

LA ARTICULACION DEL PROCESO DE PRODUCCION DE TABACO EN EL CIBAO

POR FERNANDO FERRAN

Los ingresos por la exportación del tabaco han aumentado en la última década de RD\$14,700.000, en 1962, hasta RD\$31,000.000, en 1971. Por otra parte, el Cibao produce el 70 por ciento de la producción tabacalera. En consecuencia, existe un interés especial sobre la producción, manipulación y empaque del tabaco, ya que es uno de los tres grandes renglones nacionales de exportación agrícola. Los datos para el análisis proceden de la región cibaëña, donde históricamente se ha concentrado la producción.

Cualquier clasificación sobre las unidades operativas campesinas fundada en la división y tenencia de la tierra es arbitraria en razón de que pasa por alto tres aspectos básicos de la actividad agrícola: i) la fertilidad y topografía de la tierra; ii) la posibilidad que tiene el terreno de producir un renglón que dé beneficios líquidos; iii) y la existencia de unidades carentes de tierra como los **echadores de días**. No obstante, el análisis sobre un producto agrícola realizado a nivel regional y no comunitario justifica tal clasificación.

De acuerdo a los resultados del censo de 1971, que incluía 4,168 fincas tabacaleras en las municipalidades de Esperanza, Villa González, Bisonó y Santiago, las unidades operativas más importantes que actúan en la cosecha de tabaco de la región cibaëña son:

i) Los conuqueros minifundistas: unidades operativas en parcelas propias con una extensión de una hasta 32 **tareas**.

ii) Los parceleros minifundistas: unidades operativas en parcelas propias con una extensión de 32 hasta 80 tareas.

iii) Campesinos medios y empresarios agrícolas cuyas fincas son de 80 a 800 tareas. La diferencia entre éstos se basa sobre todo en los intereses comerciales.

iv) Los latifundistas: las unidades operativas con más de 800 tareas.

v) Los colonos: las unidades operativas que normalmente cultivan pequeñas parcelas bajo contratos informales de aparcería.

TABLA I						
DIVISION DE LA TIERRA EN 4,168 FINCAS DE TABACO DE LA REGION DEL CIBAO, 1971						
Tamaño de la finca (tareas)	No. de fincas	o/o	No. de tareas	o/o	Tamaño promedio de fincas (tareas)	o/o de la producción de tabaco
1-32	2,716	(65.16)	37,417	(9.70)	14	34.0
32-80	799	(19.16)	39,155	(10.15)	49	25.0
80-800	577	(13.84)	131,416	(34.08)	228	30.0
800 y más	76	(1.82)	177,520	(46.04)	2,236	11.0
TOTAL	4,168	(100.00)	385,508	(100.00)	92.5	100.0

Fuente: Secretariado Técnico de la Presidencia 1972: grupo IV, p.1
(Se incluye el tabaco criollo y el cubano)

Obviamente, la clasificación anterior es arbitraria y, de hecho, se han propuesto otras. Por ejemplo, según las categorías sugeridas por el Partido Socialista Popular (PSP), se considera como campesino pobre al poseedor de 0 a 75 tareas; el poseedor de 75 a 300 tareas es considerado miembro de la clase media campesina; el poseedor de 300 a 1,000 tareas es considerado como miembro de la burguesía campesina, y los poseedores de más de 1,000 tareas son considerados latifundistas (ver el periódico El Nacional de ¡Ahora!, del 15 de marzo de 1972, p.7). La diferencia principal entre estas clasificaciones reside en las variables culturales empleadas en la clasificación de las unidades operativas, como,

TABLA 2
TENENCIA DE LA TIERRA EN 4,168 FINCAS TABACALERAS
DE LA REGION CIBAENA, 1971

Tamaño de la finca (tareas)	Total de fincas	De propiedad privada	o/o	Alquiladas	o/o	Otras formas	o/o
1-32	2,716	1,136	(41.82)	925	(34.05)	665	(24.48)
32-80	799	327	(40.92)	246	(30.78)	226	(28.28)
80-800	577	411	(71.23)	92	(15.94)	74	(12.82)
800 y más	76	66	(86.84)	5	(6.57)	5	(6.57)
TOTAL	4,168	1,930	(46.30)	1,268	(30.42)	970	(23.27)

Fuente: Secretariado Técnico de la Presidencia 1972: grupo IV, p. 9a.

por ejemplo, la distinción que hace el campesino mismo entre conuco y parcela. Además se admite la diferencia entre el campesinado de clase media y los empresarios agrícolas (la burguesía campesina del PSP). Pero, aunque la diferencia entre ellos se relaciona probablemente con la posesión de 300 ó 350 tareas, no hay datos a mano para defender satisfactoriamente este punto de vista. Además, al parecer, la diferencia se debe más a valores culturales que a la parcelación; esto es, a la explotación de la tierra con el fin de maximizar los beneficios en contraposición a la empresa familiar enderezada hacia la pura subsistencia.

CAMPELINOS MINIFUNDISTAS LA TIERRA COMO RECURSO ENERGETICO FUNDAMENTAL

Los minifundistas son los mayores productores de tabaco en el Cibao, especialmente de tabaco criollo. Si las cifras de la Tabla 2 son representativas de las fincas tabacaleras en la región del Cibao, los minifundios comprenden el 84 por ciento de las fincas tabacaleras y los minifundistas controlan sólo el 20 por ciento del terreno cultivado. Los barbechos y pastizales forman el 66.44 por ciento de la tierra considerada en el censo, pero la tierra baldía en manos de los minifundistas representa sólo el 22.43 por ciento de la que controlan. Las fincas pequeñas producen el 59 por ciento del tabaco nacional, una indicación del cultivo intensivo de la tierra, lo que contrasta agudamente con los latifundios, que sólo producen el 11 por ciento. El 46 por ciento de las tierras, un 2 por ciento del número de fincas, está en manos de latifundistas.

La tierra es el recurso energético principal de los minifundistas. Sin una parcela o tierra suficiente para sembrar, se ven obligados a convertirse en unidades dependientes, sea como aparceros sea como echadores de días —especialmente porque viven dentro de un sistema de economía mercantil y porque dependen, en cuanto a los ingresos, de la producción agrícola y de la dimensión de las parcelas. Cuando los ingresos son insuficientes, sea porque dispone de poca tierra para cultivar y/o de escasa técnica, el campesino se ve obligado a recurrir a los intermediarios, a los usureros y a otras unidades operativas que controlan los recursos financieros. Esto estrangula cualquier oportunidad de maximizar los beneficios.

TABLA 3
USO DE LA TIERRA EN 4,168 FINCAS TABACALERAS
DE LA REGION DEL CIBAO, 1971

Tamaño de la finca (tareas)	Total	Tierra cultivada	o/o de tierra	Tierra tabacalera	o/o de tierra cultivada	Otras siembras	o/o de tierra cultivada
1-32	37,417	31,818	85.03	17,817	55.99	14,001	44.0
32-80	39,155	27,579	70.43	12,973	47.03	14,606	52.96
80-800	131,416	37,162	28.27	15,850	42.05	21,312	57.34
800 y más	177,520	32,834	18.49	5,625	17.13	27,209	82.86

Fuente: datos elaborados por el Secretariado Técnico de la Presidencia 1972: grupo IV, p. 3.

Entre los minifundistas, la herencia es la manera más corriente de obtener una parcela. Formalmente, todos los hijos legítimos heredan lo mismo y no existe diferencia entre los sexos. Sin embargo, el cuadro en realidad es más complejo. Lo que hereda cada hijo, al parecer, depende de la situación particular de la familia y del ideal cultural. Por tanto, frecuentemente no se divide la tierra en partes iguales. Además, en algunos casos, la tierra queda indivisa y se forma una sucesión o se entrega al primogénito que ha obtenido un arbitrio del padre para hacerse cargo de la familia. En cualquier caso, según la costumbre, la tierra se parte entre los miembros supervivientes de la familia. (N. del T. Según el Código Civil, la participación de una sucesión es una cuestión de orden público). Y todo el mundo reconoce que la división de la tierra entre los herederos es la causa principal de los conflictos entre los minifundistas.

La compra es otro medio importante de conseguir una parcela. La venta la

realizan generalmente campesinos que se trasladan a los centros urbanos o que emigran a Nueva York, campesinos ancianos que no pueden cultivar la tierra o que necesitan dinero, o habitantes de las ciudades que desean sacarle algún dinero a sus fincas en vista de las ocupaciones ilegales o de las leyes agrarias promulgadas por el gobierno en 1972. A causa de la presión demográfica y al hecho de que los minfundistas bajo circunstancias normales no venden las fincas cultivadas con la familia, el precio de la tierra ha aumentado considerablemente en la última década. Por ejemplo, en Pontezuela, la mamá de don Gregorio compró, en 1962, 35 tareas por RD\$600. Hoy, vende las ocho tareas que heredó a RD\$375 cada una. De zona en zona, el precio varía, pero en todo caso el valor de la tierra aumentó de RD\$5 a RD\$8 por tarea durante los años cuarenta hasta llegar a unos RD\$250. Hoy en día se cotiza la tarea en unos RD\$500. En razón del aumento de precio, la tierra se hace inaccesible para el minfundista que vive enmarcado en una economía de subsistencia.

La reforma agraria del gobierno y la ocupación ilegal de tierras ofrecen otras oportunidades para la adquisición de tierras. También se hacen **tumbas** en la Cordillera Central, especialmente en los parajes de San José de las Matas y Jánico. Esta actividad prosigue en razón de que el gobierno no considera ilegal la ocupación si el campesino desaloja la parcela después de una o dos cosechas. Si sobrepasa este tiempo, se espera que el ejército lo sacará de la tierra. Existe otra razón para que esta actividad continúe pues, debido a la erosión y a la mala calidad del terreno, el campesino no puede estabilizarse. Aún con estas posibilidades de adquirir tierra y trabajarla, la aparcería es el camino más viable, abierto a los campesinos que no pueden tener a disposición tierra suficiente.

Significativamente, la tenencia de un conuco (no el mero acceso a la tierra) es uno de los valores culturales de más raigambre del campesinado que cultiva tabaco, si no de todo el campesinado. A 115 minfundistas de Pontezuela, Jacagua, Guazumal, Licey al Medio y San José de las Matas se les preguntó si preferían tener 40 tareas de tierra, un salario seguro de RD\$2.50 diarios como obreros agrícolas o un trabajo estable haciendo "cualquier cosa" en la ciudad. Las respuestas fueron como sigue: 77 optaron por la primera alternativa, 9 por la segunda, 24 por la tercera; cinco no pudieron decidirse aunque todos rechazaron la segunda opción.

La extensión mínima de tierra que quieren los campesinos para mantener su familia y satisfacer las aspiraciones culturales varía considerablemente de una zona a otra. En general, probablemente 75 tareas es el tamaño medio "ideal" de una finca de tabaco. 91 minfundistas del grupo campesino mencionado consideraron que 50 tareas bastan cuando se siembran principalmente de tabaco y que 75 tareas eran suficientes. Doce de los restantes 24 opinaron que 40 tareas de tabaco eran "suficientes para el mantenimiento de la familia". Dos presidentes de sociedades exportadoras y cinco funcionarios del Instituto del Tabaco y del Instituto Agrario Dominicano calcularon que un campesino necesitaría de 75 a 100 tareas como mínimo para poder disfrutar de un estándar de vida "mediano" (no se definió este adjetivo).

ESTRATEGIA DE LA SIEMBRA

Los minifundios son cultivados a fondo. En consecuencia, los campesinos tabacaleros emplean diversas estrategias. O siembran exclusivamente tabaco o dividen la tierra y siembran una porción de tabaco y el resto de otro producto. En otro caso, el tabaco se entremezcla con el resto o se aísla. Lo más corriente es sembrar otro fruto: la planta de tabaco está expuesta a las contingencias del medio ambiente y por eso el monocultivo es muy arriesgado. Los otros frutos no sólo contrabalancean los riesgos que se corren en la siembra del tabaco, sino que contribuyen también a fortalecer la economía familiar de subsistencia. Entre las siembras secundarias más importantes se cuentan el maíz, la piña, el arroz, el tomate, la yuca, el guineo, el café, el cacao y el coco. No hay ni que decir que los campesinos tabacaleros minifundistas no son económicamente autosuficientes, ya que están enmarcados en una economía de tipo mercantil. Empero, la producción del tabaco no es sólo una fuente de ingresos, sino que también refuerza el ideal tradicional del campesino de sacarle frutos a la tierra para el consumo directo.

TABLA 4
USO DE LA TIERRA POR LOS MINIFUNDISTAS DE 3,515
PARCELAS DEL CIBAO, 1971

Area de la finca (tareas)	Tierra tabacalera (tareas)	De por sí (tareas)	o/o	Entre mezclada	o/o	Otras siembras (tareas)
1-32	17,817	12,006	(67.38)	5,811	(32.61)	14,001
32-80	12,973	9,181	(70.77)	3,792	(29.22)	14,606
TOTAL	30,790	21,187	(68.61)	9,603	(31.18)	28,607

Fuente: datos elaborados por el Secretariado Técnico de la Presidencia 1972: grupo IV, p. 3.

Para la siembra, los frutos de segunda importancia se escogen de acuerdo a tres criterios: Primero, hay que evaluar el ciclo de crecimiento, la inversión de tiempo y el empleo de mano de obra. Durante la cosecha del tabaco es casi imposible para una familia que labra una parcela de tabaco dedicar tiempo y mano de obra a cualquier otro fruto. Segundo, el valor dietético suplementario es importante puesto que algunos de estos productos no se negocian sino que se consu-

men en la casa. Tercero, se toma en cuenta el precio de venta para reforzar los ingresos líquidos producidos por el tabaco.

Aunque en estas fincas se considera el tabaco como el fruto básico, hay otros productos para los que el tabaco es secundario. Es muy frecuente la siembra de tabaco criollo como producto secundario para aumentar los ingresos en las fincas del Cibao. En la siembra del tabaco, una planta no perenne, se tiene la ventaja de que se consigue dinero tres meses después de preparar los canteros. El campesino obtiene este dinero de los intermediarios, que le hacen avances; de la venta de las hojas barresuelos y de la **venta a la flor**, actividad ésta que resulta perjudicial. También el tabaco sirve de garantía para obtener crédito en las pulperías de los campos. Este dinero es generalmente muy útil para los gastos de la casa y para cubrir las deudas de las mismas pulperías entre una cosecha y otra. Además, los beneficios que deja la tarea de tabaco figuran entre los más altos que reciben los minifundistas y la sola siembra es una fuente segura para la obtención de crédito en la comunidad.

Durante el trabajo de investigación en Cutupú y Río Verde Abajo, en la provincia de La Vega, los 21 plantadores de guineo y plantadores entrevistados justificaron la existencia de unas cuantas tareas de tabaco en las fincas como cosa necesaria para resolver los líos (deudas) de las pulperías. Para ellos, el tabaco quería decir crédito seguro y dinero fácil. Siempre que el quintal de tabaco se mantenga sobre los RD\$20 opinan que vale la pena sembrarlo. Como dijo un entrevistado:

— **El tabaco es la cosecha de nojotro lo infelice. Ella mata lo lío, sobre to ahora que pagan el cerón por encima de lo veinte peso...**

ORGANIZACION DE LA MANO DE OBRA EN LAS FINCAS

Los campesinos tabacaleros dependen de la tierra para subsistir, pero la clave de su actividad productiva está en el bajo costo de la mano de obra. Esto es ciertísimo pues ellos mismos trabajan sus tierras. Normalmente, el padre administra los recursos económicos de la familia y el trabajo es ejecutado por el núcleo familiar como unidad económica. No se paga un estipendio en efectivo a ninguno de los miembros de la familia. El propósito de esta empresa familiar es ganarse la subsistencia y no enriquecer a los miembros o maximizar los beneficios. El minifundista tabacalero no evalúa todas las entradas y salidas de la parcela en relación con los precios del comercio; además se considera parte del núcleo familiar, al que está obligado a mantener a cualquier precio.

En algunas ocasiones se dan variantes en la mano de obra diferentes de la anterior. El núcleo familiar sirve como catalizador de la mano de obra que se encarga de atender la parcela en tanto que el padre sale a echar días en una hacienda cercana mayor o trabaja como aparcerero con la ayuda de unos pocos peones. En estas circunstancias, el padre supervisará la labor realizada en el fundo familiar y trabajará en ello horas extras. Si el núcleo familiar no es lo suficientemente grande, o los jóvenes no están en la edad de trabajar, se alquilan echadores de días.

TABLA 5

DEPENDENCIA ECONOMICA DEL CAMPESINO EN 3,515 FINCAS
TABACALERAS DEL CIBAO, 1971

Area de la finca (tarear)	Total de fincas	Finca propia	o/o	Actividades no agrícolas	o/o	Otras fincas	o/o	No utilizadas
1-32	2,716	1960	(72.16)	383	(14.10)	328	(12.09)	45 (1.65)
32-80	799	799	(86.98)	51	(6.38)	47	(5.88)	5 (10.62)
Total	3,515	2,655	(75.83)	434	(12.34)	375	(10.66)	50 (1.42)

Fuente: datos elaborados por el Secretariado Técnico de la Presidencia 1972: grupo IV, p. 10 b.

TABLA 6

MANO DE OBRA EMPLEADA EN 3,515 FINCAS TABACALERAS
DEL CIBAO, 1971

Area de la finca (tarear)	Total de fincas	Sólo miembros de la familia	o/o	Sobre todo miembros de la familia	o/o	Echadores de días	o/o
1-32	2,716	1,584	(58.32)	816	(30.04)	316	(11.63)
32-80	799	366	(45.80)	253	(31.66)	180	(22.52)
TOTAL	3,515	1,950	(55.47)	1,069	(30.41)	496	(14.11)

Fuente: datos elaborados por el Secretariado Técnico de la Presidencia 1972: grupo IV, p. 11a.

Aunque los cálculos varían, se puede asegurar que una familia de siete (cinco hombres, los hijos varones con edades entre 9 y 18 años, y dos mujeres) puede labrar entre diez y quince tareas de tabaco criollo. Los trabajadores de la familia no reciben salarios aunque laboren el tiempo que sea. Se utiliza la mano de obra del exterior cuando se dispone de pocos trabajadores en la familia o durante la época del trasplante y la cosecha, cuando aumentan las necesidades. Los echadores de días ganan RD\$1.50 diarios más el desayuno y el almuerzo (\$1.). Pero los salarios diarios varían de región en región. Por ejemplo, en San José de las Matas y en Jánico el pago real desciende a \$1 diario más la comida, mientras que en Villa González y El Ingenio, el estipendio diario es de \$2.50 más el desayuno y el almuerzo. En algunos casos, la mano de obra toma la forma de ajuste: se calcula un precio para un trabajador determinado sin tomar en cuenta el tiempo. De este modo, el propietario de la parcela obliga a los empleados que hagan un trabajo en un período restringido en lugar de que lo extienda con la esperanza de aumentar el jornal diario. Generalmente, los ajustes se acuerdan con un trabajador que se hace responsable de emplear la mano de obra adicional y les paga a los peones del dinero acordado.

Además de la mano de obra del núcleo familiar y del pago de los echadores de días, existen otras dos fuentes de mano de obra a disposición de los minifundistas tabacaleros. La primera se genera en "la red interna de adaptación" del campesino y da origen a una bolsa de mano de obra formada por los parientes naturales y civiles, y los **compadres**. La segunda fuente de mano de obra se conoce comúnmente con el nombre de **junta**.

La red interna de adaptación consiste en una red social bien entretrejida y estructurada gracias a la cual el campesino individual se asegura el control del ambiente y multiplica así los recursos de adaptación y, por tanto, las oportunidades de éxito. Si bien esto no es verdad en el caso de las otras unidades operativas que se analizarán más adelante, al parecer, en el caso de los minifundistas, las redes sociales se limitan exclusivamente a la adaptación interna, o sea a la defensa de los intereses del grupo. Los miembros de este grupo forman una red de adaptación más amplia —en el propio entorno— que desborda el trabajo individual.

Los campesinos distinguen normalmente a los miembros de la red de adaptación interna. Los relacionan con los miembros de la familia —sobre todo con los hermanos, tíos y primos hermanos. Mi familia es como los llaman. Esta es una calificación generacional limitada que contrasta con el propio grupo de la familia nuclear. En adición, los parientes políticos —sobre todo los esposos de las hermanas— son calificados de parientes y se consideran las personas más estrechamente ligadas a la misma familia nuclear. Finalmente, la relación bivalente de los compadres, que se establece especialmente a través del bautismo, puede ser simétrica o asimétrica, dependiendo de la situación social de ambos miembros. El compadrazgo, o parentesco ficticio, se caracteriza como una relación entre patrono y cliente. En el caso bajo estudio, un colectivo de trabajo integrado por la red de adaptación interna del campesino minifundista, es posible que el compadre "simétrico" coopere en las tareas realizadas en la parcela de tabaco. En algunos

casos, el campesino puede también considerar como miembro de la red de adaptación interna a un amigo, en contraste con un conocido (una persona con quien tiene relaciones superficiales y esporádicas). Son amigos, corrientemente, las personas que no son parientes y que han nacido en la propia comunidad del campesino, o que han mantenido relaciones de persona a persona por un tiempo; por esta razón, son también considerados normalmente miembros de la red de adaptación interna. En verdad, la mayoría de los amigos son elegidos frecuentemente para servir de compadres "simétricos"

Se espera que los miembros de la red de adaptación interna cooperen libre y espontáneamente entre sí bajo un modelo ideal de reciprocidad general. Dentro del círculo de la red de adaptación interna del campesino, el intercambio de favores y servicios fortalece la unidad; estos pueden variar desde la cooperación en el trabajo o dar un consejo, hasta la ayuda financiera o comunitaria cuando se precisa. La mayoría de este intercambio de favores no se realizaría si no existiera este mecanismo de adaptación. En verdad, este intercambio de servicios constituye un mecanismo defensivo y da seguridad al campesino de que obtendrá un servicio cuando lo solicite. La cooperación interna en la red se refuerza debido a la presión del mundo circundante y a la tradición regional. La cercanía geográfica hace que la red de adaptación interna se vuelva más significativa y exigente.

A consecuencia de esta dependencia mutua, en cuanto a servicios y favores dentro de la red de adaptación interna, se produce una actitud de confianza y respeto, nacida de las relaciones personales íntimas. El respeto que caracteriza las relaciones sociales existentes en la red motiva que los intercambios sean formales a la vez que significan la lealtad y la mutua dependencia.

Paradójicamente, no es necesario que haya mancomunidad de intereses económicos —por ejemplo, parcelas, siembras u otros bienes de propiedad común— en estas relaciones del grupo de adaptación. Existe el consenso general de que la primera responsabilidad de uno es para con la propia familia ("la familia es la sangre y la sangre pesa más que el agua"). Este paradigma individualista, al parecer, es muy frecuente en la vida diaria normal. Pero todo campesino sabe que será apoyado y que está protegido por los miembros de su red de adaptación interna, pero que las responsabilidades diarias recaen sobre él y se espera que las resuelva con la cooperación de su núcleo familiar sin pedir ayuda constante a la red de adaptación.

La segunda base de ayuda laboral son las "juntas". Los campesinos emplean el núcleo familiar en las tierras siempre que sea posible. Pero a veces, para tareas que requieren más mano de obra que la que puede suministrar el núcleo familiar y los colectivos de la red de adaptación interna, tratan de conseguirla en primer lugar por medio de las juntas: un sistema cooperativo de intercambio de mano de obra. Históricamente, el sistema se generó por la falta de mano de obra a causa de la dispersión de la población. Hoy en día, según parece, se debe a la imposibilidad de algunos agricultores de alquilar peones. Los componentes de las juntas no reciben dinero en efectivo. Una cierta cantidad de trabajo en la finca de uno

se intercambia por un equivalente de trabajo en la finca de otro miembro de la junta. El propietario del fundo da la comida.

Esta costumbre de las juntas parece que está desapareciendo rápidamente, sustituida por el hábito más provechoso de alquilar trabajadores. Por ejemplo, durante la época de esta investigación, sólo se informó de seis juntas para la cosecha de tabaco en los pueblos de Gurabo, El Ingenio y Villa González. Sin embargo, con el surgimiento de las asociaciones y cooperativas, y la preparación de semilleros comunitarios por el Instituto del Tabaco, se mantienen todavía las juntas y con cambios estructurales; por ejemplo, en vez de los miembros trabajar en otras parcelas o en los semilleros, generalmente le pagan a un echador de días para que haga el trabajo.

Los minifundistas tienen que competir con los peones para trabajar como echadores de días o para cultivar una finca como aparceros. Los echadores de día son campesinos sin tierra que están obligados a mantenerse y a mantener a las familias trabajando por un jornal diario. Se acercan a la clasificación de Mintz sobre "el proletario rural" (1953-1954). Se ganan la vida vendiendo su trabajo y viven en callejones (caminos rurales que unen diversas parcelas). Las casas son propiedad en general de un latifundista vecino, aunque en algunos casos son suyas. Frecuentemente, en cada callejón, hay siete u ocho casas juntas, ocupando cada una menos de una tarea. En cada callejón se establece una familia de tres o cuatro hermanos, los parientes políticos y tal vez uno o dos amigos. Una investigación realizada con 35 echadores de días de Pontezuela, El Rubio y Río Piedras Abajo, muestra que sus dos aspiraciones principales son: tener un pedazo de tierra y/o tener un empleo permanente en un pueblo.

TECNOLOGIA

Los minifundistas emplean poco los adelantos tecnológicos en la producción de tabaco. Los usos del siglo diecinueve se entremezclan con el empleo de fertilizantes y pesticidas. La situación va mejorando gradualmente gracias a los esfuerzos de los agrónomos del Instituto del Tabaco y a los de las casas exportadoras. Estas actividades están enderezadas hacia la construcción de los semilleros, el cuidado de las posturas, la utilización de pesticidas y fertilizantes y el cuidado de las hojas en lo tocante a la humedad. Se están abandonando viejos hábitos (como el secar las hojas de tabaco fuera de los ranchos y al sol) y las supersticiones, gracias a que las cosechas rinden más y se aumentan los ingresos. Un ejemplo de superstición es la presencia de un crucifijo en cada extremo de la parcela para obligar que los insectos y las plagas se vayan del terreno. Pero, como dijo un campesino de Tamboril:

—Si con el fertilizante se aumenta el rendimiento de frutos, le haré beber ese ron a la tierra.

TABLA 7
TECNOLOGIA EMPLEADA EN 3,515 FINCAS TABACALERAS
DEL CIBAO, 1971

Area de la finca (tareas)	Total de fincas	Fuerza mecánica	o/o	Tracción animal	o/o	Ambas	o/o	Ninguna	o/o
1-32	2,716	456	(16.78)	1,177	(43.33)	270	(9.94)	813	(29.93)
32-80	799	228	(28.53)	302	(37.79)	141	(17.46)	128	(16.02)
Total	3,515	684	(19.45)	1,479	(42.07)	411	(11.69)	941	(26.77)

Fuente: datos elaborados por el Secretariado Técnico de la Presidencia 1972: grupo IV, p.12.

ESTIMADO DEL INGRESO ANUAL DE UN MINIFUNDISTA

Uno de los problemas más arduos durante la investigación de campo fue estimar los ingresos de un minifundista. Porque es difícil obtener estadísticas adecuadas sobre la producción de los diversos frutos, pueden servir de ejemplo los egresos e ingresos de una parcela determinada.

Don Pedro G. vive en el municipio de Moca con un núcleo familiar de siete; cinco pasan de los doce años y ninguno está casado. La parcela es de 40 tareas y está valorada en RD\$14,450. De esta suma, RD\$450 representan el valor de la casa y RD\$14,000 la tierra circundante. El conuco está adeudado con el Banco Agrícola y los pagos de intereses oscilan entre los RD\$50 y los RD\$150 en cada cosecha de tabaco. En la parcela se produjeron en 23 tareas, 49 quintales de tabaco criollo, que vendió a un intermediario, compadre suyo, a razón de RD\$28 el quintal. En diez tareas cosechó 24 mil guineos (dos mil mensuales) y más tarde los vendió a RD\$14 el millar; también sacó alguna yuca y batata. Si no se toman en cuenta los costos de la mano de obra, los beneficios de la venta del tabaco llegan a RD\$843, los de la venta de los guineos a RD\$226 aproximadamente y los de los frutos menores a unos RD\$150. Los ingresos en efectivo de don Pedro son de unos RD\$1,019 al año una vez pagados los intereses.

Durante el mes de agosto, don Pedro gastó en la pulpería del vecindario RD\$64.63. En esta cuenta se incluyen arroz, frijoles, espaguetis, sal, queso, aceite, pan, azúcar, y cebollas, pero se excluye la carne de vaca y de pollo y los huevos, pues no había un registro en la carnicería del campo. Si esta cuenta men-

sual es representativa de los gastos que se incurren en la bodega, entonces se podrá estimar un gasto de \$775.56 para una familia de ocho personas. Quedan unos \$243.44 —\$20.28 por mes— para cubrir las otras necesidades del núcleo familiar en el curso del año.

Obviamente, si los ingresos de don Pedro son representativos, son una muestra de que los minifundistas disponen de muy poco dinero efectivo. Los reducirán aún más una enfermedad ocasional, o los gastos en ron, en peleas de gallos y en billetes de la lotería. Los ingresos producidos por la cosecha se van en cubrir deudas contraídas con la pulpería y otros comercios del medio ambiente. En razón del control por otros sobre la tierra y su difícil adquisición, el campesino tabacalero sólo puede esperar vivir dentro de una economía de subsistencia. Hablando con realismo, no puede convertirse en empresario y tiene, por tanto, que depender de cualquier unidad que controle los recursos financieros. Por otra parte, no dispone de dinero sobrante para comprar productos de la artesanía o industria nacional. Irónicamente, el desarrollo de la última depende del crecimiento del mercado interno, representado principalmente por estos campesinos que forman la gran mayoría de la población rural.

RECURSOS FINANCIEROS: DINERO EFECTIVO Y CREDITOS PARA LA PRODUCCION

En lo tocante a la producción de tabaco, el campesino carece de recursos de capital y, por tanto, sólo dispone de un crédito limitado. Enmarcado dentro de un sistema comercial, no le basta al campesino tener bajo control unas cuantas tareas de tierra. También necesita disponer de un recurso energético fundamental: crédito y capital financiero para la producción. En otras palabras, la tenencia de tierra, aunque es un valor cultural, no es una fuente de poder autosuficiente para los minifundistas.

Para ofrecer un ejemplo más evidente de la dependencia del campesino en lo tocante a los créditos y los recursos financieros para la producción, se pueden considerar dos estrategias de mercadeo. Las ofertas sobre las hojas barresuelos, a \$10 y \$14 el quintal, se hacen a fines de enero y principios de febrero. Al acercarse la recolecta, a fines de agosto, los precios suben hasta \$28 y \$30. Al finalizar la temporada los precios descienden a un promedio de \$24 el quintal. Las ventas del tabaco, según la costumbre, se realizan en el rancho del productor después del **entroje** y antes del enseronamiento. El negocio se hace de acuerdo a los precios del momento. En vista de esto, el campesino debe seguir la estrategia de retener el tabaco para venderlo a un precio más alto antes de que termine la temporada.

Ahora bien, en muchos casos, los minifundistas necesitan desesperadamente dinero. Pueden ser presionados por el dueño de una pulpería para que le abone los fiados o por la enfermedad de un familiar o por una circunstancia similar. En esta ocasión, el campesino tiene que vender la cosecha a destiempo y a un precio

más bajo del que hubiera obtenido más tarde. Otro caso es el de la costumbre conocida como "venta a la flor". De acuerdo a ella, el campesino vende dos o tres quintales de tabaco estando la planta aún en el terreno. El precio es el del comercio. El intermediario paga y recibirá el tabaco cuando el campesino lo haya cosechado y curado. Así, si a principios de febrero el productor vende dos quintales de tabaco a \$10 el quintal, en la época en que lo entregue al intermediario el precio probablemente estará entre los \$24 y los \$28 el quintal. Esta venta a destiempo representa una pérdida neta mínima de \$18 para el campesino. Y el intermediario se gana un interés de \$13 por ciento en menos de cinco meses por el dinero que avanzó.

Como se dijo previamente, de acuerdo a los datos disponibles, el crédito es lo que más necesitan los minifundistas, junto con disponer de un control mayor sobre suficiente terreno. Según nuestros datos, la distribución de recursos financieros es mucho más desigual que la mera distribución de tierra y de ingresos. En el ámbito urbano, las fuentes más corrientes para obtener créditos utilizables en la producción son i) las diversas casas que dan ayuda financiera en forma de préstamos y ii) el popular **san** de la comunidad, que no se considerará aquí en razón de su carácter urbano y que es utilizado irregularmente por los campesinos para cubrir los gastos de la cosecha y de la casa.

PRESTAMOS DE LA RED DE ADAPTACION INTERNA

Para los minifundistas, la ayuda procedente de un miembro de la red de adaptación interna es la costumbre crediticia más informal. No pagan intereses. Se espera que los hermanos mayores y los compadres "asimétricos" cooperen de inmediato. Aunque las relaciones con un hermano o un pariente del campesino son más abiertas e igualitarias, los intercambios con los compadres "asimétricos" son generalmente del tipo de patrono y cliente. No es raro oír, en privado, a figuras prominentes de las comunidades campesinas de que se les busca para que sirvan de compadres (asimétricos en este caso) puesto que el conjunto de servicios y favores que implica este lazo ficticio de parentesco es también asimétrico.

Sin dudas, el campesino no sólo recibe gratificaciones en razón de estas relaciones asimétricas de compadrazgo (sea en dinero efectivo, préstamos, recomendaciones de empleo, protección legal y otras cosas), sino que el compadre recibe también favores. El último conserva como cliente al campesino necesitado, por cualquier motivo que sea. Normalmente, el campesino representa una garantía para que se mantenga la situación social, política y económica del compadre de la comunidad. Por ejemplo, de 25 aparceros entrevistados en Villa González y Pontezuela, sobre quién se beneficiaría de la recién aprobada ley agraria número 289, diecinueve declararon que no ocuparían o comprarían tierras de los ricos compadres de la élite, aún cuando fuera posible legalmente. El argumento corriente era:

—¿Cómo le haría ahora eso a mi compadre que me ha desempeñado durante tanto tiempo...?

Uno de ellos razonó así:

—¿No me ha dado el señor D. comida para mis hijos durante todos estos años?

Dos de los seis que quedaban tenían dudas sobre cómo debían actuar. Sólo cuatro de los aparceros pensaban comprar la tierra de acuerdo a la ley. Es justo observar que los hijos de los aparceros entrevistados no consideraron sagrados estos lazos de compadrazgo asimétrico —a causa, con toda probabilidad, del surgimiento de nuevas posibilidades de adaptación.

CREDITOS MONETARIOS: TRUEQUES EN LAS PULPERIAS Y FIAOS DE COMIDAS

Una forma equivalente a la compra en efectivo entre los minifundistas tabaceros es el trueque con el propietario de una pulpería. Según esta estrategia, el campesino intercambia tabaco por comida, ron u otro producto. El precio de la sarta es generalmente inferior al del comercio. Esto da un margen de beneficio al pulpero, que frecuentemente vende el tabaco cuando aumenta el precio, obteniendo un margen mayor de ganancia. En otros casos, el campesino recibe el precio del comercio pero las sartas son pesadas en la balanza de la pulpería —que usa el sistema norteamericano: una libra — a 16 onzas—. El campesino, como cualquier otra unidad que opera en el negocio del tabaco, pesa el tabaco en una balanza francesa, en la cual una libra equivale a 18 onzas. Así, pues, la sarta baja de peso artificialmente cuando la compra el pulpero, que a su vez obtiene la ventaja de vendérsela al intermediario luego de pesada en una balanza francesa. La costumbre del trueque alienta a los campesinos a sacar sartas de los ranchos durante la noche. Esto ha obligado a los productores grandes y medianos a emplear serenos en los ranchos.

Los campesinos abren crédito en las pulperías cercanas a las fincas. Las relaciones entre el campesino y el pulpero son complejas, ya que defienden intereses contrapuestos. A menudo, el pulpero da crédito al campesino meramente para comprometerlo hasta el momento de la cosecha. Si el pulpero corta el crédito, el campesino simple y llanamente se enreda con otra pulpería y le deja una deuda incobrable. Por otra parte, el deudor campesino sabe que si de tiempo en tiempo no abona algo no pueden seguir los fiados y cogerá mala reputación con los otros pulperos de la vecindad. De este modo, durante la temporada, se mezclan los créditos y los pequeños reembolsos. Por ejemplo, una información de una pulpería de La Vega, en Río Verde (La Vega), indica que le adeudaban RD\$1,051.38 y que el capital fijo y el de trabajo totalizaban RD\$3,411.65.

Frecuentemente, los campesinos pagan estas deudas temporales con tabaco en vez de dinero efectivo. En el momento de la cosecha, los deudores entregan tabaco a los pulperos para cubrir las deudas o líos. Por esta razón y por el hábito del trueque, los pulperos actúan corrientemente como "comines" (intermediario

TABLA 8

DIVERSOS RECURSOS FINANCIEROS EMPLEADOS POR 230 MINIFUNDISTAS

Area de las fincas (tarefas)	Número total de productores	Préstamos de la red de adaptación interna	o/o	Créditos no monetarios de las pulperías	o/o	Usureros	o/o
1-32	115	91	(79.93)	104	(90.43)	18	(15.65)
32-80	115	88	(76.52)	106	(92.17)	15	(13.04)
TOTAL	230	179	(77.83)	210	(91.30)	33	(14.35)

NOTA

A estos productores minifundistas se les pidió verbalmente que señalaran las fuentes de financiamiento a que habían recurrido durante la temporada tabacalera sin tomar en cuenta la cantidad recibida y el número de veces que habían recurrido a la misma fuente. Se anotó por separado cada posibilidad.

Las cifras de la Tabla representan el número de campesinos que recurrieron a las diversas fuentes de financiamiento.

número dos) de los corredores tabacaleros. Reciben la mitad de la comisión del intermediario (RD\$1 por quintal) o, en lugar de partirse la comisión, obtienen el margen de beneficio que se produce de la diferencia de precios que hay entre el pagado al campesino y el que se obtiene del corredor cuando se le traspaesa el tabaco.

Según un estudio realizado en 20 pulperías escogidas al azar en las comunidades rurales de Gurabo, San José de las Matas, Jacagua, Tamboril, Moca y Cutupú, dieciocho realizaban trueques y todas aceptaban el tabaco para cubrir las deudas de la temporada. Existen pruebas de que por lo menos 14 de estas tiendas servían como comines de los intermediarios.

PRESTAMISTAS (USUREROS)

Una de las posibilidades más desfavorables abiertas a los minifundistas para obtener dinero es el recurrir a un usurero o prestamista. Prestan el dinero corriente a un interés de 15 a 20 por ciento mensual. Como dijo alguien de chiste: —Al módico veinte—.

TABACALEROS DURANTE LA COSECHA DE 1971-1972

Organi- zaciones de los produc- tores	o/o	Crédi- tos ban- carios para la produc- ción	o/o	Interme- diarios	o/o	Otros	o/o
27	(23.48)	10	(8.69)	103	(89.56)	18	(15.65)
49	(42.61)	39	(33.91)	98	(85.22)	26	(22.61)
76	(33.04)	49	(21.30)	201	(87.39)	44	(19.13)

Aunque algunos intermediarios son también miembros de la red de adaptación interna del campesino, se clasificaron de acuerdo al destino que se daría al dinero.

Los números entre paréntesis indican los porcentos de campesinos en cada categoría.

Geográficamente los campesinos proceden de: Guázumal, Jacagua, Gurabo, Pontezuela, Cutupú, San José de las Matas, Licey al Medio, Tamboril y Moca.

En algunos casos, los usureros locales dependen de las firmas prestamistas de la ciudad, actuando así como intermediarios. En otros casos, obtienen préstamos de esas firmas al 3 por ciento mensual. Con más frecuencia, los usureros se inician prestando dinero procedente de la venta de una tierra heredada o de una empresa comercial. Con el paso de los años, consolidan y aumentan la clientela y el capital.

Según un estudio de las actividades de dos de estos usureros del pueblo de Villa González y de otro de San José de las Matas, se ve que tales prestamistas —dos de ellos mujeres— disponen de prestamistas subalternos, estableciendo así una red más compleja entre ellos (los prestamistas número uno) y la clientela de aparceros de la comunidad. Según otro caso de Gurabo, el dueño de un colmado de tipo medio prestaba dinero a base de pago mensual.

Se tienen pruebas suficientes para decir que en la última década algunos propietarios medios de tierra y algunos latifundistas comenzaron también a prestar dinero a los minifundistas, aunque a un interés menor que el de los usureros tradicionales. (¿de 5 a 10 por ciento?). Puesto que disponen de mejores recursos

financieros que los minifundistas, aumentan, gracias a esta estrategia, el control sobre el medio ambiente rural. En uno de los casos, un propietario de 210 tareas de las proximidades de Moca, según se dice, vendió 120 tareas de la finca para disponer de suficiente dinero efectivo y poder embarcarse en el negocio de préstamos como una fuente más segura de ingresos que la agricultura. Sin tomar en cuenta que estos casos sean representativos o no, hay un hecho que parece cierto: Debido a la dificultad de obtener financiamiento, los minifundistas son vulnerables frente a los usureros tradicionales (y sus altas tasas de interés) y frente a los propietarios de tierra medianos y los latifundistas (que controlan grandes recursos financieros).

ORGANIZACIONES CAMPESINAS

Durante los últimos años los campesinos han organizado, por ellos mismos o con la ayuda externa, varias asociaciones de tabacaleros y cooperativas de ahorros y préstamos. El objetivo principal de esas organizaciones consiste en maximizar y optimizar las posibilidades de cultivo, financiamiento y mercadeo de los productos agrícolas por medio de acuerdos estructurales sobre la cooperación y la planificación. Algunas de estas organizaciones de tabacaleros, en contraste con las cooperativas, son de naturaleza más informal y local. En verdad, en cuanto al origen y la organización, muestran un alto grado de espontaneidad.

De un total de 11 organizaciones locales campesinas visitadas y estudiadas, se analizará, con más detalle, la composición de dos de estas asociaciones de tabacaleros de la provincia de La Vega. La primera consta de 17 miembros, la otra de 24. Habían comenzado a actuar en 1969 y 1970 por iniciativa de los campesinos de la región. Actualmente, en 1972, son asesorados dentro de ciertos límites por parte de los servicios comunitarios de radio Santa María, de propiedad privada, ubicada en La Vega, y por los agrónomos del Instituto del Tabaco, en diversos tópicos que van desde cómo llevar un registro de los créditos hasta cómo se hace un semillero. Ambas han establecido como objetivos mínimos la cooperación en la recolecta del tabaco, el otorgamiento de préstamos limitados a los miembros, poniendo en práctica ciertos hábitos de ahorro, y el mercadeo del tabaco propio (y otros productos) sin la interferencia de los intermediarios. En el momento de esta investigación se había logrado el primer objetivo. Los otros dos estaban pendientes, pues faltaban los recursos financieros.

Al parecer, la composición de las dos asociaciones era la típica de estas organizaciones locales de campesinos, pues estaban integradas formalmente por la red de adaptación interna del campesino. Por ejemplo, la composición de la primera asociación estudiada era, tomando al que dió el informe como protagonista: cuatro hermanos del protagonista, el padre, dos cuñados, tres compadres "simétricos" y uno "asimétrico". Los cinco miembros restantes eran vecinos del protagonista y todos, excepto uno, estaban relacionados por los vínculos de compadrazgo y parentesco político con alguno de los hermanos del protagonista.

Al parecer, estas pequeñas organizaciones campesinas, aunque chicas en

cuanto a actividad y en cuanto a integrantes, disponen de buenos *chances* para quebrar el control financiero de que disponen hoy en día los prestamistas y financieros. Si estos campesinos minifundistas llegan a dominar las técnicas formales de las agrupaciones, si barren con la influencia de los caciques económicos y políticos de la localidad, y si a causa de ciertos problemas, como los de naturaleza política, no es obstruída la actividad de estos grupos, dichas organizaciones ampliarán el abanico de las actividades sociales del campesino y de los recursos financieros a su disposición, mejorando la situación socioeconómica de los socios.

Además, si logran organizar un sistema local de mercadeo (desde la agrupación campesina hasta el almacén criollo) los campesinos obtendrían probablemente mejores precios, ya que negociarán con cantidades más grandes de tabaco. Cuando estas organizaciones controlen las operaciones de mercadeo, en vez de los corredores actuales, los campesinos conseguirán beneficios mayores ya que posiblemente pasarán a sus manos las comisiones que se pagan por las compras.

Si esto sucediera, las casas exportadoras establecerían entonces una nueva política de compra. En lugar de depender de los intermediarios (y, con el tiempo, de los empacadores locales) para asegurarse el suministro necesario de tabaco criollo, los exportadores podrían negociar directamente con las organizaciones de productores. Esto se haría por medio de un contrato que estipulase primeramente que el dinero avanzado previamente a los productores por los intermediarios se pasaría ahora a las organizaciones de los cosecheros. A cambio, éstas podrían acordar vender el tabaco a la casa exportadora, fijando los precios de acuerdo a los existentes en el momento de terminar la cosecha. Este procedimiento no sólo racionalizaría las operaciones de compra, sino que, probablemente, pondría fin al sistema de mercadeo de los intermediarios, por lo menos en algunas zonas tabacaleras, contribuiría a la organización del sector productor y también garantizaría por adelantado, a los exportadores, una cuota del tabaco cosechado.

De todos modos, el Instituto del Tabaco ha pedido al Banco Agrícola que conceda créditos para la producción de tabaco a las pequeñas asociaciones de agricultores, comenzando con la cosecha de 1972-1973. Este sería el fin de una vieja política según la cual no se otorgaban créditos para la producción a las organizaciones campesinas carentes de reconocimiento legal. Si esta ayuda es efectiva, se aumentará la capacidad de los miembros de la asociación para obtener crédito de su propia organización y, en consecuencia, se llenará una de sus necesidades más urgentes. Por otra parte, gracias a este uso se aumentará el abanico de los servicios de crédito —casi inexistentes hoy día— de las organizaciones oficiales con respecto a los minifundistas.

CREDITOS DE LOS BANCOS PARA LA PRODUCCION

Los sitios más corrientes para la obtención de créditos por parte de los productores minifundistas de tabaco son el Banco Agrícola y la Secretaría de Agri-

cultura. Estos créditos se canalizan por medio del Instituto del Tabaco, organismo oficial, con un interés anual de 8 por ciento normalmente; pero sube a 10 por ciento luego que se incluyen los gastos administrativos. En estos créditos se incluyen todos los costos de producción indicados en la Tabla G. También, de acuerdo a contratos especiales, se incluye la construcción de ranchos de tabaco. Además, se tienen en cuenta la ayuda técnica que dan los agrónomos del Instituto del Tabaco.

TABLA 15

ESTIMADO DE LOS GASTOS EN QUE INCURREN LOS EXPORTADORES Y LOS EMPACADORES LOCALES

Mano de obra	Casa exportadora	Empacadora local
Costo del tabaco en la parcela	60.0 o/o	60.0 o/o
Operaciones preliminares	2.5 "	2.5 "
Despacho a almacenes	1.0 "	1.0 "
Comisión del intermediario	2.5 "	2.5 "
Baja de peso en el almacén	9.0 "	9.0 "
Manipulación	10.0 "	4.0 "
Gastos administrativos	3.0 "	
Merma después del empaque	1.0 "	1.0 "
Gastos financieros	9.0 "	9.0 "
Gastos de venta y empaque	2.0 "	

El programa de créditos de la Secretaría de Agricultura, denominado crédito supervisado, está destinado a favorecer a los campesinos que en cosechas anteriores no han podido cubrir las obligaciones con el Banco Agrícola. Cuando esto sucede, y el campesino solicita un nuevo crédito, se envía el caso a la Secretaría de Agricultura, donde la petición es estudiada por funcionarios de la Secretaría y del Instituto del Tabaco.

Otra fuente abierta de crédito oficial, en la actualidad, es la de la Oficina de Desarrollo de la Comunidad (ODC). El crédito se canaliza en coordinación con el Instituto del Tabaco, aunque el alcance es generalmente más amplio, pues abarca también programas de la comunidad. Según algunos informantes, esta fuente de crédito es la más dada a la política entre las tres que otorgan créditos para la producción a los campesinos.

El proceso de obtener un préstamo del Banco Agrícola es complejo y consume mucho tiempo. El Banco exige varios documentos, siendo el más significativo el certificado de título que prueba la propiedad de la tierra, y un contrato de ayuda técnica entre el campesino y el Instituto del Tabaco. A causa de la exigencia del certificado, todos los aparceros y muchos minifundistas sin documentos apropiados quedan excluidos automáticamente de los préstamos. Este requisito es obligatorio, aun cuando no exista la intención de parte del Banco o cualquier otro organismo oficial de expropiar las fincas pequeñas. Otro requisito es la certificación del alcalde pedáneo si la tierra que ocupa el campesino es de propiedad estatal. Si la parcela es alquilada, se requiere que exista un contrato de arrendamiento por dos años. Pero si el préstamo es para la construcción de un rancho para curar tabaco, entonces el arrendamiento debe ser por cuatro años. En caso de que el campesino pase de los 60 años, el contrato debe ir acompañado, además, con la firma del pariente más cercano, que garantice el crédito en caso de enfermedad o muerte del prestatario. Además de estos documentos y requisitos, el banco exige que no tenga deudas y que haya pagado los créditos anteriores y que no haya puesto obstáculos para el pago.

Una vez que el campesino ha llenado estos requisitos, se ve inmerso en un proceso burocrático y de papeleo que comienza con una visita al Instituto del Tabaco y al Banco Agrícola, o a una de las sucursales. Desde el momento de la firma de la solicitud de crédito hasta la primera entrega de dinero, transcurren de 35 a 45 días por término medio. En contraste con el procedimiento para obtener un crédito del Banco Agrícola, para el crédito supervisado de la Secretaría de Agricultura, se requieren sólo de 20 a 25 días para la aprobación. La Secretaría requiere que el campesino sea dueño de la tierra y que pueda pagar el crédito. Para determinar la solvencia, un funcionario del departamento de créditos de la Secretaría inspeccionará la parcela y estimará el valor del terreno y del equipo que tenga.

Todos los créditos oficiales se basan en los estimados por tarea que hace el Instituto del Tabaco. Sin embargo, para cada campesino estos estimados se revalorizan entre el campesino y los peritos del Banco Agrícola. Los peritos del Banco tratan normalmente de que los préstamos aprobados sean inferiores a los estimados del Instituto del Tabaco. Según varios funcionarios del Instituto, en sus estimados se trata de tomar en cuenta un margen, entre los gastos de producción por tarea de tabaco y los créditos aprobados, para cubrir cualquier necesidad que pudiera tener el campesino durante la temporada. La razón de esto es que si este dinero no le sirve al campesino para cubrir los gastos de la casa, tendrá que recurrir a un corredor o a un usurero. En cualquier caso, se pondría en peligro la devolución del crédito a la institución financiera y se vería afectada la independencia económica del campesino.

Para controlar los gastos, el crédito se entrega de acuerdo a las necesidades concretas de la producción. En cada entrega, tienen que firmar un comprobante el campesino y el agrónomo local del Instituto del Tabaco. Este último supervisa el empleo del dinero y las necesidades concretas de la producción agrícola en todo momento. Si es necesario, puede hacer que las entregas sean menores que

la cantidad aprobada por el perito del Banco Agrícola. A causa de que se necesita la firma del agrónomo y de la autoridad que tiene para determinar la cantidad de dinero a entregar en cada momento, se han producido algunos abusos y presiones de parte de los agrónomos, según han informado algunos campesinos.

La tarea más difícil en relación con los créditos de producción del Banco es el pago. Antes, el Banco se ocupaba de esta tarea; pero, actualmente, está en manos del Instituto del Tabaco, que así monopolizan aún más las operaciones crediticias. La mayoría de los campesinos pequeños son insolventes y prefieren pagarle al pulpero de la vecindad o a un intermediario, pongamos por caso, antes que afrontar las deudas más serias fuera de la comunidad. Por esta razón, según algunos funcionarios del Instituto del Tabaco, para la cosecha de tabaco de 1971-1972 se aprobaron créditos por RD\$2,571,482.07, pero sólo se entregaron RD\$1,551,988.02. Según los informantes, ésta era la única manera de controlar el empleo y asegurar la devolución. En la actualidad, el Instituto sostiene que consigue casi un 100 por ciento de reembolsos. Según parece, en años anteriores, el Banco Agrícola no pudo lograr que le devolvieran más del 60 ó 70 por ciento del dinero prestado.

En 1971-1972, según una información inédita del instituto del Tabaco, los créditos concedidos por organismos oficiales sólo comprendieron al 9.4 por ciento de unos 25,000 productores de tabaco de todas las variedades. En lo referente a la siembra, esto equivalía a un 28.5 por ciento de las 336,000 tareas de tabaco. No existen estimados sobre qué cantidad de este dinero pasó a manos de los minifundistas, de los campesinos medios o de los grandes propietarios. Sin embargo, el hecho de que un 9.4 por ciento de los que obtuvieron financiamiento eran dueños del 28.5 por ciento de las tierras tabacaleras sugiere que un alto número de estos plantadores de tabaco no eran minifundistas, sino medianos y grandes propietarios.

Según los estimados del Instituto del Tabaco (ver Intabaco 1972 b: 7 y 48-49) para la cosecha de tabaco de 1972-1973, se necesitará un monto de créditos ascendente a RD\$3,450,000. Se espera que el Banco Agrícola contribuya con RD\$3,000,000; la Secretaría de Agricultura, según el programa de créditos supervisados, con RD\$250,000, y la Oficina de Desarrollo de la Comunidad, con RD\$200,000. De estos créditos, se dedicarán RD\$1,600,000 para el tabaco criollo; RD\$450,000 para el tabaco cubano y RD\$450,000 para el tabaco de olor. Se utilizarán RD\$500,000 para los ranchos y equipo mecánico.

Es de interés señalar que los desembolsos aproximados para esta cosecha de tabaco serán de nuevo más bajos que los que predijo el Instituto del Tabaco. Hasta el 31 de enero de 1973, cuando se cierran normalmente las actividades financieras oficiales, se ha recibido un financiamiento de RD\$4,326,382 para la producción de 340,549 tareas de tabaco. De esta cantidad, el Banco Agrícola contribuyó sólo con RD\$1,945,852.35; la Secretaría de Agricultura sólo con RD\$156,062 y la Oficina de Desarrollo de la Comunidad con RD\$198,076. Los créditos restantes proceden de la Fundación Dominicana de Desarrollo, organización no oficial con RD\$40,468.48. Aunque no es sorprendente, las firmas de

exportación, de propiedad privada, prestaron RD\$2,184,000 (ver periódico El Sol, jueves 15 de febrero de 1973, segunda sección, página 1). La suma de los créditos oficiales aumentó con respecto a la de la cosecha previa de tabaco en RD\$748,632.33, aunque faltaron RD\$1,145,379.65 para cubrir el objetivo propuesto.

Los campesinos todavía no están acostumbrados a los beneficios de los créditos bancarios y no se sienten seguros. Se formulan diversas quejas y existen prejuicios contra los programas oficiales de crédito. Algunos de éstos son: i) el procedimiento burocrático, complejo e impersonal, al que hay que someterse para obtener el crédito, ii) las demoras normales en la entrega del dinero, iii) las restricciones sobre el uso del dinero del crédito, especialmente cuando no se dedica a la producción, y iv) el temor de no poder pagar los intereses. A decir verdad, los minifundistas se muestran renuentes en lo tocante al crédito otorgado por el Banco Agrícola porque temen perder las fincas, único bien de que disponen como garantía.

En realidad, aunque sólo una minoría de minifundistas aprovecha los préstamos oficiales, ésta parece estar satisfecha. 44 de 49 conuqueros y parceleros de tabaco criollo de Burende, Gurabo, Pontezuela, Jacagua y Licey al Medio, cuando se les preguntó si solicitarían préstamos bancarios o supervisados durante la cosecha de 1972-1973, respondieron afirmativamente. Dieron como razón principal el hecho de que con el préstamo podrían sustraerse a las presiones de los intermediarios y venderían tabaco bajo las condiciones económicas más favorables. Además, serviría para organizar su vida económica. Cuando se les preguntó si habían tomado o no dinero prestado a alguien, 41 respondieron que lo habían hecho y 34 admitieron francamente que habían recibido dinero de un corredor. La explicación que dieron fue que necesitaban el dinero para las necesidades de la casa, en que se incluían medicinas, comida y también deudas apremiantes.

DINERO DE LOS EXPORTADORES: AVANCES DE LOS INTERMEDIARIOS

Sin duda, los préstamos más corrientes y usuales que consiguen los minifundistas de tabaco criollo durante la siembra son los que hacen los exportadores a través de los intermediarios de los almacenes. Se analizarán las actividades y la importancia de los intermediarios cuando consideremos el segundo nivel de articulación de la industria tabacalera. En este punto, basta mencionar que el dinero regado (distribuido) por los intermediarios tiene varias ventajas a los ojos del campesino sobre cualquier otro préstamo.

Algunas de las ventajas son: primero, que el dinero se puede usar para cualquier propósito que considere conveniente el campesino. En sentido estricto, no es un préstamo para la producción, sino un préstamo de dinero. Segundo, el préstamo no hay que liquidarlo con dinero efectivo ni tampoco tiene el campesino que pagar intereses. Tercero, el dinero se entrega en el hogar y es un préstamo

personal. Cuarto, el intermediario da el dinero en el momento que se le solicita y sin que se pierdan semanas de tiempo y sin interferencia burocrática. Quinto, la única condición es que el campesino tiene que darle preferencia al intermediario sobre los otros compradores para la compra del tabaco a los precios existentes cuando pueda realizarse la operación.

Las relaciones entre los campesinos y los intermediarios son de estructura y naturaleza muy complejas, pues cada uno persigue un propósito que puede hostilizar al otro. Ante todo, se tratan personalmente. Los minifundistas no le venderán el tabaco a cualquiera, sino a un corredor de su red de adaptación interna o por lo menos a uno relacionado con ella. Por otra parte, el intermediario prefiere avanzar el dinero a su clientela —campesinos que conoce como resultado del trato personal— y depender de ella. Pero, en segundo lugar, ambos están conscientes de que la contraparte puede aprovecharse, convirtiendo el intercambio normal en anormal. Es bastante significativo que durante las operaciones comerciales los lazos de unión de la red de adaptación interna, si existen entre el comprador y el vendedor, no previenen el surgimiento de tensiones y la manifestación de intereses egoístas del uno a expensas del otro. Así, esta situación es análoga a la creada por la división de una herencia entre familiares.

Por ejemplo, el campesino sabe que el intermediario puede jugarle sucio en cuestiones de precio y/o de pesaje. Con esa estratagema el intermediario se puede aprovechar de que el campesino ignore el precio de compra fijado por el almacén y sus fluctuaciones. En el último caso, el corredor puede pesar el tabaco en una balanza arreglada.

Por otra parte, el intermediario tiene que abrir el ojo en lo relativo a la humedad del tabaco enseronado y en cuanto al contenido mismo. En algunos casos le meten tierra y piedras para aumentar el peso del tabaco. En otras ocasiones, el minifundista, especialmente si es sólo un conocido o no tiene relaciones de amistad con el intermediario, puede tratar de **crucarlo** —no pagarle el dinero que recibió en préstamo— y no venderle el tabaco. Si esto pasara, el intermediario perdería probablemente el dinero que avanzó y con toda seguridad la comisión sobre la compra. Además, tendrá que pagar a la firma exportadora de sus propios beneficios el dinero que avanzó.

Dejando de lado las tensiones y hasta los conflictos que se generan de estas actividades, el intermediario y el campesino dependen el uno del otro en lo tocante a los problemas del mercadeo. El pequeño productor necesita que le avancen dinero y tiene que vender el tabaco a los almacenes. Por otra parte, el intermediario depende del campesino para justificar la actividad comercial del almacén. Además, como los beneficios dependen de las comisiones sobre las compras, tiene que acrecentar la clientela para aumentar la cantidad definitiva de tabaco comprado.

Hasta ahora, los minifundistas no se han organizado de manera significativa con el fin de minimizar el papel del intermediario. Por otra parte, a causa del alto número de productores independientes de tabaco, los almacenistas no pueden

entendérselas directamente con ellos y por eso no alientan a los campesinos a ir al local. Esto lo logran no otorgando créditos directamente a los campesinos; además, no pagan las comisiones sobre las compras de los intermediarios de los campesinos si estos venden directamente al almacén. Por otra parte, a los campesinos no les gusta presentarse a los almacenes de las casas exportadoras. Una de las razones, por no querer correr el riesgo de que le rechacen el tabaco en la puerta donde se inspecciona el tabaco o que le bajen los ingresos a causa de la disminución normal del peso (merma) que se produce entre el momento en que el corredor compra el tabaco y el momento en que es pesado y recibido por el almacén. El campesino deja que el intermediario corra estos riesgos, conformándose con vender en el mismo rancho de tabaco.

OTRAS UNIDADES INDEPENDIENTES DE PRODUCCION

Además de los conuqueros y parceleros, existen otras tres unidades operativas independientes en el nivel de producción de la industria tabacalera. Son, el campesino mediano, los latifundistas y los empresarios tabacaleros de nuevo cuño. Generalizando, las diferencias más significativas entre su red de adaptación y la de los latifundistas son: i) la extensión y área cultivada de las fincas; ii) la organización social del trabajo en las fincas, y iii) el acceso a la ayuda financiera y a los créditos para la producción.

TENENCIA DE LA TIERRA

Según la tabla 12, el número de fincas tabacaleras con más de 80 tareas es sólo de 653 (15.66 por ciento de 4,168 fincas), pero éstas representan el 80 por ciento de la superficie sembrada de tabaco. El tamaño promedio de una hacienda de un latifundista es de 2,336 tareas en agudo contraste con un conuco, cuyo promedio es de 14 tareas, y de una parcela, que promedia 49. Sin embargo, la explotación agrícola de estas propiedades no es tan intensiva como la que realizan los minifundistas. En tanto que el grupo de los campesinos medios y los empresarios abarca 131,416 tareas de tierras, actualmente sólo se hallan cultivadas 37,162 (28.27 por ciento): 15,850 tareas de tabaco (67.44 por ciento de tabaco solo y 32.55 por ciento junto a otros frutos), en tanto que 21,312 están sembradas de productos secundarios. Por otra parte, la élite terrateniente dispone de 177,520 tareas de tierra con sólo 32,834 (18.49 por ciento) tareas cultivadas: 5,625 tareas de tabaco (96.03 por ciento solo y 3.96 por ciento junto a otros frutos secundarios) y 27,209 tareas de otros productos (ver Secretariado Técnico de la Presidencia 1972: grupo IV).

No causa, pues, sorpresa que los conucos con sólo el 10 por ciento de la tierra, según el censo, produzcan el 34 por ciento del tabaco y las parcelas con un 10 por ciento del área produzcan un 25 por ciento. En total, los minifundistas abarcan el 59 por ciento de la producción nacional, lo que se compara con el 11 por ciento de los latifundistas y el 30 por ciento de los campesinos medios y los empresarios. Este cultivo intensivo de la tierra es de hecho tan superior en las fincas pequeñas, que pesa más que todas las desventajas existentes por cuestiones de terrenos más empobrecidos y de falta de ayuda técnica y financiera.

TABLA 9
TECNOLOGIA EMPLEADA EN 653 FINCAS DEL CIBAO, 1971

Area de la finca (tareas)	Total de fincas	Fuerza mecánica	o/o	Tracción Animal
80-800	577	122	(21.14)	198
800 y más	76	18	(23.68)	23
TOTAL	653	140	(21.43)	221

Fuente: datos elaborados por el Secretariado Técnico

TABLA 10
DEPENDENCIA ECONOMICA DE 653 TABACALEROS DE LA

Area de finca (tareas)	Total de fincas	Finca propia	o/o	Actividad no agrícola	o/o
80-800	577	460	(79.72)	11	(1.90)
800 y más	76	44	(57.89)	1	(1.31)
TOTAL	653	504	(77.18)	12	(1.83)

Fuente: datos elaborados por el Secretariado Técnico de la Presidencia

El bajo nivel de explotación y productividad agrícola, especialmente en las haciendas de la élite terrateniente, se explica frecuentemente en función de tres variables, aunque algunas son cuestionables: i) la tecnología para la producción (ver tabla 9) no difiere de la empleada por el minifundista (ver tabla 7); ii) los latifundistas no dependen tanto de la tierra como los minifundistas (ver tablas 5 y 10), y iii) la existencia de pastizales en las grandes fincas con su ecosistema característico en cuanto al empleo de grandes extensiones de terreno: la proporción anual entre el ganado y los pastizales es de 10 a 20 tareas por vaca. Frecuen-

o/o	Ambas	o/o	Ninguna	o/o
(34.31)	126	(21.83)	131	(22.70)
(30.26)	23	(30.26)	12	(15.78)
(33.84)	149	(22.81)	143	(31.89)

de la Presidencia 1972: grupo IV, p. 12 a.

REGION DEL CIBAO, 1971

Otras fincas	o/o	Sin ocupación	o/o
79	(13.69)	27	(4.67)
24	(31.57)	7	(9.21)
103	(15.77)	34	(5.20)

1972: grupo IV, p. 10 a.

temente, el ganado se cambia de un potrero a otro, de acuerdo a como crece la pangola (yerba de pastos). Según estimados, hay de 150 a 250 cabezas de ganado en las grandes fincas.

Cualquiera que sea el valor explicativo de estas variables, la baja producción agrícola y los bajos niveles de explotación de la tierra, al parecer, se relacionan con la actitud de los latifundistas hacia las actividades agrícolas. Para ellos, la agricultura es, a menudo, un renglón secundario; para un gran número de lati-

fundistas existen pocos incentivos económicos para mejorar los modos tradicionales de producción y los métodos de administración. No los mueven los incentivos económicos tradicionales, por ejemplo, los buenos precios y el crédito. Según parece, estos son de un impacto mínimo, pues se dan otros factores que son mucho más importantes para la administración de las fincas y la estrategia de la producción. La posesión de grandes latifundios es la mejor garantía para asegurarse unos ingresos adecuados. Aunque la producción por tarea vaya cuesta abajo, los ingresos totales pueden seguir siendo grandes. Cualquier mejora en la administración, o cualquier alteración de las actividades no debe minar la base de la tradicional relación económica, social y política, prevaleciente entre ellos y los aparceros y echadores de días. Es probable que se empleen nuevas técnicas de cultivo sólo si no alteran de modo fundamental la estratificación social y las tradicionales relaciones laborales del medio ambiente rural.

Entre los factores que afectan el crecimiento del sector agrícola se encuentra la inversión de capital. Aunque vital, al parecer, es poco conocida y estudiada. No existen estadísticas adecuadas sobre las inversiones privadas a escala regional o nacional. Pero, según nuestra investigación, basada en entrevistas privadas con 10 grandes propietarios de tierras de Villa González, La Canela y Jacagua, se puede asegurar que se carece de dinero efectivo para explotar los latifundios tabacaleros.

Probablemente, una de las razones del estancamiento agrícola es esta falta de inversiones privadas. Obviamente, los minifundistas y la mayoría de los campesinos medios dueños de una empresa familiar no ganan lo suficiente para economizar y, en consecuencia, sus recursos pecuniarios son pocos o inexistentes. Aunque el capital fijo y el activo de las grandes haciendas es considerablemente mayor, no parece ser adecuado. Esto se debe principalmente a la tenden-

TABLA 11
MANO DE OBRA UTILIZADA EN 653 FINCAS TABACALERAS

Area de la finca (tarear)	No. total de fincas	Sólo parientes	o/o
80-800	577	156	(27.03)
800 y más	76	5	(6.57)
TOTAL	653	161	(24.65)

FUENTE: datos elaborados por el Secretariado Técnico

cia de los latifundistas a gastar los beneficios con la siembra de tabaco o de otros frutos. De acuerdo a los casos estudiados, los grandes propietarios dedican muy poco de los ingresos para reinvertirlos en las fincas. Esto sirve para fortalecer esta hipótesis.

Se pueden encontrar muy pocas excepciones con respecto a esta generalidad en la municipalidad de Villa González. Aquí, la élite terrateniente, formada por unas 8 ó 12 personas, considera que la siembra de tabaco es un negocio. Administran con eficiencia, utilizan una tecnología avanzada, hacen inversiones de capital y realizan actividades financieras. Todo esto contribuye a aumentar el rendimiento de la producción y les permite realizar grandes negocios con el tabaco. Además, varios de ellos controlan a empacadoras locales de tabaco criollo, lo que les permite ampliar las actividades desde la producción hasta la fase del empaque. Empero, se ha originado una situación conflictiva en la región porque estos grandes empresarios 1) controlan grandes cantidades de tierra, 2) utilizan la mano de obra a la manera tradicional y 3) aprovechan las relaciones sociales (por ejemplo, las redes de compadrazgo y las de aparcería), todo para promoción de sus empresas. Este control sobre la tierra ha traído como secuela un proletario rural que depende del trabajo que halle en los latifundios o donde los empacadores locales.

ORGANIZACION DE LA MANO DE OBRA CONTRATO DE APARCERIA

Con el aumento de los latifundios, la diferencia cultural más significativa entre los minifundistas y sus contrapartes es el cambio frecuente de la organización social de las fincas. Los minifundistas y la mayoría de los propietarios medios pequeños —los que disponen de fincas de 80 a 150 tareas— administran una

DE LA REGION DEL CIBAO, 1971

Sobre todo parientes	o/o	Mano de obra asalariada	o/o
161	(27.90)	260	(45.06)
9	(11.84)	62	(81.57)
170	(26.03)	322	(49.31)

de la Presidencia 1972: grupo IV, p. 11 a.

TABLA 12
LA APARCERIA EN 294 FINCAS TABACALERAS DE LA REGION

Area de la finca (tareas)	Número de fincas	APARCERIA EN TIERRA DEL PROPIETARIO			
		SI	o/o	NO	o/o
1-32	115	17	(14.78)	98	(82.21)
32-80	115	36	(31.30)	79	(68.69)
80-800	55	48	(87.27)	7	(12.72)
800 y más	9	9	(100.00)	-	-
TOTAL	294	110	(37.41)	184	(62.58)

NOTA

Se les preguntó a 294 productores si habían dado o no tierras en aparcería y si estaban trabajando o no en otra parcela bajo este contrato.

Las cifras con porcentos corresponden al número de productores de cada categoría.

empresa familiar. Sin embargo, este caso no se da entre los latifundistas del tabaco y otras unidades productivas, las cuales no necesitan trabajar las haciendas como si fuera un negocio de la familia, ni viven bajo una economía de subsistencia. Por otra parte, éste es el caso de los aparceros de sus predios.

El acuerdo de trabajo más corriente entre los productores medianos y grandes es la forma de arrendamiento de la tierra conocida como **aparcería**. Aunque esta costumbre es habitual en todas las unidades de producción, la emplean más frecuentemente los propietarios medios y los grandes. Irónicamente, los campesinos sin tierra y los minifundistas no pueden generalmente disponer de los \$10 y \$20 anuales para pagar el arrendamiento de una tarea. Así, paradójicamente, entregan el 50 por ciento de la producción al propietario por el uso de la tierra.

Los colonos, o mediadores, o aparceros, encuentran generalmente obstáculos para alquilar la tierra. Ante todo, los propietarios prefieren casi siempre el contrato de aparcería en lugar del de arrendamiento pues ganan más y, segundo, porque los contratos de arrendamiento deben ser pagados totalmente en el momento de la firma; pero el colono corriente carece del dinero al principio de

DEL CIBAO DURANTE LA COSECHA DE 1971-1972

PROPIETARIO QUE TRABAJA EN UNA FINCA COMO APARCERO

	SI	o/o	NO	o/o
	69	(60.00)	46	(40.00)
	74	(64.34)	41	(35.65)
	6	(10.90)	49	(89.09)
	—	—	9	(100.00)
	149	(50.68)	145	(49.31)

El origen geográfico de los minifundistas se da en la tabla 24.

El de los campesinos medios de esta tabla es: Villa González, La Canela, El Ingenio, Pontezuela, Licey al Medio, Jacagua, Moca,

Finalmente los grandes latifundistas proceden de Villa González, El Ingenio, Moca.

la temporada para efectuar dicho pago. Si se hace el contrato, se firma generalmente en la Secretaría de Agricultura y se da libertad al arrendatario para sembrar lo que quiera.

Para dar un ejemplo de las desventajas económicas del contrato de aparcería, cuando se compara con el de arrendamiento de tierra, consideremos el caso de un aparcero de Tamboril con 35 tareas. Don Genaro cosechó 27 tareas de tabaco criollo, que le produjeron 58 quintales. Combinó, en siete tareas, dos productos secundarios —yuca y frijoles— y ocho tareas de plátanos, con una producción anual aproximada de 19,200 unidades. Vendió el tabaco a \$30 el quintal y 14,000 plátanos a \$18 el millar (se consumieron en la casa los plátanos restantes, por autorización explícita del dueño de la tierra). Se le permitió a don Genaro que sembrara los frutos secundarios junto al tabaco para que pudiera disponer de más comida. Así, la producción alcanzó respectivamente \$1,740 y \$2,500. De los \$4,240 totales, se le entregó al propietario el 50 por ciento de acuerdo al contrato de aparcería. El dinero restante —\$2,120— pasó a manos de don Genaro para cubrir los gastos de producción y de la casa. Si la tierra hubiera sido alquilada a \$15 la tarea, el arriendo hubiera salido en \$525 —una diferencia neta de \$1,595 sobre el pago real.

Los aparceros de los minifundistas y de los cultivadores medianos pequeños obtienen generalmente conucos que oscilan entre cinco y treinta tareas. Los pequeños propietarios entregan una parte de la escasa tierra de que disponen al colono porque: i) están tratando de ayudar al aparcerero cuando le da un poco de tierra para que la trabaje; ii) el propietario no puede cubrir por sí mismo los gastos de siembra; iii) el propietario dispone de una fuente de ingresos diferente en la ciudad o en el pueblo cercano; y iv) existe la posibilidad de que el propietario de edad avanzada no pueda trabajar la tierra. La primera de estas posibilidades se da corrientemente entre compadres "simétricos" y parientes. Debido a razones económicas favorables al propietario, en la práctica, se dificulta el deseo de éste de dar tierras a medias en un marco social de reciprocidad general.

Los aparceros de los minifundistas y los campesinos medios pequeños son normalmente miembros de la red de adaptación del propietario. Reciben la tierra a **medias** o **tercias**. Según la primera, que es la más corriente, se divide mitad y mitad el ingreso que deja el tabaco, pero no se hace lo mismo con los costos de la producción, excepto la construcción y la reparación del rancho de tabaco. La segunda costumbre, el acuerdo a tercias, está casi desapareciendo. En ese caso, se le entregan los dos tercios de los ingresos al aparcerero, que cubrirá todos los costos de producción. Cuando se interrogó a 35 aparceros —30 a medias y 5 a tercias— sobre qué preferían, todos coincidieron en que la medianería es más ventajosa para el trabajador. La tercera parte adicional en el contrato no cubre los costos extras a cargo del aparcerero, lo que hace bajar aún más los escasos beneficios.

Según el contrato, el aparcerero no disfruta de libertad para sembrar lo que quiera. Se le indica que siembre todo de tabaco o se le permite que utilice algunas tareas para frutos secundarios, que venderá o los usará en la casa. A los aparceros que también son minifundistas les gustaría sembrar la mayoría del tabaco en sus propias parcelas y los frutos secundarios en las tierras a medias. La razón de esto es que el tabaco es la mejor fuente de ingresos de que disponen y no tendrían que compartirlo si lo sembraran en las tierras de su propiedad. Pero, de hecho, no les dan esta oportunidad.

Puede haber diferentes tipos de contratos de colonato. Por ejemplo, en Jáni-co y San José de las Matas se le da algunas veces la tierra a los aparceros por un período que va de los dos a los tres años y se les permite conservar el 50 por ciento perteneciente al propietario. En ese caso, se espera que se hagan cargo de todos los costos de la producción y que siembren de pangola la tierra cedida para la crianza futura de ganado. Algunos agrónomos calculan que el valor de la tierra se duplica con los pastizales. Por otra parte, las haciendas ganaderas necesitarán menos mano de obra y, así, los campesinos y aparceros se verán obligados a emigrar.

Generalmente, los contratos de aparcería son básicamente iguales entre todas las unidades de producción. Concretamente, los empresarios tabacaleros, contrariamente a los usos tradicionales, tratan de maximizar los beneficios con el empleo del riego y el uso de pesticidas, fertilizantes y semillas de mejor calidad.

Así, generalmente, se reparten los costos de estas inversiones con los aparceros. La razón de esto es que así se aseguran que el aparcerero utilizará estos ingredientes, lo que aumentará la producción de tabaco.

Según nuestros datos, los minifundistas aceptan la aparcería porque necesitan reforzar los ingresos de sus propias parcelas. Como resultado de esta carencia de recursos, se ven compelidos a desarrollar una importante estrategia de adaptación en lo tocante a la tierra y al mantenimiento de relaciones personales con los propietarios. Inevitablemente, en el caso de los campesinos sin tierra y de los minifundistas que son aparceros de los latifundistas, esta organización del trabajo obliga a los individuos a ser dependientes jerárquicamente de otros. En este ordenamiento estructural, predominan las relaciones de patrono y cliente, de carácter altamente personal. De esto surge una gama de redes de trabajo estructuradas, en virtud de las cuales se diferencian las unidades agrícolas. Al mismo tiempo, los aparceros relizan acuerdos sobre la mano de obra que les dificultan la obtención de recursos financieros, ya que tienen que entregar el 50 por ciento de la venta de la cosecha.

LOS CONTRATOS DE APARCERIA DE LOS GANADEROS LATIFUNDISTAS

Los contratos de aparcería de las grandes haciendas siguen generalmente estos lineamientos: la tierra se divide en colonias independientes, cada una a cargo de un aparcerero. Cada colono recibe de 30 a 100 tareas más los ranchos que necesite. Frecuentemente un colono desempeña el puesto de encargado. Sus prerrogativas son recomendar otros aparceros al patrón, supervisar el trabajo y la siembra de los otros colonos y cobrarles, por cuenta del dueño, a los trabajadores de la finca. Por este trabajo extra recibe un salario mensual en efectivo que oscila entre los \$75 y los \$150.

Al parecer, el origen social de los aparceros que le trabajan a los grandes propietarios es el mismo que el de los minifundistas y los propietarios pequeños. Son, normalmente, minifundistas que necesitan un dinero extra y obreros sin tierra. La principal diferencia consiste en que, en algunas ocasiones, los que trabajan para un gran latifundista le fueron presentados por el capataz de la finca o por otro aparcerero y no tenían relaciones estrechas con el propietario en el momento en que empezaron a trabajar.

En esta tierra a medias cada colono tiene la calidad de propietario. Contrata echadores de días, les compra la comida necesaria, determina los jornales diarios y administra el dinero para la producción. El colono dará empleo como echadores de días a los miembros de la comunidad. Además, está libre de traer al núcleo familiar para que le trabaje de gratis. En medio de esta libertad será supervisado por el propietario (o el encargado) en cada fase del cultivo del tabaco.

Los intermediarios no avanzan dinero a los aparceros de los latifundistas ni les compran las cosechas. Los aparceros reciben del propietario, semanalmen-

TÁBLA 13
ORIGEN SOCIAL DE 80 APARCEROS DE PROPIETARIOS DE

Area de fincas (tareas)	Aparceros	STATUS DE APARCEROS	
		Minifundista	Otros
1-32	9	6 (66.7)	3 (33.3)
32-80	26	22 (84.6)	4 (15.4)
SUBTOTAL	35	28 (80.0)	7 (20.0)
80-800	15	11 (73.3)	4 (26.7)
800 ó más	30	24 (80)	6 (20)
SUBTOTAL	45	35 (77.8)	10 (22.2)

NOTA

Se les preguntó verbalmente a los aparceros si disponían o no de alguna tierra suya además de la de aparcería. Además, si conocían o no a los propietarios antes de firmar los contratos actuales. Si respondían afirmativamente, se les sugería que indicaran los lazos que los unían, si había algunos.

te, cualquier dinero que requieran para los gastos de la producción o para necesidades domésticas. Este obtiene el dinero de un banco en forma de créditos para la producción o, en pocos casos, de sus propios ahorros. Distribuirá el dinero entre los aparceros sin interés. Durante la temporada tabacalera se anota el dinero que cada colono toma por adelantado sobre el 50 por ciento de su parte de ingresos de la venta del tabaco.

El dinero que se avanza para necesidades de la casa —comida, enfermedad, ropa— generalmente consiste en \$10 ó \$15 a la semana. Este adelanto es análogo a lo que se paga corrientemente por semana a los trabajadores de las ciudades y, en sí, es más de lo que el colono ganaría por día si pudiera hallar trabajo durante seis días de la semana a \$1.50 diarios durante una temporada completa. Para

TIERRAS TABACALERAS DEL CIBAO, 1971—1972

RELACIONES DEL APARCERO CON EL PROPIETARIO DE LA TIERRA

Miembro de la red de adaptación del propietario	O del capataz del propietario y de otras redes de adaptación interna del aparcero	No lo conocía anteriormente	Otras
9 (100)	—	—	—
21 (80.8)	—	—	5 (19.2)
30 (85.7)	—	—	5 (14.3)
7 (46.7)	6 (40)	—	2 (13.3)
14 (46.7)	15 (50)	—	1 (3.3)
21 (46.7)	21 (46.7)	—	3 (6.7)

El origen geográfico de los minifundistas es: Tamboril (11), Pontezuela (4), San José de las Matas (9), Moca (11).

Los 45 aparceros de campesinos medianos y grandes integran un grupo de siete haciendas: 5 de Jacagua y El Ingenio y dos de Villa González.

muchos aparceros la seguridad de este avance semanal —que es opcional— es el motivo principal para trabajar como colono de un gran latifundista. Como dicen generalmente, aun si la cosecha no diera beneficios por lo menos han subsistido durante un año. Los propietarios de tierra son conscientes de este hecho.

En el momento de la cosecha, el propietario o uno de los miembros del núcleo familiar, se pone en contacto directamente con una casa exportadora y le propone venderle la cosecha. A causa de la cantidad de tabaco, se obtienen mejores precios que los del mercado en ese momento, beneficiando al aparcero y al propietario. El tabaco luego se lleva al almacén a costa y riesgo del comprador. Durante la operación, el colono no interviene normalmente ni tampoco recibe de inmediato el dinero de la venta.

Una vez hecha la venta, se revisa la libreta del aparcerero para hacer la liquidación. Se substraen el dinero avanzado y los gastos de la siembra de su 50 por ciento, la mitad de la ganancia obtenida por la venta del tabaco. El resto se le entrega como beneficio de la siembra. Cuando se vende a un buen precio, es frecuente que los propietarios den un regalo en metálico a los colonos que terminaron el año con algún beneficio.