



FAIR LABOR
ASSOCIATION

La Industria de Confección de Prendas de Vestir de la República Dominicana Post-AMF: Informe y Recomendaciones de una Misión de la FLA

Junio 2007

Resumen Ejecutivo

Durante los últimos 18 meses, el sector de confección de prendas de vestir de la República Dominicana ha perdido aproximadamente 50,000 empleos. La reducción de empleos y el cierre de un número considerable de plantas de confección reflejan la posición débil de los exportadores dominicanos en el mercado estadounidense: entre 2004 y 2006, las exportaciones dominicanas de prendas de vestir a los Estados Unidos decayeron en casi un 25%. Aunque el valor de la moneda nacional contra el dólar ha aumentado la presión competitiva sobre los exportadores dominicanos, la razón básica de esta reducción en exportaciones es la reestructuración del mercado global de prendas de vestir después de la eliminación de cuotas bajo el Acuerdo Multifibras (AMF). Cambios fundamentales en los regímenes que regulan el comercio de prendas de vestir han tenido lugar a nivel global y regional, y estos cambios regulatorios, junto con cambios en las políticas de compras de las marcas, han socavado la viabilidad del modelo tradicional de contratación para ensamblaje que se apoyaba en las Secciones 807/9802 del Arancel de los Estados Unidos.

La reducción gradual de las cuotas de importación y la entrada de China a la Organización Mundial del Comercio (OMC) han generado cambios importantes a la industria mundial de confecciones de prendas de vestir y este período de transformación ha creado una atmósfera de incertidumbre entre los exportadores de la República Dominicana así como de otros países. Aunque comprensible dado los acontecimientos recientes, esta incertidumbre constituye una barrera para la toma de acciones decisivas y efectivas que son necesarias para asegurar el futuro de la industria. Detener el declive que ha ocurrido durante los últimos 18 meses dependerá de la capacidad del sector privado y el sector público de: primero, identificar conjuntamente hacia donde debe transitar la industria nacional; y segundo, el articular una serie de pasos a seguir para llegar hasta allí. Esto conllevaría una reorientación sustancial de la industria hacia la confección de prendas de vestir de más alto valor agregado, incluyendo la provisión de servicios pre/post-producción para clientes extranjeros y una integración más estrecha de los empresarios dominicanos en la cadena regional de producción para poder aprovechar la creciente base textil de la Cuenca del Caribe. También importante para tener éxito sería la capacidad del gobierno de abordar una serie de problemas externos a la industria de la confección de prendas de vestir que afectan adversamente su competitividad, entre ellos el suministro de energía y los costos de transporte.

Introducción a la Misión de la FLA

Este informe surgió de una invitación hecha a la Fair Labor Association (FLA) por el Vice Presidente de la República, el Honorable Rafael Alburquerque de Castro a principios del 2007. El Vice Presidente le solicitó a la FLA que organizara una misión de expertos para que evaluara la industria de confección de prendas de vestir de la República Dominicana e identificara posibles oportunidades para mejorar su situación. LA FLA, una organización no gubernamental conformada por diferentes grupos constituyentes y dedicada a mejorar los derechos de los trabajadores alrededor del mundo, se ha mantenido al tanto del desarrollo de la industrial global de la confección de prendas de vestir después de la eliminación de las cuotas y los cambios acaecidos en niveles de producción y de empleo. Como uno de los objetivos de la FLA es promover una industria global de confección de prendas de vestir justa y equitativa que proporcione empleos de calidad para los trabajadores, la FLA comparte la preocupación del gobierno de la República Dominicana sobre el afecto adverso de los cambios en patrones de comercio internacional de prendas de vestir sobre los trabajadores, sus familias y las comunidades donde residen. La FLA acogió con beneplácito la petición del gobierno de la República Dominicana para examinar la situación de las zonas francas de exportación, investigar los desafíos que las empresas y sus trabajadores están confrontando y reflexionar sobre posibles estrategias para invertir la decaída de la industria. En respuesta a la petición, la FLA organizó una misión con un pequeño grupo de expertos que visitó la República Dominicana en mayo de 2007.

La misión de la FLA se conformó con tres expertos con diferentes perfiles y áreas de especialización dentro de la industria de la confección, académicos y profesionales: Jennifer Bair, socióloga de la Universidad de Yale, que ha hecho investigaciones y publicado trabajos académicos sobre el sector textil a nivel global y regional; Antonio Baliarda, consultor sobre asuntos textiles basado en Barcelona, con extensa experiencia sobre factorías textiles en todo el mundo y Franklin Chavarría, el Gerente Regional para las Américas de la FLA, con experiencia sobre cumplimiento de estándares laborales ganada durante su trabajo con importantes marcas multinacionales de confección y calzado. El grupo estuvo por diez días en la República Dominicana, dividiendo su tiempo entre Santo Domingo y Santiago. Durante este período se reunieron con representantes de asociaciones de empresarios, sindicatos, organizaciones no gubernamentales, así como con dueños y gerentes de varias fábricas de tejidos y de confección. Tres fueron los objetivos de la misión: primero, entender mejor los desafíos claves que confrontan la industria de confección de ropa de vestir de la República Dominicana; segundo, analizar la experiencia de la República Dominicana con respecto a los cambios regulatorios a nivel global y regional; y tercero, desarrollar recomendaciones para el sector público y privado con respecto a las posibilidades de mantener una industria de confección de prendas de vestir en la República Dominicana que sea capaz de satisfacer las demandas de sus clientes y al mismo tiempo proveer empleo de calidad a sus trabajadores.

En la preparación del informe, la misión dispuso de la información que recogió durante diez días de entrevistas en la República Dominicana. Además, la misión también utilizó las opiniones y análisis de los expertos con los cuales se reunió; así como materiales secundarios, incluyendo análisis detallados de la industria de confección de prendas de vestir y del sector de exportación en general, preparados por consultores profesionales.

Una vez finalizada la misión, el equipo preparó este informe para resumir lo aprendido y plantear propuestas de cómo mejor proceder. La FLA esta conciente de que un informe basado en investigaciones tan limitadas, de hecho contendrá perspectivas parciales e incompletas sobre un tópico muy complejo. Por consiguiente, nuestras conclusiones no deben considerarse como propuestas definitivas de acción sino más bien un conjunto de reflexiones con el propósito de promover una discusión entre los representantes del sector público y privado, que en última instancia son los responsables por determinar el curso del futuro de la industria de confección de prendas de vestir de la nación.

El resto de este informe esta dividido en cuatro secciones. En la Sección I presentamos una descripción resumida de los enormes cambios que están ocurriendo en la geografía y organización de la industria global de confección de prendas de vestir y resaltamos las implicaciones de dichos cambios para los productores en América Latina. La Sección II presenta un bosquejo de las tendencias principales de la industria de confección de prendas de vestir en la República Dominicana en la última década. La Sección III presenta los factores que estimamos han sido los principales en la evolución de la industria. En la Sección IV, la sección final, presentamos a largos rasgos nuestras recomendaciones sobre posibles estrategias que pudieran implementarse para hacerle frente a los desafíos la industria y asegurar un futuro para la industria de confección de prendas de vestir en la República Dominicana en un entorno competitivo y de libre comercio.

I. La Industria de Textiles y de Prendas de Vestir en el Contexto Global

Ya que en gran medida la industria de textiles y de prendas de vestir ha sido una fuente importante de empleo manufacturero prácticamente en todas las economías modernas, y porque esta industria se considera como una de las fases críticas del proceso de industrialización de los países in vía de desarrollo, la regulación del intercambio de productos textiles ha sido un tópico controversial en la economía internacional. Por más de tres décadas, el comercio internacional de prendas de vestir fue regulado por una serie de regímenes cuyo objetivo era el de darle un grado de protección a las empresas de los países desarrollados mientras que gradualmente se llevaba a cabo un proceso de liberalización. El más importante de éstos fue el Acuerdo Multifibras (AMF), suscrito en 1974 y renovado varias veces hasta que fue reemplazado en 1995 por el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV). El objetivo del ATV era el de integrar plenamente el comercio de prendas de vestir en el marco de las disposiciones normales de la Organización Mundial del Comercio (OMC), estableciendo cuatro etapas para la eliminación de las cuotas que existían sobre las importaciones de prendas de vestir de tal forma que dichas cuotas dejaran de existir totalmente el 1º de enero de 2005.

No deben menospreciarse las implicaciones de la eliminación de las cuotas, especialmente porque su fin coincidió más o menos con la adhesión a la OMC de China – el país líder en exportaciones de prendas de vestir a los mercados de Estados Unidos, Japón y la Unión Europea. La mayoría de los estudios llevados a cabo antes de que terminara el proceso de eliminación de las cuotas predijeron que un grupo de países, particularmente China y la India, serían los grandes “ganadores” de la reestructuración global que se llevaría a cabo después del 1º de enero de 2005, mientras que el grupo de países que anteriormente se habían beneficiado extensivamente del sistema de

cuotas serían los grandes “perdedores.” La liberalización del comercio internacional también llevaría a la consolidación de la industria global en un número más limitado de países ya que en el contexto de libre comercio, los detallistas de marca y los distribuidores podrían racionalizar sus prácticas globales de compra y tomar decisiones respecto a dónde colocar sus órdenes en base al costo, calidad y plazo de entrega en vez de tener que manejar el sistema global de cuotas que afectaba a los países exportadores.

Todavía es prematuro evaluar el impacto total de esta reciente y ambiciosa etapa en la liberalización del comercio internacional de prendas de vestir, en parte porque los compradores y los productores todavía están en el proceso de ajustarse al nuevo régimen y porque los Estados Unidos y la Unión Europea han aplicado medidas de salvaguarda permitidas por la OMC a las exportaciones de ciertas prendas de vestir de China y por consiguiente han limitado el crecimiento de las exportaciones de ese país en el comercio mundial. Aún con estas salvaguardas, el salto meteórico de China entre los líderes exportadores al mercado estadounidense es impresionante: Como se muestra en el Cuadro 1 y el Gráfico 1, el valor de las exportaciones chinas al mercado estadounidense aumentaron en un 70% entre 2004 y 2006, al mismo tiempo que las exportaciones de cada uno de los países de América Latina declinaron. Otros países asiáticos cuyas exportaciones tuvieron alzas importantes en el mercado norteamericano entre 2004 y 2006 incluyen Indonesia (53%), Camboya (50%) y Bangladesh (47%).

Cuadro 1
Principales fuentes de prendas de vestir de los Estados Unidos

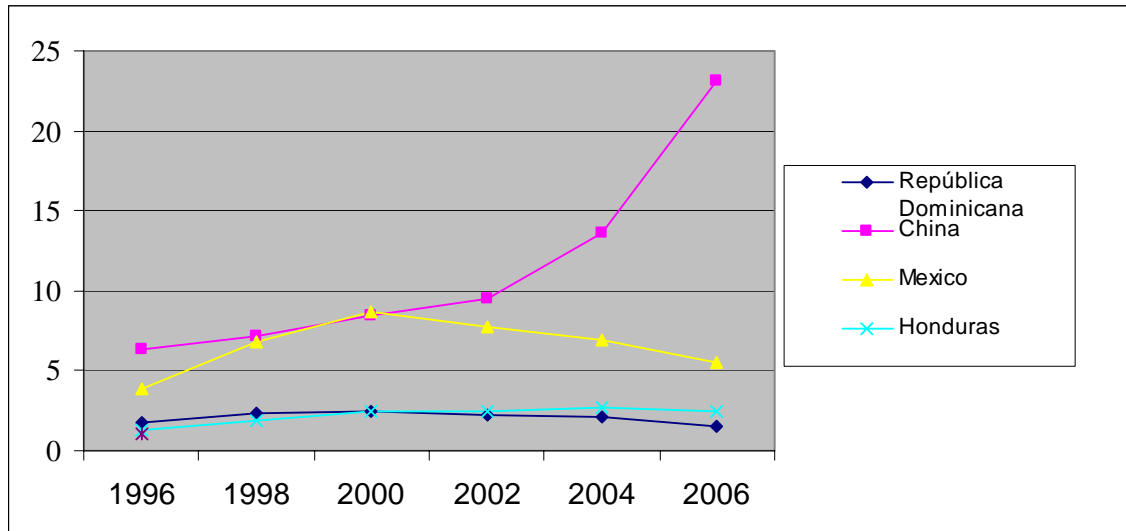
	1996	1998	2000	2002	2004	2006
República Dominicana	1.773	2.358	2.443	2.177	2.064	1.553
China	6.298	7.133	8.473	9.539	13.568	23.112
Mexico	3.849	6.811	8.73	7.732	6.948	5.529
Honduras	1.241	1.905	2.416	2.503	2.745	2.518

En billones de US\$.

Prendas de vestir corresponden al SITC 84, importaciones de los EE.UU. Valor reportado a aduana. Importaciones para consumo.

Fuente: United States International Trade Commission

Gráfico 1
 Importaciones de prendas de vestir de los Estados Unidos, 1996-2006



Además de los cambios en el régimen regulatorio global de productos textiles, la última década también ha visto cambios significativos en las iniciativas de comercio regional que afectan a los exportadores latinoamericanos, quienes tradicionalmente han dependido del mercado norteamericano como destino principal de sus productos. Muchas de las exportaciones de prendas de vestir de México y de los países de la Cuenca del Caribe históricamente se han acogido a las Secciones 807/9802 del Arancel de los Estados Unidos. Esta provisión, generalmente conocida como de “producción compartida,” provee acceso preferencial a los artículos ensamblados en países extranjeros que usan componentes producidos en los Estados Unidos. En base a las preferencias otorgadas por las Secciones 807/9802, muchos de los exportadores regionales se especializaron como subcontratistas de ensamblaje, ocupándose de coser componentes ya cortados para crear prendas de vestir que se exportaban a los Estados Unidos. Desde la segunda mitad de los 1990s, las Secciones 807/9802 han sido sustituidas por tratados de libre comercio que afectan a los exportadores del hemisferio. El primero de estos tratados es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), que entró en vigor en 1994 y creó una zona de libre comercio entre los miembros (los Estados Unidos, Canadá y México) para todos los productos que llenaran los requisitos de las reglas de origen del TLC. De cierto modo, el TLC se sobrepuso a la Sección 807 y otros programas especiales ya que mientras que los últimos tenían como objetivo la protección de la industria textil norteamericana por medio de beneficios que sólo estaban disponibles a productos ensamblados en México de telas norteamericanas, el primero estableció nuevas reglas de origen que dictaban que una prenda de vestir cosida en América del Norte recibiría preferencias comerciales (excepción de cuotas y tarifas) bajo el TLC siempre y cuando fueran fabricadas con hilo y tela producida en cualquiera de los países miembros.

Los productores de prendas de vestir de la Cuenca del Caribe temían que el no ser miembros del TLC afectaría negativamente la competitividad de sus productos, los cuales – a diferencia de las prendas de vestir mexicanas – seguían sujetas a tarifas de importación en los Estados Unidos. El primer intento de otorgarle paridad a la región con el TLC en el mercado norteamericano se consagró en el Acta de Sociedad

Comercial entre los Estados Unidos y la Cuenca del Caribe (CBTPA) de mayo del 2000. Dicha Acta le extendió tratamiento libre de cuotas y tarifas a la mayoría de las prendas de vestir exportadas de la Cuenca del Caribe a los Estados Unidos que satisficían por lo menos una de estas criterios: prendas de vestir confeccionadas de tela producida y cortada en los Estados Unidos o prendas confeccionadas de tela producida en los Estados Unidos (que podría ser cortada en el país donde se lleve a cabo el ensamble) siempre que se use hilo norteamericano en el ensamble. El Acta también mantuvo cuotas de importación sobre ciertos productos que durarían hasta el 2008. Poco después de la aprobación de la CBTPA, las negociaciones sobre el Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos y Centro América (CAFTA) comenzaron, aunque la República Dominicana no se unió a dichas negociaciones hasta 2004, el mismo año en que terminaron. El acuerdo DR-CAFTA fue aprobado por el Congreso de los Estados Unidos a finales de julio de 2005 y aunque se suponía entrara en vigor desde el 1º de enero del año siguiente, han ocurrido varias demoras en su implementación. La República Dominicana comenzó a implementar el DR-CAFTA a partir del 1º de marzo de 2007. A diferencia del CBTPA, que básicamente extendió el régimen tradicional de 807/9802, el DR-CAFTA crea nuevas reglas de origen que regulan el comercio de textiles y prendas de vestir. Bajo estas reglas de origen, todos los procesos desde la producción de hilo en adelante deben ocurrir en uno de los países miembros del acuerdo para que la prenda de vestir sea exenta de tarifa en el país receptor, de facto los Estados Unidos. Ya que estas reglas de origen crean incentivos fuertes para que los productores de prendas de vestir utilicen insumos que satisfagan las reglas de origen en sus exportaciones a los Estados Unidos es imperativo el fortalecer la cadena regional de producción de estos materiales, particularmente de hilo y tela. Regresaremos a este tópico más adelante en el informe.

Mientras estos cambios regulatorios a nivel global y regional tienen grandes implicaciones para dónde se confeccionan las prendas de vestir, es también importante analizar cómo se producen las prendas de vestir que se exportan. La consolidación que está ocurriendo entre los detallistas de ropa, la creación de marcas privadas (marcas asociadas con un detallista) y el declive secular de la industria de confección de prendas de vestir en los Estados Unidos han incrementado las compras de productores en el extranjero que ofrecen “paquete completo.” A diferencia del modelo de subcontratación que comprende corte, costura y acabado, las exportaciones de paquete completo comprenden un modelo más integrado de producción que incluye actividades de pre-producción (sourcing, financiamiento e inspección de tela, marcación de patrones y graduación) y de post-producción (lavandería y acabado, etiquetaje, empaque). Aunque las actividades específicas que se incluyen en el concepto de paquete completo varía de país a país y de cliente a cliente, este modelo de producción es más difícil y más costoso que la subcontratación tradicional. La demanda de los compradores por prendas de vestir de paquete completo aumentan cada día, ya que éstos prefieren concentrar sus recursos en diseño, mercadeo, y desarrollo de sus marcas, dejando que productores competentes se ocupen del proceso de confección. Para aquellas empresas exportadoras que no son subsidiarias de firmas extranjeras, producción de paquete completo es vital. En vez de ser meramente una forma de aumentar las ganancias, las exportaciones de paquete completo se han convertido en un requisito para competir en la industria de prendas de vestir de hoy.

Por supuesto, los cambios en las regulaciones y organización de la industria global de prendas de vestir afecta a todos los países y no solamente a la República Dominicana. Sin embargo, pensamos que el conocimiento de este entorno global es esencial para

poder comprender los acontecimientos recientes relacionados con la industria de confección de prendas de vestir de la República Dominicana y la perspectiva global debe ser parte de la búsqueda de estrategias para confrontar los desafíos actuales.

II. Bosquejo de la Industria de Confección de Prendas de Vestir Dominicana

En los últimos 5 años, el sector textil la República Dominicana (que consiste primordialmente de confección de prendas de vestir y muy poco de producción de telas) ha sufrido un declive persistente en términos de empleo y niveles de producción; además, la tasa de declive se ha acentuado significativamente desde 2005. La industria de confección de prendas de vestir llegó a su nivel más alto en términos de empleo, exportaciones y número de plantas a finales de los 1990s. El empleo declinó de más de 132,100 trabajadores en 1997 a menos de 91,500 en 2005, mientras que el número de plantas productoras de prendas de vestir declinó de 272 a 226 durante el mismo período.

Tabla 2
Indicadores seleccionados de la industria dominicana de exportación de prendas de vestir, 1995-2006

	1995	1997	1999	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Número de plantas (en ZFE)	295	272	277	262	262	269	281	226	NA
Número de trabajadores (en ZFE)	108,599	132,120	125,783	121,895	118,652	119,101	131,178	91,481	NA
Exportaciones a los EE.UU. (US\$ corrientes) ^a	1.75	2.23	2.36	2.29	2.18	2.13	2.06	1.85	1.55
Exportaciones a los EE.UU. (US\$ constantes de 1995) ^a	1.75	2.11	2.16	1.99	1.85	1.80	1.67	1.49	1.18
Rango entre los proveedores principales	6	4	4	6	6	8	9	10	15

^aEn billones de US\$.

Fuente: La información sobre el número de plantas y trabajadores proviene de los anuarios estadísticos del CNZFE, varios años. Véase http://www.cnzfe.gov.do/informaciones_estadisticas.htm; la información sobre exportaciones y rango como exportador proviene de información de importaciones de los EE.UU., (SITC 84), valor reportado a aduana, del sitio web del U.S. International Trade Commission, <http://dataweb.usitc.gov/>; Las exportaciones en US\$ a precios constantes de 1995 calculadas usando el Calculador de Inflación del Índice de Precios al Consumidor.

Desde 2005, la tasa de declive ha aumentado considerablemente, con unos 50,000 empleos perdidos en los últimos 18 meses. Igualmente significativo es el declive en las exportaciones de prendas de vestir de la República Dominicana al mercado norteamericano, el destino principal de dichas exportaciones y receptor de más del 90% de las exportaciones dominicanas en años recientes. Entre 2004 y 2006, las importaciones estadounidenses de prendas de vestir dominicanas bajaron en un 25%, de US\$2.06 billones de dólares a US\$1.35 billones de dólares; este declive fue el segundo en término de magnitud de declive en valor entre los principales proveedores del mercado estadounidense, superado solamente por Hong Kong, cuyas exportaciones a los Estados Unidos bajaron por 28% en ese mismo período. La tendencia negativa se refleja claramente en la caída vertical de la República Dominicana dentro de los principales proveedores de prendas de vestir de los Estados Unidos. Mientras que en el 2002 la República Dominicana ocupaba el sexto lugar (en término de valor) entre los

proveedores más importantes de prendas de vestir de los Estados Unidos, en el 2006 había pasado al décimo quinto (15avo) lugar. Las exportaciones a los Estados Unidos de los países de la Cuenca del Caribe también han bajado en años recientes, pero en el 2006, dos exportadores regionales ya sobrepasaban a la República Dominicana en exportaciones a los Estados Unidos: Honduras (con el rango de 6to) y Guatemala (13avo).

Como se ha indicado anteriormente, muchas de las dificultades que enfrenta la industria de confección de prendas de vestir de la República Dominicana no son únicas. Prácticamente todos los países exportadores de prendas de vestir están adaptándose a los cambios ocasionados por el fin – desde el 1º de enero de 2005 – de las cuotas basadas en el Acuerdo Multifibras. La República Dominicana está entre los países que han sido afectados más fuertemente por la liberalización del comercio global de prendas de vestir por la estructura de su perfil de exportación en base a los productos principales que confeccionan las zonas francas de exportación del país. Según un informe preparado por Nathan and Associates para la USAID, el 92% de las exportaciones de la República Dominicana correspondían a categorías restringidas por cuotas en el 2003. Aún más, el 55% de las exportaciones del país correspondían a tres categorías sobre las cuales existían cuotas sobre las exportaciones de China y la India: pantalones de algodón, ropa interior de algodón, y camisas de punto. Las implicaciones de la competencia directa con China pueden deducirse del hecho que en el primer trimestre de 2005, las importaciones de los Estados Unidos de pantalones de algodón chinos aumentaron en un 1000%!

El impacto del declive en competitividad de la industria de exportación es evidente en el número significativo de fábricas vacías en las zonas francas de exportación del país. No es sorprendente que la primera oleada de cierre de plantas afectara primordialmente a compañías pequeñas y medianas, muchas de las cuales jugaban el papel de subcontratistas de compañías más grandes. Sin embargo, varias de las personas con quienes nos entrevistamos indicaron que el cierre en la primavera del 2007 de la planta de confección de prendas de vestir más grande del país alarmó a muchos en la industria ya que indicó que no hay seguridad de empleo aún para aquellos que laboran en las fábricas más grandes y mejor establecidas del país: antes de cerrar sus puertas en febrero de este año, Interamericana empleaba unos 11,000 trabajadores. Durante los diez días que estuvimos en la República Dominicana haciendo nuestro trabajo de campo, nos enteramos del cierre de varias empresas, entre ellas tres fábricas de costura operadas por Hanesbrands (antiguamente Sara Lee) en Itabo y la fábrica de RK Fashion, una empresa de confección de paquete completo en La Vega. Algunos de nuestros entrevistados estimaron que los cierres anunciados durante las dos a tres semanas de finales de abril a principios de mayo podrían haber resultado en la pérdida de 10-15,000 empleos.

Estamos enterados sobre varios pasos positivos que el gobierno de la República Dominicana ha tomado en respuesta a los acontecimientos recientes de la industria. El gobierno anunció que los alquileres de naves en las zonas francas de exportación serían reducidos en un 20% y que esta rebaja se mantendría en efecto por un año. Además, el gobierno ha creado un fondo de 1,200 millones de pesos dominicanos para garantizar préstamos otorgados a compañías de confección de prendas de vestir. Para poder beneficiarse de dicho fondo los negocios deben llenar requisitos sobre origen del capital (deben ser propiedad de dominicanos) y estado operacional (deben estar activos en la producción). Las compañías que llenen estos requisitos podrían hacer una

solicitud ante el Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación (CNZFE) que se ocuparía de tramitar la solicitud. Las compañías que fueren designadas para recibir los beneficios podrían obtener créditos directamente de bancos privados, con el gobierno respaldando los préstamos y así la tasa de interés de dichos préstamos se reduciría considerablemente (por ejemplo de 14% a 8%).

Varias de las personas con las cuales nos entrevistamos recordaron la “época de oro,” cuando la República Dominicana solía llamarse “la isla de los Dockers.” Fue obvio en nuestras conversaciones que hay una aceptación general de que este período ha pasado. De hecho, aún si los esfuerzos para detener el declive de la industria tuvieran éxito, es poco probable que la industria de confección de prendas de vestir pudiera recuperar los niveles de empleo y rentabilidad que alcanzó en los 1990s. Aún más, en el entorno post-AMF, el modelo de confección 807/9802 de corte y costura que representó el punto focal de la industria por dos décadas no tiene futuro.

También es importante apuntar que cuando se establezca el mercado global de la industria de la confección una vez que las convulsiones puntuales lleguen a su fin, las industrias textiles y de la confección de prendas de vestir seguirán existiendo en América Latina. Las marcas y los detallistas que han trasladado sus órdenes a Asia continuarán comprando prendas de vestir en este hemisferio. Para que la República Dominicana pueda asegurarse de un escaño entre los países líderes en sus exportaciones de confecciones a los Estados Unidos tiene que aprovechar plenamente su principal ventaja en el mercado estadounidense: su cercanía. Para poder aprovecharse de su posición geográfica, los manufactureros dominicanos tendrían que ofrecer toda la gama de servicios de paquete completo que los consumidores demandan, lo cual necesitaría el desarrollo de nuevas competencias tales como gerencia de logística y provisión de telas. Esto implicaría una reorientación significativa de la industria y un esfuerzo concertado entre el sector público y privado para lidiar con los desafíos que confronta la industria, los cuales describimos en la sección que sigue.

En resumen, la situación de la industria de confección de prendas de vestir de la República Dominicana es grave y revertir las tendencias actuales requerirá esfuerzos continuos, sustantivos y coordinados. Por consiguiente, es esencial que se evalúe el compromiso de las partes con este propósito. Si de hecho existiera una decisión colectiva entre el sector público y privado de que se debe mantener la industria, acciones prontas y estratégicas serían necesarias.

III. Factores Principales que Afectan la Competitividad de Productores Dominicanos

Hay tres grupos de factores que han incidido negativamente sobre la competitividad de la industria dominicana: cambios regulatorios, factores a nivel nacional y factores a nivel de plantas o fábricas.

Cambios Regulatorios

- Globales: Eliminación de las cuotas bajo el AMF (discutido en la Sección I)
- Regionales

DR-CAFTA: Hay varios asuntos relacionados. (1) Las reglas de origen de “hilo en adelante” (yarn-forward) del tratado crean incentivos para que la República Dominicana y los países de Centro América usen telas hechas en Norte América en sus exportaciones al mercado estadounidense. En muchos casos, las telas que satisfacen los requisitos de la regla de origen son bastante más caras que las manufacturadas en Asia, lo cual puede afectar la competitividad de las prendas de vestir confeccionadas en la República Dominicana en comparación con los productos confeccionados en China o la India; (2) Así mismo, falta claridad sobre las reglas de agregación (cumulation) del CAFTA que permitirían el uso de cierta cantidad de telas manufacturadas en los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) en confecciones que serían aptas a recibir trato preferencial bajo el DR-CAFTA; y (3) El CAFTA permite que Nicaragua exporte a los Estados Unidos hasta 100 millones de metros cuadrados-equivalentes de confecciones usando telas fabricadas en cualquier país del mundo (Niveles de Preferencia Arancelaria, TPL). En el grado que los TPL relajan las reglas de origen del CAFTA respecto a Nicaragua, esto aumenta la competitividad de Nicaragua con respecto a la República Dominicana.

HOPE Act: Esta legislación estadounidense (Acta de Oportunidad Hemisférica para Haití), que se supone tenga como propósito ofrecerle paridad comercial con los países del CAFTA al país más pobre del hemisferio, fue aprobada muy recientemente (en marzo de 2007). Las reglas de origen de HOPE difieren de las de CAFTA en que las exportaciones de Haití pueden utilizar insumos de terceros países siempre y cuando la mitad del valor de los insumos y de su procesamiento se lleven a cabo en Haití. Este beneficio, junto con el hecho de que la mano de obra es mucho más barata en Haití, aumenta los incentivos para que los productores de prendas de vestir trasladen sus inversiones hacia Haití. Aunque HOPE puede verse como una amenaza para los trabajadores de la industria de confección de prendas de vestir de la República Dominicana, también pudiera ofrecer posibilidades beneficiosas de producción conjunta entre la República Dominicana y Haití. De hecho, algunos empresarios dominicanos ya han comenzado esfuerzos para hacer reales estas sinergias potenciales y han establecido operaciones de ensamble en Haití.

Factores a Nivel Nacional

La lista de factores sigue el orden de prioridad que nos indicaron los representantes del sector público y privado con quienes nos entrevistamos:

- Tasa de cambio: Los representantes del sector privado se quejaron de lo que perciben es la sobrevaluación del peso dominicano. Esto aumenta los costos de producción de los productores locales que pagan sus costos en moneda local pero reciben pago de sus clientes en dólares.
- Costo de energía: Comparado con otros países, el costo de la energía eléctrica en la República Dominicana es extremadamente alto. Este factor fue identificado con frecuencia como un factor clave que impide la competitividad de la industria. El costo de la energía eléctrica en la República Dominicana es tres veces el costo en México y 23% más alto que en Honduras. Por consiguiente, el costo de la electricidad representa un tercio (más del 30%) del costo de confección de prendas de vestir en la República Dominicana, en comparación con 10-15% en otros países. Aún más porque ocurren interrupciones frecuentes del servicio eléctrico, la mayoría de las empresas tienen sus propios

generadores de electricidad. El alto costo del combustible que se usa en esos generadores aumenta todavía más el problema de costo de energía.

- **Transporte:** El costo de transporte terrestre se dice es muy alto. Además, las empresas exportadoras situadas en el centro textilero del país en Santiago se quejan de que por problemas de seguridad, no pueden utilizar las facilidades portuarias de Puerto Plata, las cuales están relativamente cerca, para enviar sus productos a los Estados Unidos. La opción que tienen es transportar sus productos por carretera desde el área de Santiago hasta Santo Domingo para que puedan ser exportados del puerto de la capital en vez de hacerlo desde Puerto Plata. Esto aumenta los costos de transporte en US\$400 por contenedor. Además del costo de transporte, los problemas de infraestructura también afectan la competitividad ya que incrementan los plazos de transporte y de entrega – un problema de gran importancia para los exportadores que están tratando de maximizar su cercanía al mercado como el factor principal de su ventaja competitiva.
- **Salario:** En el contexto de la industria de prendas de vestir a nivel mundial, la República Dominicana es un país de costos intermedios, con salarios marcadamente más altos que en países tales como China, la India y Vietnam. Aún en comparación con los países exportadores del hemisferio, los costos laborales en la República Dominicana son relativamente altos: Haití, Nicaragua, El Salvador y Guatemala tienen costos salariales más bajos que los de la República Dominicana. Los costos laborales en la República Dominicana se aproximan a los de México y son más bajos que los de Costa Rica. Aunque la mayoría de las personas que entrevistamos aceptan que la República Dominicana no será capaz de competir con muchos de los países asiáticos o aún con los países menos desarrollados de la región solamente en base a costos laborales, expresaron preocupación de que incrementos salariales en el futuro deberían ser acompañados por incrementos en productividad para que no afecten adversamente la competitividad de la industria. Algunos entrevistados también describieron una situación de incertidumbre con respecto a la implementación del Código de Trabajo, especialmente dada la decisión reciente de la Corte Suprema de Justicia que la práctica generalizada de la liquidación anual de prestaciones y reemplazo de trabajadores a principio de año es contraria a la ley.
- **Falta de base textilera:** Este factor no estuvo entre los mencionados más frecuentemente durante nuestras investigaciones, pero consideramos que es un factor crítico que debe ser parte prominente de cualquier solución viable para fortalecer la industria. Aunque es comprensible que las presiones inmediatas sobre los costos causadas por la tasa de cambio tengan prioridad más alta con los empresarios, el acceso a tela de alta calidad y a buen precio será quizás más importante para la sostenibilidad de la industria a mediano y largo plazo. Existen algunos molinos en el país que producen tejido de punto, pero no se fabrican tejidos planos en la República Dominicana a pesar de que las prendas de vestir de exportación más importantes del país son los pantalones confeccionados de tejidos planos de algodón. Como hemos indicado anteriormente, esta situación es problemática ya que la regla de origen de “hilo adelante” del CAFTA desventaja a la República Dominicana con relación a Honduras y Nicaragua, donde la producción textil está creciendo.

Factores a Nivel de Compañía/Planta

- Perfil exportador: Como hemos indicado anteriormente, un alto porcentaje de las exportaciones de la República Dominicana se concentran en categorías sobre las cuales existían cuotas durante el AMF y el ATV. Aunque esta especialización fue beneficiosa en el pasado para los productores de la República Dominicana, la eliminación de las cuotas ha convertido dicha especialización en una plena desventaja ya que ha puesto a los productores dominicanos en competencia directa con los exportadores asiáticos que son muy competitivos y se benefician de costos más bajos de mano de obra y de materiales.
- Dependencia de contratistas/falta de enlaces directos con las marcas: Durante nuestras investigaciones de campo visitamos varias fábricas que operaban como sub-contratistas de productores basados en los Estados Unidos (en vez de ser subsidiarias de compañías extranjeras o productores para marcas o detallistas norteamericanos con su propia marca privada). La selección de plantas que visitamos no se basó en una metodología rigurosa y no podemos presumir que la muestra de plantas que visitamos es representativa de la industria dominicana en general. Sería muy preocupante si la situación descrita prevaleciera en la República Dominicana por la siguiente razón: este tipo de red de sub-contratación, en el cual la fábrica dominicana está separada del cliente por dos niveles, constituye un enlace muy precario al mercado extranjero, especialmente en un período cuando hay gran volatilidad en el comercio global de prendas de vestir. También preocupante para la misión es el hecho de que dos de las fábricas que visitamos dependían de un sólo cliente para todas sus órdenes, una situación que las hace tremendamente vulnerables a cambios en las prácticas de compra del cliente que genera la orden por medio del productor norteamericano o del productor en si.
- Organización de la producción: Aunque la mayoría de las fábricas que visitamos producen varios estilos de ropa de vestir simultáneamente, observamos ciertos problemas relacionados con la implementación del sistema de manufactura modular en algunas de las fábricas. Aunque en teoría la producción modular se supone que incrementa la flexibilidad y permita que los productores puedan cambiar más ágilmente de un estilo o tipo de prenda de vestir a otro, en la práctica dicha producción modular requiere líneas de producción diseñadas cuidadosamente y trabajadores con múltiples capacidades que estén entrenados y dispuestos a llevar a cabo más de una operación. En realidad, lo que observamos fueron módulos que no estaban bien balanceados, donde se crean cuellos de botella en la producción. Además de bajar la productividad a nivel global, la mala organización de las líneas de producción también es problemática para los trabajadores cuyos salarios están conectados con el número de prendas que produce el módulo. Las interrupciones en el flujo de material en el módulo puede llevar a que los trabajadores tengan que esperar ansiosamente a que lleguen las piezas que necesitan para continuar su labor. Estos factores subrayan el hecho de que la productividad es un fenómeno con múltiples determinantes y aún aquellos operadores u operadoras dedicados a su trabajo tendrían dificultades en mejorar su productividad si sus esfuerzos son frustrados por líneas de producción que han sido mal diseñadas o están mal organizadas.

IV. Recomendaciones para Fortalecer la Industria: Con el esfuerzo de todos

Para poder mantener una industria de exportación de prendas de vestir que produzca artículos competitivos en el mercado global y que genere empleo sostenible y de calidad, la República Dominicana debe explotar al máximo su ventaja comparativa principal: su cercanía al mercado estadounidense. Esto implicaría una reorientación sustancial de los productores locales que abandonarían el ensamble de órdenes de alto volumen y producciones largas de ropa básica hacia producción de paquete completo y/o producción flexible diseñada para satisfacer demandas de múltiples estilos y corto tiempo de anticipación (lead time). Una empresa dominicana que ya ha adoptado esta estrategia es el Grupo M, que ha combinado producción de paquete completo con una filosofía de producción “lean.” No obstante, para la mayoría de las plantas de confección de prendas de vestir de exportación que no son subsidiarias de compañías norteamericanas (o sea, excluyendo las fábricas de textiles y de costura que son propiedad de compañías como Gildan y Hanesbrands), la transición a producción genuina de paquete completo será muy difícil. Esto se debe en gran parte al alto costo de adquirir los materiales requeridos por dicha producción (especialmente la tela) con el agravante de que el acceso al crédito bancario es problemático para los empresarios locales ya que los bancos tienen dudas sobre el otorgamiento de créditos a empresas en una industria que se percibe como no sana. Sin embargo, es importante apuntar que hay variantes del concepto de paquete completo y aún aquellas compañías que no pueden asumir el financiamiento de las materias primas para sus clientes pueden y deben tratar de ofrecer más de los servicios pre/post-producción que demandan los compradores extranjeros. Estos servicios incluyen sourcing de tela e inspección (en vez de compra), marcación de patrones y graduación, corte, acabado, empaque y envío, y gerencia de logística.

Otro imperativo para la industria sería la transición a la producción flexible, de forma que los productores dominicanos pudieran satisfacer las expectativas de los compradores extranjeros con respecto a respuesta rápida, relleno rápido de órdenes, capacidad de administrar la producción simultánea de diferentes productos y la habilidad de cambiar rápidamente de un estilo a otro. La producción flexible requerirá cambios significativos en la organización del proceso productivo dentro de la fábrica y la adopción en un grado más alto de producción genuinamente modular. La transición a la producción flexible creará nuevas presiones y demandas sobre los trabajadores y los empresarios. Vale la pena apuntar que aunque el cambio hacia la manufactura “lean” y de paquete completo es una condición necesaria para mantener una industria de confección de prendas de vestir en la República Dominicana y los empleos que la industria genera, dicho cambio no resultará necesariamente o automáticamente en mejores condiciones de trabajo y salarios más altos para los trabajadores. Por consiguiente es crítico que cualquier estrategia que se adopte con tal propósito se base en un camino ético que mejore la competitividad y no en uno que pudiera utilizar la flexibilización en contra de los mejores intereses de los trabajadores, por ejemplo creando inestabilidad del empleo.

La transición a paquete completo/producción modular es extremadamente difícil de lograr para industrias tradicionales de ensamble. De hecho, las empresas que producen para el mercado local podrían tener la misma capacidad, o hasta capacidad más alta de lograrlo, ya que están acostumbradas a administrar todos los aspectos del

proceso productivo. Es claro que para los productores para el mercado local, el desafío será el mejorar la calidad de su producción para satisfacer las expectativas y estándares de los mercados internacionales. Históricamente no ha existido virtualmente ninguna interacción entre los segmentos de la industria de confección de prendas de vestir orientada hacia el mercado doméstico y hacia el mercado de exportación en parte por los regímenes especiales legales y fiscales que se aplican a empresas situadas en las zonas francas de exportación (ZFE). Sin embargo, la futura transformación de los regímenes regulatorios domésticos de las ZFE que son necesarios para que el país se conforme con las reglas de la OMC crea oportunidades para promover la integración los sectores domésticos y de exportación de la industria dominicana de prendas de vestir.

Cuando se diseñe un plan para asegurar el futuro de la industria, un aspecto final que debería ser tomado en cuenta es la inadecuada base local textilera. Hay muy poca producción de tela en la República Dominicana. La tela que se produce en la isla es tejido de punto (knits) fabricada por los productores integrados verticalmente (como Gildan y Hanesbrands) que son los propietarios de los molinos. No hay producción de tejido plano (woven fabrics). Con los altos costos de electricidad y agua, es poco probable que haya inversiones adicionales en el país para producir tejidos planos. Esta situación representa un desafío para los exportadores de prendas de vestir dominicanos quienes deben resolver el cómo acceder a telas de alta calidad a precios competitivos; para aquellas compañías que quieren que sus exportaciones se beneficien de entrada en el mercado norteamericano exentas de tarifas, el desafío es aún mayor ya que tienen que obtener telas de alta calidad a precios competitivos que también llenen el requisito de las reglas de origen del DR-CAFTA. Como las telas producidas en molinos norteamericanos generalmente no son competitivas en costo con las telas producidas en Asia, el usar tela norteamericana no es una opción atractiva para los productores dominicanos – aunque este fue el propósito de la regla de origen hilo-adelante del DR-CAFTA apoyada vigorosamente por los Estados Unidos. Por consiguiente, es muy importante que el gobierno de la República Dominicana (preferiblemente en un frente común con otros países del CAFTA): (1) se dedique a que se definan reglas de acumulación que permitan que los productores dominicanos usen telas producidas por los países del CAFTA; y (2) busquen la posibilidad de obtener acceso garantizado al mercado estadounidense para el mayor número de telas no producidas en la región que sea posible (o sea, tratando de asegurar una lista extensa de suministro local o short-supply).

Los párrafos anteriores han descrito lo que proponemos como una visión de donde la República Dominicana debería transitar para asegurar el futuro de su industria de confección de prendas de vestir. En los párrafos que siguen presentamos algunas propuestas puntuales para comenzar la conversación sobre cómo llegar a ese destino.

Sector Público/Gobierno

Como hemos indicado anteriormente, el gobierno de la República Dominicana ya ha tomado algunos pasos positivos para apoyar a la industria, pero acciones adicionales son necesarias. Ofrecemos las siguientes propuestas más o menos en orden de urgencia:

- Proyectar una visión positiva del futuro del sector de exportación del país. Aunque es cierto que el modelo “viejo” de zonas francas de exportación basado en ensamble de prendas de vestir ya no es viable, el gobierno de la República Dominicana debería expresar públicamente su apoyo a un sector de exportación

moderno y dinámico y debería articular una visión clara para tal futuro. Promover la transparencia y combatir la corrupción también fortalecerían la reputación de la República Dominicana entre los actuales y futuros inversores extranjeros y clientes.

- Abordar el costo de la electricidad. Aunque este es un tópico muy complejo con amplias implicaciones para el sector empresarial de la República Dominicana así como para la sociedad en general, sentimos que es un tópico que debemos mencionar por motivo del impacto directo que los costos de electricidad tienen sobre la estructura de costo de los confeccionarios de prendas de vestir.
- Mejorar la calidad de los puertos para que los exportadores puedan reducir los períodos de envío y por consiguiente maximizar la ventaja de cercanía a su mayor mercado. También, abordar la situación competitiva del transporte terrestre.
- Mejorar los servicios de capacitación para responder mejor a las necesidades de la industria de prendas de vestir. Aunque el Instituto Nacional de Formación Técnico Profesional (INFOTEP) es una institución bien desarrollada y bien financiada, varias de las personas con quienes conversamos expresaron inquietudes sobre la falta de cooperación entre INFOTEP y el sector privado que crean desigualdades entre las necesidades de las empresas y los servicios ofrecidos por INFOTEP. La percepción es que los cursos de capacitación de INFOTEP relacionados con la industria de confección de prendas de vestir son diseñados principalmente para apoyar a empresarios específicos que quieren establecer microempresas, lo cual es diferente al tipo de capacitación necesaria para desarrollar una fuerza industrial laboral moderna, con la gama de habilidades necesarias (incluyendo aquellos necesarios para servicios pre/post-producción) para apoyar a las empresas manufactureras que ya existen.
- Extender la reducción de alquileres a las fábricas situadas en los parques industriales más allá del año que se ha propuesto y mantener los alquileres al mismo nivel hasta que se establezca la situación.

Sector Privado

- Reexaminar la organización de la producción al nivel de plantas y, si fuere necesario, modificarla para poder obtener los beneficios de genuina producción modular. Este tópico se presta a colaboración entre el sector público y el privado ya que la implementación de un sistema de producción modular – como cualquier otro esfuerzo para incrementar la productividad – necesitará nuevas formas de entrenamiento de operadores y dichos programas y servicios de entrenamiento deberían ser diseñados e implementados con participación de INFOTEP así como de los sindicatos.
- Identificar proveedores de tela en la región. En la última década la base textil de la región se ha expandido gracias a nuevas inversiones en México de parte de inversores nacionales y extranjeros después del TLC y más recientemente en la Cuenca del Caribe. Por ejemplo, Honduras tiene aproximadamente 8 molinos textiles que producen primordialmente tejido de punto. Aunque la mayoría de estos molinos son propiedad de firmas extranjeras integradas verticalmente, dos

de ellos también están produciendo tela para la venta a otras empresas. El año pasado la empresa International Textile Group anunció planes de construir un molino grande de producción de mezclilla en Nicaragua que se supone comience operaciones para el final del 2007. Para maximizar los beneficios de DR-CAFTA, los exportadores dominicanos deben explorar éstas y otras fuentes potenciales de tela producida en la región.

- Reflexionar sobre la composición de la producción, en términos de combinación de productos y base de clientes. El objetivo de los productores locales debería ser transicionar hacia productos y servicios de más alto valor agregado como parte de una estrategia para contrarrestar la presión a reducir los precios que provienen de las marcas y los compradores. Al nivel de la firma y/o clusters locales/regionales, también existe la necesidad de expandir la gama de servicios ofrecidos más allá de la producción básica para aproximar la producción de paquete completo como modelo de servicios completos.

Labor/Sindicatos

- Tomar la iniciativa con respecto a la capacitación de los trabajadores. Como los sindicatos están representados en el liderazgo del INFOTEP, los sindicatos pueden jugar un papel importante en crear formas de capacitación más relevantes que respondan a las necesidades de las empresas al mismo tiempo que beneficien a los trabajadores. Como la producción modular requiere que los trabajadores tengan una gama de capacidades, es importante que los sindicatos apoyen contratos colectivos que protejan efectivamente los derechos de los trabajadores sin que impidan el tipo de flexibilidad que requieren los métodos modernos de producción.
- Promover y participar en un diálogo con el gobierno y con el sector privado sobre cómo asegurar que los trabajadores se beneficien de los aumentos en competitividad en los que ellos son partícipes, quizás por medio de la Comisión Tripartita para el Desarrollo y Bienestar de los Trabajadores de Zonas Francas. Como parte de un esfuerzo de hacer reales los beneficios mutuos asociados con los aumentos de productividad, los sindicatos pudieran poner énfasis sobre la importancia de la productividad, especialmente en el contexto de negociaciones salariales, al mismo tiempo que resalten la importancia de que la gerencia también haga su parte, creando las condiciones para que los trabajadores puedan llevar a cabo su labor (por ejemplo, organizando la producción de las plantas de una manera efectiva).

Colaboración del Sector Privado/Sector Público

- Fortalecer las relaciones entre el INFOTEP, los sindicatos y el sector privado y encausar a las marcas y a los compradores extranjeros en el proceso de mejorar la industria, por ejemplo mediante una invitación a que ofrezcan sus apreciaciones sobre puntos fuertes y débiles de la industria. El mejorar la base de capacidades de la fuerza laboral local y expandir la gama de actividades y servicios que los productores dominicanos ofertan requerirá acciones colectivas involucrando a todos los actores relevantes. Aunque la colaboración efectiva entre el sector privado e INFOTEP es crítica, los sindicatos también están en la posición de participar también en dicha conversación dado su rol en INFOTEP. El recién establecido Centro de Capacitación de Santiago ha ofrecido varios

cursos técnicos desde su inauguración en el otoño del año pasado, lo cual ha sido un factor positivo. Sin embargo, cuando se expanda el currículum para incluir nuevos cursos es importante asegurar que el sector privado participe plenamente para que los servicios que se ofrezcan correspondan con las necesidades de los empresarios locales, sus fuerzas laborales, y sus clientes. Se debe poner énfasis en el inicio de un diálogo sobre el tipo de módulos de capacitación y programas que pueden ser de más ayuda a las compañías en tránsito hacia la producción modular flexible.

- Auspiciar servicios técnicos de consultoría a nivel de planta. Facilitarle asistencia técnica y experiencia externa a los exportadores podría ayudarlos exportadores a obtener los beneficios de productividad y competitividad de la producción modular/manufactura flexible, particularmente si se tienen en mente algunos de los asuntos que mencionamos anteriormente con respecto a la organización de la producción al nivel de planta. Para una empresa individual, los costos de obtener asistencia técnica de expertos como ingenieros industriales puede ser demasiado altos. Por esta razón pudiera ser más factible y más económico que el sector privado y el público auspiciaran conjuntamente un programa que asistiera a los productores locales en obtener acceso a servicios de consultoría. Los detalles de un programa de esta índole, cómo y por quién sería financiado, y los tipos de apoyo técnico y servicios que serían ofrecidos tendrían que ser discutidos y acordados por todas las partes relevantes.

V. Conclusión

Nuestro objetivo en preparar este informe es el subrayar la complejidad y la magnitud de los desafíos que subyacen la decaída reciente del sector de confección de prendas de vestir de la República Dominicana y ofrecer una serie de propuestas preliminares sobre acciones que pudieran tomarse para estabilizar, y en el caso óptimo mejorar, la situación de las empresas dominicanas y sus trabajadores. Este informe no hubiera sido posible sin la participación de los individuos, organizaciones y compañías que entrevistamos durante el curso de la misión. Le agradecemos a aquellos que nos dieron la oportunidad de compartir con nosotros sus conocimientos y experiencias a pesar de sus agendas muy ocupadas. Esperamos que el uso al que hemos puesto la información que nos brindaron provoque un diálogo constructivo y sostenido sobre el futuro de la industria de confección de prendas de vestir de la República Dominicana.

A modo de conclusión, quisiéramos hacer énfasis sobre dos puntos. Primero, creemos que es crítico tomar un enfoque a largo plazo y holístico de la industria para poder desarrollar estrategias que no sólo lidien con las presiones agudas a corto plazo que sufren los productores sino que también apoyen la evolución de fuentes sostenibles de competitividad. Segundo, nos parece que lo más necesario en este momento, antes del desarrollo de una estrategia o iniciativa específica, es que se entable un diálogo franco entre los actores relevantes del sector público y del sector privado sobre el futuro que es deseable para la industria de la confección de prendas dominicana y lo que es posible. Nuestras conversaciones con representantes de la industria dominicana reveló preocupación de su parte sobre lo que se percibe como el deseo del gobierno de cambiar el sector de exportación de su concentración tradicional en la confección de prendas de vestir y hacia actividades con una intensidad tecnológica más alta o con

más alto valor agregado. Los pros y contras de dicha estrategia desde el punto de vista del desarrollo pueden ser debatidos, pero también es importante tomar en consideración las implicaciones de tal estrategia para el empleo. Por muchos años la confección de prendas de vestir ha proporcionado la gran mayoría de las oportunidades de empleo generadas por el sector de zona franca de exportación y los trabajadores de este sector que están perdiendo sus empleos por motivo del cierre de plantas no serían los mismos que se beneficiarían de la creación de empleos en sectores como por ejemplo el de centros de llamadas telefónicas (call centers). También es importante reflexionar sobre los tipos de trabajos que la industria de confección de prendas de vestir tradicionalmente ha generado para poder entender más claramente y poder evaluar los costos y beneficios de tomar medidas con el propósito de retener dichos empleos.

Para resumir, la situación de la industria de confección de prendas de vestir de la República Dominicana es grave y revertir las tendencias actuales requerirá un esfuerzo sostenido, sustantivo y coordinado. Como un primer paso es muy importante evaluar la voluntad y el compromiso de las partes con lo que se propone. Si hubiere un acuerdo entre el sector público y el sector privado que mantener la industria de confección de prendas de vestir es un objetivo encomiable, sería necesario tomar acciones rápidas y estratégicas.

Apéndice: Entrevistas Hechas

Santo Domingo, Mayo 7-8

5/7/2007 Confederación Nacional de Trabajadores Dominicanos
5/7/2007 Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación
5/7/2007 Asociación Dominicana de Zonas Francas
5/8/2007 Gildan
5/8/2007 Secretaría de Estado de Trabajo
5/8/2007 INFOTEP
5/9/2007 Centro de Investigación para la Acción Femenina (CIPAF)

Guerra, Mayo 9

5/9/2007 Visita a molino textil de Gildan y parque industrial, Zona Franca Bella Vista

Santiago, Mayo 10-15

5/10/2007 Suatex, Zona Franca Industrial La Vega
5/10/2007 T.P.C. International Company, Zona Franca Industrial La Vega
5/10/2007 A & R International, Zona Franca Industrial La Vega
5/11/2007 Fundación Laboral Dominicana, Inc., Santiago
5/11/2007 Minikin Togs (Fishman & Tobin, Inc.), Zona Franca Industrial Santiago
5/12/2007 Productor dominicano sirviendo el mercado doméstico
5/14/2007 Director Ejecutivo, Zona Franca Pisano (Santiago Norte)
5/14/2007 Grupo M, Caribbean Industrial Park, Santiago
5/14/2007 Notions, Zona Franca Santiago
5/15/2007 Director Ejecutivo, Asociación de Industrias de la Zona Franca Industrial de Santiago