

Estudios Sociales
Año XXVII, Número 95
Enero-Marzo 1994

REESTRUCTURACION AGRARIA: RELACIONES DE PRODUCCION CAMBIANTES EN LA AGRICULTURA NO-TRADICIONAL DE LA REPUBLICA DOMINICANA*

Laura T. Raynolds**

Introducción

En años recientes hemos sido testigos de cambios profundos en la economía mundial, los cuales se han reflejado en todos los países y todos los sectores. Durante la década de los ochenta, la mayoría de los países de América Latina y El Caribe fueron atrapados por deudas internacionales en espiral, grandes déficits en intercambio extranjero y problemas fiscales gubernamentales. A través de la región, los Estados han tratado de reorientar las economías locales para adaptar las condiciones políticas y económicas cambiantes y para mejorar los deteriorados niveles de vida nacionales. Las empresas extranjeras y nacionales, facultadas por la diseminación de las políticas neoliberales, han jugado un papel activo en esta reorganización económica. Dada su importancia,

* Traducción por María Eugenia Castillo. La investigación de campo para este artículo fue conducida en 1990-1991 con el apoyo financiero del Programa de Becas para Graduados de la Fundación Inter-Americana y el apoyo institucional del Equipo de Investigación Social (EQUIS), Instituto Tecnológico de Santo Domingo. Los puntos de vista presentados aquí son los de la autora y no necesariamente los de estas instituciones.

** Profesora Asistente Departamento de Sociología. Universidad Estatal de Nueva York en Binghamton.

tanto en los mercados nacionales como en los de exportación, la agricultura ha constituido un punto importante en el proceso reciente de reestructuración en América Latina y El Caribe. Los tipos de productos cultivados, las formas en las cuales se ha organizado la producción, y los medios de subsistencia engendrados por los sistemas agrícolas dominantes, han sido totalmente transformados.

En la República Dominicana, así como en países cercanos a ella, la reestructuración agraria se ha centrado en la expansión de la agricultura no-tradicional. Las exportaciones de agricultura tradicional, que han integrado la región por largo tiempo con la división de trabajo internacional de tipo colonial, se han debilitado por las condiciones deteriorantes del mercado internacional. Las exportaciones de productos agropecuarios no-tradicionales -tales como cosechas hortícolas selectas, frutas y vegetales fuera de estación, y carne de res deshuesada- han sido promovidas fuertemente para estimular los ingresos de exportación y tomar ventaja de los recientes mercados de productos frescos y lujosos en los centros metropolitanos. Al cambiar las condiciones de producción, distribución y consumo, los sectores agro-alimentarios orientados nacionalmente han sido transformados de manera similar, lo cual ha aumentado la competencia enfrentada por cosechas de alimentos de tipo campesino. Mientras que la producción de productos agrícolas tradicionales se ha contraído, los mercados nacionales se han expandido para los productos agrícolas no-tradicionales orientados hacia consumidores relativamente ricos y típicamente urbanos, capaces de permitirse el lujo de comprar alimentos procesados y semi-procesados.

Aunque esta reorientación de la agricultura es a menudo confundida con una respuesta económica objetiva a condiciones de mercados cambiantes, la realidad es que ha sido configurada esencialmente de manera política. Apoyado por instituciones financieras multilaterales, agencias de ayudas bilaterales, y socios comerciales regionales, el Estado de la República Dominicana definió la promoción de la agricultura no-tradicional como central para la revitalización económica en los ochenta. Las agroindustrias que invirtieron en este sector, recibieron mayores subsidios mientras que el

financiamiento para empresas rurales del Estado, sectores de la reforma agraria, y productores campesinos fueron restringidos. Como este estudio demuestra, aunque los costos de promover la agricultura no-tradicional han sido altos, los beneficios han sido ilusorios.

A través de América Latina y El Caribe, la reestructuración de la agricultura ha amenazado la seguridad alimentaria nacional al apartar recursos para el cultivo de alimentos básicos e impulsar el surgimiento de mercados de alimentos lujosos, domésticos y extranjeros, altamente volátiles. Como se ejemplifica en el contexto de la República Dominicana, el sector agrícola no-tradicional, ha sido organizado alrededor de nuevas plantaciones y en fincas individuales, por medio de contratos de producción que limitan las inversiones fijas e incrementan la flexibilidad de las empresas. Estos sistemas de producción proveen ingresos limitados e inseguros a los trabajadores y agricultores por contrato, quienes son colocados en una posición altamente vulnerable porque el suministro controlado de su trabajo es central, tanto para la rentabilidad de la empresa como para las nuevas políticas del Estado. En la República Dominicana, como en cualquier parte de la región, la reciente reestructuración agraria ha conducido a la destrucción de la forma de vida de los campesinos y a la sobre-explotación de los recursos frágiles del medio ambiente.

Conceptualizando la Reestructuración Agraria

En los últimos veinte años, un número importante de estudios han tratado de documentar y explicar los cambios dramáticos que están tomando lugar en la agricultura de América Latina y El Caribe. La mayoría de esta literatura se ha enfocado a entender la internacionalización de la agricultura, conceptualizada de dos maneras: (1) como un componente estructural de la creación de una nueva división internacional del trabajo, o (2) como un proceso constituyente de la globalización de circuitos de capital financieros y productivos.¹ Señalando algunas de las limitaciones de este énfasis

1. Raynolds, Laura T. et al. 1993. "The 'New' Internationalization of Agriculture: A Reformulation". *World Development* 21 (7).

sobre internacionalización, mi argumento es que el enfoque en reestructuración agraria como un proceso tanto nacional como internacional provee la más fructífera orientación de investigación en esta área.

Las raíces intelectuales del concepto de la nueva división del trabajo residen en el trabajo de Frobel, Heinrichs, and Kreye sobre relocalización industrial del "centro" a la "periferia" en la búsqueda de fuerza de trabajo barata y grandes ganancias.² La mayoría de los dogmas centrales de esta posición son puestos en relieve en investigaciones recientes sobre transformaciones en la agricultura de América Latina. Las mejoras en transportación, conservación y sistemas de comunicación en las últimas décadas han facilitado la separación geográfica de la producción agrícola de mercados de consumidores mayores y han alentado el crecimiento de nuevas exportaciones de carne de res, frutas, vegetales y flores a través del Tercer Mundo. Las cada vez mayores alternativas locales de producción han impulsado las actividades de origen global de corporaciones agrícolas transnacionales, las cuales pueden localizar parte o toda su producción en áreas con los más bajos costos de inversión. Steven Sanderson revela cómo la elevada integración de la agricultura en América Latina dentro de cadenas agro-alimentarias internacionales ha conducido (1) a la creciente industrialización y racionalización de la agricultura de exportación; y (2) a dar prioridad a la producción de artículos de exportación en lugar de la de alimentos básicos.³ Este proceso de internacionalización agrícola ha sido asegurado por los estados y por negocios agrícolas (agribusinesses), y ha favorecido el surgimiento de una nueva clase de capitalistas agrarios.⁴

-
2. Frobel, Folker, Heinrichs, Jurgen, y Kreye, Otto. 1980. *The New International Division of Labor*. Cambridge: University Press.
 3. Sanderson, Steven. 1986. *The Transformation of Mexican Agriculture: International Structure and the Politics of Rural Change*. Princeton: Princeton University Press. Sanderson, Steven. 1986. "The Emergence of the "World Steer": Internationalization and Foreign Domination in Latin American Cattle Production". Pp 123-48 in *Food, the State, and International Political Economy*, edited by F. Tullis and W. Hollist. Lincoln, Nebraska: University of Nebraska Press.
 4. Rama Ruth. 1985. "Some Effects of the Internationalization of Agriculture on the Mexican Agricultural Crisis". Pp 69-94 in *The Americas in the New International Division of Labor*, edited by Steven E. Sanderson. New York: Holmes and Meier.

Mientras que la investigación sobre la nueva división internacional del trabajo señala importantes cambios en la agricultura de exportación en América Latina, este planteamiento es demasiado estrecho y estructural en su enfoque. La internacionalización aparece a través de circuitos de capital financieros y productivos y forma un proceso más amplio y más contradictorio de lo que a menudo se sugiere en discusiones sobre la división del trabajo internacional.⁵ La relocalización de la producción agrícola en el Tercer Mundo ha sido relativamente modesta y altamente concentrada en unos cuantos países, ya que ha sido en gran medida dirigida para acceder a mercados de consumidores internos en expansión y a menudo protegidos.⁶

Siguiendo una aproximación de internacionalización de capital, David Barkin demuestra cómo la producción nacional orientada a la exportación, en América Latina ha sido fundamentalmente transformada de acuerdo con los indicios de los precios internacionales.⁷ La internacionalización de las fuerzas del mercado mundial ha debilitado el poder de los estados sobre las políticas nacionales agrícolas y ha intensificado los impactos de los cambios de las políticas extranjeras. En gran parte de América Latina y El Caribe, estos cambios han conducido a (1) un descenso en la producción local de alimentos, un cambio de dietas locales, una ascendente dependencia en importaciones de alimentos de los Estados Unidos; y a (2) un aumento en la proletarianización rural y el empobrecimiento de los campesinos.⁸

-
5. Jenkins, Rhys. 1984. "Divisions Over the International Division of Labour". *Capital and Class* 22: 28-57.
 6. Rama, Ruth. 1992. *Investing in Food*. Paris: OECD.
 7. Barkin, David. 1987. "The End to Food Self-sufficiency in Mexico". *Latin American Perspectives* 14: 271-91.
 8. Barkin, David. 1990. *Distorted Development: Mexico in the World Economy*. Boulder, CO: Westview Press. Teubal, Miguel. 1987. "Internationalization of Capital and Agroindustrial Complexes: Their Impact on Latin American Agriculture". *Latin American Perspectives* 14: 316-64. Garst, Rachel, y Barry, Tom. 1990. *Feeding the Crisis: U.S. Food Aid and Farm Policy in Central America*. Lincoln: University of Nebraska Press.

Aunque este amplio entendimiento de la internacionalización informa grandemente sobre los cambios en la agricultura del Tercer Mundo, yo quisiera argumentar que esta aproximación aún tiende a dar insuficiente atención a los procesos críticos de la reestructuración económica y política nacional. Las presentes transformaciones en agricultura necesitan ser entendidas dentro del contexto del proceso dinámico de cambio en las relaciones entre partes constituyentes de la economía capitalista, las cuales son continuamente negociadas, tanto a nivel nacional como internacional. Localizar las transformaciones agrícolas dentro de este amplio proceso de reestructuración, ilumina la forma en la que las relaciones de producción y consumo agrícola son fraguadas por las decisiones y actividades de actores sociales concretos dentro de un particular conjunto de coordenadas de tiempo y espacio.⁹

En la literatura sobre internacionalización agrícola, la autonomía de los Estados del Tercer Mundo está típicamente considerada debilitada por la expansión de mercados de productos internacionales, el creciente poder de las corporaciones internacionales y de las instituciones financieras, y los impactos globales de las decisiones políticas en el Primer Mundo. Mientras que las fuerzas transnacionales claramente configuran las actividades, y aún la naturaleza, de los Estados del Tercer Mundo, mi opinión es que estos Estados continúan jugando un papel fundamental y variable en la reestructuración agraria. Por lo tanto, un análisis de cómo las instituciones transnacionales están reconfigurando la agricultura para apoyar el pago de la deuda externa, debe ser balanceado por un análisis de cómo ciertos Estados de América Latina responden e intentan reorientar estas presiones bajo realidades económicas y políticas nacionales. Integrando y entendiendo las políticas nacionales y del Estado en nuestro análisis, podemos identificar las específicas estructuras institucionales que intentan apoyar la acumulación en la agricultura. Como ha sido reconocido cada vez más en años recientes, las condiciones para acumulación sucesiva no

9. Lovering, John. 1989. "The Restructuring Debate" *New Models In Geography: The Political Economy Perspective* Edited by Richard Peet and Nigel Thrift. London: Unwin Hyman.

son estables ni están dadas, pero deben ser reguladas socialmente.¹⁰ Claramente, el éxito de los Estados de América Latina y El Caribe para asegurar las condiciones sociales y económicas conducentes a la acumulación nacional e internacional depende tanto de su legitimidad, como de su habilidad para mediar intereses de clase conflictivos.

Además de enfocar la atención en los complejos papeles de los Estados sobre el cambio agrícola, un énfasis sobre reestructuración resalta los papeles variables de otros actores sociales en la configuración del proceso de transformación agraria. Habilitadas por el reciente ascenso de las políticas neo-liberales en América Latina y El Caribe, las compañías privadas han jugado un papel particularmente importante en reestructurar la agricultura para realzar sus ganancias a corto y largo plazo. Asimismo, en contraste con el enfoque de la literatura de internacionalización sobre las grandes corporaciones transnacionales y su sistema de producción global, un rango de compañías nacionales y extranjeras, siguiendo estrategias de producción significativamente diferentes, están jugando una parte en reconfigurar el sistema mundial de los agro-alimentos.¹¹ Al mismo tiempo, la naturaleza históricamente condicionada de las políticas de clase en específicos países de América Latina y El Caribe define el carácter nacional de la reestructuración reciente y especifica sus implicaciones para las poblaciones rurales.¹² Las transformaciones que amenazan formas de vida locales han sido combatidas por poblaciones de campesinos en la región, pero en

-
10. Lipietz, Alain. 1987. *Miracles and Mirages: The Crisis of Global Fordism*. Translated by David Macey. London: Verso Books. Agleita, Michel. 1979. *A Theory of Capitalist Regulation: The U.S. Experience*. Translated by David Fernbach. London: Verso Books.
 11. Reynolds, Laura T. 1993. "Institutionalizing Flexibility: A Comparative Analysis of Fordist and Post-Fordist Models of Third World Agro-Export Production". *Commodity Chains and Global Capitalism*. Edited by Gary Gereffi and Miquel Korzeniewicz. Westport CT: Greenwood Press. Friedland, William. forthcoming. "Global Fresh Food Corporations: An Industrial Organizational analysis". *Agro-food System Restructuring: Toward the Twenty-first Century*. Edited by Phillip McMichael. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
 12. Gómez, Sergio, y Goldfrank, W. L. 1991. "World Market and Agrarian Transformation: The Case of Neo-liberal Chile". *International Journal of Sociology of Agriculture and Food* 1: 143-50.

años recientes estas protestas parecen no ser relativamente exitosas para poder reorientar los procesos de reestructuración agraria.

La Transformación de la Agricultura de Exportación

La República Dominicana ha ejemplificado hasta hace poco el modelo de herencia colonial en el Tercer Mundo dentro de la división internacional del trabajo tradicional en tanto que productor de productos agrícolas indiferenciados de bajo valor. La economía local ha sido dominada durante siglos por la producción de azúcar y, en un grado menor, por la de café, cacao y tabaco, para la venta en primer lugar dentro de los mercados europeos, y más recientemente de los norteamericanos. Asimismo, la contribución de estos productos agrícolas a la economía dominicana ha descendido en años recientes, al bajar el valor combinado de exportaciones tradicionales de 504 millones de dólares a 310, entre 1979 y 1989.¹³ Estas pérdidas pueden ser explicadas parcialmente como resultado de dificultades nacionales de producción, las cuales han debilitado las exportaciones dominicanas. De manera más importante aún, los cambios recientes en el mercado de los agro-alimentos han debilitado la posición total de los productos tropicales tradicionales en la economía mundial.

Tres tendencias recientes han sido particularmente importantes para reducir las exportaciones dominicanas de azúcar. En primer lugar, la demanda de azúcar en los países del Primer Mundo ha descendido significativamente debido a las crecientes preocupaciones sobre la salud y la sustitución a gran escala de azúcar por endulzantes de fructosa de maíz y/o por alternativas de bajas calorías.¹⁴ En segundo lugar, las exportaciones de azúcar a los países de América del Norte y Europa han sido reducidas por políticas altamente proteccionistas orientadas a retener un mercado

13. CEDOPEX. 1979-1989. *Boletín Estadístico*. Santo Domingo: CEDOPEX.

14. Goodman, David, Sorj, Bernardo y Wilkinson, John. 1987. *From Farming to Biotechnology: A Theory of Agro-industrial Development*. Oxford: Basil Blackwell. p. 133.

sustancial y de alto precio para los productores nacionales de azúcar.¹⁵ Y en tercer lugar, los precios del azúcar a nivel mundial han experimentado descensos sin precedente como resultado del exceso de la capacidad productiva y la elevada competencia internacional.¹⁶

El deterioro de la economía mundial del azúcar ha tenido repercusiones negativas particularmente para la República Dominicana, dada su alta dependencia sobre exportaciones y su posición relativamente desventajosa en un sistema de comercio enormemente controlado a través de acuerdos preferenciales de mercado. La mayoría del azúcar del país ha sido exportada recientemente a los Estados Unidos bajo un rígido sistema de cuotas. Sin embargo, la cuota para el azúcar dominicano ha bajado a 64 por ciento entre 1983 y 1988, costándole al país 210 millones de dólares en ingresos por exportación.¹⁷ Aunque otras exportaciones dominicanas tradicionales son mucho menos importantes que el azúcar, éstas han experimentado descensos similares debido a barreras comerciales internacionales, precios mundiales en descenso, y la inhabilidad de las organizaciones de productores de limitar efectivamente la producción de países miembros.¹⁸

El colapso de las exportaciones de productos agrícolas tradicionales ha sido un factor mayor para alimentar la reciente crisis económica en la República Dominicana. Para compensar los ahorros en descenso sobre exportaciones y mejorar una economía nacional devastada por la deuda internacional, nuevos y selectos productos seleccionados han sido fuertemente alentados con el propósito de tomar ventaja de mercados norteamericanos de ali-

-
15. Harris, Simon. 1987. "Current Issues in the World Sugar Economy". *Food Policy* May: 127-45. p.128.
 16. *Ibid.* p.129.
 17. USDA/ERS (United States Department of Agriculture, Economic Research Service). 1990. "U.S. Sugar Imports Under Quotas, by Country, 1984/85-1989/90". *Sugar and Sweetener March*. p.57-58.
 18. ECLA. 1989. "Ronda Uruguay: Hacia Una Posición Latino-americana Sobre los Productos Agrícolas". *Comercio Exterior* 39 (6): 458-84.

mentos frescos y lujosos en expansión. Esta promoción de exportaciones no-tradicionales agrícolas y agroindustriales, ha sido parte de un proyecto político de sustitución de exportaciones.

La expansión de las exportaciones de productos agropecuarios no-tradicionales dominicanos ha recibido fuerte apoyo internacional. Los más destacados en su influencia, han sido el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, los cuales han forzado a los países deudores de América Latina a instituir ajustes estructurales como una precondition para las renegociaciones de la deuda.¹⁹ A pesar de desacuerdos entre el gobierno dominicano y estas instituciones financieras transnacionales, durante los ochenta, las políticas nacionales se orientaron a asegurar inversiones del sector privado, particularmente en exportaciones, como una forma de aumentar ingresos para el pago de la deuda externa. Aunque altamente visible, la iniciativa de la Cuenca del Caribe (CBI) ha hecho relativamente poco para expandir las exportaciones no-tradicionales de la región, ya que la mayoría de esas exportaciones calificaron para tarifas reducidas bajo la legislación existente.²⁰ En contraste, la distribución norteamericana de una gran parte de fondos económicos dominicanos de asistencia para subsidiar (1) programas de préstamo de negocios agrícolas (agribusiness), (2) grupos promotores de negocios agrícolas y de agroexportación y (3) esfuerzos de diversificación del azúcar, proveyeron un estímulo importante para la agricultura no-tradicional.

La reorientación neoliberal del Estado Dominicano durante la década de los ochenta fue apoyada por capitalistas nacionales y extranjeros, interesados en capturar recursos públicos crecientemente escasos, así como por la comunidad financiera internacional. Bajo una legislación nueva, las compañías agropecuarias de exportación no tradicional fueron exentas de impuestos sobre ingresos y sobre obligaciones de importación en un 30 a un 100 por ciento (Ley

19. Wood, Robert. 1989. *From Marshall Plan to Debt Crisis: Foreign Aid and Development Choices in the World Economy*. Berkeley: University of California Press.

20. Paus, Eva. 1988. *Struggle Against Dependence*. Boulder: Westview.

#409) y de otros impuestos, -entre 15 y 25 por ciento- de las exportaciones (Ley #69).²¹ Además, los exportadores no-tradicionales recibieron acceso preferencial a préstamos subsidiados y a tierras del Estado que fueron retiradas de la producción de azúcar de caña.

Estos incentivos estimularon una fuerte alza en las exportaciones no-tradicionales de la República Dominicana a principio de los ochenta. Las inversiones extranjeras y nacionales en la producción de exportaciones agrícolas no-tradicionales y agroindustriales crecieron sustancialmente. De 1979 a 1986, los ahorros sobre exportaciones agrícolas no-tradicionales y agroindustriales dominicanas aumentaron de 58 millones de dólares a 103 millones.²² El mayor incremento durante este período vino de exportaciones de productos agrícolas frescos, incluyendo (1) cultivos de raíces tropicales, principalmente yautía, batata y yuca; (2) cosechas vegetales y hortícolas, particularmente ajíes, pimientos, tomates, vainitas, auyama y berenjenas; y (3) frutas tropicales, principalmente melón, piñas y aguacates. El valor de exportación de los productos agroindustriales creció más lentamente durante este período, aunque el de la carne de res aumentó para convertirse en una de las exportaciones dominicanas más importantes y de más rápido crecimiento.

A pesar del temprano éxito en la promoción de exportación apoyada por el Estado, las exportaciones de productos agropecuarios no-tradicionales dominicanos se estancaron durante la segunda mitad de los ochenta.²³ El valor total de las exportaciones agrícolas frescas bajó significativamente, debido a un precipitado descenso en los ingresos de cultivos de raíces tropicales, vegetales y hortícolas. Mientras que las exportaciones de algunas frutas tropicales también cayeron, los substanciales incrementos en las exportaciones de piña compensaron estas pérdidas. Las

21. Investment Promotion Council. 1987. "Investing in the Dominican Republic". Santo Domingo: Investment Promotion Council.

22. CEDOPEX. *Boletín Estadístico*.

23. *Ibid.*

exportaciones de muchos bienes agroindustriales también bajaron al final de los ochenta, aunque este patrón fue menos pronunciado.

El reciente descenso en los ingresos dominicanos de exportación no-tradicional se debió en parte a la vulnerabilidad de estos nuevos productos en los mercados internacionales. Los mercados agropecuarios internacionales no-tradicionales han probado ser altamente competitivos ya que numerosos países de América Latina y El Caribe han intentado estimular las exportaciones de los mismos productos bajo la orientación de la fórmula de exportación estandar de la comunidad financiera internacional.²⁴ En años recientes, los precios por productos agrícolas no-tradicionales han fluctuado enormemente. Los mercados de productos frescos son particularmente volátiles debido a su carácter perecedero y a la sensibilidad y naturaleza estacional de estos productos.²⁵ Los productos agrícolas y agroindustriales encuentran estrictas barreras tarifarias y no tarifarias en los Estados Unidos que han restringido severamente las exportaciones de la región en años recientes. La República Dominicana ha probado ser particularmente vulnerable a estos obstáculos del mercado internacional ya que no tiene ni el volumen de exportación para configurar mercados internacionales, ni los mercados internos para absorber productos agrícolas no-tradicionales.

El colapso de las exportaciones agrícolas dominicanas no-tradicionales ha sido precipitado, tanto por obstáculos nacionales como internacionales. Lo más notable ha sido la falta de habilidad del Estado de la República Dominicana para apoyar las condiciones necesarias para la acumulación requerida en este sector, como resultado de una crisis fiscal creciente. Al final de los ochenta, una serie de problemas con las plagas que destruyeron cultivos agrícolas apenas establecidos quedaron fuera de control debido esencialmente a la incapacidad administrativa gubernamental.

-
24. Barham, Bradford; Clark, Mary; Katz, Elizabeth y Schurman, Rachel. 1992. "Non-traditional Agricultural Exports in Latin American: Toward an Appraisal". *Latin American Research Review*. 27 (2): 43-82.
 25. Islam, Nurul. 1990. "Horticultural Exports of Developing Countries: Past Performances, Future Prospect.

Mientras que el gobierno continuó expresando su apoyo hacia una estrategia de desarrollo orientado a la exportación, el pago de la mayoría de los incentivos para exportadores no-tradicionales fue disuadido lentamente. Solamente las empresas agrícolas no-tradicionales bien financiadas, típicamente controladas en el extranjero, han sido capaces de sobrevivir este descenso de apoyo gubernamental.

La Transformación de la Producción Nacional de Alimentos

La producción nacional de alimentos en la República Dominicana ha sido forzada desde la época colonial a tomar un lugar bastante secundario con respecto a la producción de exportación agrícola. Mientras que el sector de exportación ha sido identificado históricamente como central para el crecimiento económico, la agricultura campesina ha sido percibida como un sector residual de la economía nacional. Grandes niveles de concentración de tierra y la desproporcionada distribución del área productiva y de otros recursos para cultivos de agro-exportación, han restringido severamente la agricultura campesina de República Dominicana. La creciente fragmentación de propiedades y la marginalidad ecológica de los recursos campesinos han debilitado adicionalmente la productividad de los minifundios. Como resultado de estos obstáculos, la producción de cultivos de alimentos tradicionales campesinos de la República Dominicana ha declinado sustancialmente en décadas recientes.

El deterioro del sector alimentario campesino dominicano ha sido parcialmente compensado en las últimas décadas por el crecimiento en la producción nacional de arroz, la cual ha sido facilitada por el Estado. Entre 1965 y 1985, la producción local de arroz se duplicó dos veces y medio.²⁶ El arroz se convirtió en el grano más importante producido nacionalmente y en el centro de los esfuerzos

26. UEPA (Unidad de Estudios de Política Agropecuaria). 1988. *Compendio de Estudios Sobre Políticas Agropecuarias en República Dominicana, 1985-1988*. Santo Domingo: Editora Corripio, C. por A. p.260.

nacionales de autosuficiencia alimentaria. Las políticas de modernización agrícola en la República Dominicana se enfocaron en la creciente producción de arroz a través de servicios de irrigación y mecanización subsidiados públicamente, asistencia técnica y suministros de variedades modernas de semillas, fertilizantes y pesticidas.²⁷ Los productores de arroz recibieron la mayor proporción de crédito agrícola, de apoyo estatal y de acceso a las tierras más productivas de la reforma agraria.²⁸

El Estado Dominicano ha sido el principal instrumento para promover tanto el consumo como la producción de arroz, convirtiéndolo en el centro de la dieta local. Las políticas de alimentos baratos, aseguraron los precios de los consumidores y alentaron el consumo de arroz, particularmente entre las clases de trabajadores urbanos. Durante los setenta y al principio de los ochenta, la demanda y venta de arroz a precios subsidiados fueron controladas fuertemente por el Instituto de Estabilización de Precios (INESPRE). Los subsidios estatales al sector nacional de arroz fueron transferidos en gran parte de esta manera a los consumidores en la forma de arroz barato.²⁹

El tenue balance de políticas de alimentos básicos baratos y el subsidio estatal de producción de arroz nacional fueron trastornados a mediados de los ochenta por impedimentos fiscales y ajustes estructurales internacionalmente apoyados. Las medidas de austeridad gubernamentales redujeron dramáticamente los servicios públicos a los productores de arroz y a otros mercados de cultivos domésticos, incluyendo el acceso crítico a préstamos del Banco Agrícola. Al mismo tiempo, los cambios en las políticas neoliberales impulsaron incrementos en los costos de producción, particularmente en los precios de los insumos agrícolas de

27. Menéndez, Antonio. 1984. "El Proceso de Reforma Agraria: 1979-1982". *Ciencia y Sociedad* 9 (1): 63-100.

28. Meyer, Carrie A. 1989. *Land Reform in Latin America: The Dominican Republic Case*. New York: Praeger.

29. UEPA. *Compendio de Estudios Sobre Políticas Agropecuarias*. p. 245-252.

importación, tales como fertilizantes químicos y pesticidas.³⁰ Aunque los subsidios de arroz para consumidores fueron reducidos más lentamente que los subsidios de los productores, los mercados del arroz fueron desreglamentados eventualmente bajo fuerte presión internacional.

Así como en otros países de América Latina y El Caribe, la ayuda alimentaria de Estados Unidos a la República Dominicana ha jugado un papel mayor en refrenar la producción de los cultivos alimentarios básicos, incluyendo el arroz.³¹ Los embarques de excedentes de granos de los Estados Unidos genera una competencia formidable a los productos locales, ya que estas importaciones son altamente subsidiadas y por lo tanto reducen los precios de los productos elaborados en el país. En años recientes, el trigo de bajo costo proveniente de los Estados Unidos ha invadido el mercado local, cambiando patrones de dieta que incluían cultivos de alimentos nacionales por una dependencia de productos importados. La ayuda alimentaria de Estados Unidos a la República Dominicana creció dramáticamente durante los ochenta, siendo utilizada tanto para facilitar la aplicación de ajustes estructurales socialmente devastadores así como para financiar la privatización y la diversificación de exportaciones.³²

La reestructuración de la producción de alimentos nacionales en la República Dominicana ha involucrado un crecimiento tanto de la producción local de alimentos agroindustriales orientada hacia nuevos mercados de consumidores de clase media y alta, como a cambios en sectores básicos de alimentos. La producción local agroindustrial ha sido enormemente estimulada por instituciones

30. Rodríguez, Frank. 1987. *Campeñinos sin Tierra*. Santo Domingo: Ediciones de Taller. Sánchez Roa, Adriano. 1989. *Campeñinos, Crisis Agropecuaria e Inflación*. Santo Domingo: Editora Corripio.

31. Garst y Barry. *Feeding The Crisis*.

32. Greene, Duty y Roe, Terry. 1989. *Trade, Exchange Rate and Agricultural Pricing Policies in the Dominican Republic. Volume 1*. Washington D.C.: The World Bank. p. 148-155. USDA/FAS (U.S. Department of Agriculture, Foreign Agricultural Service). 1988. "Dominican Republic - 1988 Annual Agricultural Situation Report". Santo Domingo: USDA/FAS. p.22.

estatales y por políticas nacionales industriales y agrícolas. Mientras que las políticas de sustitución de importaciones que prevalecieron al principio de los ochenta son más reconocidas por apoyar la manufactura nacional, éstas también proveyeron apoyo sustancial para las agroindustrias, las cuales en esa época, constituían aproximadamente la mitad de toda la producción industrial.³³ La producción agroindustrial se benefició de un mercado protegido, por la infraestructura financiada por el estado, y por el crédito subsidiado y las exenciones de impuestos establecidas bajo las leyes #299 y #409. Aunque las políticas alimentarias nacionales en los ochenta se enfocaron en el sector arroz, para poder mantener extenso apoyo para estas políticas INESPRES subsidió un número de productos agroindustriales utilizados principalmente por consumidores ricos.³⁴

La producción de alimentos agroindustriales en gran cantidad, incluyendo frutas procesadas y vegetales (particularmente pasta de tomate y jugos de frutas), carnes (principalmente res, pollo y puerco), y aceites comestibles (particularmente de maní, coco, y palma africana), se expandieron significativamente al final de los setenta y dentro de los ochenta. Sin embargo cuando la crisis económica profundizó a mediados de los ochenta, el crecimiento total en el sector descendió del 7 al 1 por ciento anualmente.³⁵ El crecimiento inicial de este sector fue detenido por (1) el reemplazamiento de las políticas de sustitución de importaciones, por las políticas neoliberales promovidas internacionalmente, y (2) por la reducida porción de la población nacional que podía permitirse tales alimentos de lujo.

-
33. Banco Central de la República Dominicana. 1989. *Boletín Mensual (Various Editions)*. Santo Domingo: Banco Central. p.189.
 34. UEPA. 1990. *Los Subsídios en la República Dominicana*. Santo Domingo: Editorial Gente. p. 19-23.
 35. ONE (Oficina Nacional de Estadística). 1988. *República Dominicana en Cifras (Various Editions)*. Santo Domingo: ONE. p.117.

Las agroindustrias localizadas en la República Dominicana se han opuesto con bastante éxito a la reciente crisis debido a su fuerza económica y a su poder político. Dentro de la economía nacional, las compañías agroindustriales representan empresas relativamente grandes con inversiones de un promedio de 2 millones de dólares.³⁶ Este sector ha permanecido grandemente bajo el control del capital nacional, en contraste con la situación en la mayoría de los más grandes países de América Latina.³⁷ Dado el poder del mercado y el número limitado de agroindustrias domésticas, estas firmas han sido capaces de mantener sus márgenes de ganancia a través de negociar acceso a los escasos recursos estatales y a la manipulación de precios locales.

Mientras que la producción de alimentos lujosos agroindustriales se ha expandido significativamente en los últimos años, este sector alimentario nacional no-tradicional no ha sido capaz de compensar el deterioro en el sector alimentario campesino y el restringido crecimiento de la producción nacional de arroz. La producción per cápita de alimentos en la República Dominicana ha caído fuertemente. Cambios recientes en el sector alimentario nacional parecerían ser menos dramáticos que aquellos del sector agrícola de exportación, pero estos cambios son en muchas formas más profundos ya que involucran tanto la redefinición política de la seguridad alimentaria como una meta nacional y una prerrogativa de grupos particulares de la población. La República Dominicana, así como muchos países de América Latina y El Caribe, se han hecho enormemente dependientes del mercado mundial de alimentos de los cuales puede permitirse poco el lujo dado el éxito limitado de la reciente estrategia de desarrollo orientada a la exportación.

36. Reynolds, Laura T. 1993. "Agrarian Restructuring: Internationalization and the Reconfiguration of Production and Labor Forces in the Dominican Republic". Ph.D. dissertation. Cornell University.

37. Teubal. "Internationalization of Capital and Agroindustrial Complexes".

Nuevas Plantaciones y la Configuración de las Fuerzas Rurales de Trabajo

El reciente surgimiento de los productos agrícolas no-tradicionales ha empezado claramente a reconfigurar las relaciones de producción agrarias en la República Dominicana. En el sector de agro-exportación, estos cambios son quizás más visibles en las nuevas plantaciones establecidas por corporaciones transnacionales en tierras estatales en proceso de ser retiradas del cultivo de caña de azúcar. El área más importante y de rápido crecimiento en la cual han sido establecidas estas nuevas plantaciones es en la producción de piñas.

La producción de exportación de piña fresca en la República Dominicana esta dominada por subsidiarias de Dole Food Corporation y Chiquita Brand International (previamente conocida como United Fruit). Con ventas anuales de alrededor de un billón de dólares (por cabeza), Dole y Chiquita son los mayores distribuidores de piña en el mundo y dos de las mayores corporaciones agro-alimentarias en el mundo. Aunque inicialmente de origen estadounidense, estas dos corporaciones están transnacionalizadas, produciendo y poniendo a la venta sus productos alrededor del mundo. Chiquita tiene alrededor de 240 subsidiarias en América Latina y El Caribe con mercados mayores en Norteamérica.³⁸ Dole tiene sitios de producción en Sud-América y Norteamérica así como en Asia, y mercados a través de América, Europa y Japón.³⁹ Ambas corporaciones están completamente integradas - produciendo, empacando, y poniendo a la venta sus productos a través de divisiones corporativas entrelazadas. Dole y Chiquita obtienen piñas frescas de un número de lugares diferentes para garantizar consistentemente los más bajos costos de producción de posibles. Esas corporaciones transnacionales son capaces de desempatar un sitio de

38. Friedland. "Global Fresh Food Corporations".

39. Castle and Cooke, Inc. 1988. Annual Report. Castle and Cooke, Inc.

producción contra otro, incrementando así su influencia en negociar concesiones con Estados individuales.

En la República Dominicana, Dole y Chiquita han tenido acceso a tierra pública de bajo costo, reduciendo dramáticamente de esta manera sus inversiones fijas. Las subsidiarias de ambas corporaciones producen piñas en grandes plantaciones localizadas en tierra estatal la cual ha sido sacada del cultivo de la caña de azúcar bajo el proyecto promovido internacionalmente conocido como proyecto de Diversificación del Azúcar. Frutas Dominicanas (FRUDOCA) subsidiario de Chiquita, ha adquirido al menos 1,000 hectáreas de tierra estatal cerca del ingenio azucarero cerrado de Catarey en Villa Altagracia. De acuerdo a la renta firmada por 12 años con el Consejo Estatal del Azúcar (CEA) en 1984, FRUDOCA paga 82 millones de dólares anuales por hectárea de tierra cultivable (equivalente a aproximadamente la mitad de la renta corriente). A Dole Dominicana se le ha prometido acceso a alrededor de 5,000 hectáreas de tierra azucarera estatal cerca de Monte Plata en una empresa arriesgada conjunta (joint venture), la cual otorga al gobierno dominicano un porcentaje de las ganancias locales totales. Este acuerdo, aparentemente equitativo, es altamente problemático, ya que las subsidiarias corporativas calculan ganancias usando transferencias internas en convenciones de precios arbitrariamente establecidos sin que una subsidiaria particular necesite enseñar alguna vez un libro de ganancias.

En el contexto corriente de opciones globales de producción, los salarios bajos y la tranquilidad laboral en la República Dominicana han sido factores mayores en la atracción de inversiones transnacionales. Ya que Dole y Chiquita son dos de los mayores inversionistas extranjeros en el país e importantes empleadores locales, han sido capaces de solicitar apoyo estatal para controlar costos de trabajo de compañía y minar la enérgica sindicalización. En años recientes, los salarios dominicanos se han rezagado bastante de la inflación y se han convertido en uno de los más bajos en la región. Para alentar más adelante la inversión extranjera en negocios agrícolas (agribusinesses) y en las compañías de las

zonas franca -los dos sectores a la cabeza en el nuevo empuje de desarrollo orientado a la exportación- la legislación reciente ha designado un salario especial sub-mínimo el cual se aplica a compañías en estos sectores. Las ganancias en trabajo en las nuevas plantaciones han sido así reducidas por (1) los intereses unidos de corporaciones y el Estado en el control de costos de trabajo, y (2) por las limitaciones en el poder de trabajo ocasionada por altos niveles de desempleo local y la descendiente fuerza del trabajo organizado.

Aproximadamente 2,500 trabajadores inexpertos trabajan en los campos de piña y en empacadoras de las plantaciones de Dole y Chiquita. Las condiciones de empleo varían substancialmente como resultado de características de mercado de trabajo locales y políticas de administración corporativa. Una plantación tiene una fuerza de trabajo masculina estable, relativamente bien pagada y sindicalizada, mientras que la otra tiene una fuerza de trabajo de ambos sexos, mucho más casual y desorganizada. Estas condiciones de trabajo variantes no son inherentes a corporaciones particulares, y es bastante probable que converjan mientras que la fuerza de trabajo de la nueva plantación de Dole se establece más y la nueva administración en FRUDOCA implementa estrategias planeadas de recorte de costos.

La mayoría de los trabajadores de plantaciones son parte de la corriente de gente recientemente sacada del deteriorado sector campesino. Estos trabajadores en gran parte no poseen tierra; la mayoría la han perdido en la última generación. Mientras que sus predecesores fueron agricultores independientes, hoy, aún aquellas familias que retienen acceso a alguna tierra son incapaces de hacer su subsistencia a través de la agricultura campesina. Estos trabajadores han sido forzados a mercados de trabajo altamente restringidos, debido a que las oportunidades de empleos rurales son pocas y la generación de empleo urbana ha sido incapaz de mantenerse con la migración. Debido a que las plantaciones dominicanas de piña no pagan salarios completos para vivir, están impulsando un proceso de semi-proletarización rural en donde los trabajadores son

forzados a combinar actividades asalariadas con actividades no asalariadas, las cuales son usadas por múltiples miembros de familias para poder subsistir.

Las plantaciones dominicanas de piñas se benefician del arreglo previamente mencionado de incentivos de exportación y exoneraciones de impuestos y tarifas concedidos a exportadores no-tradicionales. Estos generosos subsidios representan significativas pérdidas de ingresos para el Estado y un subsidio público de ganancias privadas. Asegurando los ingresos de subsidiarias corporativas transnacionales en tierra, trabajo y capital, el Estado ha incrementado de hecho la amenaza que la producción podría relocalizarse, ya que las corporaciones han sido capaces de limitar grandemente sus inversiones fijas en el país. Esta amenaza de relocalización es crítica, ya que la fuerte posición internacional de las piñas dominicanas descansa en la habilidad de Dole y Chiquita de poner a la venta productos independientemente de su origen geográfico.

Las nuevas plantaciones establecidas en la República Dominicana y países vecinos tienen similitudes con las plantaciones de siglos pasados, pero están construidas más políticamente que nunca beneficiándose de los crecientes compromisos de privatización y la extendida actitud de subsidio de inversiones privadas. Para atraer y mantener inversiones extranjeras en el sector agro-exportador no-tradicional, los Estados han tenido que comprometerse a inversiones corporativas aseguradas sub-valuando recursos naturales locales y más adelante subordinando fuerzas de trabajo locales. Los trabajadores en las nuevas plantaciones son particularmente vulnerables porque el suministro controlado de su trabajo es crítico tanto para la estrategia de exportación del Estado como para las ganancias de las compañías.

Producción por contrato y la Creación de Cultivadores Dependientes

Igual que en el sector agro-exportador, el surgimiento de cultivos no-tradicionales orientados hacia los nuevos mercados de consumidores nacionales ha originado profundas transformaciones

en las relaciones de producción locales. En el contexto dominicano, estos cambios son quizás más claramente evidentes en el desarrollo de sistemas de producción en los cuales son contratados los cultivadores campesinos para producir cosechas para agroindustrias locales. El área más bien establecida en la cual este sistema de contratación ha sido utilizado es en la producción de tomates procesados.

La industria de procesamiento de tomates es una de las agroindustrias nacionalmente-orientadas más viejas y más bien dotadas de la República Dominicana. Este sector es controlado por cuatro firmas, las cuales se especializan en la producción de pasta de tomate y productos relacionados.⁴⁰ Estas cuatro compañías son bastante poderosas económicamente, con inversiones promedio de arriba de nueve millones de dólares (más de cuatro veces el promedio para agroindustrias nacionales).⁴¹

Mientras que tres de estas firmas tienen inversionistas del Caribe y de América Latina, en solamente un caso la inversión extranjera excede quince por ciento de los haberes. Con virtualmente todos los productos de tomate producidos localmente yendo al mercado nacional, el país ha sido esencialmente autosuficiente en este artículo desde mediados de los setenta. Aunque la producción se expandió significativamente en los ochenta, la producción de tomate y pasta de tomate declinó en la última parte de la década debido a severos problemas de plagas causados por la sobre aplicación y mal uso de pesticidas en los cultivos no-tradicionales.

El Estado Dominicano ha sido instrumental en promover el crecimiento de la industria de procesamiento del tomate y en alentar el uso de producción de contrato. Al final de los setenta y principio de los ochenta, las compañías en este sector fueron algunas de las principales beneficiarias de las políticas de substitución de

40. Una quinta compañía de alimentos procesados diversificó su producción hacia el tomate, aunque no constituye por ahora una ficha de peso para la industria.

41. Raynolds. "Agrarian Restructuring".

importación, las cuales protegieron la producción orientada nacionalmente de la competencia extranjera, y proveyeron a las firmas de exenciones de impuestos importantes. INESPRES controló precios para bajar los precios de consumidores y garantizar las ganancias de las compañías. Muchos de estos beneficios fueron después reforzados bajo políticas de ajuste estructural patrocinadas internacionalmente, promoviendo sectores de inversión privados. En años recientes, la industria del tomate ha gozado de acceso preferencial a préstamos de bajo interés, irrigación financiada públicamente y otros servicios orientados a alentar la agricultura no-tradicional. Mientras que muchos de estos subsidios fueron eliminados al final de los ochenta, los procesadores de tomate fueron capaces de reponerse de estas pérdidas incrementando su dependencia en la producción por contratación apoyada por el Estado.

El Estado Dominicano ha apoyado la contratación agroindustrial para reducir sus compromisos con la producción campesina, particularmente en el sector de la reforma agraria, donde sus compromisos son mayores. Con los servicios rurales gubernamentales, *severamente reducidos por medidas de austeridad apoyadas internacionalmente*, los productores campesinos tuvieron que girar enormemente a las agroindustrias privadas para tener acceso a insumos agrícolas y mercados seguros. En años recientes, la contratación se ha convertido en una de las pocas formas en las que los campesinos dominicanos pueden asegurar préstamos críticos para cubrir sus necesidades de consumo y producción. Dados los decadentes recursos del Estado, los administradores de la reforma agraria han alentado de manera creciente a los parceleros para que cultiven tomates en contrato con las firmas procesadoras, ya que los costos de producción e inversión en la tierra han sido asegurados por el Estado.

La producción de tomates procesados está centrada en el Valle de Azua, donde las firmas son capaces de tomar ventaja de la irrigación subsidiada por el Estado. Las cuatro compañías dependen *en primer lugar de contratos para suministrar sus fábricas de*

procesamiento con tomates. En la estación de 1989/90, había 2,434 cultivadores de tomate contratados en Azua, aproximadamente la mitad de los cuales estaban asociados con el proyecto de la reforma agraria de YSURA. Los contratos de producción ligan a la capital y a los recursos de comercialización de las firmas de procesamiento con la tierra y con los recursos laborales de los cultivadores campesinos. Las compañías son capaces de controlar parcialmente la calidad, cantidad y el tiempo de sus suministros de producción al mismo tiempo que evitan inversiones costosas en tierra y trabajo. Al aceptar seguir las guías de producción estipuladas por las firmas, los cultivadores son capaces de ganar acceso tanto a los insumos necesarios para hacer uso productivo de su tierra -incluyendo crédito, tanto como a los productos y servicios técnicos- y a los mercados estables necesarios para vender sus productos.

La producción por contrato implica procesos de trabajo específicos caracterizados por extensiva suspensión de las compañías. Firmando contratos de producción, los productores de tomate dominicano colocan sus campos, junto con sus derechos asociados sobre el agua, bajo la administración de los oficiales de la compañía para la estación. Las compañías determinan la división técnica del trabajo y, en el caso de los tomates, los cultivadores son reducidos esencialmente a proveer trabajo de campo no calificado bajo la dirección de las compañías procesadoras. Dados los altos requerimientos de trabajo en el cultivo del tomate, éste es provisto no solamente por los productores mismos, sino por sus familias enteras y a menudo por jornaleros suplementarios. Los productores de tomate por contrato son supuestamente reembolsados en sus costos de trabajo, pero estos pagos son insuficientes para cubrir los costos actuales de contratar trabajo por fuera. Los productores, que son invariablemente hombres, son así alentados a limitar gastos explotando la fuerza de trabajo no pagada de mujeres y niños dentro de la familia.

La producción por contrato está basada en la sub-valoración de recursos, tales como tierra familiar y fuerza de trabajo. Cuando los cultivadores de tomate firman sobre derechos productivos de tierra

familiar, la renta no es gravada formalmente, sino incluida en devoluciones variables de cosecha. No solamente las compañías evitan pagar renta, sino que ya que ellas no tienen compromisos de largo plazo para utilizar parcelas particulares, son alentadas para abusar del potencial productivo de la tierra. En Azua, las compañías de procesamiento de tomates han promovido el cultivo sobre-intensivo y el uso excesivo de pesticidas, promoviendo recientes infestaciones de plagas y significativas pérdidas de cultivos. Mientras que estas compañías han sido capaces de relocalizar simplemente la producción a áreas no afectadas firmando contratos con nuevos cultivadores, los antiguos productores de tomate se han quedado con recursos de tierra severamente agotadas.

Aunque la producción por contratación teóricamente divide riesgos entre cultivadores y compañías, los productores de contrato cargan a costas la mayoría de los riesgos en la producción del tomate. Debido a que los reingresos a los cultivadores son calculados sólo después de que todos los gastos de la compañía han sido cubiertos, los propios cultivadores son los que deben absorber el riesgo considerable de la producción inherente al cultivo del tomate. Dados los crecientes costos sobre insumos y los recientes problemas de plagas en Azua, los cultivadores de tomate por contrato han, de hecho, terminado a menudo la estación en deuda. Debido a que estas deudas son deducidas de las futuras ganancias de los cultivadores, muchos productores de tomate se han encontrado a sí mismos en una espiral interminable de endeudamiento.

La producción por contrato en la República Dominicana ha alimentado el proceso de semi-proletarización rural en dos sentidos importantes. Primero, ha creado una categoría de productores dependientes que conforman un segmento especial del semi-proletariado rural (propietarios de recursos productivos diferentes de su trabajo que toman parte en un proceso supervisado de trabajo). Segundo, ya que la contratación provee típicamente bajas y altamente variables ganancias, los cultivadores deben buscar empleo asalariado, suministrando ganancias agrícolas con salarios fuera de la granja de múltiples miembros de familia. Este

proceso de semi-proletarización ha sido alentado por recientes limitaciones fiscales estatales, las cuales han apoyado la privatización de servicios de extensión, crédito y comercialización para la agricultura campesina a través de la contratación agroindustrial. Los recursos de cultivadores campesinos son puestos en peligro por este sistema ya que la explotación de su tierra y trabajo es central para la rentabilidad de la compañía y para la política de privatización estatal.

Conclusiones

Este estudio demuestra cómo los cambios recientes en las condiciones económico-política en la República Dominicana han transformado fundamentalmente la naturaleza de la producción agrícola y de la misma sociedad agraria. Junto con el cambio de productos tradicionales a no-tradicionales, encontramos un cambio importante en los patrones de la organización, de la producción agrícola y de los procesos de la formación rural de la fuerza de trabajo. Ya que este estudio se ha enfocado especialmente a cambios recientes en la República Dominicana, el proceso de reestructuración agraria descrito aquí parece ser solamente una pequeña parte de un movimiento conformando el carácter de la agricultura a través de América Latina y El Caribe.

Los parámetros de reestructuración agraria actual en América Latina y El Caribe parecen estar largamente establecidos por el régimen de deuda, el cual obliga a los Estados asolados por el endeudamiento a implementar políticas neoliberales bajo la dirección enérgica de instituciones financieras internacionales. Estas políticas privilegian las metas de búsqueda de ganancias de los negocios agrícolas (agrobusinesses) en mercados nacionales e internacionales, a expensas de los productores y consumidores pobres. Como un movimiento hemisférico, la reestructuración agraria parece implicar la disminución de la autosuficiencia alimentaria y la promoción de nuevas exportaciones agrícolas. Aunque expresadas en términos de "liberalización de mercado", estas políticas abarcan la recolocación de recursos públicos de empresas

rurales estatales, sectores de la reforma agraria, y campesinos productores a compañías privadas de origen nacional y extranjero.

Los patrones recientes de la reestructuración agraria también parecen incluir cambios importantes en los micro-procesos de la construcción de la fuerza de trabajo rural. En la República Dominicana, la reorientación de la agricultura alrededor de la producción de productos no-tradicionales parece estar impulsando un proceso abigarrado e inestable de semi-proletarización. Con la erosión de los servicios públicos en la agricultura, los productores en pequeña escala han tenido que girar cada vez más a los comercios agrícolas (agrobusinesses) en busca de (1) empleo en las nuevas plantaciones y (2) asistencia de producción a través de contratos de cultivadores. Como se elabora en este estudio, estos nuevos sistemas de producción involucran procesos de trabajo los cuales caen entre empleo asalariado y producción independiente. Los salarios inseguros y restringidos provistos por los negocios agrícolas (agrobusinesses) aumentan la importancia de las contribuciones del trabajo de múltiples miembros de familia, ambos llenando obligaciones directas de trabajo y mejorando salarios inestables. Como se ha demostrado en el contexto dominicano, aquellos más directamente involucrados en la producción de productos no-tradicionales parecen ser altamente vulnerables a presiones, tanto políticas como económicas, porque el suministro controlado de su trabajo es central tanto para la rentabilidad de la compañía como para las nuevas estrategias orientadas al crecimiento económico de Estados endeudados.