	0	20	212
'520919	los demás tejidos de algodón crudos, con un contenido de algodónsuper	3,437	31	68	101	75
'950720	anzuelos, incluso con sotleza	12	0	0	0	62
'844319	las demás maquinas impresoras offset	0	0	0	1	30
'551219	los demás tejidos con un contenido de fibras discontinuas de poliéster	38	0	0	0	30
'902490	partes y accesorios de máquinas y aparatos para ensayos de propiedades	0	0	0	0	28
'845229	las demás máquinas de coser, excepto las con unidad automática	199	194	11	4	26
'610462	pantalones , pantalones con peto y pantalones cortos de punto de algodón	0	13	0	9	26
'390690	dispersiones acril-estirenicas	0	0	0	0	24
'540761	los demás tejidos con un contenido de filamentos de poliester sin texturizar	0	0	4	70	22
'902780	los demás instrumentos y aparatos para ensayo de viscosidad, porosidad	0	0	0	0	19
'482190	etiquetas de todas clases, de papel o cartón, excepto impresos	0	4	11	19	18
'551211	tejidos crudos o blanqueados con un contenido de fibras discontinuas	0	0	0	0	18
'482110	etiquetas estampadas impresas	5	7	0	0	16
'251710	cantos, grava, piedras machacadas, de los usados para el hormigonado o	0	0	0	0	14
	Sub-Total	11,213	8,799	413	1,385	4,470
	Otros productos	5,009	3,214	278	2,255	108
	Todos los productos	16,222	12,013	691	3,640	4,578

Fuente: Autores con datos del International Trade Center

Un hecho a destacar, de las cifras obtenidas es que de los 20 principales productos exportados por Haití, nueve de estos, es decir cerca de un 50%, no fueron productos

con registros de transacciones oficiales en años previos, ni siquiera en los años 2010 y 2011 donde las exportaciones fueron muy superiores a las del 2014.

Según estos resultados podemos inferir un comercio bilateral sustentado por exportaciones de zonas francas en ambas vías y de transacciones comerciales entre empresas de zonas francas en diferentes niveles en la escala de valor de los productos referidos.

Entre los nuevos productos de importación destacados está el tabaco sin desvenar, que totalizó US\$706 millones. Por igual, la importación de anzuelos totaliza US\$ 62 mil. Sin embargo, los nuevos productos de importación registrados apenas suman US\$938 mil, consonante este resultado con la baja cantidad de productos importados desde territorio haitiano.

Cuadro 8.Los nuevos productos exportados por Haití hacia República Dominicana

Nuevos Productos Exportados 10hacia República Dominicana por Haití
Año 2014 ; Valores en Miles US\$

Código S.A	Descripción del producto	2013	2014
'240110	tabaco sin desvenar o desnervar	0	706
'950720	anzuelos, incluso con sotleza	0	62
'551219	los demás tejidos con un contenido de fibras discontinuas de poliéster	0	30
'902490	partes y accesorios de máquinas y aparatos para ensayos de propiedades	0	28
'390690	dispersiones acril-estirenicas	0	24
'902780	los demás instrumentos y aparatos para ensayo de viscosidad, porosidad	0	19
'551211	tejidos crudos o blanqueados con un contenido de fibras discontinuas d	0	18
'482110	etiquetas estampadas impresas	0	16
'251710	cantos, grava, piedras machacadas, de los usados para el hormigonado o	0	14
'845210	máquinas de coser domésticas.	0	12
'540710	tejidos fabricados con hilados de alta tenacidad de nailon o de otras	0	9
	Sub-total		938
	Otros		3,640
	Totales		4,578

Por otra parte, es notorio el volumen de productos importados que no fueron exportados completamente en año 2014, monto que ascendió a un total de US\$2 millones, casi un 50% del total exportado. Entre estos productos están los medicamentos preparados, para los cuales República Dominicana importaba US\$726 mil; de igual forma, la importación de hormigoneras era de US\$292 mil en 2013. En total, US\$2.0 millones de dólares para productos que se importaban en 2013, dejaron de ser exportados en 2014.

Este resultado muestra un efecto de inconsistencia en las exportaciones hacia el vecino país, caso similar al dominicano, aunque proporcionalmente menor.

Cuadro 9. Los productos dejados de importar por República Dominicana desde Haití

Principales 10 Productos Dejados Importar Rep.Dom. - Haití
Año 2014 ; Valores en US\$ Miles

Código S.A	Descripción del producto	2013	2014
'300490	los demás medicamentos preparados	726	0
'847431	hormigoneras y aparatos para amasar cemento.	292	0
'600590	Tejidos de punto por urdimbre, incl. los obtenidos en telares de pasamanería, de anchura >	266	0
'521059	los demás tejidos de algodón estampados mezclados exclusiva o principalmente	262	0
'730840	material de andamiaje, de encofrado o de apuntalado de fundición de hierro	224	0
'520842	tejidos de algodón con hilados de distintos colores de ligamento tafetán	124	0
'540110	hilo de coser, de filamentos sintéticos.	35	0
'611020	sueteres, jerséis, pullovers, cardigans, chalecos y artículos similares	33	0
'846291	prensashidráulicas.	30	0
'330499	las demás preparaciones de maquillaje	26	0
'820590	conjuntos o surtidos de artículos de, por lo menos, dos de las subpartes	22	0
	Sub-Total	2,040	
	Otros productos	1,600	
	Todos los productos	3,640	

A pesar de esta evolución en los tipos de productos intercambiados entre la República de Haití y la República Dominicana, se destaca una debilidad en términos de especialización. Los productos más intercambiados (textiles, cemento, harina, pollos, huevos, etc.) son manufacturados localmente en ambos países. Tal debilidad potencializa conflictos a partir de los sectores productivos.

4.3. Términos de Intercambio

Los términos de intercambio un indicador que permite determinar el poder de compra de las exportaciones de bienes de los países, muestra que en 2013 según los datos de la CEPAL, en Haití el poder de compra de las exportaciones era negativo en un 28%. Esto quiere decir que cada dólar exportado tenía un poder de compra de 72 centavos por el efecto de la relación de precios entre las exportaciones e importaciones realizadas por el país.

Este resultado es 4 veces más que en República Dominicana donde cada dólar exportado tenía un poder de compra de 93 centavos exportado por efecto de los precios. Ello determinó que entre 2010-2013, Haití tuviera una pérdida anual promedio de US\$171 millones, lo cual representa el 23% de las exportaciones anuales de bienes mientras que en RD las pérdidas anuales eran de US\$420 millones alrededor del 5% de las exportaciones anuales de bienes.

Barreras Arancelarias²⁸

De acuerdo al Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías²⁹ para el año 2014, la República Dominicana contemplaba unas 7,048 líneas arancelarias a nivel de ocho (8) dígitos, mientras por su parte, la República de Haití alcanza las 5,285 líneas arancelarias.

Ambas economías aplican sus aranceles *ad valorem* (tasa o porcentaje) en todas líneas arancelarias, a excepción de una línea (040620.00 Queso rallado o en polvo), la cual Haití tiene un **arancel específico** de 0.82 gourdes por kilogramo neto³⁰.

Las líneas arancelarias que se encuentran libres de arancel o en arancel de 0% para la República Dominicana representan el 53.6% del total, en tanto que para Haití es del 44.2% para el año 2014. Estas proporciones representan un total de 3,777 líneas y 2,335³¹ líneas libre de arancel, respectivamente.

Cuadro 10. Líneas arancelarias en arancel cero por República Dominicana y Haití

Líneas Arancelarias en Arancel Cero, Año 2014		
PAIS	Porcentaje	# Líneas
Haití	44.2	2,334
Dominicana	53.6	3,777

Fuente: Elaborado con datos de OMC

A pesar de evidenciarse una mayor promoción de líneas arancelarias no gravadas para la República Dominicana, al comparar el arancel promedio aplicado por ambos

²⁸ Para más detalles sobre aranceles, descripciones y explicaciones en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC) https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tariffs_s.htm

²⁹ Para una descripción sobre la Clasificación ver enlace Organización Mundial de Aduanas (OMA) (en inglés): <http://www.wcoomd.org/en/topics/nomenclature/overview/what-is-the-harmonized-system.aspx>. En español ver en Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL): http://www.cepal.org/deype/cuaderno36/PDF/LCG2390e_1ii.pdf

³⁰ El arancel ad-valorem se refiere a un porcentaje aplicado al valor de importación de las mercancías, que normalmente es aplicado bajo Incoterm Costo, Seguro y Flete (CIF, por sus siglas en inglés). Mientras el arancel específico es un valor monetario aplicado en función de una unidad de medida específica (libra, metros, pies cúbicos, etc.)

³¹ OMC. Informe Examen de Política Comercial (Secretaría) República de Haití :

países se puede evidenciar un arancel más reducido y por ende mayor apertura comercial por parte de Haití, con un arancel promedio de 4.9% frente al dominicano de 7.8%, equivalente a un arancel promedio diferencia de 2.7 por ciento.

En término comparativos según grupos de productos agropecuarios y No agropecuarios, los primeros registran tasas de arancel más elevadas que los segundos, para ambos países. En otras palabras, los aranceles NMF aplicados a los productos agropecuarios duplican los aranceles que se aplican a los productos no agropecuarios, como se muestra en la tabla siguiente, demostrando mayores niveles de protección para productos de origen agropecuario.

Cuadro 11. Arancel NMF Aplicado en República Dominicana y Haití por el año 2014

Grupos de productos	Rep. Dom.		Haití	
	Número de líneas	Promedio	Número de líneas	Promedio
Productos Agropecuarios	1,110	14.2	795	8.6
Productos No Agropecuarios	5,938	6.5	4,490	4.4
Total	7,048	7.8	5,285	4.9

Fuente: Elaborado con datos de OMC

De acuerdo a estas informaciones, ambos países duplican sus aranceles para productos agropecuarios frente a no agropecuarios, teniendo Haití tasas mucho más reducidas que las dominicanas.

En la siguiente tabla se enumeran los aranceles NMF promedios y el porcentaje de líneas arancelarias exentas del pago de arancel, para cada país en modo comparativo y a nivel de sectores productivos según la metodología utilizada por la Organización Mundial del Comercio. En efecto, se visualiza que ambas economías tienen estructuras arancelarias diferenciadas, principalmente en productos tales como: Pescados y sus productos, Productos animales, Productos lácteos, entre otros. Según la fuente consultada a nivel sectorial Haití sigue siendo una economía mucho más abierta a las importaciones, medida por los aranceles promedio de cada grupo de producto. República Dominicana tan solo aplica aranceles más elevados que Haití en el caso de: Azúcares y artículos de confitería Algodón, Productos químicos, Textiles y Máquinas no eléctricas³².

De la misma manera se identificaron un mayor grupo de productos donde Haití tiene mayor porcentaje de líneas arancelarias exentas del pago de arancel (0%), como se muestra en el cuadro³³.

Cuadro 12. Arancel NMF Promedio Aplicado por Ambos Países y Porcentaje Arancel NMF Promedio Aplicado y Porcentaje de Líneas Exentas

³² Se presenta en color azul donde se destaca el mejor promedio.

³³ Se destaca en color verde donde se presenta el menor porcentaje de líneas arancelarias exentas.

en la República Dominicana y Haití, según grupos de Productos

Grupos de productos	Rep. Dom.		Haití	
	Promedio	% Líneas Exentas	Promedio	% Líneas Exentas
Productos animales	19.5	11.7	9.1	24.2
Productos lácteos	18.6	4.8	5.9	0
Frutas, legumbres, plantas	17.3	11.8	11.6	15.1
Café, té	18.1	2.1	10	0
Cereales y otras preparaciones	10.1	34.2	8.4	25.6
Semillas oleaginosas, grasas y aceites	5.2	71.1	2.9	47.9
Azúcares y artículos de confitería	13.1	17.6	13.2	0
Bebidas y tabaco	18.1	0	13.7	3.3
Algodón	0	100.0	15	0
Otros productos agrícolas	3.4	77.1	2.4	69.2
Pescado y sus productos	18	9.3	1.9	81.7
Metales y minerales	5.8	57.8	3.8	56.2
Petróleo	9.3	29.2	2.8	74.3
Productos químicos	2.8	78.7	3.1	54.7
Madera, papel, etc.	6.3	62.3	4.3	42.3
Textiles	4	74.6	6.1	46.9
Prendas de vestir	19.9	0	5.8	18.7
Cueros, calzado, etc.	8.7	44.0	5.2	42.1
Máquinas no eléctricas	1.7	85.4	3.3	38.8
Máquinas eléctricas	5.7	62.2	2.4	60.9
Material de transporte	7.2	30.8	3.7	58.1
Manufacturas n.e.p.	11.3	32.0	7.1	21.2

Fuente: Elaborado con datos de OMC

Adicionalmente podemos destacar que así como se ve una tendencia a aranceles promedio menores a medida que se avanza hacia productos con mayor valor agregado o nivel de tecnificación, igualmente aumenta la proporción de líneas arancelarias exentas del pago de aranceles a la importación.

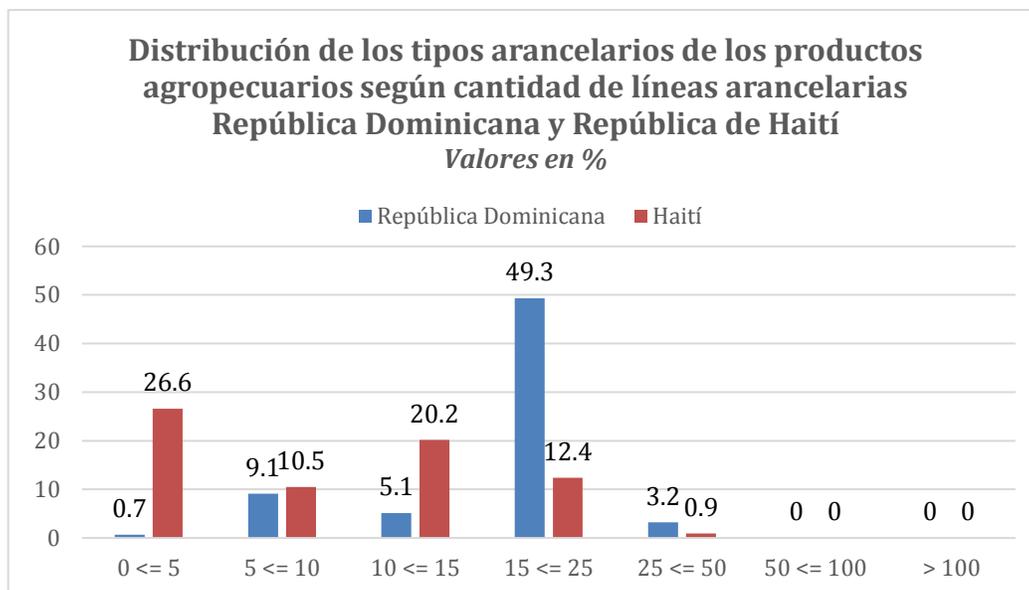
Cabe destacar que a pesar de la tendencia a eliminación de aranceles debido a la propensión internacional a la liberalización y la apertura comercial, la estructura arancelaria sectorial sigue siendo un indicativo de los sectores que podrían considerarse como sensibles o estratégicos para las economías.

La estructura arancelaria de la República Dominicana contiene 12 niveles arancelarios: 0%, 3%, 8%, 14%, 20%, 25%, 40%, 56%, 85%, 89%, 97%, 99%, y su distribución está concentrada en el 20%, el cual comprende el 61% de las líneas que no están libres de aranceles.

Con respecto a la República de Haití, los aranceles aplicados varían desde 0% al 40%. Este arancel de 40% solo se les aplica a 12 líneas arancelarias de productos como los aguardientes y los cigarros, cigarrillos y cigarrillos de tabaco. Además su distribución se reúne en 80% de las líneas arancelarias tienen un tipo de 5% o menos.

En el gráfico siguiente se presenta la distribución de los tipos arancelarios para los productos agropecuarios, donde se evidencia las características presentadas con anterioridad, en el cual la República Dominicana concentra sus aranceles entre 15% y 25%. A su vez, la República de Haití alrededor en el rango de 0% a 5%.

Gráfico 10. Tipos arancelarios de productos agropecuarios por ambos



Fuente: Elaborado con datos de OMC

En el cuadro siguiente se presenta la relación entre las distribuciones de frecuencias de los tipos de aranceles, analizado anteriormente con la participación de las importaciones para los productos agropecuarios de ambos países, según rangos de aranceles.

Tanto para la República Dominicana como para Haití se evidencia una relación positiva entre los intervalos con mayor participación en el arancel aplicado y los valores de importaciones. Por otro lado, cabe destacar una significativa participación de las importaciones desde el resto del mundo que entran libres de arancel para la República Dominicana con 50.4% frente al 15.5% para el caso haitiano.

Cuadro 13. Distribución de los tipos de aranceles e Importaciones

Aranceles e Importaciones
 Productos Agropecuarios
 Valores en %; NMF Aplicado 2013; Importaciones 2012

Distribución de frecuencias	NMF Aplicado		Importaciones	
	Rep. Dom.	Haití	Rep. Dom.	Haití
Exentas	32.6	29.1	50.4	15.5
0 <= 5	0.7	26.6	0.5	53.9
5 <= 10	9.1	10.5	2.9	4.8
10 <= 15	5.1	20.2	10.2	5.2
15 <= 25	49.3	12.4	34.6	20.2
25 <= 50	3.2	0.9	1.4	0.4
50 <= 100	0	0	0	0
> 100	0	0	0	0
No AdV	0	0	0	0

Fuente: Elaborado con datos de OMC

Con respecto a los productos no agropecuarios, se puede percibir la misma relación positiva entre el arancel y las importaciones. En el caso de la República Dominicana existe un porcentaje muy elevado de líneas exentas del impuesto NMF. Algo semejante sucede con la República de Haití, que aproximadamente un 50% de las líneas tienen un arancel de 0%.

Cuadro 14. Distribución de los tipos de aranceles e Importaciones
 Productos NO agropecuarios
 Valores en %; NMF Aplicado 2013; Importaciones 2012

Distribución de frecuencias	NMF Aplicado		Importaciones	
	Rep. Dom.	Haití	Rep. Dom.	Haití
Exentas	59	47.4	66.1	43.3
0 <= 5	4.8	31.7	2.9	30.6
5 <= 10	5	11	2.8	12.4
10 <= 15	6	7	8.7	6.9
15 <= 25	25.2	2.9	19.5	6.9
25 <= 50	0	0	0	0
50 <= 100	0	0	0	0
> 100	0	0	0	0
No AdV	0	0	0	0

Fuente: Elaborado con datos de OMC

Aplicación de Aranceles Comercio Binacional

En el análisis de los registros de importaciones para el año 2014, por parte de Haití desde la República Dominicana se identificaron 1,535 líneas arancelarias en las cuales se contabilizan valores por este concepto, de un total de 7,048. En el caso de

las importaciones realizadas por la República Dominicana desde Haití se verificaron transacciones en 47 líneas arancelarias.

En esta misma línea de análisis podemos verificar que de las importaciones totales realizadas por Haití el 22% entraron libres de arancel, siendo la mayor ponderación de importaciones que entran en 0% de tasa, según la estructura arancelaria identificada por la OMC. En este sentido le siguen un 20% del valor de las importaciones que entró con arancel de 15% y un 14% con arancel de 3.5%, entre otros como se muestra en la tabla siguiente. Esto nos quiere decir que del total de productos que entraron de manera formal hacia Haití desde Dominicana el 78% debió pagar algún tipo de arancel.

Cuadro 15. Tasa arancelaria, Líneas Arancelarias y Valor Importado por Haití desde República Dominicana, Año 2014

Tasa de Arancel	Cantidad de líneas	Monto US\$ Miles	% Total
0.0%	434	311,820	22%
1.3%	1	914	0%
2.5%	14	34,233	2%
3.0%	6	15,445	1%
3.5%	109	203,251	14%
4.0%	1	5	0%
5.0%	482	144,509	10%
6.0%	1	9,212	1%
6.3%	3	2,560	0%
6.7%	1	173	0%
7.5%	3	2,576	0%
9.0%	1	8,811	1%
10.0%	211	167,644	12%
11.2%	1	21	0%
12.5%	5	21,147	1%
15.0%	161	279,266	20%
20.0%	82	156,570	11%
25.0%	10	64,304	5%
30.0%	3	599	0%
40.0%	2	119	0%
Total	1,535	1,423,179	100%

Fuente: Elaborado con datos de TradeMap y OMC

Nota: Para las líneas con aranceles de 0.8%, 3.3%, 9.2% y 17.5%) No se muestra valor de importación

En el caso de los aranceles NMF establecidos por República Dominicana, comparados con el calor de las importaciones realizadas desde Haití, se destaca que

el 76% del valor están clasificados para un pago del 20% de aranceles, seguido por una tasa de arancel de 14% para el 16% del valor de dichas importaciones. Tan solo el 7% de lo importado durante el año 2014 están libres de arancel o con arancel de 0%.

Cuadro 16. Tasa arancelaria, Líneas Arancelarias y Valor Importado por República Dominicana desde Haití, Año 2014

Tasa de Arancel	Cantidad de líneas	Monto US\$ Miles	% Total
0.0%	23	320	7%
4.0%	1	24	1%
7.0%	1	7	0%
11.2%	1	5	0%
13.3%	1	2	0%
14.0%	4	747	16%
15.0%	1	1	0%
20.0%	15	3,469	76%
Total	47	4,575	100%

Elaborado con datos de TradeMap y OMC

Nota: Tan solo se seleccionaron las líneas arancelarias con registros de transacciones comerciales.

Cabe destacar que Haití dispone de una estructura arancelaria más diversificada o con mayor cantidad de tasas arancelarias que la República Dominicana.

En cuanto al caso específico de productos, en el cuadro siguiente se muestra los principales 10 productos que la República de Haití exporta hacia la República Dominicana. Además se exhibe el arancel NMF promedio aplicado por la República Dominicana a nivel de 6 Dígitos de Sistema Armonizado. De estos productos, un total de 7 productos tienen un gravamen del 20%, otro del 14% y otros dos libres de aranceles. De donde se infiere que los productos más vendidos por Haití a la República Dominicana, están siendo gradados por aranceles significativos.

Cuadro 17. Principales 10 productos exportados por Haití hacia la República Dominicana

Año 2014 : Valores en (Exportaciones =US\$ Miles) y (Aranceles = %)

Código S.A.	Descripción	Exportación	Arancel NMF Aplicado por RD promedio
620342	pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos de algodón.	938	20
620791	los demás camisetas, albornoces, batas y similares de algodón, para ho	792	20
240110	tabaco sin desvenar o desnervar	706	14
631090	los demás trapos, cordeles, cuerdas y cordajes, de materias textiles e	572	20
950790	anillas de pesca	572	20

610910	camisetas de punto de algodón, para mujeres o niñas	270	20
190219	las demás pastas alimenticias sin cocer, rellenar ni preparar de otra	212	20
520919	los demás tejidos de algodón crudos, con un contenido de algodón super	75	0
950720	anzuelos, incluso con sopleza	62	20
551219	los demás tejidos con un contenido de fibras discontinuas de poliéster	30	0

Fuente: Elaborado con datos de OMC

Desde otro punto de vista, los principales diez productos exportados por la República Dominicana hacia Haití presentan barreras arancelarias más reducidas, a excepción de los productos (Salsa, y Galletas Dulces).

Del mismo modo, el arancel es afectado por constantes cambios, lo cual pudiese ser un problema para los comerciantes internacionales. En el Cuadro # 6 se puede observar algunas características tratadas anteriormente.

Cuadro 18. Principales 10 productos exportados por República Dominicana hacia Haití

Año 2014 : Valores en (Exportaciones =US\$ Miles) y (Aranceles = %)

Código S.A.	Descripción	Exportación	Arancel NMF Aplicado por RD promedio
521213	los demás tejidos de algodón, de gramaje inferior o igual a 200 g/m ² te	170,704	0
520919	los demás tejidos de algodón crudos, con un contenido de algodón super	133,157	15
110100	harina de trigo y de morcajo o tranquillón	78,385	3.5
210390	las demás preparaciones para salsas y salas preparadas.	74,052	20
252329	los demás cemento portland	64,065	3.5
210320	salsa de tomate	30,548	20
151519	los demás aceite de linaza y sus fracciones	27,718	2.5
620343	pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos de fibras sintéticas	26,052	10
392410	vajilla y demás artículos para el servicio de mesa	25,940	15
190531	Galletas dulces (con adición de edulcorante)	25,257	20

Fuente: Elaborado con datos de OMC

En este análisis limitado a diez (10) productos de intercambio comercial en ambas vías, cabe destacar que una buena parte de estos productos son producidos y

exportados por empresas de zonas francas, las cuáles reciben tratamientos diferenciados a la industria local, como el no pago de aranceles en aduanas.

Medidas Comerciales y Barreras No Arancelarias.

Las Medidas Antidumping, Compensatorias y de Salvaguardia en la República Dominicana son reguladas mediante la ley N° 1-02 del 2002 y su reglamento del 2008. Dicha ley contempla las disposiciones acordadas de estas medidas en el “Acuerdo de la OMC”. Hasta el momento no se han modificados ningunos de estos instrumentos.

A partir del año 2009 comienza a operar la Comisión Reguladora de Prácticas Desleales al Comercio y sobre Medidas de Salvaguardias, la cual fue creada mediante la ley mencionada anteriormente. Sin embargo, La República de Haití no cuenta con ninguna ley o reglamento sobre medidas de antidumping o compensatorias. Además, no cuenta con una autoridad competente para iniciar y realizar el procedimiento de las investigaciones antidumping.

La República Dominicana al 31 de diciembre del año 2015 tenía en vigencia 39 medidas de obstáculos técnicos al comercio (OTC), notificadas en el marco de los órganos de la OMC, las cuales afectan a todos sus socios comerciales. Por otro lado, se encuentran en preparación unas 183 medidas de la misma categoría.

De su parte Haití solo tiene 1 medida en preparación en el mismo renglón de OTC. En el cuadro siguiente se enumeran las diferentes medidas no arancelarias aplicadas por la República Dominicana ante la Organización Mundial del Comercio (OMC), como una medida o aproximación a la actividad de medidas no relacionadas con aranceles.

Cuadro 19. Medidas No Arancelaria Aplicadas Por la República Dominicana

Valores en unidades al 31 de diciembre del 2015			
Descripción	Socio Afectado	Fase	Cantidad
Arancel-cuota	Todos los miembros	Vigente	8
Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	Todos los miembros	En preparación	24
Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	Todos los miembros	Vigente	37
Obstáculos Técnicos al Comercio	Todos los miembros	En preparación	183
Obstáculos Técnicos al Comercio	Todos los miembros	Vigente	39

Salvaguardias	Todos los miembros	En preparación	3
Salvaguardias	Todos los miembros	Vigente	2
Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	Bangladesh	Vigente	1
Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	China	Vigente	1
Antidumping	España	En preparación	1
Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	Malasia	Vigente	1
Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	México	Vigente	1
Antidumping	Portugal	En preparación	1
Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	Tailandia	Vigente	1
Antidumping	Turquía	Vigente	1
Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	Vietnam	Vigente	1

Fuente: Elaborado con datos de OMC

En el cuadro a continuación se muestran las cantidades de las principales medidas notificadas por la República Dominicana ante la OMC, según grupo de productos. En cuanto a las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias se observan el mayor número en medidas sin códigos, Productos animales y vegetales. Por el contrario, en las medidas técnicas, la mayor cantidad se muestra en los productos de industrias alimentarias.

Cuadro 20. Medidas impuesta por República Dominicana

Según Producto ; Valores en Unidades

Código	Descripción	Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	Obstáculos Técnicos al Comercio
S00	Medidas sin código SA	20	36
S01	Animales vivos y productos del reino animal	19	58
S02	Productos del reino vegetal	15	67
S03	Grasas y aceites animales o vegetales;	1	19
S04	Productos de las industrias alimentarias	5	107
S05	Productos minerales	0	38
S06	Productos de las industrias químicas	4	24
S07	Plástico y sus manufacturas	0	14
S08	Pieles, cueros, peletería y manufacturas	0	0
S09	Madera, carbón vegetal y	1	2
S10	Pasta de madera o de las demás materias fibrosas	0	2

S11	Materias textiles y sus manufacturas	0	2
S12	Calzado, sombreros y demás tocados	0	1
S13	Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento	0	33
S14	Perlas finas (naturales)* o cultivadas	0	0
S15	Metales comunes y manufacturas de estos metales	0	5
S16	Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes	0	19
S17	Material de transporte	0	2
S18	Instrumentos y aparatos de óptica	0	3
S19	Armas, municiones, y sus partes y accesorios	0	0
S20	Mercancías y productos diversos	0	4
S21	Objetos de arte o colección y antigüedades	0	0

Fuente: Elaborado con datos de OMC

Entre los años 2008 y el 2014, la República Dominicana realizó dos investigaciones por conceptos de antidumping. La primera a varillas de acero provenientes de España y Portugal. Como resultado, mediante la Resolución emitida el 24 de julio de 2014, se les imponen derechos de 22 % adicionales al arancel NMF por cinco años. Además, a Turquía por el mismo producto, se le impone un 14% adicional al arancel NMF por cinco años.

En cuanto a las medidas de salvaguardas, la República Dominicana inicio un total de cinco investigaciones en el mismo periodo, siendo cuatro de ellas amparada por el Acuerdo sobre Salvaguardas. En el cuadro más abajo, se detallan las informaciones de estas medidas.

Cuadro 21. Investigaciones sobre salvaguardias iniciadas por la República Dominicana

Periodo (2008-2014)			
País de proveniencia	Producto	Inicio de la investigación	Evolución de la investigación sobre salvaguardias
China	Lavamanos e inodoros (6910.10.10 y 6910.10.30)	16/03/2010 Investigación iniciada bajo el mecanismo de medidas de salvaguardia de transición para productos específicos, de conformidad con la	Resolución preliminar emitida el 1º de junio de 2010, mediante la cual se imponen derechos provisionales de 35 (inodoros) y 30 (lavamanos) puntos porcentuales adicionales al arancel NMF. Resolución final emitida el 13 de diciembre de 2010, que impone derechos definitivos

		Sección 16 de la Parte I del Protocolo de Adhesión de la República Popular China a la OMC	de 40 (inodoros) y 30 (lavamanos) puntos porcentuales adicionales al arancel NMF por un período de tres años con una eliminación gradual.
Todos los orígenes	Medias y calcetines (6115.95.00 y 6115.96.20)	16/2/10	Resolución preliminar emitida el 11 de mayo de 2010, mediante la cual se imponen derechos provisionales de 40 puntos porcentuales adicionales al arancel NMF. Resolución final emitida el 25 de octubre de 2010, que impone derechos definitivos de 40 puntos porcentuales adicionales al arancel NMF por un período de tres años con una eliminación gradual.
Todos los orígenes	Sacos de polipropileno y tejido tubular (5407.20.20, 6305.33.10, 6305.33.90)	15/12/09	Resolución preliminar emitida el 16 de marzo de 2010, mediante la cual se imponen derechos provisionales de 38 puntos porcentuales adicionales al arancel NMF a los productos de las partidas 5407.20.20 y 6305.33.90 del SA. Resolución final emitida el 5 de octubre de 2010, que impone derechos definitivos de 38 puntos porcentuales adicionales al arancel NMF por un período de 18 meses con una eliminación gradual.
Todos los orígenes	Papel higiénico (4818.10.00)	15/4/09	Resolución preliminar emitida el 6 de abril de 2010, mediante la cual se continúa la investigación sin imponer derechos provisionales. Resolución final emitida el 4 de mayo de 2010, la cual no impone ningún

			derecho de salvaguardia.
Todos los orígenes	Envases de Vidrio (7010.90.10, 7010.90.20, 7010.90.30, 7010.90.40, 7010.90.50, 7010.90.90)	15/4/09	Resolución preliminar emitida el 14 de agosto de 2009, mediante la cual se continúa la investigación sin imponer derechos provisionales. Resolución final emitida el 2 de febrero de 2010, la cual no impone ningún derecho de salvaguardia.

Fuente: Cuadro tomado del Informe Política Comercial Rep. Dom. OMC. Pág. # 64

Con respecto a las prohibiciones de las importaciones de productos por fines sanitarios y fitosanitarios, La República de Haití ha implementado cinco medidas temporales desde el año 2006 hasta el 2015, según referencias de la Organización Mundial del Comercio. Entre las cuales se pueden citar:

- Prohibición a la importación de Salame y productos avícolas, siendo el país de su procedencia la República Dominicana, por motivos de incumplimiento de las normas sanitarias.
- Restricción a la importación de Cerdos, para esta medida los países afectados son: República Dominicana, Estados Unidos, Canadá, Brasil y México. Todo esto en efecto a Diarrea Epidémica Porcina (DEP).
- Prohibición productos de carne y animales vivos, afecta solo la República Dominicana. El motivo de esta medida es la Gripe Aviar.
- 27 frutas y 4 Hortalizas, el país afectado fue la República Dominicana. Debido a la mosca de la fruta del mediterráneo.
- Prohibición de la importación vía terrestre de 23 productos dominicanos, para control de la calidad y seguridad nacional.

5. ANALISIS DEL COMERCIO INFORMAL FRONTERIZO

5.1. Abordaje conceptual del comercio informal

Esta parte del diagnóstico del comercio binacional enfoca en el comercio informal. Intencionalmente, tratamos en este capítulo el comercio de bienes en la zona fronteriza, aunque tal comercio sea observado por autoridades oficiales se queda informal por lo que no cumple con todas las características de un comercio formal mayormente hecho entre actores institucionales (como empresas). Cabe destacar que por razones de las propias características de la informalidad existe una carencia de datos sobre los mercados informales. Pero, existen estimaciones sobre éstos.

En el marco del comercio binacional entre Haití y la República Dominicana, la mayor parte del comercio que se considera como informal se hace en la zona fronteriza.

5.2. Abordaje conceptual del comercio informal

En el presente diagnóstico, consideramos el comercio informal a partir de las siguientes hipótesis:

1. El comercio informal es el reflejo de la pobreza que existe en la zona fronteriza, por causa de insuficiencia histórica de políticas públicas en cada parte.
2. El comercio informal es una forma de respuesta a las deficiencias institucionales y a los límites del comercio formal.
3. El comercio informal, en su parte ilícita, resulta de la debilidad institucional de los municipios en la zona fronteriza, aunque esa debilidad es más alta en la parte haitiana.
4. El comercio informal tiene consecuencias :
 - a. Fiscales negativas en las economías de ambos estados.
 - b. Positivas en el nivel socioeconómico de ambas partes de la zona fronteriza : fuente de empleo, de subsistencia, fuente de obtención de recurso económico para el sustento de la familia.
5. El comercio informal en la zona fronteriza tiene una gran resiliencia en ambas partes ya que involucra zonas de poderes a menudo invisibles, a veces ilegales. Las medidas, por definición formales, constituyen un estímulo a la

informalidad, lo que se traduce a veces en una movilidad de los puntos formales de comercios (que se multiplican).

El origen del comercio fronterizo, tal como lo conocemos en la actualidad, data de principio de los 90, luego del golpe de Estado al presidente constitucional Jean Bertrand Aristide, y el bloqueo económico de que fue objeto aquella nación como sanción a los golpistas. En aquel escenario la República Dominicana se constituyó como el principal canal a través del cual ingresaban las importaciones de productos a territorio haitiano, fundamentalmente por el punto fronterizo de Jimaní, y dado el contexto, la actividad comercial entre los poblados vecinos en ambos lados se intensificó (Gomera y Del Rosario 2012).

5.3. Características Generales de los Mercados Fronterizos

Una característica que acusa la informalidad en los mercados fronterizos examinados es la elevada presencia de productos de origen agropecuario en este tipo de transacciones, principalmente los agrícolas. Estos rubros son intercambiados en pequeñas y grandes cantidades que fluyen en una y otra dirección. Por ejemplo, en el caso de Dajabón existe una alta presencia de productos agropecuarios haitianos como arroz, mangos, víveres y cabras.

En el caso de Elías Piña los productos que proceden desde Haití son básicamente aguacates, café, habichuelas negras, guandules, tabaco, maíz, auyama y maní, entre otros.

En Pedernales, víveres como ñame, yautía, guineos, etc. En Jimaní, viveres y otros rubros menores. Desde el lado dominicano en sentido general, se venden informalmente a Haití, vegetales, guineos verdes, pollos, huevos, carne de res, arroz puntilla, habichuelas rojas, entre otros.

Vale destacar que el mercado informal que se verifica en estos puntos alrededor de los rubros agropecuarios se caracteriza por la complementariedad de las ofertas de ambos lados aunque básicamente están destinados al consumo interno de los dos países.

Otros rubros como textiles y calzados usados son comercializados en todos los mercados estudiados de manera informal pero con mayor intensidad en los mercados fronterizos de Elías Piña y Dajabón y en menor proporción en Jimaní y Pedernales.

En sentido general, existe una significativa proporción de productos de origen agrícola e industrial que son comercializados en los mercados fronterizos de manera informal, cuyos vendedores principalmente en el caso haitiano lo hacen para la subsistencia, cambiar productos por dinero. En cambio, en el lado dominicano, los vendedores/as si bien es cierto que lo hacen para el sustento de la

familia, su nivel de vida es superior y comercializan sus productos con un criterio más comercial que de subsistencia.

Otro elemento a destacar es que tanto en el mercado de Dajabón, como en los de Elías Piña, Jimaní y Pedernales la informalidad traspasa los días de las llamadas ferias fronterizas y se comercializan durante toda la semana aunque en pequeñas cantidades a través de vendedores haitianos que comercializan los mismos por las diferentes calles de los poblados dominicanos fronterizos.

Rubros como aguacates, arroz, maíz, guandules, café, auyamas, habichuelas, se adquieren de manera informal e ingresan a procesos industriales para su posterior comercialización en un torrente formal (“proviene de la informalidad a la formalidad”).

Otra característica que en el mercado informal de frontera prevalece es la existencia de una serie de rubros cuyo destino se comercializa en una u otra dirección según los precios y la urgencia de los productores, nos referimos a rubros agrícolas como el maíz, el maní, los cuales dependiendo del precio se venden en el lado dominicano o en el lado haitiano (realidad muy presente en el mercado informal de Elías Piña). Esta dinámica tiende según los vendedores y compradores consultados a producir un flujo circular, es decir un producto se compra en punto de frontera en dirección hacia el lado dominicano desde Haití y luego por otro punto y en función de mejores precios retorna por otro al lado haitiano (casos maíz y maní en el mercado de Elías Piña).

También, en el ámbito de la informalidad en los mercados fronterizos se verifica la presencia de una serie de intermediarios dominicanos y haitianos que operan en uno y otro lado de la frontera cuya función principal es la de conectar compradores y vendedores a cambio de recibir una comisión, la cual muchas veces viene dada por diferencias en precios y no como un porcentaje de la venta o compra realizada. Algunos agentes haitianos son además, cambistas de monedas (gourde por pesos dominicanos y viceversa) que realizan ambas funciones de manera simultánea).

Estos agentes intermediarios en ocasiones realizan sus actividades para compradores institucionales como procesadoras, supermercados, agentes de exportación y productores de ganado porcino y vacuno. Compran los productos sin clasificar pero generalmente pagando un bajo precio por los mismos, caso café, maíz, guandules, etc.

La existencia de mercancías cuyos orígenes y destinos se ubican fuera de las provincias fronterizas en donde se realizan las llamadas ferias comerciales es apreciable, frutos como vegetales, pollos, huevos y productos industriales ingresan a los mercados fronterizos desde zonas de producción distantes y también tienen como destinos ciudades distantes. Tal es el caso de productos como maíz, guandules, aguacates, café que tienen como destino final a la provincia de Santo Domingo y Santiago en el lado dominicano, San Cristóbal etc. Los vegetales provienen

mayormente de la provincia de La Vega en República Dominicana y los Huevos y Pollos de la Espaillat (Moca). En el lado haitiano, se presentan destinos como Puerto Príncipe, San Marco, Gonaïves, distantes de los puntos de comercio informales.

Por otro lado, se destaca que en los mercados fronterizos y específicamente en los informales, la calidad de los productos no es un tema relevante, lo más importante es el precio y esto permite el desarrollo de una competencia intensa entre los comerciantes dominicanos. Esto ha obligado a organizar a estos actores en asociaciones, las cuales no tienen otro interés más que controlar la oferta es decir, la presencia de vendedores no organizados. Caso, asociaciones de vendedores de pollo, huevo, carne de res, arroz, tayotas, textiles y calzados, limones, guineos, etc.

En el mercado de Jimaní se da un elemento interesante a destacar y es la existencia de un punto de retención de los camiones que llegan al mercado cargados de diferentes rubros los cuales son parqueados en la comunidad de El Limón y solo pueden ingresar al mercado previa autorización de los dirigentes del rubro en particular y esto se hace como forma de controlar la oferta y así mantener el precio. En adición a lo anterior, se fijan días y cantidad de camiones por mercados que pueden entrar en un día de mercado como forma de controlar la oferta y mantener precios también.

Los productos que se expenden de manera informal en los mercados fronterizos no siguen patrones de medida o peso según estándares nacionales e internacionales. Por ejemplo, rubros como guandules en cascara fresco, habichuelas y otros son vendidos por latas, también pesados en kilos. Los víveres se venden por libras, pilas y latas (yautías por ejemplo). Rubros industriales como textiles, calzados son vendidos por unidades al detalle.

Las operaciones que se realizan desde la informalidad en los mercados considerados son de contado y en efectivo.

En cuanto a los canales de comercialización presentes en los mercados informales fronterizos los resultados de las entrevistas sugieren la presencia del intermediario camionero de ambas nacionalidades, aunque con mayor presencia de dominicanos, quien realiza labores de venta al por mayor y al detalle de manera directa. También están los pequeños vendedores/as que expenden sus productos al detalle en mesas o en el suelo, sea al aire libre o en pequeños espacios cerrados. Obvio, que también están presentes agentes intermediarios principalmente haitianos y en menor medida, dominicanos que adquieren mercancías para ser revendidas dentro y fuera de las provincias fronterizas. Esto permite inferir que el destino de los productos del mercado informal al menos son: consumo final sea de origen humano u animal, el procesamiento o la exportación por el lado dominicano (café, aguacates, etc.)

Los agentes comerciantes y compradores plantean que prefieren los impuestos informales a los diferentes eslabones de la cadena de vigilancia y control en la frontera porque ellos pueden negociar con estos, mientras que los impuestos

formales son rígidos e innegociables y harían no rentables sus mercancías debido a que los compradores sean intermediarios o consumidores finales no quieren pagar lo que valen los productos debido en el primer caso a que tienen poder sobre los compradores porque tienen el dinero y los segundos porque no disponen de recursos para comprar a precios elevados las mercancías y prefieren buscarlo en aquellos espacios que sean más baratos. Este tipo de impuesto informal es impredecible y tienen que negociarse cada día de mercado y con diferentes actores a veces.

Otro elemento trascendente es la falta de conocimiento por parte de los actores que inciden en el comercio fronterizo de las reglas, nomenclaturas, procedimientos que inciden en una operación internacional y el comercio fronterizo no es visto como algo internacional sino como “una extensión de sus actividades locales”. La formalización pasa por un cambio de esta visión por parte de cada uno de los eslabones que intervienen en los mercados fronterizos. Por ejemplo, la presencia de militares es más conocida y aceptada como parte de la actividad económica del mercado que la de los agentes aduaneros y de otras instituciones como CEI-RD, AGRICULTURA, etc.

5.4. Actores que participan

Estos agentes intermediarios en ocasiones realizan sus actividades para compradores institucionales como procesadoras, supermercados, agentes de exportación y productores de ganado porcino y vacuno. Compran los productos sin clasificar pero generalmente pagando un bajo precio por los mismos, caso café, maíz, guandules, etc.

Cuadro 22. Actores participantes en los mercados fronterizos

Tipos de actores	Categorías	Características
Compradores	Mayoristas	Número reducido pero controlan los mayores volumen de negocio. En el lado haitiano son mujeres y hombres
	Detallistas	Mayormente compran pequeña cantidad y son fundamentalmente mujeres haitianas y dominicanas que revenden estos productos en otras plazas fuera de la zona fronteriza
	Consumidores finales	Generalmente son personas de la zona fronteriza que compran pequeña cantidad para uso cotidiano
Intermediarios	Comisionistas	Generalmente también realizan cambio de moneda en el mercado, y son de nacionalidad haitiana
Vendedores	Mayoristas	Número reducido pero controlan los

		mayores volumen de negocio. En el lado dominicano son mayormente hombres, en el lado haitiano son mujeres y hombres
	Detallistas	Mayormente venden pequeña cantidad y son fundamentalmente mujeres haitianas y dominicanas
Prestadores de servicios privados	Cargadores o poteas	Actividad realizada por personas adultas y por un número considerable de niños en uno y otro lado de la frontera: fundamentalmente de nacionalidad haitiana
	Transportistas de mercancías y personas	Motoconchistas, tri-motores (mayormente, choferes de minibuses públicos: transportan mercancías y personas dentro los espacios de los mercados).
	Restaurantes/comedores	En sala cerrada (en el lado dominicano) o al aire (básicamente en el lado haitiano)
	Hoteles	Pequeñas instalaciones en ambos lados de la frontera que sirven para alojar compradores/vendedores
	Cambistas	Dominicanos y haitianos que intercambian gourdes en pesos y viceversa
	Alquiladores de espacios	Personas que dentro de los espacios (marquesinas, patios, aceras, galerías, salas de los hogares) de los mercados fronterizos prestan servicios de venta y/o depósito de mercancías, vehículos...
Instituciones publicas	Aduanas	Controles de mercancías, pago de impuestos de exportación e importaciones de productos entre un país y otro que pasa por las diferentes fronteras: terrestre, aérea y marítima.
	Migración	Controles migratorios al tránsito de personas por la franja fronteriza
	Comercio exterior	Promoción del comercio bilateral
	Ministerio de agricultura	Tema de controles fitosanitarios en el comercio fronterizo (cuarentena en animales, sanidad vegetal etc.)
	Ministerio de salud	Control sanitario en frontera y

	publica	salubridad de productos y personas en los mercados fronterizos
	Militares y policías	Defensa de la franja fronteriza en ambos lados de la frontera (Haití solamente policías) y representantes de naciones unidas
Sociedad civil	ONG y asociaciones	Defensa de derechos humanos y de intereses de los grupos al que pertenecen los asociados (vendedores, por ejemplo)
	Iglesias	Defensa de los derechos humanos de personas haitianas y dominicanas
	Organismos internacionales	Asistencia técnica y financiera en la solución y mejoramiento del funcionamiento de los mercados fronterizos
Otros	“Controlador informal de paso fronterizo”	Llamamos « controlador informal de paso » personas que nos pertenecen a ninguna institución pero están relacionados generalmente con las autoridades encargadas del control fronterizo y que cobran una peaje a vendedores y compradores mayormente haitianos.

Fuente: Elaborado por los autores.

Cuadro 23. Características por los pares de mercados fronterizos

Particularidades de los mercados	Pares de mercados fronterizos			
	Dajabon/Ouanaminthe	Elias Piña/Belladère	Jimani/Malpasse	Pedernales/Ancón-Pitre
Actores	Fuerte presencia de comisionistas	Fuerte presencia de comisionistas	Fuerte presencia de comisionistas	Limitada presencia de comisionistas
Mercancías				
Canales principales de distribuciones	Mayorista detallistas con fuerte presencia en comercialización de productos agropecuarios e industriales. Mayoristas venden	Mayoristas de productos industriales y agro-industriales en espacios cerrados	Mayorista detallistas con fuerte presencia en comercialización de productos agropecuario	Limitada participación de mayoristas de productos industriales dentro de la zona de mercado y

	en instalaciones cerradas y directamente sobre medio de transporte	(naves industriales)	se industriales.	elevada presencia de detallistas en industriales y agrícolas. Los mayoristas venden los productos sobre el medio de transporte
Transportistas	Elevada presencia mayormente de tri-motores	Presencia limitada de tri-motores	Presencia limitada de tri-motores	Casi-ausencia de tri-motores
Días de mercados	Lunes y viernes	Lunes y viernes	Lunes y Jueves	Lunes y viernes
Días previos de mercado	Actividad intensa de textiles y calzados usados	Actividad intensa de textiles y calzados usados	Actividad intensa de productos industriales y agropecuarios	Limitada actividad comercial

5.5. Zona de influencia en ambos países

La zona fronteriza en la cual se concentra la mayor parte del comercio informal entre RH y RD es una franja de alrededor de entre 10 y menos de 20 km a ambos lados de la frontera, según sea la infraestructura, la topografía, el nivel de interacciones transfronterizas entre comunidades, el tamaño de las poblaciones y la distancia en km entre esas poblaciones.

Aunque estudiamos el comercio binacional en la sola zona fronteriza, sabemos que tiene un aspecto más fungible en los dos territorios, particularmente en Haití donde la economía es estructuralmente más informal. En 2010, un informe del Bureau International du Travail (Oficina Internacional del Trabajo) reveló que el sector informal contaba con un 80% en todas las actividades económicas en Haití (BIT, 2010³⁴). Al respecto, el censo (2012-2013) del Ministerio del Comercio e Industria ha revelado que aun las actividades organizadas en empresas son mayormente operando en ventas de bienes y servicios (81.6%) y sin ninguna forma clásica de registro contable (85.1%)³⁵.

³⁴ La promotion du travail décent dans la reconstruction et le développement d'Haiti après le tremblement de terre de 2010, Mission du BIT février-mai 2010.

³⁵MCI (2014)

El Esquema se muestra la distancia en km de las poblaciones pares en la zona fronteriza, donde se evidencia que la distancia en línea recta no sobrepasa los 20 km. Las poblaciones del lado haitiano cuentan con más población, con mayor densidad por km², es mayoritariamente rural y es más pobre que las poblaciones del lado dominicano.

En efecto, se identificó las veces que la población de los principales poblados y/o ciudades fronterizas de Haití superan a las dominicanas.

Hay por lo menos del lado dominicano siete³⁶poblados y/o ciudades que corresponden a igual número de municipios que hacen frontera con Haití y que además tienen mercados fronterizos.

Esas comunas haitianas están en regiones relativamente pobres en Haití al igual que los municipios dominicanos. Si bien los niveles de pobreza de Haití son muy elevados de casi 59%³⁷(de pobreza monetaria) en 2012 y con concentración del ingreso también muy elevado (Gini de 0.61), la zona es relativamente heterogénea en materia de pobreza³⁸. En efecto, un índice que mide la distribución de los hogares según el “bienestar económico” para el año 2012 muestra que los departamentos fronterizos con excepción de Ouest (que incluye a Puerto Príncipe) están entre los más pobres de Haití: el “Departament Centre” (Belladère, Cerca La Source, Tomassique y Savanette) que hace frontera con Elías Piña, registra un 77% de los hogares en situación de bienestar bajo o muy bajo, el más elevado de Haití.

El “Departement Sud-Est” (Anse-à-Pitre) que hace frontera con Pedernales registra el 66% de los hogares en situación de bienestar muy bajo o bajo, el tercero. Finalmente, el “Departament Nord-Est” donde se ubica Ouanaminthe tiene un nivel de bienestar de los hogares bajo y muy bajo de 52%, el sexto de los 10 departamentos o regiones de Haití.

En términos de organización socioeconómica, aunque hay semejanzas en ambos lados, hay más espontaneidad en la parte haitiana, por causa de inestabilidad, destacándose en los últimos tres años. Y el comercio informal participa de esta

³⁶Hay mucho más de 7 pero estos son los más importantes.

³⁷WorldBank2014,p.2.Pobrezasemidiósobrelabasedeunalíneade2.42pppdólaresde2005.EnRDpara el mismo año (2012) era el 41% de la población, con un umbral de pobreza de 1.86 veces más elevado que Haití y un Gini de 0.50. Véase la Nota 8 de Septiembre 2014. “Haití y República Dominicana: divergencia, población emigración”.

³⁸Solamente se dispone de información actualizada de pobreza a nivel de Departamentos. Haití se divide en 10 departamentos (= regiones dominicanas), 42 distritos (arrondissements) que son un concepto parecido a las 32 provincias dominicanas, y 140 comunas (comunes) equivalentes a los 155 municipios dominicanos

forma de espontaneidad llevada por la población, como respuesta a ausencia de políticas de desarrollo públicas.

La dinámica que se verifica en los pares fronterizos del mercado informal ingresa y sale una serie de productos cuyos orígenes y destinos se ubican mayormente fuera de las provincias y departamentos fronterizos. Así por ejemplo, los productos que se comercializan en el par fronterizo de Dajabón/Ouanaminthe su destino que depende del área en el espacio del mercado que estén colocado (nuevas instalaciones, parqueo de aduana, la zona de El Polvo) es diverso. Rubros de origen industrial comercializado en las nuevas instalaciones construidas por la Unión Europea que tienen como origen ciudades haitianas como Ouanaminthe, Puerto Príncipe tienen como destino comunidades dominicanas localizadas en las provincias de Dajabon, Santo Domingo, Santiago, La Vega, San Francisco de Macoris, entre otras.

En la zona del parqueo de aduanas, se comercializan productos agroindustriales cuyo origen es la ciudad de Santo Domingo y tienen como destino a comunidades haitianas como Ouanaminthe, Fort-Liberté, Cabo Haitiano, Terrier Rouge, Puerto Príncipe, Gonaïves, Port-de-Paix, Saint Marc, entre otras.

En lo referente a la zona de El Polvo, caracterizada por comercialización al mayoreo de productos agrícolas y agroindustriales procedentes de la provincia Espaillat, La Vega, Dajabon, San Juan de la Maguana, Valverde entre otras, tienen como destino a Ouanaminthe, Fort-Liberté, Cabo Haitiano, Terrier Rouge, Puerto Príncipe, Gonaïves, Port-de-Paix, Saint Marc, entre otras.

Al analizar la zona de influencia del par fronterizo Elias Piña / Belladère, se encuentra que productos agroindustriales que se comercializan en esta plaza provienen, en el caso de arroz puntilla y habichuelas, de San Juan de la Maguana y Vallejuelo, zona próxima al mercado y de lugares tan distante como de la región del Cibao. En el caso de los productos como aceite, harina, detergentes, su origen es Santo Domingo, y jugos y plátanos desde las provincias de Espaillat y Santo Domingo.

En relación al destino, hacia el lado haitiano, los productos precedentes van desde Cabo Haitiano hasta Puerto príncipe. De allí son redistribuidos a otros puntos del país. En el caso de los productos haitianos, mayormente de origen industrial como textiles, calzados, utensilios para el hogar y otros, esto provienen mayormente de Puerto Príncipe y tienen como destino en el lado dominicano la provincia de Elías Piña, San Juan, Santo Domingo, y en el caso de maíz y guandule, a las provincias de Espaillat, San Cristóbal, Peravia y Santo Domingo. También se comercializan animales de crianza en una y otra dirección, pero se quedan en el ámbito de la zona fronteriza, en ambos lados.

En lo relativo al mercado de Jimaní /Malpasse, se sostiene que un número importante de los productos que allí se intercambian proceden de comunidades próximas y lejanas del par fronterizo.

Productos industriales del lado dominicano tienen origen en la ciudad de Santo Domingo, y los productos agrícolas proceden mayormente de la provincia de Barahona y Bahoruco (caso plátanos y guineos), habichuelas y arroz del Valle de San Juan, vegetales de la provincia San José de Ocoa y en menor medida de la Vega. Huevos y pollos desde de la provincia de Espaillat, entre otros.

En cuanto al destino, y hacia al lado haitiano, se encuentra Puerto Príncipe en primer lugar por su proximidad a la zona del mercado, y también por la capacidad de compra, el tamaño del mercado. Además, se encuentran Gonaïves, Saint Marc, etc. En cuanto a los productos haitianos, se comercializan fundamentalmente en pequeñas cantidades. Tal es el caso de productos industriales como bebidas alcohólicas que provienen de la ciudad capital o de provincias como Saint-Michel de l'Attalaye y que tienen como destino a municipios de la provincias Independencia y en menor medida a la ciudad capital de Santo Domingo y otras provincias de la región Sur.

Básicamente, Pedernales/Anse-à-Pitre, al ser un mercado pequeño, los productos que se comercializan allí generalmente se quedan dentro de la provincia. Algunos como industriales y agroindustriales dominicanos pasan la frontera con destino a la Capital haitiana. Un elemento a destacar es la utilización de manera informal de la vía marítima a través de pequeñas embarcaciones haitianas que transportan la mercancía adquirida por comerciantes haitianos en territorio dominicano hasta la ciudad de Jacmel, y de allí son transbordada por vía terrestre en camiones y camionetas hasta la ciudad de Puerto Príncipe o al Sur.

5.6. Tipo de mercancías

Este análisis refleja que los productos predominante son café, guandul, mango, aguacates, analizándolo de forma global, según los revelan los intermediarios camioneros y la observación realizada por el autor a lo largo de tres años analizando el comportamiento de estos mercados informales, el principal producto comercializado es el guandul, segundo café, tercero aguacate y cuarto mango.

El principal punto de entrada del guandul son los pasos fronterizos de la provincia de Elías Piña, le sigue el paso fronterizo ubicado en Sabana Real (el Cacique) en Independencia y en tercer lugar, los pasos fronterizos de Pedernales. En el caso del Café, el principal punto de entrada es la provincia de Pedernales, le sigue Elías Piña, fundamentalmente el municipio de Hondo Valle y los pasos fronterizos del Llano, y en tercer lugar Sabana Real (el Cacique). El aguacate tiene como punto principal la provincia de Elías Piña, en tanto el mango tiene la provincia de Dajabón.

Cuadro 24. Resumen de los productos agrícolas comercializados según pasos fronterizos

Desde Haití hacia República Dominicana

Puntos	Productos	Dirección
Dajabon - Ouanaminthe	Productos industriales (productos electrónicos, textiles, calzados, medicamentos, cosméticos, etc.), Agroindustriales (arroz partido, pastas, jugos, embutidos, aceite, concentrados, huevos, pollos, salsas), Productos Agrícolas (Guandule, café, aguacate, maní, habichuela, tamarindo, otros menores.)	RD-Haití (Agropecuarios Agroindustriales) Haití- RD (textiles y Industriales)
Elias Piña - Belladère	Productos industriales, Agroindustriales (arroz partido, pastas, jugos, embutidos, aceite, concentrados, huevos, pollos, salsas), Textiles, Productos Agrícolas (Guandule, café, aguacate, maní, habichuela, tamarindo, otros menores.)	RD-Haití (Industriales y Agroindustriales, Agropecuarios) Haití- RD (textiles y Agrícolas, Industriales)
Pedernales -Anse - a Pitres	Productos industriales, Agroindustriales (arroz partido, pastas, jugos, embutidos, aceite, concentrados, huevos, pollos, salsas), Productos Agrícolas (Café, maíz, habichuela, otros menores.)	RD-Haití (Industriales y Agroindustriales) Haití- RD (textiles y Agrícolas)
Jimaní - Malpasse	Productos industriales, Agroindustriales (arroz partido, pastas, jugos, embutidos, aceite, concentrados, huevos, pollos, salsas), Textiles, Productos Agrícolas (Plátano, bananos, vegetales, habichuela, maíz, maní, frutas, tubérculos).	RD-Haití (Agropecuarios, Agroindustriales). Haití- RD (textiles, Industriales)

Fuente: Construidos con datos de diversa fuentes, mayo 2014.

Esos cuatro pares de mercados fronterizos son alimentados y alimentan otros puntos informales de mercados fronterizos.

Cuadro 25. Pares de mercados fronterizos y mercados que los alimentan

PAR FRONTERIZO	REPUBLICA DOMINICANA	REPUBLICA DE HAITI
Dajabon/Ouanaminthe	Boca Masacre, Pepillo Salcedo	Fort-Liberté (Delaca, Meata)
	Sanché-La Vigia	Ferrier
	Pueblo Nuevo, El Hoyo	Capotillo Haitiano
	Restauracion,	Tilory
Elias Piñas/Belladère	Pedro Santana	Los Cacaos
	Bánica	Hinche, Thomonde, Thomassique
	Macacia	El Case, Thomonde, Thomassique
	Cañada Miguel	Savanette
Jimaní/Malpasse	La Descubierta	Grand Bois
	Sabana Real	BulosaNapal
Pedernales/Anse-à-Pitres	La Altagracia	Thiotte
	Los Arroyos, Cabo Duarte, Cabeza de Agua, Banano, La Manigua	BochaChote, Maus, Tèt Sous
	Conexión marítima entre Pedernales y Jacmel	

5.7. Condiciones físicas en que operan

En sentido general, las condiciones físicas en que operan los mercados fronterizos analizados son deficientes. Aunque vale resaltar que en el lado dominicano, las plazas presentan mejores condiciones que las de su pares en el lado haitiano, en

donde por ejemplo no existe ningún tipo de infraestructura física mínima para alojar mercancía y personas. En el lado dominicano, y particularmente en las plazas de Dajabón, Elias Piña, al menos en el paso fronterizo presentan condiciones más aceptables que las de Jímami y Pedernales. Si bien es cierto que en Dajabón se construyeron nuevas instalaciones para albergar a vendedores del mercado, no es menos cierto que tan solo cuatro años después de construida estas, resultan insuficientes y la arrabalización, la inseguridad, y la falta de higiene brindan una imagen muy negativa del funcionamiento y salubridad de los productos que allí se exhiben.

Es importante destacar que en sentido general, tanto en el lado haitiano como en el lado dominicano, artículos como ropa, calzado están menos expuestos a contaminación que los alimentos. Ya que muchos están colocados en el suelo entre polvos, lodo, insectos, etc. Resulta un tratamiento inadecuado a los productos alimenticios considerando la escasez de instalaciones disponibles para el acomodamiento de los mismos.

En el caso de Jimaní, desde hace varios años, el espacio en donde se realiza el comercio ha estado sometido a inundaciones...

5.8. Cobros legales e ilegales

La legalidad o ilegalidad de los cobros en los mercados informales analizados depende de los compradores y vendedores consultados, de a quien realizan el pago e incluso sin observar si el mismo está amparado en algún dispositivo legal. Esquemáticamente, hay un continuum entre los cobros legales e ilegales en la frontera.

Grafico 11. Continuum de los cobros según su nivel de legalidad



Fuentes: Los autores

Cobros legales

Los actores entrevistados reconocen como cobro legal aquellos que realizan las autoridades municipales o alcaldía. En el caso de los vendedores, en todos los mercados, expresaron que pagan entre 50 y 200 pesos los días de mercado por los

espacios que ocupan, ya sean dentro de instalaciones (cas de Dajabon) o fuera de ellas. Para la gestión de cobro, las entidades edilicias cuentan con un personal que los días de ferias pasan por cada uno de los puestos efectuando el cobro. Autoridades edilicias contactadas expresan que los mismos resultan insuficientes en relación a los gastos en que tienen que incurrir para la limpieza de los espacios una vez finalizan. También destacan que los días previos a los mercados, se realiza una intensa actividad económica que genera mucho desperdicio y sin embargo no realizan cobro alguno.

Otra entidad cuyos cobros son reconocidos como legales a pesar de que no siempre se amparan en reglamentos escritos son los realizados por las aduanas de ambos países. Sin embargo, estos no aplican para el caso de la informalidad. En este sentido, podría llamárseles tasas administrativas no arancelarias llamada así porque el comprador o vendedor paga a las autoridades aduanales generalmente un impuesto específico por las mercancías que entran o salen en una u otra dirección. La base para este cobro es bultos que significa que una persona que va por ejemplo con un saco de pollo paga 50 pesos. En este caso, no se cumple con los procedimientos y documentaciones requeridas para una importación o exportación formal y la discrecionalidad por parte de autoridades es muy acentuada.

También existen cobros en el ámbito privado que ciertos actores vendedores, motoconchistas, y otros transportistas pagan a su respectiva asociación, ya sean cuotas. Y generalmente, también pagan a los ayuntamientos y a las entidades oficiales encargadas de regular el tránsito.

Cobros ilegales

Los actores entrevistados reconocen como cobros ilegales aquellos que se realizan a autoridades civiles y militares, sin que respondan a ningún procedimiento legalmente establecido. Este pago es realizado ya sea para evadir el pago de impuesto, ingreso y salida de mercancías prohibidas y paso de personas. Es una especie de “controlador informal de paso fronterizo”, el cual puede ser civil o militar. En el caso de los civiles, y muy presentes en el lado haitiano, son personas que no son empleadas pero si relacionadas desde el punto de vista del “negocio” con autoridades civiles y militares. Esto se verifica en ambos lados de la frontera, y prácticamente en todos los mercados fronterizos analizados.

Vendedores y compradores entrevistados sobretodo haitianos afirman que informalmente pagan eleva suma de dinero para comprar o vender mercancías por lo que sugieren que ellos pagan muchos impuestos, pero que estos no ingresan a las autoridades correspondientes.

5.9. Situación y ambiente migratorio

Nos parece pertinente diferenciar el movimiento de los comerciantes a través de la frontera del fenómeno migratorio per se, aunque hay mezcla, particularmente los días de mercados, entre tal movimiento y los flujos migratorios.

La porosidad de los pasos fronterizos acentuada los días de mercado es propicia para el trasiego también de personas en la dirección Oeste-Este. Esto se debe de que los compradores y vendedores cruzan de un lado a otro sin la presentación de documentación alguna. Sin embargo, esto imprime un carácter de inestabilidad a compradores y vendedores haitianos que cruzan la frontera los días de mercado. Pues de un momento a otro, las autoridades de migración de ambos lados establecen restricciones al libre tránsito de personas afectando así la actividad comercial con lo cual se perjudican diferentes actores de uno y otro lado.

Así mismo, la ausencia de políticas migratorias claras y los conflictos permanentes entorno al control migratorio por parte de los gobiernos haitiano y dominicano se extienden al ámbito fronterizo donde se realiza el intercambio informal.

Por otro lado y dado que un gran número de actividades económicas informales se realizan entre comunidades empobrecidas de la zona fronteriza cuyos actores no disponen de recursos económicos ni siquiera para el sustento familiar, habría de entenderse que tampoco lo tienen para cumplir para documentaciones y formalidades exigidas sobre todo por los gobiernos para el ingreso a su territorio.

La gran cantidad de personas que no disponen de documentación profundiza el problema migratorio que se muestra en la frontera.

Al final de este análisis del comercio informal entre Haití y la República Dominicana, se destaca estas conclusiones relacionadas a las hipótesis planteadas al inicio:

El comercio informal entre los dos países se hace principalmente la zona fronteriza, y es importante para la subsistencia de las poblaciones que viven en esta zona. Y estas actividades informales van a persistir aunque los gobiernos toman reglas formales y restricciones. La mejor estrategia para limitar el comercio informal en la zona fronteriza es relacionada a políticas públicas de desarrollo económico y social. Por eso, podemos decir que el comercio informal fronterizo se presenta como un fenómeno resiliente, aunque se construye estructuras formales de comercios, la gente busca otro punto fronterizo para intercambiar. Al final, por la causa de demasiados puntos de pasaje en la frontera, actores haciendo actividades ilícitas aprovechan de este vacío. Ojala, los últimos esfuerzos del gobierno haitiano de control y observación de la frontera podrá reducir un poco estas actividades.

6. POTENCIALIDADES DEL COMERCIO BINACIONAL

A pesar de las dificultades en que se desarrollan las relaciones comerciales entre la República Dominicana y Haití, existen una serie de potencialidades en el ámbito del comercio formal e informal. Conciernen líneas de productos y servicios que con un esfuerzo conjunto de actores gubernamentales y privados podrían ser explotadas en beneficio de las dos economías.

También hay oportunidades de comercialización de productos en la esfera del intercambio comercial informal aunque éste no debería representar una opción en el marco del comercio bilateral, por las dificultades que entraña su dinámica actual. Estos, al menos en el corto plazo, podrían contribuir en la generación de ingresos para familias empobrecidas en ambos lados de la frontera, bajo el entendido de que operarían bajo una estrategia que permita su tránsito hacia la formalidad. (Muchos de esos productos son ya comercializados en pequeña cantidad. Pero, hay margen de crecimiento considerable para desarrollar sus intercambios al nivel binacional, ya que existe brecha entre demanda y producción).

6.1. Productos con potencialidades comerciales

A continuación, se presenta una lista de dichos productos tanto para el lado haitiano como para el lado dominicano.

Cuadro 26. Productos con potencialidad comercial entre Haití y República Dominicana

Tipos	Lado haitiano	Lado dominicano
Productos Agrícolas	<ul style="list-style-type: none"> • Aguacates; • Guandules; • Los mangos; • Tabaco; • Frijoles; • calabaza; • Papa; • Chinola 	<ul style="list-style-type: none"> • Maíz • Vegetales • Arroz • Carne de pollo • Frutas
Productos Cría	<ul style="list-style-type: none"> • Cabras; • Los novillos; • Aves de corral (gallinas) 	<ul style="list-style-type: none"> • Caballo
Productos Pesqueros	<ul style="list-style-type: none"> • Langosta • Pescado 	<ul style="list-style-type: none"> • Pescado, • Lambi
Artesanía Productos	<ul style="list-style-type: none"> • Oficios formales; • Oficios informales. 	

Productos industriales y agroindustriales	<ul style="list-style-type: none"> • Ron; • Procesamiento de Tabaco • Cigarrillo; • Tipo antiguo artístico Mosaicos; • Azulejos de la arcilla con motivos artísticos; • Ventanal Ollas; • Cerveza, • Salsa picante de mango; • Bebidas carbonatadas; • Transformación de café; • Productos culturales y musicales 	<ul style="list-style-type: none"> • Materiales de construcción • Repuestos para reparar vehículos • Aceite comestible • Azúcar • Café procesado
---	--	---

Fuente: Autores.

6.2. Transporte

Al tema de las potencialidades en términos de productos se le añade un proceso de mejora vial tanto en el lado dominicano como en el lado haitiano. En el primer caso, el proceso de conexión del Norte con el Sur y de construcción de autovías constituye un paso de avance importante en todo lo relativo a la mejora en la eficiencia de la logística del transporte. En el segundo caso, Haití a partir del año 2010 ha venido implementando un proceso de construcción de troncos viales importantes que conectan a la Capital (primer punto económico del país) con la zona de Cabo Haitiano, pasando por el Centro.

En resumida cuenta, la habilitación de vías de comunicación en ambos lados de la frontera genera un abanico de posibilidades para que productos que solamente se quedan en un ámbito geográfico muy próximo a los mercados fronterizos puedan llegar a zonas distantes pero muchos más rentables. Obviamente, esto supone además introducción de mejoras en el parque de vehículos que transportan las mercancías y personas. Una de las quejas de este sector es la falta de recursos para renovar sus flotillas, lo cual es más acentuado en la parte haitiana.

Es importante señalar que recientemente, el gobierno haitiano creó un fondo para estos fines, y el mismo operará a través de cooperativas de transportistas que extenderán sus operaciones hasta los principales puntos de la frontera dominico-haitiana (Malpasse, FondsParisien, etc.). Este interés gubernamental parecería ser contractoriotodavez que el gobierno haitiano ha impuesto una veda que afecta los principales productos que la República Dominicana exporta hacia esa nación por vía terrestre.

6.3. Acceso al financiamiento

Ahora bien, otro factor que condiciona la materialización de las potencialidades de los productos identificados y que podría dar respuesta a elementos que una vez mejorados contribuirían con su concretización es el acceso al financiamiento, necesidad presente en actores claves como vendedores, compradores, transportistas, hoteleros, dueños de lugares de venta de comestibles, etc.

Es conocido que la financiación del comercio binacional constituye un importante obstáculo para el desarrollo del comercio exterior de Haití. Según un estudio del Banco Mundial en mayo de 2015, limita el número de sucursales y puntos de venta de las instituciones formales de servicios financieros en Haití es de 6.35 por cada 10.000 habitantes.

En Haití, la competencia por la oferta de servicios financieros es limitada debido a que el sector está muy concentrado con los tres bancos más grandes, con más del 80% de los activos totales del sistema bancario. Además, 10% de los prestatarios reciben casi el 80% del total de créditos, mientras que el 40% de los préstamos otorgados se distribuyen en sector de comercio y servicios. En cuanto a la agricultura, que sólo recibe menos del 0,2% del crédito bancario otorgado al sector privado de la economía. Aquí se entiende que el sector que provee a la exportación hacia la República Dominicana es el menos financiado.

Más precisamente, el crédito a las exportaciones por lo que concierne el sector agrícola y la manufactura no supera 266 millones de dólares en Haití. Si la expansión de la micro finanza ayuda acceso de más personas al crédito, se trata mayormente del comercio informal que se hace en la frontera.

6.4. Servicios de comunicación

También, mejoras continuas en los servicios de comunicación ya que juega un papel importante en el comercio informal, pues agentes comisionistas y compradores y vendedores uno y otro lado de la frontera realizan actividades de negocios utilizando estos medios. Lo cual ha venido para reducir los costos de transacciones y los obstáculos que presenta la frontera para el cruce sobre todo de nacionales haitianos hacia el lado Este.

Al final, aunque la atención política es focalizada el comercio de bienes, hay varios tipos de servicios que pueden ser desarrollados con beneficios a ambos países. Y los actores de la sociedad civil (comerciantes, bancos, transportistas...) están experimentando unos ya. Hay ejemplos como asociaciones de ahorro y crédito entre, puntos de servicios bancarios, etc. Pero, los gobiernos tienen interés acompañar tal intercambios, involucrando los actores en el proceso. Si no, un mercado informal se intensificará en ámbito de los servicios, ya que personas viviendo en la zona fronteriza están intercambiando servicios estéticos, y profesionales fuera de la zona fronteriza están intercambiando servicios como impresión y fabricación de libros, servicios médicos, etc. Los servicios de estudios,

de construcción de carreteras y de habitaciones son ya bien conocidos y son comercializados en un marco formal.

CONCLUSIONES

En conclusión y de manera específica en el comercio formal, se trata de un comercio bilateral de economías muy abiertas, en donde el peso del comercio bilateral total pesa más en Haití que en RD, se profundiza, es extraordinariamente deficitario para Haití en términos del déficit total y PIB, mientras que para RD el superávit es importante pero con menos peso en total de la economía. Para RD, las exportaciones hacia Haití son muy dinámicas, más que las exportaciones totales, mientras que para Haití, las importaciones desde RD son más dinámicas que sus importaciones totales. En cuanto al porqué de las bajas importaciones desde Haití hacia República Dominicana, se pueden especular respecto a algunas causas.

En primer lugar, es notoria la disminución de dichas importaciones a partir de 2010, lo que podría indicar que el terremoto sucedido en Haití afectó seriamente la estructura productiva de la nación. Por otra parte, el acceso a otros mercados internacionales por parte de República Dominicana, facilitado en parte por acuerdos comerciales como el DR-CAFTA, podría también influir, ya que estos mercados permiten la entrada de bienes de mejor calidad hacia República Dominicana.

El peso del sector externo en la economía es mayor en Haití que en la RD. Además el intercambio comercial de Haití crece al doble que el dominicano.

El intercambio comercial entre RD-Haití es 5 veces más dinámico que el intercambio comercial de RD con el mundo.

El intercambio comercial de Haití con RD medido en porcentaje del PIB, es 7-8 veces mayor en Haití que en RD. Esta proporción ha permanecido constante a lo largo de la década aunque a niveles cada más alto.

Por otra parte, las principales conclusiones derivadas del diagnóstico sobre el comercio informal son:

- En los mercados fronterizos estudiados existe un número significativo de transacciones informales que se verifican dentro y fuera de los días de mercados, las cuales implican todo tipo de mercancías pero preponderantemente aquellas de origen agropecuario e industrial como los textiles.
- Los actores que realizan operaciones en la frontera compradores y vendedores haitianos y dominicanos establecen que pagan muchos impuestos en sus transacciones informales a diferentes agentes con lo cual evitan someterse a los procedimientos aduaneros formales existentes en

uno y otro lado de la frontera. Sin embargo, reconocen que estos “pagos” son elevados y se realizan de manera discrecional a miembros de entidades militares y civiles que controlan los pasos fronterizos en ambos lados.

- Los comerciantes y compradores haitianos y dominicanos que operan los días de mercados fronterizos no tienen información suficiente sobre los procedimientos de desaduanización formales de sus mercancías y afirman que el pago de impuesto se hace de manera discrecional en las aduanas.
- Se reconoce que los impuestos que pagan de manera discrecional por una misma mercancía difieren de un país a otro, pero son fijados de manera aleatoria a pesar de que se publican en carteles en las oficinas aduaneras (caso haitiano) algunas tasas a ciertos productos.
- Las autoridades aduaneras haitiana y dominicana se quejan de la existencia de grupos de agentes que tienen redes de compradores que adquieren pequeñas cantidades de productos que luego almacenan y comercializan al por mayor sin el pago de los impuestos correspondientes.
- A pesar de que las autoridades dominicanas y haitianas en materia aduanera han firmado acuerdos de colaboración estos esfuerzos no se visibilizan en las aduanas fronterizas y esto no redundará positivamente sobre la formalización de las transacciones comerciales.
- Comerciantes y compradores haitianos califican el interés del gobierno haitiano de cobrar impuestos en la frontera como válido pero no comparten los mecanismos que ha estado utilizando para lograrlo, ya que sienten que les cobran elevadas sumas de dinero por concepto de impuestos.
- Un elemento que estimula la informalidad es la percepción por parte de comerciantes dominicanos de que la Dirección General de Impuestos Internos de la República Dominicana (DGII) persigue sus actividades incluso a través de sus movimientos bancarios.
- No existen fuentes de financiamientos oportuna y a tasas de interés flexibles para los comerciantes de ambos países que operan en los mercados fronterizos por lo que en su mayoría acuden a fuentes informales de obtención de recursos pagando elevadas tasas de interés que afectan su rentabilidad y la estabilidad de sus operaciones comerciales. Este es una problemática estructural.

- La articulación de autoridades dominicanas y haitianas ubicadas en las provincias fronterizas en torno al funcionamiento de los mercados fronterizos es muy débil y solo se limita a la discusión de temas muy puntuales y de manera muy ocasional. Obviamente, que a esto se une la casi nula posibilidad de tomar decisiones, ya que responden a las autoridades nacionales.
- La falta de sensibilidad de las autoridades militares principalmente, sobre la importancia del mercado, el maltrato a los diferentes actores que inciden en el comercio evidencia esta falta de conciencia según los agentes consultados.
- Los comerciantes dominicanos se quejan de la inseguridad que aún prevalece en los mercados fronterizos, atracos a compradores y vendedores son denunciados allí por lo que temen realizar depósitos y guardar elevadas sumas de dinero en sus instalaciones.
- Existe una ausencia casi total de las inversiones gubernamentales en las zonas fronterizas de ambos lados, las cuales se caracterizan por la pobreza extrema, carencia de servicios básicos, pocas oportunidades de empleo para sus pobladores, etc. Esta pobreza estimula la informalidad, aunque no se puede pensar que tal situación va permanecer igual por mucho tiempo y de manera semejante en ambos lados, ya que el gobierno dominicano es más activo que el de Haití en provisión de servicios públicos.
- Un número considerable de comerciantes que operan en los mercados fronterizos analizados están organizados en asociaciones cuyo propósito fundamental es controlar la oferta, garantizar precios y rentabilidad de los miembros/as. Eso es una forma de respuesta a la ineficiencia de las intervenciones públicas.

Que sea en el comercio formal o informal, el tema de la calidad de los productos debe ser considerado. De hecho, las empresas de ambos países se beneficiarían de la mejora de la calidad de sus productos para hacer frente a los principales obstáculos levantados hacia la otra, relativa a la evaluación de la conformidad y los requisitos técnicos. Es apropiado para que los acompañara a través de la implementación de una serie de acciones. De hecho, la baja estandarización de los productos de la tierra es un problema real de acceso a los mercados, especialmente en productos generales de alimentos que se enfrentan a las normas sanitarias y fitosanitarias menudo rigurosos.

RECOMENDACIONES

1. Recomendaciones de políticas comerciales

1. Regularización y formalización del comercio:

Los dos países deberán armonizar y reequilibrar los tarifas aduanales.

La existencia de pagos o impuestos “sombras” en las operaciones del mercado informal tienen que ser tomadas en cuenta por los gobiernos de ambos países. Esto debería comenzar por establecer mecanismos de cobros flexibles pero regulados por las autoridades aduanales, que sean inferiores claro está, a las sumas que pagan actualmente los compradores y vendedores a diferentes actores que inciden en el mercado fronterizo.

Dado que aún el mercado fronterizo sigue siendo en parte un mercado de subsistencia, ambos gobiernos deberán definir cantidades mínimas libre de impuesto y un procedimiento para su tratamiento aduanero, evitando que una persona adquiera varias veces pequeñas cantidades de mercancías para luego hacer volúmenes y comercializarlos al por mayor.

Tanto Haití como República Dominicana debería garantizar el establecimiento de barreras no arancelarias claras y en el caso de Haití, por ejemplo, activar la Oficina de normalización para enfrentar temas como tamaño/plantilla, calidad entre otros. De su parte la República Dominicana debe seguir fortaleciendo los temas de mejora de la calidad en su estructura productiva y oferta exportable.

Hay necesidad de que los gobiernos armonicen las políticas para reducir las diferencias de tal manera que por causa de frustraciones las poblaciones de la zona fronteriza no amplifiquen los actos de violencias que ya se ven esporádicamente. Por ejemplo, la última medida del gobierno haitiano tratando de la restricción sobre 23 productos aparece como una buena medida para reducir el comercio informal, pero puede afectar (si se aplica) dramáticamente una parte de la población fronteriza que vive del comercio de detalle de tales productos.

El Parlamento haitiano debería votar una Ley para regular el sistema de mercados de bienes y servicios desarrollados en los municipios ubicados en la frontera de la

República de Haití con la República Dominicana. Esa ley podrá equilibrar el vacío institucional que persiste en la parte haitiana del comercio fronterizo.

Procurar la firma de un memorando de entendimiento como un elemento transitorio en el que ambos países se comprometen a evitar la toma y aplicación de disposiciones legales y reglamentos que crean barreras técnicas al comercio. Esto a fin de lograr avanzar en el establecimiento de reglas de juego definitivas que reduzcan la ocurrencia de conflictos innecesarios.

2. Mejorar infraestructuras administrativas, físicas y tecnológicas

En sentido general, las infraestructuras físicas y tecnológicas de las aduanas que funcionan a lo largo de los 4 puntos fronterizos de comercio son deficientes y no permiten un manejo ni un control eficaz de las mercancías que circulan en el comercio entre ambas naciones.

Será importante introducir mejoras en las infraestructuras físicas y tecnológicas que sirven para el control de tráfico de mercancías y personas

Se impone que los gobiernos de ambos países definan y apliquen acciones tendentes a limitar la presencia de tantos actores gubernamentales, principalmente policiales o militares de las esferas del comercio que se realiza en los diferentes puntos de la frontera dominico-haitiana.

La regulación y formalización del mercado fronterizo en cuanto a informalidad que se refiere pasa por la definición de un protocolo de comercialización y gestión fiscal específico, pues no es posible en el corto plazo la aplicación de medidas implementadas a nivel de comercio exterior generalizado. El tema de volumen, condiciones de acondicionamiento de las mercancías, logística de transporte deben ser tomados en cuenta debido a la dificultad que existe del lado haitiano para colocar las mercancías en volúmenes y condiciones adecuadas debido a los costos que esto envuelve. Por ejemplo, mercancías informales como las agropecuarias no pueden ser sometidas a verificaciones tediosas y que llevan tiempo pues se dañarían ya que no están contenerizadas en unidades refrigeradas.

3. Establecer e implementar normas fitosanitarias

Haití tiene interés de imponer normas (sanitarias y fitosanitarias) en los productos que entran en el país, particularmente considerando su capacidad débil y su vulnerabilidad frente a epidemias y problemas de salud pública. Para ellos es importante la coordinación entre entidades homólogas, responsables de las certificaciones sobre esta temática.

4. Organizar campaña de información sobre las reglas del comercio

Ambos gobiernos deben mantener una política de información efectiva sobre los impuestos que se cobran en frontera, como forma de contribuir a transparentar el cobro de impuesto a las mercancías que ingresan en uno y otro lado de la frontera como forma de estimular la formalidad. Se deben aprovechar que los vendedores de ambos lados están más o menos organizados y fomentar canales escritos o por otros medios prácticos de comunicación e información que se adapten a las características de los actores.

Implementar un proceso de intercambio de información aduanera que tenga como propósito el establecimiento de impuestos aduaneros únicos en ambos lados. Es decir, que un producto pague el mismo impuesto en ambos lados de la frontera.

La Dirección General de Impuestos Internos (DGII) de la República Dominicana deberá crear programas de información dirigidos a comerciantes de los mercados fronterizos tendientes a orientar sobre la necesidad y modalidades de formalización de sus operaciones de modo que estos no sientan tanto temor al momento de transparentar sus operaciones.

5. Identificación y Carnetización de comerciantes

Es menester desarrollar mecanismos, sobre todo en el lado dominicano, para identificar y diferenciar comerciantes de otros migrantes. Por eso, las autoridades haitianas deben colaborar para que también los haitianos involucrados en el comercio fronterizo tengan documentos de identidad. Por ejemplo, se podría contemplar varios tipos de documentos de identidad o carnets para los comerciantes, y no necesariamente pasaportes, muy costosos y difíciles de conseguir en las aldeas rurales haitianas. Iniciar con proyectos piloto sería un paso preliminar, especialmente si partimos de la premisa que en la frontera misma “todos los actores se conocen”

Ambos gobiernos deben insistir, aunque de manera transitoria, sobre el tema de libre acceso de los comerciantes haitianos y dominicanos a los mercados fronterizos, la cual podría consistir en carnetizar a estos actores como lo han propuesto en múltiples ocasiones organizaciones de comerciantes dominicanas y haitianas. En el caso de Dajabón/Ouanaminthe, parecería que con la construcción del túnel y de las nuevas instalaciones en Ouanaminthe, se estaría diseñando una solución para esta situación. Pero, aun persisten las dudas sobre todo en dirigentes dominicanos que operan allí sobre su implementación. Se entiende la definición de una zona especial de comercio podría ser un paso de avance importante.

2. Recomendaciones de desarrollo económico y social

1. Fomentar y apoyar la producción

Para reducir el desequilibrio comercial entre los países, Haití debería soportar la inversión en elevar los niveles de producción de productos estratégicos para la exportación. Favorecer la producción local de los mismos (y de otros productos) para el consumo local. Esto tendrá un efecto en términos de balanza de pagos de aumentar el lado exportar y a su vez reducir las importaciones de esos productos en los que tiene capacidades productivas, o que vaya desarrollando en el tiempo.

El gobierno haitiano debería considerar el fortalecimiento del Fondo de Desarrollo Fronterizo, como contraparte de la Dirección de Desarrollo Fronterizo, que promueva el desarrollo económico y social de las comunidades fronterizas. También, en el lado dominicano, se necesita fortalecer la efectividad de la dirección existente.

En el sentido de reducir el déficit de la balanza comercial, Haití debería continuar y fortalecer la dinámica reciente de construcción y financiación de micro-parques industriales, zonas francas y soporte a proyectos empresariales industriales y productores agropecuarios igualmente, atendiendo a la importancia para ambos países para productos identificados como exportables.

2. Promover Financiación, Crédito y Seguros;

Los gobiernos dominicano y el haitiano deberían crear ventanillas de financiamiento para los comerciantes fronterizos como forma de que estos reduzcan sus costos operacionales y puedan colocar las mercancías en mejores condiciones. En el lado dominicano existen programas de asistencia financiera a empresas PYMES que podrían ser canalizados hacia estos comerciantes. El establecimiento de fondos de ayuda a través de cooperativas en el lado haitiano parece una buena estrategia que podría ser adoptada por el gobierno dominicano y provocar un impacto positivo simultáneo en ambos lados de la frontera.

En términos de financiamiento al comercio bilateral, ambos países tendrían interés en el establecimiento de un banco para financiar el comercio exterior, sobre todo en Haití, donde el acceso al crédito bancario es generalmente muy difícil. Varios países han establecido un banco especializado en operaciones de financiación del comercio: Tenemos el ejemplo de los Estados Unidos el Eximbank, el Afreximbank para un grupo de países de África, La Agencia de Promoción Las exportaciones de Brasil. Estos bancos han desarrollado un programa de préstamos para facilitar las agencias de crédito a la exportación mediante la concesión de líneas de crédito para

la realización de los préstamos comerciales que producen para la exportación. En este caso República Dominicana ha avanzado, pero tan solo en sus inicios, con la creación del Banco de Desarrollo de las Exportaciones (BANDEX).

En Haití particularmente, para superar la debilidad del crédito concedido a ciertos sectores económicos que impulsan el crecimiento y creación de empleo, el Banco Central de Haití ha propuesto la creación de un programa de facilitación de crédito a estas áreas mediante la concesión de una exención constitución de reservas obligatorias para los bancos comerciales en todos los préstamos a las empresas que producen para la exportación. Sería bueno para fomentar la realización de este proyecto.

Los dos países deberían tratar de aprovechar las oportunidades de financiamiento de comercio exterior que existen en las instituciones financieras internacionales como el Banco Mundial (IFC y MIGA) y las instituciones regionales como el BID. Además, algunas agencias bilaterales como la USAID, la UE, la ACIDI, muy a menudo han programas de promoción de determinados productos agrícolas para la exportación mediante el otorgamiento de facilidades financieras para la producción de tales bienes.

Las entidades financieras que brindan servicios en los poblados fronterizos deberían prestar más atención a estas operaciones facilitando el acceso rápido de los compradores y vendedores a depósitos y retiros de recursos mediante la instalación de unidades móviles en los mercados suficientes que les faciliten las operaciones a los actores y reduzcan el riesgo que representa caminar con elevadas sumas de dinero dentro de las áreas de los mercados hasta las oficinas de estas en los municipios que conforman el espacio de comercio fronterizo.

También, podrían establecer mecanismos de seguros, garantías de cobertura de riesgos y otros medios para reducir los riesgos asociados a la inversión en sectores determinados especialmente en la agricultura para alentar a los bancos comerciales a conceder préstamos a estos sectores.

3. Fomentar capacitación y asistencia técnica a (pequeños) empresarios

Los créditos al comercio exterior deben ir acompañadas de otras medidas de apoyo, capacitación técnica para los productores individuales, empresas y organizaciones de productores, el fortalecimiento de la capacidad de gestión, de asistencia técnica por parte del gobierno, etc.

Las autoridades gubernamentales deberían establecer relaciones estratégicas con emprendedores implicados en exportaciones y también con emprendedores involucrados en productos exportables.

4. Gestión binacional y capacitación de funcionarios (ambos lados); capacitación lingüística

La creación de un Comité binacional de administración y funcionamiento de los mercados podría ser un mecanismo interesante y podría contribuir a reducir los niveles de tensión en la frontera así como la informalidad en el cobro de impuestos a los diferentes actores que inciden en cada uno de los lados que componen la frontera dominico-haitiana. Esta experiencia se está construyendo en el mercado fronterizo de Dajabón y valdría la pena analizar su extensión a los demás pasos formales de frontera al menos.

Promover programas permanentes de capacitación a miembros de organismos gubernamentales que inciden en ambos lados de la frontera, sea CESFRONT, ADUANAS, INMIGRACION, CEIRD en el lado Este a los fines de sensibilizarlos sobre la importancia del mercado fronterizo para los dos países de modo que estos velen por el respecto de los derechos ciudadanos y sean defensores conscientes de la formalidad de los mercados.

Las autoridades en ambos países, podrían implementar un programa de educación lingüística (Creol o Español) para los actores (comerciantes y funcionarios) involucrados en el comercio bilateral (formal e informal. Tal capacitación puede ayudar reducir la frecuencia de abuso económico de los intermediarios entre vendedores y compradores

Una cooperación y colaboración entre los dos países sería deseable, ya que Haití podría beneficiarse de la contribución de la República Dominicana en términos de experiencia ya que la República Dominicana cuenta con un sistema financiero más desarrollado y una mejor capacidad de exportar bienes y servicios en comparación con Haití.

5. Medidas de tipo social

La formalización de los mercados pasa también por la mejoría en las condiciones de vida de los/as pobladores/as de las provincias fronterizas haitianas y dominicanas por los que los gobiernos deberían prestar más atención a las mismas, procurando la inversión en servicios sociales, creación de fuentes de empleos estimulando la inversión de capitales pública y privada. La implementación del Plan Quisqueya

podría ser un paliativo no suficiente para el enfrentamiento de la problemática de pobreza en que están sumidas las comunidades fronterizas en los dos lados de la frontera. Esto último debido a la necesidad de políticas públicas para el real impulso de las medidas de tipo social.

Por razón de higiene y salud pública, se vuelve urgente buscar una solución inmediata y definitiva a las condiciones en que se exponen productos alimenticios sobre todo en los mercados fronterizos.

Además de tratar las condiciones físicas en que funcionan los mercados fronterizos, el caso de Jimaní/Malpasse merece una atención especial por lo que concierne el tema de los lagos y las inundaciones.

6. Poner atención especial a la problemática de género.

Los gobiernos deberán apoyar las instituciones de uno y otro lado que tienen que ver con el tema de género y mujeres. Así estas podrían incrementar sus servicios y servir de observadores permanentes a las mujeres que realizan actividades comerciales en la frontera, velando por el respecto de sus derechos y orientándoles sobre aspectos relativos a rol de la mujer en las actividades comerciales, violencia de género y promoviendo programas de capacitación y financiamiento para estos grupos de manera específica. Además, a visibilizar la importancia de la mujer en el mercado de la frontera.

3. Recomendaciones para el OBMEC

La aplicación de estas recomendaciones supone esfuerzos de muchos actores, en dialogo transparente, con respeto mutuo, con respeto de los derechos de cada actores, evitando de mezclar cuestiones relativas a otro tema (migración por ejemplo) con las del comercio. Por eso, actores externos al comercio como la Comisión Mixta Bilateral (CMB), el Observatorio OBMEC, ya que ambos pueden jugar un papel de información y acompañamiento de los gobiernos y actores (comerciantes, transportistas, etc.) del comercio.

En ese marco, el OBMEC, con el apoyo de la CMB podría:

Apoyar la continuación de la construcción de espacios de dialogo de los sectores privados de los dos países para la identificación y definición de estrategias y políticas nacionales que permitan abordar y superar las barreras comerciales. Estos

actores conocen los problemas relacionados con el comercio binacional y pueden aportar en la superación de los desafíos que habrán de presentarse.

Crear un Portal Binacional que facilite el acceso de información útil sobre el comercio bilateral a empresarios de ambos países así como a investigadores académicos. Este portal contendría información sobre reglamentos, requisitos, recepción de quejas, etc.

Implementar un taller con periodistas económicos en ambos países para que desarrollen informaciones imparciales sobre el comercio bilateral, particularmente sobre la calidad de productos. Las empresas de ambos países se beneficiarían de la mejora de la calidad de sus productos para hacer frente a los principales obstáculos levantados hacia la otra, relativa a la evaluación de la conformidad y los requisitos técnicos. Es apropiado para que los acompañara a través de la implementación de una serie de acciones. De hecho, la baja estandarización de los productos de la tierra es un problema real de acceso a los mercados, especialmente en productos generales de alimentos que se enfrentan a las normas sanitarias y fitosanitarias menudo rigurosos.

Producir folletos para divulgar hacia diferentes actores (comerciantes, transportistas, empresarios) en la zona fronteriza para explicar (en imágenes) el B-A BA del comercio de productos que cumple con normas de calidad.

Organizar taller o seminario para empresarios en ambos países para restituir informaciones sobre los requisitos de comercio en cada país, particularmente en las barreras no técnicas y no arancelarias.

En el marco de la CMB creada por los dos gobiernos, organizar:

- Taller de discusión con políticos y exportadores e importadores en ambos países. Los exportadores e importadores tienen conocimiento y comprensión de los problemas y pueden ayudar a los responsables políticos para definir mejores acciones y desarrollo de capacidades, particularmente en el campo de los reglamentos técnicos, normas sanitarias y fitosanitarias y evaluación de la conformidad y mejor asistencia técnica específica.
- Continuar aprovechando la Comisión Mixta Bilateral (CMB) como un espacio de consulta permanente entre las autoridades de ambos países para enfrentar los obstáculos al comercio e intensificar los intercambios en beneficio de ambos países.

- Apoyar la continuación de la construcción de espacios de dialogo de los sectores privados de los dos países para la identificación y definición de estrategias y políticas nacionales que permitan abordar y superar las barreras comerciales. Estos actores conocen los problemas relacionados con el comercio binacional y pueden aportar en la superación de los desafíos habrán de presentarse.

Para completar el entendimiento del comercio bilateral presentado en el presente diagnóstico, el OBMEC debería iniciar estudios sectoriales sobre los temas de crédito al comercio bilateral, de los problemas de transporte via la frontera, un estudio particular sobre los impactos de la restricción sobre los 23 productos, entre otros.

BIBLIOGRAFIA

Acemoglu, D., Johnson, S., Robinson, J. A. (2000). The colonial origins of comparative development: An empirical investigation, NBER Working Paper.

Acemoglu, D. & Robinson, J. (2012). Why Haiti is so Poor ?(online):
<http://whynationsfail.com/blog/2012/4/3/why-is-haiti-so-poor.html>.

Banco Mundial. Doing Business Report, 2015

Banco Mundial (2013), Haití, República Dominicana: Más que la suma de las partes: Un Estudio sobre las Relaciones Económicas Bilaterales

Bellande, A., Damais, G. (2002). Appréciation des échanges commerciaux agricoles entre la République Dominicaine et Haïti, in Mathelier, R. (coord.), Connaitre la frontière, LAREDO, Editions INESA, pp. 113-130.

Capital Consult (2007). Diagnostic de l'Offre Exportable et Stratégie de Pénétration Dominicain. Capital Consult.

Comisión Mixta Bilateral Dominico-Haitiana (2013), Elementos de un Acuerdo Binacional para la Gestión Binacional del Mercado de Dajabón/Ouanaminthe.

CEI-RD (2013). El Mercado de los Pollós y los Huevos entre República Dominicana y Haití, Julio 2013.

CEI-RD (2010). Primer censo de vendedores y segunda encuesta de compradores del mercado binacional en la zona fronteriza de la República Dominicana y la República de Haití. ISPRI.

De Jesús Cedano, Sobeida. Estructura Jurídica formal que regula el comercio de bienes entre República Dominicana y Haití, USAID y PDF. Santo Domingo, Abril 2008

Foro Económico Mundial. Informe Global de Competitividad, 2015.

Gomera, W. R. & Del Rosario, J. S. (2015). Identificación de los flujos comerciales en la zona fronteriza -Dajabon / Ouanaminthe, PNUD.

Heritage Foundation.Economic Freedom Index, 2015.

ISPRI. Estudio sobre el Comercio Fronterizo entre la República Dominicana y la República de Haití: Propuesta para la Formalización y Humanización del Mercado Binacional.

CEI-RD (2011). Estudio Diagnóstico para Incentivar el Intercambio Comercial con la República de Haití. ISPRI

Jaramillo, L., Sancak, C. (2007). Growth in the Dominican Republic and Haiti: Why Has the Grass Been Greener on One Side of Hispaniola, Working Paper, International Monetary Fund.

MCI (2014). Recensement des entreprises en Haiti 2012-2013. Informe. Ministerio de Comercio e Industria.

North, D. (1990). Institutions, Institutional Change, and Economic Performance. Cambridge University Press.

Paul, B. (2011). La Caraïbe : des opportunités économiques institutionnellement limitées, in : Cruse, R. & Rhiney, K. (Eds.), Caribbean Atlas, 2011. <http://www.atlas-caraibe.fr/thematiques/qu-est-ce-que-la-caraibe/la-caraibe-des-opportunités-economiques-institutionnellement-limitees.html>.

Paul, B., Daméus, A. y Garrabé, M. (2010). La tertiarisation de l'économie haïtienne, Revue d'Études Caribéennes, vol. 16, [en ligne] Études caribéennes [En ligne], 16 | Août 2010, mis en ligne le 20 mai 2011, URL : <http://etudescaribeennes.revues.org/4728>.

Pimentel, V. (2015). Informe de Consultoría para Instalar en la Secretaría Ejecutiva de la Comisión Mixta Bilateral una Capacidad Nacional para Facilitar la Relación Comercial y Aduanera. PNUD.

Phillip W. Rourke, y Siegfried Marks (1995). Haití-Dominican Republic Trade Complementarities Identification Study. USAID

Rodrik, D., Subramanian, A. and Trebbi, F. (2004). Institutions rule: the primacy of institutions over geography and integration in economic development, Journal of economic growth, 9(2):31-165.

Scheker, Elka (2013), Estudio de la Problemática de Transporte Transfronterizo en Jimaní. Elaborado para la Comisión Mixta Bilateral, PNUD.

SGS. Guide de L'importateur. Programme de Verification des Importations en Haití.

Singh, R. J. & Barton-Dock, M. (2015). Haiti Toward a New Narrative. World Bank.

Spinelli, E. (2015). Typologies des agents commerciaux haïtiens qui agissent sur la frontière et ses dynamiques économiques, PNUD.

Théodat, J.-M. (2002). Haïti, Quisqueya : une Ile pour deux, in Mathelier, R. (coord.), Connaitre la frontière, LAREDO, Editions INESA, pp. 15-52.

ANEXOS

Anexo 1. Términos de Referencia del Diagnóstico

Extracto:

OBJETIVOS Y RESULTADOS ESPERADOS DEL ESTUDIO SOBRE EL COMERCIO BINACIONAL

GENERAL:

Producir un diagnóstico que caracterice el comercio binacional: tipos de productos (dos dígitos o más del sistema armonizado), caracterización e identificación de formas de comercio e identifique los principales obstáculos técnicos y no técnicos al comercio formal

ESPECIFICOS:

- Descripción y explicación de modelos de comercio binacional entre empresarios
- Identificar las barreras arancelarias y no arancelarias objeto de políticas comerciales.
- Identificar los obstáculos técnicos al comercio bilateral en ambos países del comercio formal.
- Identificar los obstáculos no técnicos al comercio bilateral en ambos países del comercio informal.
- Diagnóstico comparado de los procesos aduanales.
- Identificar esquemas comerciales a los que pertenece cada país o de los que se beneficia, indicando ventajas potenciales para el comercio binacional.
- Identificar las facilidades y problemas de transporte.
- Identificar facilidades de financiamiento.

I. RESULTADOS ESPERADOS

1. Se dispondrá de un informe que contendrá por lo menos la siguiente estructura:

Comercio formal

Análisis estadístico del comercio formal: características del comercio

- a) Importancia de los mercados binacionales por capítulos
- b) Tipo de productos (capítulos a dos dígitos del sistema armonizado)
- c) Modelo de comercio (porqué)

Principales obstáculos al comercio

- a) Identificar obstáculos arancelarios (detallado y propuestas)
- b) Identificar obstáculos no arancelarios (detallado y propuestas)

c) Identificar dificultades de transporte
d) Identificar Sistema aduanales
Potencialidades de comercio
Esquemas comerciales
Problemas de transporte
Acceso al financiamiento
Recomendaciones de políticas
Desde las políticas y disciplinas comerciales
Desde el desarrollo económico social

Comercio de la zona fronteriza

Análisis cualitativos de los principales mercados (Jimaní, Pedernales, Comendador y otros)

Actores que participan
Zona de influencia en ambos países
Tipo de mercancías
Condiciones físicas en que operan
Cobros (legales e ilegales)
Situación y ambiente migratorio
Recomendaciones de políticas
Desde las políticas y disciplinas comerciales
Desde el desarrollo económico social

Taller de socialización y discusión con empresarios y autoridades de cada país.

ALCANCE

1. Se espera que los productos de estos estudios, encuentros y seminarios fortalezca las capacidades de ambos países para producir políticas cooperativas para mejorar el comercio binacional.
2. Se espera que el proceso de discusión genere soluciones a los problemas identificados.
3. Se espera que los resultados sean asumidos por los gobiernos de ambos países para facilitar el comercio bilateral.

Anexo 2. Índices institucionales para Haití y la República Dominicana

3.1. Doing Business

El informe Doing Business 2016 publicado por el Banco Mundial proporciona medidas objetivas de las regulaciones de negocios para las empresas locales en 189 economías. Estas medidas comprenden diversos temas, que van desde la apertura de una empresa hasta la resolución de la insolvencia.

Con respecto a la Apertura, para el 2016 la República Dominicana ocupa la posición 110 mientras que la República de Haití la 188. Sin embargo, si lo observamos en términos relativos con respecto al año 2015, la caída de posición fue mayor para RD (de 106 a 110) que para Haití (de 187 a 188).

En todas las medidas que toma en consideración el informe Doing Business, la República Dominicana ocupó una posición más arriba que Haití, excepto en Obtención de Electricidad³⁹. Para este elemento, RD ocupa el puesto número 149, mientras que Haití el 136.

Posición y Cambios con respecto al 2015 del Doing Business. RD y Haití.

Temas	República Dominicana			República de Haití		
	DB 2016	DB 2015	Cambio	DB 2016	DB 2015	Cambio
Apertura de una empresa	110	106	-4	188	187	-1
Manejo de permisos de construcción	44	43	-1	167	165	-2
Obtención de Electricidad	149	148	-1	136	133	-3
Registro de propiedades	82	79	-3	179	178	-1
Obtención de crédito	97	90	-7	174	171	-3
Protección de los inversionistas minoritarios	81	81	No cambio	187	187	No cambio
Pago de impuestos	77	75	-2	143	141	-2
Comercio transfronterizo	57	63	6	76	75	-1
Cumplimiento de contratos	115	114	-1	123	120	-3

³⁹lo que es curioso porque en Haití el costo de la electricidad es más alta y hay más a menudo interrupción en el servicio público de electricidad. Probablemente, esta medida incluye el servicio público y la utilización de plantas en la disposición de la electricidad en las empresas.

Resolución de la insolvencia						
	159	158	-1	189	189	No cambio

Fuente: Elaborado con datos del Banco Mundial/ DB2016.

Los datos detallados en el informe Doing Business muestran porque en RD la economía es más formal que en Haití. Por ejemplo podemos observar que el costo como % del ingreso per cápita para abrir una empresa mientras en RD es de 16.4%, en Haití es de 235.3%.

Apertura de una Empresa		
Indicadores	Rep. Dom.	Haití
Procedimientos (numero)	7	12
Tiempo (días)	14,5	97
Costo (% de ingreso per cápita)	16,4	235,3
Requisito de capital mínimo pagado (% de ingreso per cápita)	39,8	16,7

Fuente: Banco Mundial/ DB 2016

El Manejo de Permisos de Construcción se destaca el tiempo en días que una economía y otra requieren. Mientras la República Dominicana necesita 184 días, Haití requiere solo 80 días. Por otro lado el Índice de control de calidad de la construcción (que va de 0 a 15, siendo 15 el mejor) en República Dominicana es de 13 mientras que en Haití es de 5.

Manejo de Permisos de Construcción		
Indicadores	Rep. Dom.	Haití
Procedimientos (numero)	13	12
Tiempo (días)	184	80
Costo (% de ingreso per cápita)	1,8	15,7
Índice de control de calidad de la construcción (0-15)	13	5

Fuente: Banco Mundial/ DB 2016

De acuerdo a este estudio, el costo de la obtención de electricidad como % del ingreso per cápita en Haití es 3,639.1%, mientras que en RD es de 257%. El número de procedimientos es de 7 para el caso de RD y de 4 para el caso de Haití.

Obtención de Electricidad		
Indicadores	Rep. Dom.	Haiti
Procedimientos (numero)	7	4
Tiempo (días)	82	60
Costo (% de ingreso per cápita)	257	3639,1

Índice de fiabilidad del suministro y transparencia de las tarifas (0-8)	0	0
---	---	---

Fuente: Banco Mundial/ DB 2016

Con respecto al tema del Registro de Propiedades, los indicadores para ambos países también son disimiles. Para RD el tiempo es de 45 días, mientras que para RH es de 312, en promedio. Es decir, a pesar de los recientes esfuerzos del Gobierno haitiano para reducir los tramites de establecimiento de una empresa en Haití, se queda más fácil crear una empresa en RD que en HT.

El Índice de Calidad del sistema de administración de tierras, por su parte, es significativamente mayor en RD (14.5) que en Haití (3.5). Sin embargo, ambos son bajos, puesto que el valor máximo que puede adoptar este índice es de 30.

Registro de Propiedades		
Indicadores	Rep. Dom.	Haití
Procedimientos (numero)	6	5
Tiempo (días)	45	312
Costo (% de ingreso per cápita)	3,7	7,1
Índice de calidad del sistema de administración de tierras (0-30)	14,5	3,5

Fuente: Banco Mundial/ DB 2016

Es más difícil financiar la economía en HT que en RD. En termino de acceso al crédito, en RD el Índice de alcance de la información crediticia es máxima (8), mientras que en Haití mínima (0). La cobertura de organismos privados representa el 23.2% de adultos, mientras que en Haití apenas el 1.6%. Asimismo, la cobertura de registros públicos como % de adultos en RD es de 74.6% mientras que en Haití es de 0%.

Obtención de Crédito		
Indicadores	Rep. Dom.	Haití
Índice de fortaleza de los derechos legales (0-12)	1	2
Índice de alcance de la información crediticia (0-8)	8	0
Cobertura de organismos privados (% de adultos)	23,2	1,6
Cobertura de registros públicos (% de adultos)	74,6	0

Fuente: Banco Mundial/ DB 2016

Los emprendedores que superan las dificultades de creación de empresas en la isla experimentan una protección débil de sus inversiones, particularmente en Haití. El Índice de la protección de los inversionistas minoritarios, que va de 0 a 10, para RD fue de 5.5 mientras que para Haití fue de 2. El Índice de derechos de los accionistas

fue de 10 para Rep. Dom. Y de 2 para Haití. El índice de transparencia corporativa de 5 para RD y de 0 para Haití.

Protección de los inversionistas minoritarios		
Indicadores	Rep. Dom.	Haití
Índice de la protección de los inversionistas minoritarios (0-10)	5,5	2
Índice del alcance de la regulación en materia de conflicto de interés (0-10)	5,3	3
Índice de grado de transparencia (0-10)	5	2
Índice de responsabilidad de los directores (0-10)	4	3
Índice de facilidad de los juicios de los accionistas (0-10)	7	4
Índice de gobernanza corporativa (0-10)	5,7	1
Índice de derechos de los accionistas (0-10)	10	2
<u>Índice de fortaleza de la estructura de la gobernanza corporativa (0-10)</u>	2	1
Índice de transparencia corporativa (0-10)	5	0

Fuente: Banco Mundial/ DB 2016

Si el pago de impuestos parece mayor en Haití, tomando en cuenta el número de empresas formales, el país no supera por eso una contribución a la economía mejor que RD. El número de pagos por año es casi 7 veces mayor en Haití (47) que en RD (7). La tasa de impuestos total como % de ganancia es similar en ambas economías, siendo de 22.6% en RD y de 23.8% en Haití. De la misma manera, los impuestos a las ganancias son similares en los dos países.

Pago de impuestos		
Indicadores	Rep. Dom.	Haiti
Pagos (numero por año)	7	47
Tiempo (horas por año)	316	184
<u>Tasa de impuestos total (% de ganancia)</u>	42,4	40,3
Impuesto a las ganancias (%)	22,6	23,8
Impuestos laborales y contribuciones (%)	18,6	12,4
<u>Otros impuestos (%)</u>	1,2	4,1

Fuente: Banco Mundial/ DB 2016

La exportación es más facilitada en RD que en Haití, y eso va traducirse en los indicadores de Comercio Transfronterizo entre ambas economías. El tiempo para exportar en horas (cumplimiento fronterizo y documental) es de 16 y 10 horas para RD, y de 30 y 4 horas para Haití, respectivamente. El costo para exportar, por su parte en USD es de 488 en RD y 268 en Haití (cumplimiento fronterizo) y de 15 en RD y 48 en Haití (cumplimiento documental).

Comercio Transfronterizo

Indicadores	Rep. Dom.	Haiti
Tiempo para exportar: Cumplimiento fronterizo (horas)	16	30
Costo para exportar: Cumplimiento fronterizo (USD)	488	268
Tiempo para exportar: Cumplimiento documental (horas)	10	4
Costo para exportar: Cumplimiento documental (USD)	15	48
Tiempo para importar: Cumplimiento fronterizo (horas)	24	91
Costo para importar: Cumplimiento fronterizo (USD)	579	583
Tiempo para importar: Cumplimiento documental (horas)	14	60
Costo para importar: Cumplimiento documental (USD)	40	150

Fuente: Banco Mundial/ DB 2016

El nivel de institucionalización de las dos economías es muy desequilibrado. Específicamente al cumplimiento de contratos, el tiempo en días es superior en Haití (530) a República Dominicana (460). El índice de calidad de los procesos judiciales es ligeramente mayor en Haití (7) que en RD (6.5), aun siendo ambos valores muy bajos. Como tal, se explica una mayor atracción de inversiones extranjeras en RD que en Haití.

Cumplimiento de Contratos		
Indicadores	Rep. Dom.	Haiti
<u>Tiempo (días)</u>	460	530
Costo (% de cantidad demandada)	40,9	42,6
<u>Índice de calidad de los procesos judiciales (0-18)</u>	6,5	7

Fuente: Banco Mundial/ DB 2016

Finalmente, respecto al tema de la Resolución de la insolvencia tenemos que la tasa de recuperación de República Dominicana es de 9.2, mientras que la de Haití es de 0. El índice de apertura de los procedimientos de insolvencia es igual para ambas economías (2).

Resolución de la insolvencia		
Indicadores	Rep. Dom.	Haití
Tasa de recuperación (centavos por dólar)	9,2	0
Tiempo (años)	3,5	Sin practica
Costo (% del patrimonio)	38	Sin practica
Resultado (0 si los activos se venden separadamente y 1 si la empresa continua funcionando).	0	0
Índice de la fortaleza del marco regulatorio de la insolvencia (0-16)	6	0
Índice de apertura de los procedimientos de insolvencia (0-	2	2

3)		
Índice de administración de los bienes del deudor (0-6)	2	0
Índice de procedimiento de reorganización (0-3)	0	0
<u>Índice de participación de acreedores (0-4)</u>	2	1

Fuente: Banco Mundial/ DB 2016

3.2. Global Competitiveness Index

El Global Competitiveness Index o Índice de Competitividad Global es un Indicador elaborado por el Foro Económico Mundial que evalúa la competitividad de las economías, proporcionando información relativa a los impulsores de la productividad y la prosperidad. Este índice se calcula para 140 economías. El rango de este indicador va de 1 a 7, donde 7 es el mejor. Para el periodo en cuestión, la República Dominicana alcanzo 3.9 (posición 98 del ranking), mientras que Haití logro 3.2 (posición 134). Es decir que la economía haitiana es muy menos competitiva que RD, lo que va ser reflejado en el comercio binacional, donde Haití no podrá tirar gran ventaja.

Respecto a los Requerimientos básicos, que es el Subíndice A, RD ocupa la posición No. 100, con un indicador de 4.1, mientras la República de Haití ocupa la posición 132, con 3.3. Por su parte, con relación a los Promotores de la Eficiencia, el cual es el Subíndice B, la Republica Dominicana alcanzo la posición 92 (3.8) mientras que Haití una vez más fue uno de los últimos de la lista, posición 135 (3.1). Finalmente, referido al Subíndice C, el cual es Innovación y factores de sofisticación, la Republica Dominicana alcanzo la posición 97 (3.4) mientras que Haití la 139 (2.5).

Podemos observar a continuación de forma más clara, e incluyendo los Pilares que toma en consideración el Índice los resultados para ambas economías, así como unas graficas ilustrativas.

Índice de Competitividad Global para la Republica Dominicana y Haití. 2015-2016

	República Dominicana		Haití	
	Posición	Indicador	Posición	Indicador
Índice de Competitividad Global	98	3.9	134	3.2
Subíndice A: Requerimientos básicos	100	4.1	132	3.3
Primer Pilar: Institucionalidad	118	3.3	138	2.8
Segundo Pilar: Infraestructura	100	3.2	137	1.9
Tercer pilar: Ambiente macroeconómico	57	4.9	102	4.2
Cuarto pilar: Salud y educación primaria	104	5.0	125	4.2

Subíndice B: Promotores de la Eficiencia	92	3.8	135	3.1
Quinto Pilar: Educación Superior y Capacitación	96	3.8	107	3.4
Sexto Pilar: Eficiencia en los Mercados de Bienes	97	4.1	137	3.2
Séptimo Pilar: Eficiencia del Mercado Laboral	108	3.8	76	4.2
Octavo Pilar: Desarrollo del Mercado Financiero	93	3.5	136	2.8
Noveno Pilar: Preparación tecnológica	84	3.5	136	2.3
Decimo Pilar: Tamaño del Mercado	70	3.8	125	2.6
Subíndice C: Innovación y factores de sofisticación	97	3.4	139	2.5
Undécimo Pilar: Sofisticación Empresarial	76	3.8	138	2.8
Duodécimo Pilar: Innovación	112	2.9	138	2.3

Fuente: Elaborado con datos del Foro Económico Mundial

República Dominicana vs Haití



Fuente: Foro Económico Mundial

En la gráfica sintetiza las informaciones para ambos países. Aunque la diferencia entre ambos países no es grande (3.86 por RD y 3.18 por HT), Haití muestra deficiencia en las infraestructuras mientras que ofrece un mercado de trabajo debilitado. Estas dos diferencias pueden explicar el desequilibrio binacional en términos de localización de empresas y de ventas de mano de obra.

3.3. Logistic Performance Index

Como el informe del Foro Económico Mundial muestra el desequilibrio infraestructural entre ambos países, el Logistic Performance Index o Índice de Desempeño Logístico (LPI) detalla tal información en seis dimensiones claves:

1) La eficiencia del proceso de despacho, es decir, la velocidad, la sencillez y la previsibilidad de los trámites, por los organismos de control fronterizo;

2) La calidad del comercio y la infraestructura relacionada con el transporte, por ejemplo, puertos, ferrocarriles, carreteras, tecnología de la información;

3) La facilidad de organizar los envíos a precios competitivos;

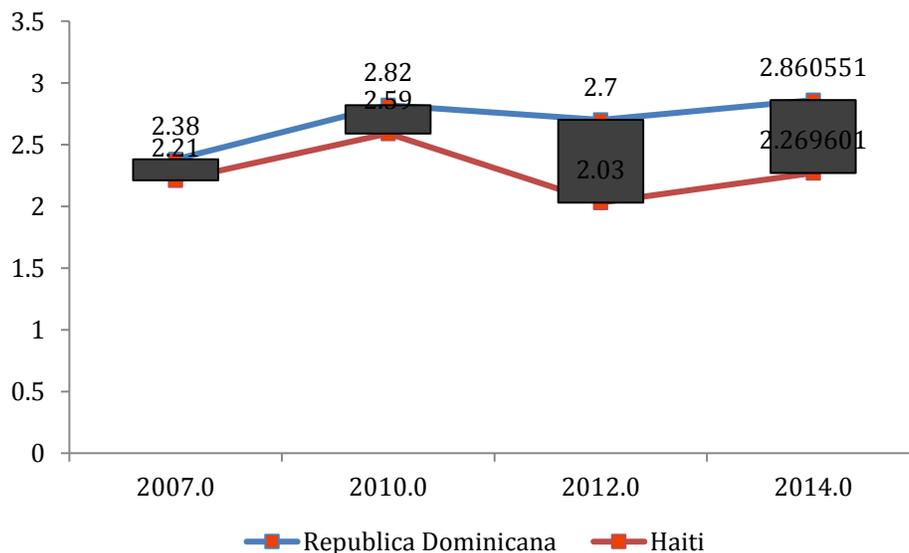
4) La competencia y calidad de los servicios de logística, por ejemplo, los operadores de transporte, corredores de aduanas;

5) Capacidad para seguir y rastrear los envíos;

6) Plazo de presentación de los envíos en llegar a destino dentro del plazo de entrega previsto.

La escala de este índice publicado por el Banco Mundial es de 1 a 5, donde 5 es la mejor puntuación, correspondiente a los posibles grupos de comparación de todos los países (del mundo), los grupos de la región y de los ingresos. Con respecto a este índice, la República Dominicana ocupa la posición 69 (2.86), mientras Haití la 144 (2.27), para el año 2014. Este resultado confirma la diferencia infraestructural observada en informe del Foro Económico Mundial.

A continuación observamos la evolución del Índice de Desempeño Logístico para ambos países. Se destaca el hecho de que para el 2014 aumento el Indicador, y que no es muy disímil, siendo 2.86 para la Republica Dominicana y 2.27 para Haití (2014). Pero, la diferencia entre ambos países ha crecido en los últimos años.



Fuente: Elaborado con datos del Banco Mundial

En 2015, Haití ha automatizado su sistema de información aduanera. Esa transformación debería cambiar su índice de performance logística en el futuro, según el informe del secretariado de la OMC sobre el examen de las políticas comerciales de Haití, en 2015.

3.4. EconomicFreedomIndex

El EconomicFreedomIndex o Índice de Libertad Económica es un indicador cuyo objetivo es medir el grado de libertad económica en los países del mundo creado por la Fundación Heritage y *The Wall Street Journal*. Según los resultados del indicador, se clasifican los países en la escala siguiente :

Libre (80-100)
Bastante Libre (70-79.9)
Algo Libre (60-69.9)
Bastante Regulada (50-59.9)
Totalmente Regulada (0-49.9)

Según el EconomicFreedomIndex, hay más libertad económica en RD que en Haití. El ranking de la República Dominicana fue de 61,0 para 2015, lo que hace que su economía ocupe el puesto 86 en el Ranking para este año. De acuerdo a la clasificación anterior, RD entra dentro de la categoría Algo Libre. En el caso de Haití, el indicador arroja un resultado de 51.3, lo cual convierte a esta economía en Bastante Regulada.

Indicador de Libertad Económica y sus Categorías. Rep. Dom. y Haití. 2015

	República Dominicana		Haití	
	Indicador	Cambio	Indicador	Cambio
Indicador de Libertad Económica	61,0	-0,3	51,3	2,4
Derechos de Propiedad	30,0	0,0	10,0	0,0
Libertad de la Corrupcion	29,0	1,7	19,0	2,1
Libertad Fiscal	84,1	0,4	80,3	0,0
Gasto del Gobierno	87,1	-5,2	76,2	9,9
Libertad de Empresa	53,5	-2,6	43,1	9,8
Libertad Laboral	57,5	2,3	63,7	-4,8
Libertad Monetaria	76,0	0,3	73,5	-0,1

Libertad Comercial	77,8	0,0	77,6	7,2
Libertad de Inversion	75,0	0,0	40,0	0,0
Libertad Financiera	40,0	0,0	30,0	0,0

Fuente: Elaborado con datos de Fundación Heritage

3.5. InvestingAcross Borders.

El InvestingAcross Borders o Inversión por las fronteras (IAB) son una serie de indicadores que buscan evaluar las leyes, reglamentos y prácticas que afectan a la inversión extranjera directa (IED). La metodología del informe se basa en la del proyecto Doing Business del Grupo del Banco Mundial. Los indicadores ponen de relieve las diferencias entre los países en su tratamiento regulatorio de la IED para identificar buenas prácticas, facilitar las oportunidades de aprendizaje, estimulan las reformas, y proporcionan datos anuales entre países para la investigación y el análisis.

Según este índice, Haití es menos atractivo para inversiones extranjeras directas que la República Dominicana.

Estos indicadores son:

Invertir en todos los sectores: Este tema mide las restricciones legales a la propiedad extranjera de la equidad en los nuevos proyectos de inversión.

Inicio de una Inversión Extranjera: En este tema se cuantifica la carga procesal que las empresas extranjeras se enfrentan a la hora de establecer una filial de propiedad extranjera, varios aspectos de los regímenes importantes a las empresas extranjeras que buscan adquirir suelo industrial, así como la existencia y características de las Zonas Económicas Especiales.

Mediación de Disputas: Este tema analiza aspectos de los regímenes de arbitraje nacional e internacional en cada país: la fortaleza del marco legal para la resolución alternativa de conflictos, normas para el proceso de arbitraje, y la medida en que el poder judicial apoya y facilita el arbitraje.

El Empleo de Expertos Expatriados: Este tema mide las reglas para el proceso de obtención de permisos de trabajo temporales patrocinados para ejecutivos extranjeros y personal especializado.

En las próximas tablas podemos observar algunos indicadores, solo para aquellos en que se presentan datos para ambos países⁴⁰.

⁴⁰ Para Haití no se presenta data respecto a la Medición de Disputas y el Empleo de Expatriados

Para el caso de la Apertura Sectorial, observamos que para la Republica Dominicana en 2012 solo el Sector Eléctrico, el Manejo de Residuos y los Medios de Comunicación no tienen Apertura a la Inversión Extranjera Directa en un 100%. (80%, 50% y 75%, respectivamente). Para el caso de Haití, la Apertura a la IED es equivalente a un 100% en todos los sectores, excepto en los Servicios Financieros, que es de 75%.

Apertura de los Sectores RD-Haití. 2012

Sectores Agregados	República Dominicana	Haití
Agricultura y Silvicultura	100%	100%
Minería y Petróleo	100%	100%
Manufactura	100%	100%
Electricidad	80%	100%
Manejo de Residuos y Suministro de Agua	50%	100%
Transporte	100%	100%
Turismo	100%	100%
Medios de Comunicación	75%	100%
Telecomunicaciones	100%	100%
Servicios Financieros	100%	75%

Fuente: Banco Mundial / IAB 2012

Con respecto a Iniciar una Filial en el Extranjero, el promedio del número de procedimientos necesarios es de 9 en República Dominicana y 14 en Haití. Por su parte, el número promedio de días es de 29 en RD y 120 en Haití.

Iniciar una Filial en el Extranjero

	República Dominicana	Haití
Promedio del número de procedimientos necesarios para iniciar una filial en el extranjero	9	14
Número promedio de días requeridos para iniciar una filial extranjera	29	120

Fuente: Banco Mundial/ IAB 2012

3.6. EconomicComplexityIndex

El EconomicComplexityIndex(ECI) o Índice de Complejidad Económica muestra cual tipo de productos que un país es capaz de producir, considerando el nivel de recursos humanos utilizado el procesos de producción. Este índice nos ayuda comprender la dinámica de intercambios entre Haití y la República Dominicana. El refleja también la estructura productiva de ambos países, porque muestra el nivel de complejidad de los productos que un país exporta.

Según los datos disponibles (precisamente por 2013), elaborados por la MIT, las exportaciones de Haití son lideradas por la exportación de Tejer camisetas, que representa el 41,4% de las exportaciones totales de Haití, seguidas por Jerseys de punto, que representan el 19,9%. En el mismo año, las exportaciones de la República Dominicana eran lideradas por la exportación de Oro, que representa el 14,1% de las exportaciones totales en 2013, seguidas por Tabaco laminado, que representan el 7,29%. Es decir que ambos países tienen una economía muy poco compleja. Lo que quiere decir que ambos países, lo peor es Haití, no añaden suficiente valor agregada en sus productos para disfrutar ingresos y tirar mayor beneficio del comercio exterior.

Además de lo que indica las exportaciones, las importaciones completan la comprensión del tejido productivo y los comportamientos de consumo en los países. En 2013, las importaciones de Haití eran lideradas por Arroz, que representaba el 11,2% de las importaciones totales, seguido por Aceite de Palma, que representaba el 4,43%. Por la República Dominicana, las importaciones de 2013 eran lideradas por Refinado de Petróleo, que representa el 9,6% de las importaciones totales de República Dominicana, seguido por los coches, que representa el 4,03%. Esos datos permiten ver que la industria como los consumidores utilizan bienes más complejos en República Dominicana que en Haití.

Mientras que Haití no mejoró de manera significativa la calidad y la complejidad de su mano de obra, el rango de Complejidad Económica de la República Dominicana creció 6 posiciones en los últimos 49 años, de 86º en 1964 hasta 80º en 2013. En este último año, la economía de República Dominicana tiene un ECI de -0,421, por lo que es el país más complejo 80º. Según el Observatorio de la Complejidad Económica, la República Dominicana exporta 144 productos con ventaja comparativa revelada.

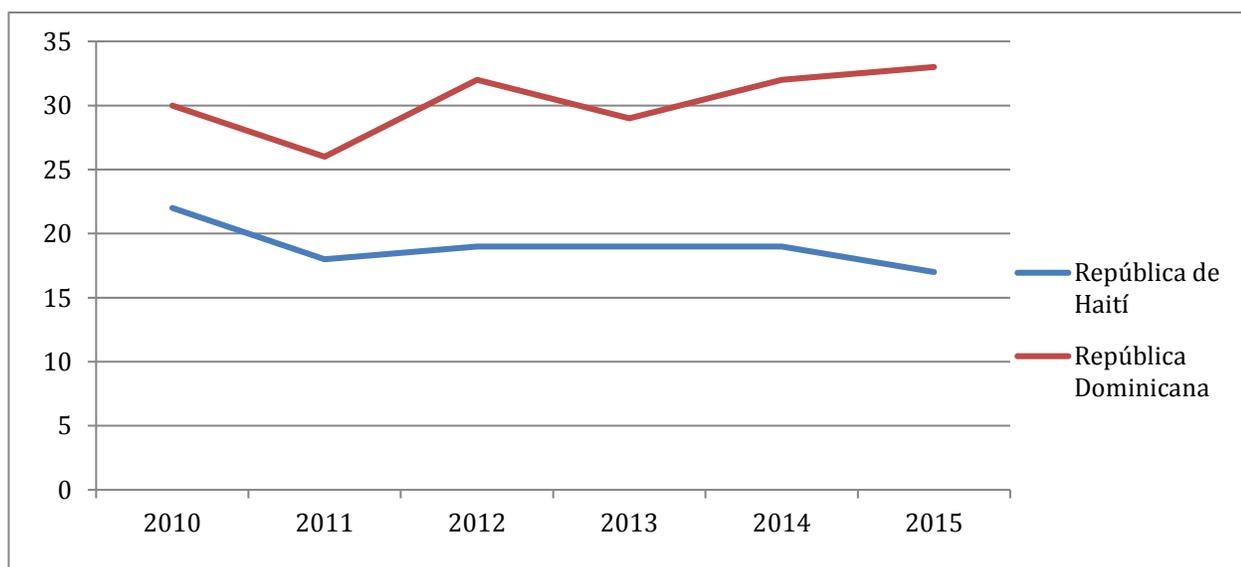
Estos seis índices no son suficientes sin un análisis del nivel de corrupción, para mostrar la condición institucional de funcionamiento de ambas economías, lo cual determina el tipo de relación económica de que cada país mantiene con su vecina, mientras que comparten la isla.

3.7. CorruptionPerceptionIndex

Cada año la organización inglesa Transparency Internacional (TI) estima y publica un CorruptionPerceptionIndex o Índice de Percepción de la Corrupción (IPC). Este índice, aunque solamente mide la percepción, es decir la corrupción percibida y no la corrupción efectiva, nos da una idea bastante útil para entender el marco institucional en lo cual funciona el comercio binacional. De hecho, el comercio hace parte de la economía que fundamentalmente adelanta según las percepciones de los agentes económicos.

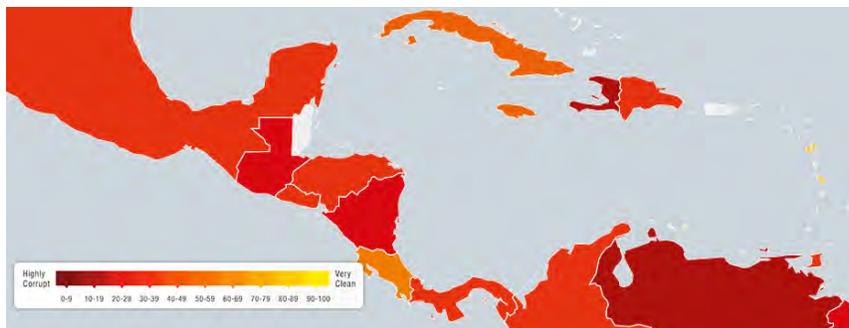
En el año 2014, Haití estaba en el grupo de los países más corruptos (161 entre 175 países) con un score de 19 sobre 100 (en una escala de 0 a 100 donde 0 significa muy corrupto y 100 muy limpio) y República Dominicana ocupaba el ranking 115 con un score de 32. La diferencia entre los dos países es que la percepción es más negativa en Haití, y la similitud es que ambos no han podido modificar esa percepción negativa en los últimos años.

Nivel de la percepción de la corrupción en Haití y República Dominicana



Fuente: Los autores, con datos de Transparency International.

Mapa de la corrupción percibida en la región en 2015



Fuente. Transparency.org.

Según el grafico siguiente, en los últimos 5 años, ningún de los dos países no ha mejorado significativamente su percepción de la corrupción. El caso de Haití, se puede cuestionar la eficacia de los últimos esfuerzos de la unidad de lucha contra la corrupción y el contrabando (ULCC) y de la ley sobre la corrupción votada en 2014.

