

La Organización Social del Proceso Económico Dominicano y sus Implicaciones para la Iglesia Católica

José Luis Alemán, S.J.

Nota de Redacción: El siguiente estudio forma parte del capítulo II del "Survey Sociológico de la República Dominicana" en que trabaja actualmente el Centro de Investigación y Acción Social.

I. INTRODUCCION

1.- Una de las misiones fundamentales de la Iglesia Católica en nuestros días es la de comprender los problemas *reales* del mundo para tratar de iluminarlos con la luz del Evangelio (Concilio Vaticano II: Constitución sobre la Iglesia en el Mundo Actual, n. 4). El proceso económico organizado socialmente es uno de esos problemas, posiblemente el mayor de ellos. Toda reflexión evangélica, por otra parte, que no parta de la realidad es contraproducente y, con frecuencia, dañina y alienante. El deseo de que esta reflexión se base en la realidad me ha movido a emprender este trabajo y a postergar aquella para un artículo posterior. Por supuesto sería ridículo creer que, a pesar de todo el esfuerzo dedicado al tema, se haya logrado captar lo esencial de la realidad de la organización social de nuestro proceso económico, ni siquiera en el punto trascendental para la Iglesia del mundo de los valores y de las actitudes. Un paso imprescindible para ello hubiera sido examinar la historia económica dominicana con más competencia y tiempo del disponible para el autor. Este es plenamente conciente del carácter meramente hipotético de muchas de sus conclusiones y reconoce de antemano la alta probabilidad de haber incurrido en errores, aun importantes, de juicio, al tratar de identificar los valores y actitudes inducidos por el proceso económico en sus participantes. El autor agradece sinceramente a las personas que con su consejo han disminuído en algo este peligro, especialmente a aquellos miembros del Centro de Investigación y Acción Social -Fernando de Arango, Francisco Guzmán y José Llorente- que han podido dedicar más tiempo a asesorarme.

2.- Por proceso económico entendemos aquí todos los pasos de la producción y del mercadeo de bienes y servicios que se efectúan de acuerdo a un cierto patrón de conducta relativamente constante. La constancia de este patrón de conducta económica se deriva de la existencia de hábitos de consumo y de formas de organización de empresas que obedecen a principios específicos (por ejemplo: Maximar las ganancias, asegurar la subsistencia, seguir ciertas reglas administrativas). La organización de las empresas económicas de acuerdo a estos principios ejerce un influjo profundo sobre la mentalidad de los hombres que trabajan en ellas y sobre los posibles organismos represen-

tativos de los agricultores, obreros y empresarios. De esta forma influye el proceso económico en los sistemas de valores y actitudes de una sociedad.

3.- Por otra parte tenemos que resaltar, en contra de todo determinismo económico exclusivo sobre la cultura, que los mismos principios de organización empresarial reflejan preferencias de valores específicos, que lógicamente no pueden derivarse exclusivamente de hechos económicos ajenos al mundo de los valores. Los principios organizativos, por ejemplo, de la propiedad privada de los medios de producción y de la maximación de beneficios no son ningún dato necesario sino presuponen preferencias muy específicas de valores: organización individualista de la empresa basada en los medios de producción (capital) y no en el trabajo, maximación de beneficios y no mera subsistencia "apropiada", etc.

4.- Sin adentrarnos en disquisiciones profundas sobre la relación "hechos económicos-valores" supondremos que los valores influyen sobre el proceso económico a través de principios organizativos de empresa, aceptados implícitamente por todos sus dirigentes, y que el proceso económico organizado de acuerdo a esos principios, lo hace sobre la mentalidad de todas las personas ocupadas en la economía.

5.- De este presupuesto se desprende la metodología del capítulo: dividiendo el proceso económico en sus principales sectores (agricultura, industria, comercio, servicios públicos y -paradójicamente- desempleo) exponremos primero su importancia en la economía nacional, el tipo de organización predominante y el influjo de la empresa así organizada sobre los valores y actitudes de los individuos allí ocupados. En una segunda sección trataremos de las tendencias hacia la organización de grupos basados en intereses económicos, dejando para el capítulo III la orientación política de estos grupos. En la segunda parte de este capítulo trataremos las consecuencias pastorales de la organización social del proceso económico.

6.- Para facilitar la comprensión del análisis sociológico lo haremos preceder de una brevísima "Introducción Económica" que nos familiarice con la evolución general y sectorial de la economía dominicana y nos haga comprender sus principales problemas.

Introducción Económica.

7.- El desarrollo económico de una nación puede ser medido en primera aproximación por el *producto bruto interno* (suma de todos los bienes producidos y consumidos en la nación más la diferencia entre los bienes producidos en la nación pero exportados y los importados) *por habitante*. utilizando esta medida observamos que el desarrollo económico de la nación ha sido mínimo desde 1951 y que desde 1965 ha sido incluso negativo hasta descender en 1968 a niveles ya alcanzados en 1956.

Tabla 1: Producto Bruto Interno por habitante, 1951-1968 (a precios de 1962)

Año	Producto bruto interno por habitante:	pesos
1951		233
1952		243
1953		231
1954		236
1955		242
1956		257
1957		264
1958		268
1959		261
1960		269
1961		249
1962		272
1963		275
1964		283
1965		237
1966		257
1967		257
1968		255

Banco Central de la R. D.: Boletín mensual, diciembre 1969. P. 133.

Una comparación del producto bruto interno dominicano por habitante con la de los otros países latinoamericanos nos revela nuestra pobreza relativa: sólo Haití se encuentra a niveles apreciablemente inferiores a los nuestros.

Tabla 2: Producto bruto interno por habitante en las naciones Latinoamericanas, 1968 (a precios de 1960 y tipos de cambio de 1968) Estimaciones preliminares.

País	P.B.I. por habitante (En dólares)
Argentina	851
Venezuela	765
México	631
Uruguay	628
Panamá	610
Chile	585
Costa Rica	521
Perú	386

Guatemala	337
Colombia	336
Brasil	313
El Salvador	307
Nicaragua	299
Ecuador	286
Paraguay	257
Honduras	229
<i>República Dominicana</i>	196
Bolivia	184
Haití	92

Sociedad Interamericana de Planificación: Correo Informativo, vol. 3, n. 10, Agosto-Septiembre 1969, página 7.

N.B.: La diferencia en el valor asignado al producto bruto interno en las tablas 1 y 2 se debe a que los precios dados a los productos en la tabla 2 son los del año 1960, mucho más bajos que los del año 1962 utilizados en la tabla 1.

Las tablas 1 y 2 nos hablan elocuentemente sobre la difícil situación económica de la República. El Primer Plan Nacional de Desarrollo está animado por la meta de lograr en 1973 el nivel de vida por habitante que tenía la nación en 1962.

8.- *La estructura* de la economía dominicana puede ser comprendida analizando el aporte de cada sector al producto bruto interno:

Tabla 3: Producto bruto interno por sectores de origen: 1950, 1954, 1958, 1962, 1966, 1968 (en porcientos del P.B.I.) a precios de 1962.

<i>Sectores</i>	1950	1954	1958	1962	1966	1968
Agricultura, ganadería y silvicultura	29.6	28.5	26.1	25.8	24.9	23.3
Minería, Industria y Construcción	18.4	20.7	22.0	21.6	22.0	23.1
Comercio	18.3	19.0	18.6	18.0	16.4	17.5
Gobierno	8.8	7.9	10.2	12.4	12.7	11.5
Transporte, comunicaciones y electricidad	4.5	5.0	5.8	6.0	7.6	8.6
Propiedad de vivienda	7.6	7.1	6.6	6.3	6.8	7.0
Otros servicios	12.8	11.8	10.7	9.9	9.6	10.0

Banco Central de la República Dominicana: Cuentas Nacionales de la R.D. 1950-1964, cuadro 22 (para los años 1950, 1954, 1958); Boletín Mensual, diciembre 1969, página 122 (para 1962, 1966, 1968).

Estos datos nos hacen ver los sectores cuya importancia porcentual

han sufrido mayores cambios desde 1950: la agricultura que ha experimentado un fuerte descenso y la industria y transporte con crecimientos relativamente fuertes.

9.- La importancia de cada sector no puede medirse tan sólo por su contribución al producto bruto interno. Humana y socialmente es más importante aún su participación en el *volumen de empleo generado*. Utilizando procedimientos muy imprecisos (dividir el producto bruto sectorial por el producto bruto sectorial/persona ocupada, calculado a nivel internacional) se ha llegado a los siguientes muy poco confiables resultados:

Tabla 4: Evolución histórica estimada de la ocupación sectorial (en miles de personas y en porcientos de la población económicamente activa -cifra entre paréntesis-) 1962, 1964, 1966, 1968 (a) (b).

Sectores	1962	1964	1966	1968
Industria no azucarera	62.1 (7)	71.9 (8)	71.3 (7)	74.6 (7)
Industria azucarera	32.6 (3)	40.3 (4)	40.8 (4)	42.0 (4)
Construcción	23.7 (3)	34.0 (4)	28.0 (3)	35.2 (3)
Total sectores secundarios	118.4 (13)	146.2 (16)	140.1 (14)	151.8 (15)
Agropecuario	440.2 (52)	464.0 (51)	474.4 (49)	481.4 (46)
Minería	1.4 (0)	1.5 (0)	1.6 (0)	2.0 (0)
Total sectores primarios	441.6 (52)	465.5 (51)	476.0 (49)	483.4 (46)
Servicios todos	216.1 (26)	249.5 (28)	260.0 (27)	279.5 (27)
Desempleados	66.5 (8)	40.6 (6)	89.4 (9)	120.6 (12)

Secretariado Técnico de la Presidencia, Oficina Nacional de Planificación:

Primer Plan Nacional de Desarrollo, cuadros 28 y 30.

- (a) Población económicamente activa= todas las personas entre 15 y 60 años de edad menos estudiantes, amas de casa e inválidos y pensionados.
- (b) Los datos estimados para la industria azucarera y la no azucarera son ciertamente falsos. Los verdaderos valores se hallan en la tabla 8.

La tabla 4 altera fundamentalmente los resultados obtenidos por la tabla 3. En aquélla se ve con más fuerza la importancia del sector agropecuario en la economía dominicana y se adivina el enorme desnivel interno entre el producto bruto interno sectorial por persona (en 1968: 498 pesos en el sector agropecuario, 1,495 pesos en el sector industrial no azucarero, 2,020 en el sector "servicios" 7,200 en el sector energía. El producto por persona ocupada en la nación era ese año de 1,134 pesos. Ver Primer Plan de

Desarrollo, o.c. cuadro 28). La miseria económica del campesino queda así bien documentada.

10.- La "Plataforma para el Desarrollo Económico y Social de la República Dominicana (1968-1985)" editada en 1968 por la Oficina Nacional de Planificación del Secretariado Técnico de la Presidencia ha hecho (pp13-35) un diagnóstico certero del comportamiento de la economía dominicana desde 1950.

Desde esa fecha hasta el derrumbe de la dictadura Trujillista la economía dominicana se caracterizó por una fuerte concentración de ingresos en muy pocas manos, que permitía una elevada tasa de ahorro nacional y de inversión. Las inversiones se concentraron, de acuerdo con una política económica altamente proteccionista y monumentalista, en la industria y en la creación de una infraestructura (vías de comunicación, energía eléctrica) capaz de sobrellevarla. El modelo funcionó satisfactoriamente debido al estricto control gubernamental sobre los movimientos obreros, que aseguraba un clima de "tranquilidad social" grande y muy bajos salarios, y a la concentración del poder de decisión económica en muy pocas personas adictas por necesidad a la voluntad económica del gobierno. Mientras se sostuvo esta estructura político-económica resultó fácil lograr altas tasas de inversión y de crecimiento de la producción. Al final del período, sin embargo, se apreciaba ya la imposibilidad de mantener el alto nivel de inversiones sin aumentar el mercado interno incapaz ya de abordar la producción. Muchas plantas industriales instaladas trabajaban muy por debajo de su capacidad.

11.- Por esta razón el debilitamiento del control gubernamental sobre el sector privado de la economía ocurrido al caer el trujillismo, que se condensó en muy fuertes aumentos de salarios y en mayor poder de decisión del sector empresarial y comercial, tuvo efectos más bien ventajosos para el crecimiento de la economía. El aumento de los salarios estimuló fuertemente el consumo, favoreciendo así una mejor utilización de las facilidades instaladas, mientras que la liberalización de las importaciones impedía una alza del costo de vida demasiado fuerte.

La redistribución de ingresos ocasionada por el alza de salarios y la pérdida de control económico por el gobierno ha tenido, sin embargo, efectos muy negativos sobre la tasa de ahorro interno del país. El monto del ahorro interno es absolutamente insuficiente para financiar las inversiones del país, y éste tiene que buscarlo en el extranjero. Desde 1963 el país financia más de la mitad de sus inversiones con ahorro externo (desde 1963 hasta 1968 el ahorro externo ha equivalido en porcentos de las inversiones, a los siguientes valores: 46.3, 55.5, 46.0, 51.6, 41.2, 53.2. (Ver Cuadro 23 del "Primer Plan Nacional de Desarrollo").

La fuerte dependencia de las inversiones del financiamiento externo ha llevado al país a verse en la necesidad de negociar año tras año nuevos préstamos y a tratar de frenar las importaciones por medio de una drástica ley de austeridad que rebajó sensiblemente los salarios de los empleados públicos y congeló los de la economía privada, para poder ir amortizando con las divisas ganadas en la exportación su ya fuerte deuda externa (240 millones de pesos a fines de 1969. Ver Banco Central de la R.D.: Boletín Mensual, diciembre 1969, p. 68).

Tabla 5: Volumen anual del consumo, de la inversión y del financiamiento externo, 1951-1968 (en millones de pesos) (a)

<i>Año</i>	<i>Consumo</i>	<i>Inversión</i>	<i>Financiamiento Externo</i>
1951	463	61	-2.8
1952	442	111	11.3
1953	447	94	0.3
1954	477	88	-18.5
1955	494	113	7.9
1956	552	124	5.3
1957	599	131	-9.2
1958	636	138	21.5
1959	625	103	-0.8
1960	653	71	-57.0
1961	634	56	-48.4
1962	774	100	8.8
1963	830	149	68.8
1964	892	176	97.8
1965	818	55	25.4
1966	869	166	85.5
1967	892	150	61.8
1968	945	147	78.2

Hasta 1961: Cálculos basados en los datos publicados por el Banco Central en sus obras: Cuentas Nacionales 1950-1964. cuadro 39; Boletín Mensual, diciembre 1969, p. 133.

1962-1968: Primer Plan Nacional de Desarrollo, o.c., Cuadro 23.

(a): Financiamiento externo: con signo negativo: el país financia inversiones del extranjero; con signo positivo: el extranjero financia las inversiones del país. Obsérvese cómo hasta 1959 el financiamiento externo era mínimo; en los dos años 1960 y 1961 tuvo lugar una fantástica fuga de capital al extranjero; desde 1963 el financiamiento externo de nuestras inversiones alcanza importancia decisiva.

12.- La probabilidad de mantener el modelo económico recién descrito es a largo plazo más bien pequeña. En 1968 la Oficina Nacional de Planificación juzgaba, quizás pesimísticamente, que las posibilidades de crecimiento económico dentro del actual marco socioeconómico eran inferiores a la tasa de aumento de la población. Consiguientemente abogaba por una serie de reformas estructurales: de la propiedad agraria, del aparato de decisiones administrativas y del sistema fiscal como paso previo y necesario para garantizar el desarrollo económico de la nación (Plataforma: pp. 75 y s).

Ciertamente, más pronto o más tarde, la necesidad de profundas y hasta radicales reformas parece evidente en una nación con una tasa de crecimiento demográfico tan alta, con recursos naturales bastante limitados y con

una frustrante experiencia histórica de desarrollo económico. En efecto, ningún gobierno puede sobrevivir un deterioro continuo del escaso nivel de bienestar alcanzado sin hacer todo lo posible por tratar de evitarlo y esto implica al parecer de prácticamente todos los economistas dominicanos (no, evidentemente, de los empresarios) un profundo cambio en las estructuras socioeconómicas del país. Cambio imposible sin una decidida intervención estatal en dos campos: reforma de las estructuras y planificación económica.



F O R D C O R T I N A

El Carro que Ud. Prometió Siempre,
Véalo en:

V I A M A R , C. por A.

Av. Máximo Gómez esq. Kennedy
Tel. 5-3111 — Santo Domingo, D. N.

II. Influjo del proceso económico sobre los valores y las actitudes individuales

13.- Objetivo de esta sección es tratar de fijar las actitudes y valores que en el *individuo* fomenta el proceso económico. Siendo tan grande la heterogeneidad del proceso económico tenemos por necesidad que dividirlo en "sectores".

Estudiaremos los sectores agrícolas, industrial, comercial y estatal. Dedicaremos también un apartado a los desempleados, o mejor a los ocupados ocasionalmente en multitud de trabajos: los "chiriperos".

El procedimiento metodológico será muy simple: trataremos primero de determinar los tipos de empresa predominantes en cada sector. De esos tipos deduciremos el influjo sobre las actitudes individuales.

A.- Sector Agrícola.

14.- La forma de empresa agrícola viene determinada en parte por factores *objetivos* (por ejemplo un minifundio de unos cuantos cientos metros cuadrados impide una utilización intensiva del suelo), pero en parte también por factores *subjetivos*, o sea por un principio de organización (maximar las ganancias posibles, mantener un cierto ingreso, etc.). El caso más visible de esta divergencia de factores objetivos y subjetivos lo tenemos en los grandes latifundios, que pueden ser cultivados muy intensivamente o quedar inutilizados por largo tiempo.

15.- Los factores subjetivos -el principio organizador de la empresa- no puede ser observado directamente, pero puede ser concluído de la observación continuada de una serie de datos externos: uso de mano de obra asalariada, mejoras introducidas en el equipo de la finca, etc. Si, por ejemplo, una finca de más de 25,000 tareas (1,572 hectáreas) da empleo a menos de 20 jornaleros podemos deducir que su administración no obedece al principio de maximar ganancias.

16.- Los datos del Quinto Censo Nacional Agropecuario, 1960, no son perfectamente consistentes entre sí (Ver Plataforma para el Desarrollo Económico y Social de la R. D., o.c., p.18), pero nos permiten hacernos una idea aproximada de algunas características del sector agrícola dominicano. De esos datos inferiremos los principales tipos de empresa agrícola.

La Tabla 8 nos ofrece una serie de datos compilados del Quinto Censo Agropecuario aplicados a tres tipos de fincas: las que tienen una extensión inferior a 50 tareas de tierra (3.14 hectáreas), las que tienen o abarcan una extensión de 50 a 1,000 tareas de tierra (3.14 a 62.9 hectáreas) y las que superan las 1,000 tareas. Suponemos que en el primer grupo resulta imposible una capitalización apreciable, mientras que en el segundo grupo la capitalización posible es limitada. Sólo en el tercer grupo de fincas podríamos esperar una fuerte capitalización.

Tabla 6: Algunas características de las fincas de producción agropecuaria no azucarera de la República Dominicana según su extensión, 1960.

<i>Características</i>	<i>Menos de 50 tareas</i>	<i>50-100 tareas</i>	<i>más 1,000ta.</i>
Porcentaje del total de fincas	77.1%	22.1%	0.7%
Superficie promedio de fincas	14.8 tareas	143.9 tareas	4,068.4 tareas
Productores con ocupación principal no agropecuaria	9.2% (a)	9.8%	23.6%
Trabajadores no asalariados por finca	1.98	2.3	3.42
Trabajadores asalariados por finca	0.12	0.53	14.02
Usan solamente fuerza motriz mecánica	0.7%	2.3%	30.7%
Usan solamente fuerza motriz humana	53.3%	45.2%	7.4%
Porcentos de la superficie nacional cultivada	15.5%	43.3%	41.2%
Porcentos del total de trabajadores agrícolas empleados	64.9%	30.0%	5.2%

Elaboración de datos contenidos en el Quinto Censo Nacional Agropecuario, 1960 por el Centro de Investigación y Acción Social.

(a): Sin contar los productores en fincas de menos de 5 tareas.

La empresa familiar agrícola

17.- El resultado más llamativo de esta tabla lo constituye la aparente coincidencia del tipo de empresa en fincas de menos de 50 tareas con el de fincas de 50 a 1,000 tareas. En efecto, ni el número de obreros asalariados, ni el porcentaje de fincas que usan exclusivamente fuerza motriz mecánica, ni el de los productores con ocupación principal no agropecuaria ofrecen diferencias sustanciales en ambas clases de fincas. Ambas se caracterizan por emplear casi exclusivamente a miembros de la familia y por una muy baja tasa de inversión en fuerza motriz mecánica. Se trata básicamente de empresas *familiares*.

18.- En una empresa familiar el proceso económico se organiza de la siguiente manera:

a.- *La línea de autoridad empresarial* coincide con la familiar. En la cultura tradicional propia del campesinado dominicano toda la autoridad reside en el *padre* (ver Desal: *El Campesino Dominicano* pp. 35 y s). A él

competite el derecho exclusivo de determinar qué, cómo y cuándo hay que cultivar. La autoridad empresarial aparece así revestida de una solidez especial, mucho más difícil de ser puesta en tela de juicio que en el caso de basarse en la mera propiedad de los medios de producción: los empleados están ligados a la autoridad por lazos de piedad.

b.- *Los trabajadores* de la empresa coinciden con los miembros de la familia. Los conflictos internos propios del proceso económico no son, consiguientemente, del mismo tipo que los de la empresa industrial. No se fundamentan en la propiedad de los medios de producción, que a su tiempo pasará a manos de los hijos, sino en las relaciones hijos-padre.

c.- *El horizonte empresarial*, del padre de familia es asegurar la subsistencia y el porvenir de la familia, no su enriquecimiento individual. El horizonte económico de los hijos tampoco trasciende fácilmente el de la familia. Son los problemas económicos de su familia los que ocupan su atención, no los de otras familias campesinas.

d.- *El lugar de trabajo* coincide con el hogar.

19.- El caso específico de la empresa agrícola dominicana presenta matices muy propios. A diferencias de las naciones europeas donde una familia campesina persevera durante siglos cultivando la *misma* tierra, la empresa familiar agrícola dominicana es, en su inmensa mayoría, de muy reciente fundación: el Censo Agropecuario de 1960 nos dice que sólo el 23.8% de todas las fincas productoras del país llevan 20 o más años de explotación. El vínculo campesino-tierra (entendido como la identificación del campesino con "su" tierra, aunque no sea legalmente propiedad suya) es demasiado reciente para que las consecuencias de la identidad de lugar de trabajo y de vida se hagan sentir en las actitudes del campesino.

Muchos factores han contribuido a socavar la unión campesino tierra. En primer lugar hasta hace tres o cuatro décadas la débil presión demográfica sobre la tierra le permitía al campesino dominicano abandonar la tierra ya gastada para asentarse en otras regiones del país. La movilidad geográfica dominicana ha sido, consiguientemente, muy alta: en 1960 por ejemplo, el 28.7% de la población nacida en las 13 Provincias del Cibao estaban viviendo fuera de su provincia de origen (CIAS: Apuntes sobre la Situación Social, Económica y Educativa de las Diócesis de La Vega, p. 2, y de Santiago, p. 2).

Otro factor histórico que explica la debilidad del vínculo campesino con su tierra está en las hasta 1930 frecuentes luchas internas del país que arrasaban las regiones más pobladas y empujaban a los campesinos hacia las zonas más apartadas. Eugenio María de Hostos en su ensayo "Quisqueya, su Sociedad y a algunos de sus hijos" (Páginas Dominicanas, 1963, p. 132) nos dice: "Para huir de esa contribución de sangre, que allí se cobraba a culatazos en cacerías de hombres por los bosques y los riscos, los campesinos se sumergen en el fondo de los bosques, de donde siempre los arlean, como carneros, a la lucha, pero de donde cada vez se hace más difícil sacarlos".

No podemos olvidar, finalmente, que el tipo de empresa familiar agrícola tiene orígenes históricos muy recientes en la República Dominicana.

Desde fines del siglo XVI en que se derrumba la industria azucarera del país hasta la ocupación haitiana el tipo de empresa agrícola dominante era el "hato": enormes extensiones de terreno, propiedad del "hatero", donde unas cuantas familias en su gran mayoría de origen esclavo, lo ayudaban a la captura, sacrificio y venta del ganado (ver J. Bosch: Composición Social Dominicana, 1970. cc. III y IV).

La debilidad del vínculo campesino-tierra no puede considerarse, sin embargo, como dato constante para el futuro. La enorme presión demográfica sobre la tierra debe reforzar ese vínculo. El obstáculo más serio de esta evolución está en la reducción continua del tamaño de las fincas hasta hacerlas irrentables como resultado del aumento de población. Pero si el aumento de población rural puede ser absorbido por actividades económicas urbanas o por un mejor aprovechamiento de los latifundios relativamente incultivos, el futuro verá nacer esa voluntad de vivir y de morir en su tierra tan típica de la cultura campesina.

20.- La empresa familiar agrícola organizada de acuerdo al cuadro descrito en el número 18 ha facilitado en nuestro campesinado el desarrollo de las siguientes actitudes:

a.- La dirección exclusiva del padre engendra en los hijos una actitud *pasiva* que ciertamente trasciende, por la coincidencia del marco de la actividad económica con el de la vida, el campo económico. Como las decisiones económicas rara vez son consultadas con los hijos y como los padres retienen el control de la tierra mientras pueden trabajarla, el campesino crece sin saber tomar decisiones y sin osar discutir las.

b.- El campesino difícilmente puede desarrollar *actitudes solidarias* en el campo económico. Precisamente la esfera económica está bajo la casi exclusiva responsabilidad del padre y su horizonte se limita al bien de la familia.

c.- Por esta misma razón el campesino está mal preparado para toda estructura de *participación*. Con enorme facilidad sus agrupaciones imitarán la estructura paternalista y la autoridad de la empresa familiar.

d.- Teóricamente el campesino por la misma unión entre lugar de trabajo y de vida y por su independencia en el proceso de decisiones tiende a ser *conservador*. O sea a mantener las técnicas y tipos de cultivo que "siempre" ha visto practicar en su finca. Hasta cierto punto la permanencia de las técnicas debería con el tiempo, darle una buena habilidad en ellas. Sin embargo en República Dominicana la corta permanencia del campesino en una misma tierra y su origen "hatero" frustran esta tendencia a la especialización. El campesino dominicano más que conservador en sus actitudes económicas es un hombre imprevisto para su trabajo.

21.- Hasta ahora hemos tratado indiscriminadamente la empresa familiar agrícola inferior a 50 tareas y la que se extiende desde allí hasta mil tareas de tierra. Es evidente, con todo, que una empresa agrícola inferior a 50 tareas (superficie considerada por el Instituto Agrario Dominicano como demasiado pequeña para poder asegurar una economía sana) añade una variante muy significativa a la empresa familiar descrita: su inadecuación para

asegurar un futuro económico sólido. En esta situación se encuentran más de las dos terceras partes de las empresas familiares agrícolas. Más aún, siendo ya muy costoso ampliar las fronteras agrícolas del país y existiendo una tan alta tasa de natalidad en las familias campesinas, su importancia numérica tenderá a subir.

El tamaño demasiado reducido de la tierra cultivada por este campesino es responsable directo de su bajísimo nivel de vida y consecuentemente de su falta de optimismo ante el futuro. Este campesino minifundista es, por lo tanto incapaz de planificación.

En efecto, toda planificación presupone fe en el futuro económico y no estar absorbido totalmente por las angustias del presente.

Este ambiente de pesimismo se agrava cuando se contempla la imposibilidad de poder suministrar tierra suficiente a todos los hijos varones al llegar éstos a su independencia. El hambre de tierra es inevitable.

En este marco económico las *aspiraciones efectivas* del campesino minifundista son por necesidad muy vagas e imprecisas. Se comprende también que las formas de "bien vivir" (que sí es evaluado positivamente por el campesino) estén desvinculadas de la actividad económica: gallos, ron, mujeres, largas horas de conversación, radio... Se explica también que de este fondo de frustración vital surja, a pesar de la típica pasividad campesina, un elevado potencial de agresividad mayormente verbal, pero no tan raramente también física (DESAL: El campesino dominicano, o.c., pp. 39 y s.).

22.- El cuadro del sistema de actitudes económicas del campesino minifundista aquí presentado es sombrío: faltan actitudes de dominio frente a la naturaleza y de participación en los grupos sociales, faltan ilusiones y responsabilidades económicas, las alegrías vitales están divorciadas de las económicas, la frustración y la violencia reprimida actúan desde el subconiente en todas sus manifestaciones de vida. Estos rasgos de la subcultura económica campesina no son, sin embargo, privativos de la República Dominicana; una constelación semejante de actitudes y valores ha sido constatada en casi todos los países donde existe una agricultura de subsistencia (Rogers, E. M.: Motivations, Values and Attitudes of Subsistence Farmer. Toward a Subculture of Peasantry, A.D.C. Seminar on Subsistence and Peasant Economics. Honolulu, March 1, 1965).

23.- La empresa agrícola familiar dominicana en fincas de 50 a 1,000 tareas de tierra está aún prácticamente sin estudiar. Sabemos que en esta categoría se hallaban en 1960 poco más de la quinta parte de todas las fincas del país y que en ella el proceso de capitalización medido por el tipo de fuerza motriz empleada o indirectamente por el número de asalariados estaba aún en una etapa muy incipiente. Sin embargo muchos de los rasgos negativos propios del campesino minifundista, descritos en el n. 21 no pueden aplicarse a este tipo de empresas. Necesariamente su visión del futuro es más optimista. A este tipo de campesino, al que pudiéramos llamar la "pequeña clase media campesina" hay que aplicar más bien las observaciones hechas en el n. 20.

24.- *La empresa latifundista.* A pesar de la, en su conjunto, increíble subutilización de los latifundios dominicanos y del escasísimo número de asalariados que trabajan en ellos (los latifundios dan empleo a sólo el 5.2% de los trabajadores agrícolas mientras ocupan el 45% de la superficie nacional cultivada), no podemos considerarlos como empresas familiares. Sobre todo en los grandes latifundios de más de 25,000 tareas (más de 1,572 hectáreas) el número promedio de asalariados por unidad de producción excede con mucho al número de familiares ocupados. Aún en esta categoría encontramos, sin embargo, a 18 de las 71 empresas agrícolas comprendidas con menos de 20 asalariados.

Para poder determinar exactamente el tipo de empresa latifundista necesitamos tener una vista de conjunto de los principales datos que nos ofrece la estadística dominicana:

Tabla 7: Características de las fincas de más de 1,000 tareas de extensión según su superficie, 1960

Características	1,000	3,000	5,000	10,000	más de
	a	a	a	a	
	3,000	5,000	10,000	25,000	25,000
	tareas	tareas	tareas	tareas	tareas
Superficie promedio por finca (tareas)	1,507	3,647	6,521	14,462	66.006
Asalariados por finca	3	6	11	19	423
No. de asalariados por familiar empleado	1.3	2.4	2.2	10.0	13.8
Porcientos de productores con ocupación principal no agropecuaria	20.8%	26.3%	34.1%	35.3%	42.2%
Proporción de la finca promedio dedicada a pastos	51 %	55 %	52 %	40 %	52 %
Proporción de la finca promedio dedicada a bosques	18 %	13 %	19 %	16 %	17 %
Proporción de la superficie nacional cultivada y ocupada por estas fincas	11 %	5 %	5 %	8 %	16 %
Porcentaje de las fincas que sólo usan fuerza motriz mecánica	10.2%	16.7%	22.9%	26.5%	33.8%

CIAS: Elaboración de datos del Quinto Censo Nacional Agropecuario, 1960.

25.- La tabla 7 muestra un aumento relativamente constante de la magnitud de todas las variables al aumentar el tamaño del latifundio. Sólo en el capítulo "Asalariados por finca" registramos una fuerte subida al llegar a latifundios de más de 25,000 tareas.

¿A qué se debe este salto? A la forma de administrar cierto número de estas fincas. La estadística dominicana registra 26 fincas de esta dimensión administradas por una "Compañía" y 45 administradas por una persona natural. El Censo no nos da el número de asalariados por Compañía y por administración personal, sino solamente el número de asalariados en fincas de más de 25,000 tareas por Provincia. En cinco Provincias, sin embargo, hay sólo "Compañías" con fincas de más de esa extensión: en ellas trabajan un total de 9,934 asalariados en 11 fincas; o sea 903 obreros por finca. Si suponemos además que el número de asalariados está en proporción al área ocupada por las fincas administradas por compañías (lo que más bien debe hacer más bajo el número de asalariados en estas fincas generalmente mejor cultivadas que las administradas por personas físicas) llegamos a la conclusión de que en las 26 fincas dirigidas por "Compañías" trabajan no menos de 19,389 asalariados, mientras en las 45 restantes administradas personalmente lo hacen sólo 9,250 obreros. Por finca tendríamos un promedio de 746 asalariados en el primer caso y de 206 en el último.

26.- Podemos, pues, dar por suficientemente probable la hipótesis de que el alto número de asalariados en las fincas de más de 25,000 tareas depende de su forma de administración: de la existencia de "Compañías". Esto no quiere decir, por supuesto, que todas las "Compañías Agrícolas" ocupen un alto número de empleados (por el Censo nos consta de dos de ellas con menos de 58 obreros). Tendremos, por lo tanto que distinguir dos formas de empresa latifundista: la "Compañía" con gran número de asalariados y la "personal" con mucho menos asalariados.

27.- *El latifundio "personal"*. Esta forma de organización empresarial es, con mucho, la más frecuente en nuestros latifundios (96.5% de todos los casos).

Toda una serie de datos: bajísimo número de asalariados por familiar empleado, gran proporción de propietarios con ocupación principal no agropecuaria y por lo tanto ausentistas y baja proporción del suelo dedicado a cultivos intensivos (las dos terceras partes de la superficie ocupada por estas fincas están dedicadas a ganadería y bosques) nos hablan de una administración muy deficiente. Se trata consiguientemente de una administración muy poco racional. Es decir de una administración que no se orienta a maximar beneficios y productividad.

Es muy posible que esta administración laxa se deba, como afirma la Asociación Dominicana de Hacendados y Agricultores, Inc. (ver el Listín Diario, 11 abril 1969, página 10) a falta de recursos de sus dueños: "existe -dice dicha Asociación- una gran cantidad de fincas no cultivadas por la incapacidad económica de sus dueños". Pero en muchos casos será imposible negar que la subutilización de los latifundios obedezca, en parte al menos, a la falta de estímulo que experimenta el latifundista para arriesgar grandes capitales en ellos sin necesidad de hacerlo: los ingresos de los latifundios, aún subutilizados, bastan para asegurarles un elevado tren de vida. Esta parece ser la opinión de la "Plataforma para el Desarrollo Económico y Social de la República Dominicana" (pág. 20): "las rentas de la tierra que este grupo (los latifundistas) obtiene son tan grandes, que la eficiencia en su uso es un factor más que secundario".

28.- Una organización empresarial de este tipo favorece en los *peones*, poco numerosos y no muy controlados, tres actitudes económicas: poco esfuerzo en el trabajo, poco interés por dominar un oficio que apenas requiere una preparación especial y docilidad frente al patrono paternalista. A diferencia del campesino minifundista debe sentirse despreocupado por el porvenir económico: la tierra que pastorea es aún más que suficiente para que puedan vivir en ella él y sus hijos.

Esta dependencia de un patrono paternalista debe ser mayor cuando el latifundista vive y trabaja con él. Juan Bosch en su reciente obra *Composición Social Dominicana* ha recalcado esta "democracia" en el trato y la fidelidad de los peones a su patrón (ver pág. 95).

29.- El paternalismo en el trato de los peones y el hecho, en los casos de latifundistas no ausentistas, de trabajar a menudo duramente junto a ellos tienden a hacerles creer que cumplen con toda justicia. Difícilmente caerá en la cuenta de la anomalía de que 3,333 latifundistas posean exactamente tres veces más tierra que 344,851 minifundistas. Otra característica del latifundista es la de tener plena conciencia de ser "persona importante". Tres latifundistas de Bonao que poseían en total 350,000 tareas de tierra "generalmente a través de la conversación dejaban traslucir que ellos sabían que eran importantes en Bonao" (UCMM: Bonao: Una ciudad Dominicana, página 170).

Una administración tan poco intensiva de los latifundios presupone además una baja evaluación de lo que podemos llamar actitudes técnicas y la concepción de que la riqueza está en la tierra misma más que en su producto. Nada de extraño que el estudio sobre Bonao recién citado constata un horizonte muy limitado y un estilo de vida sencillo entre los latifundistas no ausentistas: "Son en general gente muy sencilla y de una cosmovisión parroquial. Su mundo está limitado al quehacer diario y en términos de interés al valle dentro del cual se encuentran... No van al cine o al Country Club o a fiestas del pueblo, sólo a paseos y visitas familiares. Todos son reclusos de sus propias casas y sólo salen por necesidad..." (página 172). Rasgos todos típicos de la cultura tradicional.

30.- *El latifundio de las Compañías*. Este tipo de empresa agrícola utiliza en sus formas más desarrolladas gran número de mano de obra asalariada y técnicas de organización empresarial funcionales. Las relaciones entre asalariados y dirección, no tan fácilmente accesible, saltan por completo el marco de la empresa paternalista y la hacen muy similar a la gran empresa industrial. Por esta razón renunciamos a su tratamiento específico.

B.- Sector Industrial

31.- Alrededor del 11% de la población económicamente activa trabajaba en 1967 en actividades mineras o industriales (sin incluir la construcción). Aproximadamente las tres cuartas partes de la población industrial dominicana trabajaba en los 16 ingenios de azúcar de la nación:

Tabla 8: Empleados y Obreros Industriales, 1950, 1955, 1960, 1962, 1964, 1966, 1967.

Año	Total	Industria no azucarera	Industria azucarera
1950	48,332	13,998	34,334 (79.9%)
1955	71,004	19,388	51,616 (72.7%)
1960	89,591	24,718	64,873 (72.6%)
1962	89,300	27,813	61,487 (68.8%)
1964	104,828	27,554	77,274 (73.7%)
1966	96,734	25,789	70,945 (73.3%)
1967	107,595	24,756	82,839 (77.0%)

Oficina Nacional de Estadística: Boletín Industrial de la R.D., 1966-1967, pp. 1, 76.

32.- El primer dato importante que nos suministra la Tabla 8 está constituido por el escaso número de obreros industriales fuera del sector azucarero. Este número no ha aumentado desde 1960 hasta 1967.

La dificultad en aumentar el número de empleados industriales estriba, en parte, en la gran inversión necesaria para crear un puesto de trabajo en la industria (los datos del fondo "FIDES" nos indican que se requiere una inversión de 7,328 pesos en la industria para crear un puesto de trabajo!), y, en parte, en la absorción de pequeñas empresas por otras mayores pero que requieren menos mano de obra.

33.- Más importante, sin embargo, que el número total de empleados industriales es su *concentración* en las empresas. La organización social de una empresa con cientos o miles de empleados es esencialmente distinta a la de una empresa industrial con cinco o diez obreros. Las grandes empresas industriales crean en sus obreros y empleados un conjunto de actitudes muy característico que da por resultado una composición de fuerzas sociales totalmente diversa a la de una sociedad con gran número de pequeñas empresas.

La estadística industrial dominicana nos revela fuera del sector azucarero un número limitado de empresas de cierta magnitud:

Tabla 9: Número de empresas industriales con más de 50 empleados y obreros según sectores de producción y número de obreros, 1967 (1)

Sector	más de 1000 obreros y empleados	500—	400—	300—	200—	100—	50—	total
Minería	—	—	1	—	—	—	6	7
Azucarero	16	—	—	—	—	—	—	16
Alimenticio	—	1	—	—	3	—	12	16
Bebidas	—	—	1	—	—	1	—	7

Tabaco	—	—	—	—	2	—	2
Textiles	—	—	—	—	5	2	11
Calzados, vestidos	—	—	—	—	—	—	1
Papel	—	—	—	—	1	—	1
Caucho	—	—	—	—	—	—	2
Química	—	—	—	—	1	—	6
Minerales no metálicos	—	1	—	—	—	2	2
Productos metal.	—	—	—	—	—	—	1
Plásticos	—	—	—	—	—	—	3
Electricidad	—	—	—	—	8	—	8
TOTALES	16	2	2	0	18	7	42
							87

(1) Estas cifras son sólo un aproximado. El procedimiento utilizado consistió, en dividir la suma total de obreros en subsectores por el número de empresas. Los datos utilizados para este cálculo están tomados de: Oficina Nacional de Estadística: Estadística Industrial de la R. D., 1966-1967, pp. 70 y ss.

Como se ve el número de grandes establecimientos industriales (más de 500 obreros y empleados) es muy pequeño: en 1967 no debían pasar de 20.

34.- La mayor parte de las medianas empresas industriales se hallan situadas en el Distrito Nacional. A fines de 1966 existían allí 44 empresas de más de 50 empleados industriales, que en total ocupaban a 6,381 personas:

Tabla 10: Empresas industriales con más de 50 personas ocupadas en el Distrito Nacional, 1966.

Categoría de empresas	Número de Empresas	No. de Trabajadores
500-999 trabajadores	1	703
400-499	2	921
300-399	1	301
200-299	2	560
100-199	18	2,477
50-99	20	1,419
	44	6,381

(Promedio de trabajadores en las 44 fábricas: 145)

Datos suministrados por la Cámara de Comercio, Agricultura e Industria, D.N.

Después del Distrito Nacional, Santiago presenta el otro foco de concentración industrial del país. Las demás ciudades tienen una participación muy limitada en la industrialización, reducida a las pequeñas industrias que existen en cualquier centro importante de población (pequeños talleres mecánicos y procesación incipiente de la producción agrícola regional).

Tabla 11: Distribución regional de los establecimientos industriales por Provincia, 1967

Provincia	Porcentaje del número total de industrias
Distrito Nacional	35.6%
Santiago de los Caballeros	14.4
La Vega	6.7
Puerto Plata	4.8
San Cristóbal	4.6
San Pedro de Macorís	4.6
San Juan de la Maguana	4.1
Peravia	4.1
Todas las otras Provincias	21.7

Elaboración de los datos ofrecidos por Oficina Nacional de Estadística: Estadística Industrial de la R.D., 1966-1967, pp. 70 ss.

35.- Dejando a un lado las pequeñas empresas industriales que ocupan a menos del 15% de la población industrial (las 87 empresas que figuran en la tabla 11 empleaban en 1967 a 93, 142 personas, el 86.6% de los 107,595 empleados y obreros industriales), pasemos a examinar la forma de empresa industrial, mediana o grande. En estas empresas encontramos: un número apreciable de empleados y obreros que no se sienten vinculados a la dirección de la empresa por vínculos familiares, un proceso más o menos avanzado de *división del trabajo* (o sea la división en tareas muy pequeñas de la producción de un bien industrial), una cierta *coordinación* de las diferentes fases en las que ha sido dividido el trabajo, una *apreciable suma de capital* invertida en máquinas y edificios. Se trata, en resumen, de un proceso económico obediente a valores de racionalización y de producción.

Obreros

36.- ¿Cuál es el influjo de este tipo de empresa sobre los obreros, definidos como las personas que hacen trabajo predominantemente físico?

Conviene aclarar, en primer lugar, que esos efectos no han podido ser los mismos en el caso dominicano que en el de los países europeos industrializados en el siglo pasado. La razón fundamental de esta diferencia se encuentra en el distinto origen profesional de los obreros industriales. En los países europeos los primeros grandes grupos obreros fueron de extracción artesanal y campesina. En estos países el artesanado estaba organizado en gremios que ejercían un gran poder social y político en los municipios a través de regulaciones oficiales de precios y de entrada en los gremios (con *numerus clausus* y severas pruebas de admisión). Sus miembros tenían un fuerte orgullo profesional basado en la calidad y en la originalidad de su trabajo. Los campesinos, a su vez, procedían de familias con siglos de vinculación a su tierra y con costumbres y valores muy definidos. En este supuesto la incorporación de los campesinos y sobre todo de los artesanos al

trabajo rutinario, carente de responsabilidad y de creatividad, de las fábricas supuso una profunda vivencia de frustración profesional y humana (la vida giraba en torno a la profesión). Entre los artesanos convertidos en obreros había además personas acostumbradas a discutir sus problemas gremiales con las autoridades y capaces, por lo tanto, de sensibilizar a sus compañeros sobre la pérdida de independencia y de prestigio que el trabajo industrial suponía para ellos. Existían, brevemente, líderes obreros articulados.

37.- Es evidente que la mayor parte de nuestros obreros industriales proceden de un marco socio-económico totalmente distinto. La mayor parte de ellos, sobre todo en la industria azucarera, vienen de campos, donde la vinculación con la tierra es débil, después de una estancia más o menos prolongada en los barrios marginados.

Su problema no es tanto encontrar una profesión "significativa" sino una fuente de ingresos. El trabajo industrial no es experimentado por lo tanto como inicialmente alienatorio. Al revés, ser obrero significa salir de la masa de chiriperos, tener ingresos pequeños, pero fijos, poder disfrutar de ciertos bienes de la sociedad de consumo. El mismo medio fabril parece más organizado, más seguro, que el de los barrios. Esto no quiere decir en modo alguno que el obrero esté entusiasmado con su trabajo, sino que ve en él un medio de ganarse la vida. Y que aprecie enormemente el *conservar* su trabajo.

38.- Del análisis de esta posición fundamental podemos deducir una serie de actitudes propias del obrero industrial:

- a.- su horizonte económico está muy centrado en el salario y en la conservación de su empleo;
- b.- la "vida" del obrero no es su trabajo; está -y la diferencia con el campesino es masiva- fuera de él;
- c.- el vínculo de unión del obrero con su empresa es débil. Su falta de especialización no lo une eficazmente al lugar donde trabaja. No se puede, consiguientemente, hablar de "lealtad" a la empresa. Tanto menos cuando es prácticamente imposible "hacer carrera" en ella subiendo a otro trabajo más "significativo";
- d.- la orientación dinámica hacia el futuro es, consiguientemente, débil;
- e.- no podemos olvidar que el paso del desempleo al empleo industrial implica también el adentrarse en un medio ajeno por su racionalización y organización, al de su cultura tradicional. Inicialmente hay una ruptura con la cultura tradicional acompañada de una escasa comprensión refleja de la cultura técnica.
- f.- la índole funcional y no personal de las relaciones laborales, tan opuesta a la cultura tradicional, debe herir, con mucha frecuencia, la aguda sensibilidad dominicana.
- g.- La naturaleza misma de la división del trabajo industrial, tan intrascendente y tan carente en el fondo de toda necesidad de estudio técnico previo, debe generar una actitud general ante el trabajo de aceptación antiromántica, no de entusiasmo. El obrero dominicano podrá no sentir tan profundamente como el europeo de los tiempos heroicos de la industrialización la frustración personal que supone un trabajo donde no

hay creatividad ni orgullo de lo que se hace. Pero no es menos evidente que tampoco tendrá ninguna razón para identificarse afectivamente con su trabajo.

Empresarios

39.- Una parte sustancial de las empresas industriales del país está dirigida por funcionarios nombrados por el Estado. El complejo *industrial* de la CORDE (Corporación Dominicana de Empresas Estatales) abarca 21 empresas en las que es propietaria exclusiva o mayoritaria. En otras 10 empresas industriales es minoritaria. A este conjunto hay que añadir 12 de los 16 ingenios azucareros del país administrados por el CEA (Consejo Estatal del Azúcar).

La CORDE ocupaba en 1967 el 19.9% de los obreros industriales no azucareros en las empresas donde es mayoritaria, su capital en las mismas empresas representaba el 23.4% de las industrias no azucareras del país (43.1% si contamos su aporte a las empresas donde es minoritaria). En 1966 sus ventas alcanzaban el 15.8% de las ventas industriales no azucareras (ver Plataforma para el Desarrollo Económico y Social de la R.D., o.c., p. 560-69).

En el sector azucarero la producción del CEA llega a alcanzar hasta el 76% del azúcar crudo producido nacionalmente:

Tabla 12: Distribución de la producción de azúcar crudo entre los diversos propietarios de ingenios, 1962-1966 (en porcentos)

Año	CEA	Romana	Casa Vicini
1962	62.2	30.6	7.2
1963	62.7	31.1	6.2
1964	65.8	26.8	7.4
1965	76.3	17.0	6.7
1966	60.7	33.7	5.6

Plataforma para el Desarrollo Económico y Social de la R.D., o.c., p. 200.

40.- La inversión *norteamericana* en el sector industrial suponía en 1960, 1961 y 1962 respectivamente el 37.5%, el 34.8% y el 35.2% del total de inversiones industriales del país (ver *Secretariado Técnico de la Presidencia: Bases para el Desarrollo Nacional*, 1965, Cuadro 26 y *Oficina Nacional de Estadística: Estadística Industrial de la R.D.*, 1966, 1967, p. 1). Es posible que esta proporción haya bajado ligeramente desde 1962, pero en cualquiera de los casos debe ascender a por lo menos el 30% de las inversiones industriales.

41.- El Secretariado Técnico de la Presidencia calculaba en sólo un 12% la participación *privada nacional* en las inversiones industriales. (Bases para el desarrollo Nacional, o.c., p. 134). Esta bajísima cifra debe ser única en los países no socialistas.

El subdesarrollo del sector empresarial dominicano se hace evidente también en las cifras, hechas recientemente públicas, sobre la distribución de fondos "FIDES". (Banco Central de la R. D.: Boletín mensual, diciembre 1966, pp. 141 s.) Los fondos "FIDES" proceden del A.I.D., del B.I.D. y del Banco Central y están destinados a complementar el financiamiento de inversiones privadas. Los fondos extranjeros distribuidos desde 1966 hasta fin de 1969 ascendieron a unos 15 millones de pesos. La contrapartida nacional a esos fondos fue de 15 millones. Con estos fondos se financiaron 112 proyectos industriales, algunos de ellos ciertamente extranjeros (el de la American Can Co., de Santiago por ejemplo). El monto promedio de las inversiones realizadas fue de 251,250.00 pesos.

42.- La forma de empresa industrial propiedad del Estado será analizada implícitamente al tratar el sector "Estado". Conviene, sin embargo, para disipar una errónea opinión recordar que las empresas estatales dominicanas han operado rentablemente en los últimos años. Las empresas extranjeras serán consideradas como organizadas en orden a maximar beneficios.

43.- La empresa dirigida a la "maximación" de ganancias no es la única forma de organizar una empresa industrial. Encontramos con frecuencia empresas industriales y comerciales orientadas a la meta, mucho más restringida, de "asegurar un nivel de vida digno" (Gutenberg, H.: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre I, 5 ed., pp. 347 ss.). En ningún tipo de organización económica resalta más visiblemente el influjo directo de los valores sobre la economía (ver n. 3 de este capítulo), que en la mediana o gran empresa industrial.

44.- En efecto la empresa organizada para "maximar" beneficios presupone en sus gerentes una serie de actitudes y de valores fácilmente especificables:

a.- alta evaluación de la técnica, entendida como ordenación sistemática de medios para conseguir un fin con el mínimo esfuerzo;

b.- alta evaluación del "resultado", de lo "material" o del "prestigio de triunfar" en el proceso económico;

c.- preferencia del riesgo sobre la seguridad, del dinamismo sobre la tranquilidad, del futuro sobre el presente.

Consecuencias de estos presupuestos son la vivencia del valor "único" de su propia persona —consiguientemente la tendencia a tratar funcionalmente a las personas menos activas—, así como la evaluación de la persona sobre la base del resultado de su acción y de su espíritu competitivo.

Esta actitud funcional no significa, sin embargo, que el empresario sumergido en este sistema empresarial se sienta particularmente deshumanizante. Todo lo contrario, su autoevaluación de lo que él significa para la comunidad es muy alta debido a la conciencia de estar creando bienes y empleos para el "resto" de la población.

45.- Casi diametralmente contraria es el conjunto de actitudes del empresario que maneja su empresa simplemente para disponer de un medio que le asegure una "vida digna". Este tipo de gerentes:

a.- evalúa bajamente las oportunidades del riesgo y de la innovación;

b.- se contenta con una organización técnica "suficiente" que permite libre espacio al trato personal de sus empleados y cierto grado de laxitud en el control de su trabajo;

c.- no orienta su actividad al crecimiento ilimitado de la empresa que posee.

En última instancia este tipo de empresarios prefiere actividades no-económicas, aunque no necesariamente no materialistas. Es incluso normal que evalúe muy fuertemente el bien vivir o un consumo ostentativo. Mientras que el principio de maximar beneficios lleva a una alta evaluación del poder y de la eficacia, el de la "retribución apropiada" conduce a la preferencia de la seguridad y de la comodidad.

46.- Descritos estos dos tipos de organización empresarial pasemos a examinar cuál de ellos predomina en la República Dominicana. No se trata por otra parte de un grupo social muy numeroso. Aún incluyendo a los grandes propietarios de tierra que administran fincas en forma análoga a como lo pueda hacer un empresario industrial tendríamos apenas unos cientos (en el Distrito Nacional, por ejemplo, existían a fines de 1966 sólo 127 empresas industriales con más de 10 obreros, varias de ellas propiedad de la misma persona).

47.- Dada la falta de estudios específicos (con la excepción del de la Madre y Maestra sobre los empresarios de Bonao) no podemos ofrecer sino algunos indicios que nos permiten un juicio meramente probable. Por una parte, no hay duda de que muchos gerentes no se contentan ya con asegurar una simple retribución más o menos alta, pero relativamente constante, a su gestión, sino tratan de ampliar y modernizar sus negocios. La población muestral que usa la Oficina Nacional de Estadística revela un aumento considerable de capital invertido en las empresas industriales: mientras en 1964 el promedio capital por empresa industrial era de 286,000 pesos, llegaba en 1967 a 320,700 pesos, un aumento del 12.3% en 4 años.

Encontramos, por otra parte, elementos muy poco coherentes con el tipo de empresa orientada al crecimiento óptimo: muy lenta reposición y modernización del equipo (ver el estudio sobre Bonao, antes citado, pp. 317 ss.), falta de eficiencia técnica y administrativa en industrias fundadas bajo excesivo proteccionismo, que permite grandes ganancias monopolísticas aún con notable subutilización de la capacidad productora (Plataforma para el Desarrollo Económico y Social de la R.D., o.c., pp. 14, 560), excesivo recurso al proteccionismo estatal contra posible competencia interna, (ver por ejemplo, en el Caribe del 29 de Abril de 1969 el caso de la Asociación de Industrias contra la Aceitera Cultivos del Sur, C. por A.) dificultad en poder utilizar los fondos "FIDES" por falta de proyectos industriales, política de distribución de fondos para la propaganda entre amigos y "enllaves", preferencia por amigos y familiares en la elección del personal, estilo de vida suntuoso —claro índice de la poca urgencia experimentada por aumentar el capital—.

48.- La conclusión final más razonable parece ser la de la perseve-

rancia de actitudes gerenciales típicas de la empresa orientada a una "retribución apropiada" aún en muchas empresas de envergadura que muestran signos de crecimiento. En el contexto sociológico centroeuropeo del siglo pasado tendríamos que decir que existen aún pocos auténticos "burgueses" en el sentido profesional de la palabra, o sea personas dedicadas con firme consecuencia a la capitalización industrial. Es evidente, por otra parte, que estas actitudes conservadoras sólo podrán ser modificadas sustancialmente por la presión de la competencia. Desgraciadamente el reducido mercado interno del país dificulta mucho el nacimiento de nuevas empresas que compitan con las ya fundadas.

C.- Sector Estatal

49.- No resulta fácil obtener series continuas de datos sobre el empleo generado por el Estado. El número de empleados públicos, incluidos los peones, es ciertamente muy considerable. En la encuesta realizada por el CIAS en Cotuí (Estudios Sociales, 1968 pp. 85 y s.) el 23.1% de los jefes de familia eran empleados públicos. Téngase en cuenta, sin embargo, que Cotuí es capital de Provincia y debe poseer, por lo tanto, un alto número de empleados públicos.

50.- En 1964 trabajaban en las oficinas directamente dependientes de la Presidencia de la República y de los Ministerios (sin contar el de las Fuerzas Armadas) 52,697 personas (Secretariado Técnico de la Presidencia: La Administración del Desarrollo Económico y Social en la R.D., diciembre 1965, p. 111). A este número habría que añadir el personal de las fuerzas armadas "que aproximadamente cuentan con 20,000 hombres" (Co.c.), no menos de 8,537 empleados municipales (resultado de dividir el total de sueldos a empleados municipales por un estimado de 2,114 pesos de sueldo anual promedio para los empleados en el sector "Servicios") y varios miles de empleados en las 20 Instituciones Autónomas del Estado (por ejemplo el Instituto Agrario Dominicano contaba a fines de 1968 con unos 1,000 empleados). En ese año, 1964, el total de empleados públicos debió pasar de 90,000, o sea un 10% de la población económicamente activa.

51.- El sistema burocrático es la organización típica del sector público aunque en su esencia se extiende también al grupo de *empleados* (no obreros) de las empresas industriales. El sistema burocrático se diferencia muy claramente de otras formas de organización empresarial por la existencia en él de una jerarquía de cargos con funciones reglamentadas. Toda la gestión debe realizarse de acuerdo a normas administrativas. Aunque los cargos están generalmente bien especializados se mantiene una escala ascendente para la promoción a cargos superiores.

Empleados

52.- Esta estructura burocrática facilita en los empleados el alumbramiento de actitudes muy distintas a las del obrero o campesino. En primer lugar el empleado está orientado hacia el futuro, hacia la posibilidad de "hacer carrera" subiendo a puestos superiores. El empleado, en segundo lugar, se encuentra así más obligado a una actitud de "lealtad" hacia la empresa y de o-

bediencia a las órdenes; sin ellas no tiene oportunidad de ascender. En el sector estatal los vínculos de autoridad participan además del prestigio de servicio al bien público y separan eficientemente, aunque quizás no siempre concientemente, de expresiones de camaradería con inferiores.

53.- La aplicación de este esquema al caso del empleado público dominicano tiene que pasar necesariamente por las características culturales estudiadas en el capítulo primero. La burocracia es creación de una cultura esencialmente formalística y funcionalística, que evalúa, por lo tanto, altamente el cumplimiento de normas legales detalladas. La estructura externa de la burocracia (diseño de organigramas jerárquicos, regulación escrita y detallada de competencias y atribuciones, empleo de comprobantes y de órdenes escritas) puede ser "decretada" aún en ausencia de esa cultura. En el mundo real nos encontramos en este caso con incoherencias frecuentes en la misma organización administrativa (oficinas y cargos sin clara finalidad) y sobre todo con la degeneración de la obediencia y lealtad a los cargos en servilismo y oportunismo hacia las personas que los desempeñan.

54.- Ambas anomalías: infuncionalidad administrativa y oportunismo personalista deben darse en culturas, como la muestra, que son más personalistas que funcionalistas. En este caso y contra la idea misma de la burocracia el empleado tiende a ser oportunista frente a su superior (consiguientemente el empleado tiende a brincar la jerarquía de cargos para llegar al más poderoso superior asequible) y el superior aprovecha la sumisión de los inferiores para asegurarse lealtades personales momentáneas. Frente al público consumidor de servicios públicos se repite la misma degeneración burocrática: el carácter totalitario de la amistad, del parentesco y del caudillismo hace muy difícil a los empleados públicos solicitados por amigos, familiares y caudillos el atenerse al texto de sus instrucciones, diseñado explícitamente contra la aceptación de personas.

55.- El influjo de la cultura tradicional sobre la infuncionalidad administrativa ha sido puesto a la luz del día en un estudio del Secretariado Técnico de la Presidencia sobre "La Administración del Desarrollo Económico y Social en la República Dominicana", 1965:

"Los Ministerios carecen también de unidades sectoriales de Organización y Métodos. No se conoce con exactitud cuántas entidades funcionan en cada sector, qué estructura tienen, si cumplen o no con las funciones que les fueron asignadas, si hay duplicación de esfuerzos y recursos. No se sabe el grado de eficiencia que tienen ni si hacen buen uso de los fondos públicos que administran. No hay estudios básicos, datos indispensables ni personal especializado en esta rama de las ciencias administrativas. La función de organización y métodos es prácticamente desconocida en el Gobierno Dominicano" (p. 18).

Es muy posible, a juzgar por la enorme actividad publicista de la Oficina Nacional de Administración y Personal (ONAP), que lleva publicados 19 estudios, algunos francamente valiosos, que la situación aquí descrita haya mejorado en estos últimos cinco años. El párrafo citado es, sin embargo, muy ilustrativo de las dificultades enormes con que tropieza la implantación de una administración burocrática en una cultura no funcional.

56.- El estudio recién citado está redactado por técnicos y refleja el frecuente descontento de los técnicos al servicio de la Administración Pública. Este descontento se basa en su muy especial papel dentro de la burocracia.

En la burocracia el técnico no pertenece estrictamente a la jerarquía de mandos sino en cuanto la asesora en el campo en que es especialista. Teóricamente carece de todo poder de tomar decisiones. Sus consejos, además, frecuentemente no son oídos por quienes toman decisiones basadas en consideraciones políticas o personales, lo que a él, con su subcultura científica, le parece irresponsable e irracional.

En esta tensa situación de impotencia para tomar decisiones y para comprender las motivaciones de los ejecutivos la tentación de influir directamente, contra las normas de la organización burocrática que le permiten sólo un rol asesor en el proceso de decisiones, y hasta monopolizarlo, es ciertamente grande. Estas inclinaciones tecnócratas suponen obviamente una actitud crítica no sólo a todo sistema de organización del trabajo público sino también a la organización de la sociedad. En ésta actitud crítica coinciden los técnicos con los dirigentes obreros y con los *intelectuales*.

57.- Schumpeter ha resaltado la afinidad existente entre los técnicos y los intelectuales: los burócratas "exceptuadas ciertas inhibiciones nacidas de su formación y práctica profesional, ofrecen un campo abierto a la labor proselitista del intelectual moderno con quien en virtud de su educación tiene tanto en común" (*Capitalism, Socialism and Democracy*, 3, ed., p. 155). Dada la importancia que hoy día desempeñan los intelectuales en la evaluación crítica del sistema social de organización de la producción, parece oportuno ahondar más en las relaciones existentes entre intelectuales y sus aliados naturales dentro del sistema, los técnicos.

58.- Sociológicamente llamamos intelectual no sólo a quien ha cultivado por una formación universitaria su entendimiento, sino a quien por medio de la palabra, preferentemente escrita, se especializa en la crítica de la "sociedad", sin tener, por otra parte, experiencia personal ni responsabilidad directa en el proceso de decisiones sociales. Schumpeter localiza el origen de esta actitud en la plétora de universitarios formados que no encuentran oportunidades satisfactorias de utilizar significativamente su alta capacidad formal. Aun aceptando esta teoría y aun reconociendo que entonces "escandalizar" se convierte para el intelectual en compensación a su frustración, no debemos concluir que su crítica social sea infundada, falsa o aun exagerada. Los intelectuales pueden no haberse distinguido por su aporte positivo a la mejor organización de la sociedad, pero con frecuencia su crítica se ha demostrado certera.

59.- Hallamos así una plausible explicación de la simpatía que entre bastantes técnicos dominicanos, sobre todo del sector público y de las empresas estatales, encuentran nuestros críticos sociales.

Conviene con todo recordar que el frente común no es total. El técnico tiende mucho más intensamente hacia la conquista del poder de decisio-

nes, mientras el intelectual, cuya inclinación natural es la crítica, se orienta menos directamente al ejercicio del poder. Otra diferencia más sutil, pero quizás no menos cierta, está en la "mala conciencia latente" del intelectual, originada por no sufrir en propia carne y espíritu la impotencia creativa y expresiva de obreros, empleados y técnicos, que él tan certeramente critica. Es ésta una de las hipótesis más convincentes para explicar la mayor radicalidad crítica de los intelectuales y, por lo tanto, su liderazgo sobre los técnicos, por una parte, y por otra su resistencia mínima a la moda de movimientos populares, aun cuando se trate de ideologías extrañas a su preferencia personal. Explicable actitud: criticar, sin sufrir lo que el pueblo padece, no es precisamente el pináculo de la integración humana. Aunque se tenga razón.

D.- Sector Comercio

60.- La estadística dominicana sobre el empleo comercial está sumamente retrasada. Sólo se ha tenido un Censo Comercial en 1955. Otras cifras posteriores se basan fundamentalmente en proyecciones de los datos del censo:

Tabla 13: Personal empleado en el Comercio y salario promedio, 1955, 1959, 1964.

Año	Personal empleado	Salario Anual Promedio
1955	42,971	590.0 pesos
1959	50,219	636.3
1960	52,030	612.5
1961	53,843	589.4
1962	55,655	641.8
1963	57,467	696.7
1964	59,279	712.6

Dirección General de Estadísticas y Censos: Primer Censo Nacional de Comercio 1955 (para ése año); Banco Central de la República Dominicana: Memoria anual decimotavo ejercicio 1964, p. 72 (para 1959-1964).

61.- La inmensa mayoría de los establecimientos comerciales registrados en el Censo Comercial de 1955 eran empresas *muy pequeñas* (el 83.7% de las mismas tenían *menos* de 3 empleados. Ver p.32), de propiedad individual (el 93.3%. Ver página 5). Del total de empleados el 57.2% eran propietarios o familiares sin remuneración (ver pág. 89). Había menos empleados no miembros de la familia que establecimientos comerciales.

62.- Un pequeño grupo de comercios (el 2.9% de los mismos, o sea 294 establecimientos) tenían 10 o más empleados (pág. 32). El Censo de 1955 nos ofrece una división del comercio de "por mayor" que importa mucho para fijar una división de formas de empresa comercial:

Tabla 14: Algunas características del comercio "al por mayor" y al "por menor" (1)

<i>Características</i>	<i>Al por mayor</i>	<i>Al por menor</i>	<i>Al por mayor y por menor</i>
Número de establecimientos	422	13,817	634
Número de empleados por establecimiento	17.5	1.7	7.4
Por ciento del inventario comercial total	25.4	37.3	37.3
Por ciento de salarios pagados a propietarios y gerentes	11.5	71.8	16.7
Por ciento de las ventas de todo el comercio:			
1959	66.4% (a)	33.5%	
1960	65.9	34.1	
1961	68.5	31.5	
1962	68.2	31.8	
1963	65.1	34.9	
1964	67.3	32.6	

(1): 1955, excepto última característica presentada.

(a): Probablemente incluye también el comercio "al por mayor" y "al por menor". Datos a precios constantes de 1962.

Fuentes: Primer Censo Nacional de Comercio 1955, o.c., pp. 20, 89, 159, 210. Para (a): Banco Central de la R.D.: Memoria Anual Decimotavo Ejercicio 1964, p. 72.

63.- Una buena parte del comercio "al por mayor", sobre todo el de importación y exportación, está como es bien sabido, en manos de familias *extranjeras* o inmigradas hace pocas generaciones. Andrés Cortin presenta en *Ahora*, n. 332. p. 67 la tabla que reproducimos a continuación:

Tabla 15: Nacionalidad de los padres y abuelos de comerciantes con más de 700 pesos mensuales de entrada (en porcentos)

	Españoles	Arabes	Puerto-ri- queños	Italianos	Otros	Domini- canos
Padre	21	9	6	6	17	40
Madre	15	4	6	--	13	62

Abuelo						
paterno	40	6	2	6	19	26
Abuelo						
Materno	23	9	4	2	15	47

La Tabla 15 nos muestra no sólo que el 60% de los grandes comerciantes proceden de inmigrados recientes —o ellos mismos lo son— sino también que existe en ellos una fuerte tendencia a casarse con familias dominicanas (el 62% tiene madre dominicana, el 47% abuelo materno dominicano).

Otro índice de la concentración del gran comercio en inmigrantes nos lo ofrece el Censo de 1955. El 15.6% de los salarios o retribuciones de los propietarios y gerentes comerciales (en el Distrito Nacional el 26.8%) aflúa a comerciantes de nacionalidad extranjera, a pesar de sumar ellos sólo el 5.5% de los propietarios, gerentes o administradores comerciales. Se supone especialmente que una buena parte del comercio de importación lo poseen comerciantes o descendientes muy próximos de ellos. El número de patentes de importación era en los años 1936, 1946 y 1955 respectivamente de 58, 78 y 236 (*Franco, F.: República Dominicana, Clases, Crisis y Comandos, pp. 55 y 80-A*).

Comercio familiar

64.- Una gran parte del comercio que sólo emplea miembros de la familia debe estar localizado en la misma casa donde aquella reside. En efecto, el alquiler mensual promedio de los comercios al por menor en 1955 era de sólo 15 pesos. El estudio de Bonaio antes citado nos dice: "Tenemos aquí un caso de sub-empleo. Como es tan fácil abrir una pulpería o un ventorrillo, por su bajo nivel de existencias y porque puede localizarse, en el peor de los casos, en una de las habitaciones de la vivienda, estas empresas son el expediente para obtener algún ingreso mínimo para personas de otra manera desempleadas. Pero hay tantas, que los ingresos de cada una son estrictamente a nivel de subsistencia, con su concomitante ineficacia" (p.335). El ingreso bruto mensual promedio era de 48 pesos mensuales en Bonaio, agosto de 1968. Se trata pues de empresas familiares de subsistencia.

Este tipo de empresa de subsistencia implica como actitudes:

- a.- bajo nivel de expectativas para el futuro;
- b.- baja evaluación de cambios en la gerencia del comercio.

Comercio al por mayor

65.- Entre los empleados del comercio al por mayor hay que constatar actitudes diversas a la de empleados industriales.

El empleado comercial no experimenta en el mismo grado la alienación entre el objeto o servicio que vende y su trabajo. Esto se debe a poder comprender fácilmente el sentido de su trabajo mucho menos dividido en partes pequeñas que el del obrero industrial y a no participar directamente en la producción del objeto vendido.

Su actitud ante el trabajo suele ser, consiguientemente, más positiva. Esta actitud positiva se refuerza porque una gran parte de los servicios comerciales implica trato directo con los *consumidores* y no tan sólo con bienes en proceso de producción.

En segundo lugar el empleado comercial tiene más campo para ascender en su oficio que el obrero. Su orientación hacia el futuro es, pues, mayor y sus expectativas más optimistas que las del obrero: Por estas razones la conciencia de pertenecer a la misma clase "obrera" no puede presuponerse fácilmente. La hipótesis contraria es francamente más probable.

E.- *Chiriperos*

66.- "Chiripero" es quien vive haciendo multitud de trabajos de ocasión y de mínima duración. Si por chiripa no tiene un trabajito es un desempleado. Básicamente la chiripa es el trabajo del desempleado.

67.- Resulta imposible saber, ni siquiera de modo aproximado, el número de personas que pertenecen a este "sector" económico. Los datos sobre desempleo ofrecidos en la tabla 4 son metodológicamente muy discutibles. El peso de la evidencia experimental y algunos estudios parciales nos hacen suponer una población desempleada no menor del 14% de la población económicamente activa.

En 1965 el A.I.D. hizo un muestreo en Santo Domingo que arrojaba un 22% de desempleados en la población económicamente activa. La "Plataforma" (pp. 101 s.) supone un desempleo en 1968 del 14%. En agosto de 1967 el 16.2% de los jefes de familia de Cotuí manifestaron no trabajar "nunca o casi nunca". En Bonao el 18.6% de los jefes de familia dijeron "no tener empleo u ocupación permanente" (UCMM: Bonao, una Ciudad Dominicana, II, p. 38).

68.- A primera vista parece innecesario ocuparse del influjo del proceso económico sobre la masa de los chiriperos. Por definición están ajenos al proceso económico. En un paso posterior de reflexión es fácil comprender, sin embargo, que precisamente la exclusión permanente del proceso económico influye muy marcadamente en las actitudes y valores económicos del chiripero.

69.- La incapacidad para encontrar trabajo permanente tiene que minar su seguridad en sí mismo. En los "Hijos de Sánchez" de O. Lewis resulta fácil comprobar cómo la temeridad y el machismo que caracterizan externamente al marginado económico son también una capa para ocultar su sentimiento de fracaso económico. El sentimiento de impotencia —carencia de poder— que caracteriza a los chiriperos (Andújar, G.: *Insecurity and Authoritarianism among the Working Class*, Santiago de Chile, 1961) está estrechamente relacionada con la dificultad; mucho más radical de lo que se cree, de lograr un trabajo constante. El mismo estudio muestra a los trabajadores marginados como esperanzados en un líder carismático que los redima, claro indicio de la magnitud de la desconfianza en sí.

70.- Es muy posible, en segundo lugar, que la necesidad de conseguir

algunos ingresos para poder subsistir, lleve al chiripero a desarrollar actitudes oportunísticas y escépticas. La extrema necesidad difícilmente ha sido caldo de cultivo de aptitudes verticales. Esto quiere decir que el chiripero está dispuesto a aceptar trabajo a bajo salario y aun a substituir a obreros desplazados por causas laborales. La limitación de la demanda de trabajo hace, en casos extremos, disímiles los intereses de los obreros y de sus potenciales sustitutos.

71.- Por último la misma extrema necesidad conduce a una actitud natural a prestarse mutuamente ayuda. En este sentido podemos hablar de una solidaridad en la necesidad (Bosch, J.: *Composición Social Dominicana*, o.c., p. 308). Sólo esta ayuda mutua puede explicar la mera subsistencia de tantos miles de chiriperos... cuando no tienen trabajo, que sucede con hasta frecuencia.

ss

Los Grupos Sociales del Proceso Económico Dominicano

72.- Hemos estudiado hasta ahora el influjo del proceso económico, dividido en cinco sectores, sobre las actitudes y valores *individuales*. Sólo muy ocasionalmente hemos señalado algunas relaciones existentes entre agentes económicos envueltos en sectores diferentes. No hemos hablado tampoco de los grupos sociales que dentro de cada sector surgen como consecuencia del proceso económico. Trataremos de hacerlo en esta sección basándonos en las relaciones que impone la complejidad de la economía de una nación.

73.- Expondremos en un primer apartado las relaciones de dependencia económica entre los diversos componentes que integran el universo económico. En otro apartado investigaremos los grupos que se forman para tratar de alterar o de reforzar esas relaciones de dependencia. Los esfuerzos de estos grupos para alterar o reforzar la dependencia *política* resultante del proceso económico serán tratados en el capítulo tercero del SURVEY.

Relaciones de dependencia económica Interdependencia.

74.- Toda economía que no sea estrictamente primitiva y autárquica presupone una serie muy numerosa de relaciones de interdependencia. El productor de bienes finales, por ejemplo, tiene que adquirir materia prima de otros productores, muchas veces por medio de intermediarios, tiene que emplear trabajadores para el proceso de producción, tiene que recurrir para ampliar su equipo a instituciones de crédito, etc. Sería ridículo tratar de presentar la red íntegra de las relaciones económicas. Pero es importante reducir las a un esquema sencillo, que nos permita luego profundizar en las relaciones de dependencia económica del caso dominicano.

75.- Fundamentalmente nos basta distinguir *tres etapas* del proceso económico: —las compras (demanda) del consumidor al comerciante
—las compras (demanda) del comerciante al productor
—las compras (demanda) del productor a sus suministradores.

Podemos llamar estas tres etapas "*mercadeo*", "*producción de bienes finales*" (destinados al consumo. En la economía dominicana apenas hay bienes finales de producción) y "*relaciones interindustriales*".

76.- En cada una de estas etapas los gerentes de las diversas unidades económicas especializadas en ellas pueden *ocupar a personas para que trabajen* y pueden *pedir crédito* a otras instituciones. Todos ellos están además afectados por las medidas de la política económica del *Estado* al menos a través del marco legal dentro del cual se supone que se realizan las operaciones económicas y del manejo del dinero por el Banco Central.

77.- Las relaciones de interdependencia de los agentes económicos pue-

den, por lo tanto, referirse tanto a etapas diferentes del proceso económico (n. 75) como a los mercados de trabajo y de crédito y al Estado (n. 76).

Hay que tener en cuenta, por último, que estas relaciones de interdependencia abarcan no sólo el marco interno de la nación, sino también el *internacional*.

78.- Entre nosotros existe además un sector muy amplio de la población que no está incluida permanentemente en esta red de interdependencia: los chitiperos y una gran parte de los campesinos minifundistas.

Este sector está realmente *marginado* de la red de relaciones económicas. Las relaciones entre el sector marginado y los sectores integrados de la economía son esporádicas y revisten con frecuencia la forma de donativos (limosna, CARE...) o de *pseudoservicios* (piénsese en el número de personas que en cualquier oficina pública quieren hacer gestiones que uno fácilmente puede hacer, en las personas que solicitan hacer "cualquier cosa", etc.). La falta de relaciones de interdependencia económica para una parte apreciable de la población dominicana es probablemente el mayor y ciertamente el más trágico problema de nuestra economía.

Dependencia

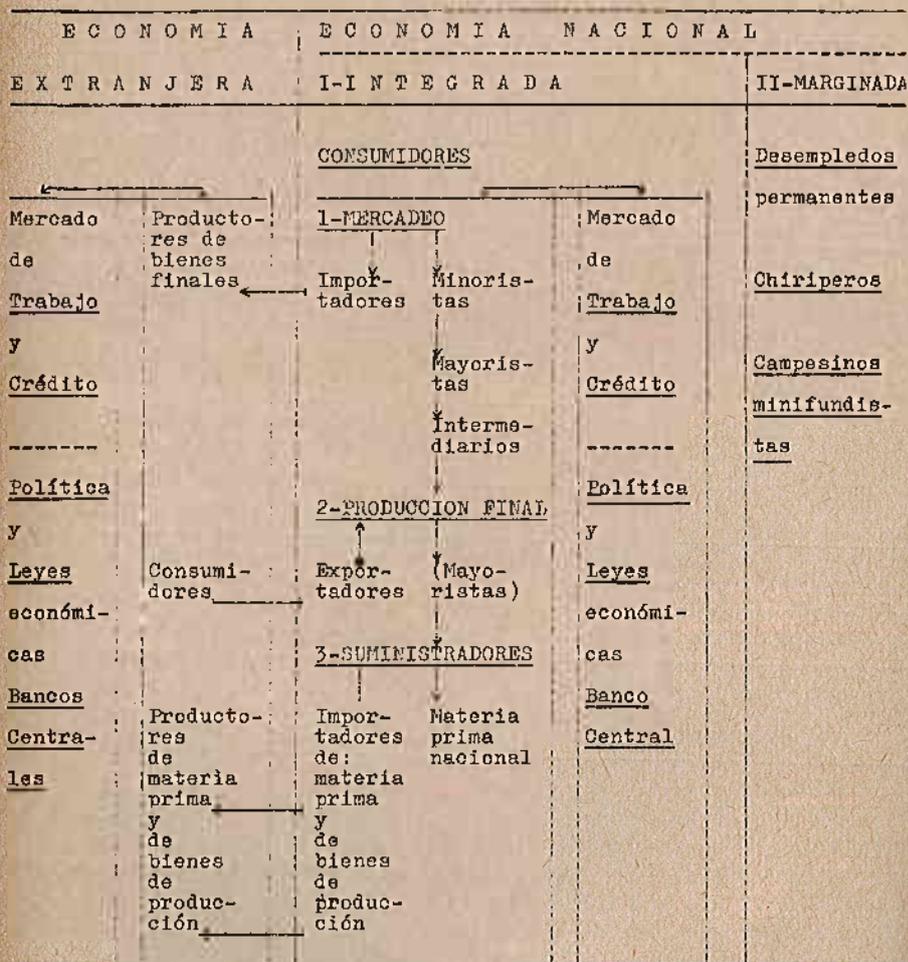
80.- El hecho de existir relaciones económicas no supone que un grupo dependa del otro sin que se dé la relación inversa de dependencia. Toda relación económica se efectúa por medio de un intercambio. Hasta qué punto la evaluación de lo intercambiado hecha por cada parte es "equitativa" no puede fácilmente ser juzgado objetivamente, precisamente por entrar en juego preferencias personales. A veces, sin embargo, una de las partes es tan poderosa y la otra tan débil económicamente y tan obligada a recurrir a aquella que podemos hablar de "dependencia".

81.- Casos muy conocidos de estas dependencias son entre nosotros las relaciones económicas existentes entre empresarios y obreros, entre intermediarios y pequeños productores y entre exportadores y productores de bienes agrícolas de exportación.

82.- *La dependencia de los obreros* respecto a los empresarios tiene no solamente la evidente causa de que el número de desempleados y por lo tanto de posibles obreros es muy grande, lo que debilita extraordinariamente la posición de los obreros, sino también nuestra concepción jurídica de dónde reside el poder gerencial de una empresa. Esta estructura jurídica otorga al propietario de los bienes de producción el derecho exclusivo a dirigir por sí o por una persona elegida por él todas las actividades de la empresa. Esta concepción jurídica es económicamente perfectamente suprimible. En Alemania, por ejemplo, el Consejo de dirección de las empresas por acciones de carbón y acero es nombrado a partes iguales por los obreros y por los propietarios.

Los obreros dependen del empresario, por lo tanto, en la capacidad para decidir qué debe hacer la empresa (lo que en nuestro ambiente quizás no resulte aún una experiencia dolorosa para la mayoría de los obreros) y en

79.- Un esquema gráfico de la interdependencia económica, ligeramente complicado por subdivisión de la etapa "mercadeo" en minoristas, mayoristas e importadores, puede ayudarnos a visualizar lo dicho:



Las flechas indican la dirección de la demanda.

su salario. Solamente obreros especializados, no fácilmente sustituibles, pueden ofrecer resistencia parcial al poder unilateral de los empresarios. Y aun esos mismos obreros insustituibles ven muy limitada su capacidad de negociación por leyes laborales que dificultan el derecho a huelga, en casos extremos hasta hacerlo punto menos que letra muerta.

83.- El *intermediario* logra la dependencia de los pequeños agricultores por una combinación de medios de transporte y de financiación y de relaciones comerciales, que los pequeños productores no pueden enfrentar fácilmente. La magnitud de esta dependencia es pública. Un alto funcionario de Agricultura en declaraciones a la prensa (*El Caribe*, 4 de febrero de 1970) describe así esta dependencia: "Los márgenes de ganancia son absorbidos por un pequeño grupo de intermediarios, que son los que financian y controlan el expendio en los mercados municipales de Santo Domingo... la escasez está basada en que interviene una especulación rampante y viciosa en la fase interna de la comercialización".

84.- Algunas *grandes empresas industriales que procesan productos agrícolas* cultivados en numerosas y pequeñas fincas (ejemplo clásico: maní) tienen un verdadero monopolio de compra ("monopsonio") sobre estos productores y en cuanto tales pueden imponer unilateralmente sus precios.

85.- Los *propietarios de tierra* ejercen en ciertas formas de arrendamiento ("aparcería": —el 6.9% de todas las fincas en explotación—, arrendamiento" —el 3.7% de las fincas o de concesión gratuita entre beneficiarios, concesionarios y colonos el 30.1% de todas las fincas) un fuerte dominio sobre los ocupantes de tierra. Este dominio se fundamenta en el derecho de los propietarios de poder sacar de las tierras a sus ocupantes al vencerse, cuando lo hay, los términos del contrato. La más injusta forma de esta dependencia se encuentra en los leoninos contratos de aparcería, donde el propietario "va a la parte", muy generalmente al 50%, de la venta de la producción.

Dentro de este mismo capítulo de dominación hay que situar a los "asentados" en los programas de reforma agrícola vigentes. Estos asentados no suelen tener derecho alguno sobre la propiedad de la tierra o sobre su permanencia en ella (las condiciones de esta permanencia pueden ser manipuladas por los administradores) ni participación real en la administración de los "proyectos" de reforma agraria.

86.- Sobre los agricultores que cultivan productos no azucareros para la exportación y que generalmente no ocupan grandes fincas ejercen los *exportadores* un poder análogo al de los intermediarios para productos agropecuarios destinados a consumo interno: financiamiento, transporte y relaciones comerciales en el extranjero. A esta dependencia hay que añadir la originada por un sistema de cuotas de exportación preferentemente otorgadas a ellos. Esta distribución de las cuotas nos sugiere cierta dependencia de los organismos estatales respecto a los exportadores.

87.- La base de este influjo, tanto de los *exportadores como de los importadores*, sobre instituciones estatales es muy visible. Por una parte el Estado depende para sus ingresos en más de un 38% (año 1969. Ver Banco

Central de la R.D.: Boletín Mensual, diciembre 1969, p. 103), de los fuertes impuestos a la importación. Por otra parte los exportadores son la fuente principalísima de las por el Banco Central tan necesitadas divisas. Esta dependencia obliga a hacer frecuentes concesiones al relativamente pequeño grupo de comerciantes importadores y exportadores. Más aún, en sus manos está la dirección de la política monetaria y crediticia de la nación, formulada por la Junta Monetaria (veáanse los nombres de los cinco miembros de esta Junta en la primera página de los Boletines Mensuales del Banco Central).

88.- Las *Asociaciones empresariales* del país influyen muy marcadamente en la política de desarrollo económico. Ellas controlan totalmente la "Comisión Nacional de Desarrollo", órgano inofensivo de política económica que estudia cada miércoles, en presencia del Sr. Presidente de la República, los proyectos, leyes y concesiones que atañen a inversiones y en general a las medidas económicas del gobierno. De hecho esta "Comisión" se ha convertido en la oficina efectiva de planificación económica del país; ni la Oficina Nacional de Planificación ni los mismos Ministerios ejercen un poder tan grande. Nada de raro que las denuncias públicas de los Ministerios contra decisiones de la "Comisión" sean tan frecuentes.

La raíz de este influjo puede explicarse sólo parcialmente por una filosofía económica liberal que impone a los privados la responsabilidad de emprender las nuevas inversiones. También la imposibilidad del Estado de reservar fondos públicos a las inversiones industriales o agropecuarias es factor decisivo de ese influjo.

89.- El Estado dominicano está sometido, además, a una fuerte dependencia del exterior, especialmente de agencias internacionales de desarrollo, en general controladas por los Estados Unidos, para lograr el financiamiento externo necesario para mantener el ritmo de inversiones a una altura aceptable (ver Tabla 5'). Otro mecanismo de dependencia es el sistema de cuotas preferenciales de azúcar para el mercado norteamericano reglamentado por el Congreso norteamericano.

Desde fines del siglo pasado hasta el período de Trujillo la dominación externa sobre la economía llegó no sólo a restringir sino aun a suprimir temporalmente la soberanía política. Esta dominación, fundamentalmente de tipo financiera, se ejerció en forma totalmente arbitraria e injusta. El Estado dominicano fue obligado a pagar cuatro millones de dólares con interés al seis por ciento por el empréstito Hartmont del cual sólo había recibido 190,000 dólares (Knight, M.M.: *Los Americanos en Santo Domingo* (traducción del inglés), Ciudad Trujillo, 1939, pp. 33 y 34).

90.- El *exterior* influye también fuertemente sobre el sector industrial del país, no solamente como suministrador necesario de tecnología sino más aún por su carácter de potencial competidor, si se decide a abrir fábricas en el país o a comprar las existentes, muchas veces carentes de capital suficiente para su ampliación.

91.- Otro fuerte renglón de potencial dominación lo hallamos en los *bancos comerciales* sobre la industria nacional. En el país será, y por bastante tiempo aún, prácticamente imposible organizar un mercado amplio de capital

a largo plazo (acciones, obligaciones). Ante esta situación las empresas industriales tendrán que acudir con cada vez mayor frecuencia al costoso financiamiento bancario. Mientras que hasta 1966 los bancos no habían hecho préstamos en exceso de 30 millones a la industria (su cliente más fuerte era el sector comercial), éstos han subido hasta llegar a fines de 1966 a 69 millones de pesos (los créditos al comercio han bajado, incluso absolutamente).

El sector agropecuario depende para su financiación mucho más del Banco Agrícola —institución estatal de fomento— (créditos de 30.3 millones a fines de 1969) que de los bancos comerciales (créditos de 9.8 millones en la misma fecha). (Para los datos consúltese el Boletín Mensual del Banco Central, diciembre 1969, pp. 36 y ss.).

92.- El último campo de dominación lo ejerce el *Estado sobre sus empleados* y en especial sobre los técnicos y ciertos grupos de profesionales (abogados particularmente), que no pueden hallar colocación en el reducido sector privado de la economía. Atendida la facilidad con que la burocracia degenera en medios culturales latinoamericanos en instrumento de ascensión social a base de "lealtades" personales oportunistas, resulta esta dependencia especialmente funesta. La necesidad de "estar bien con los de arriba" tanto para mantener el empleo como, sobre todo, para progresar en él origina paralelamente servilismo personal y maquinaciones conspirativas (ver, para ejemplos evidentes del pasado histórico: Bosch, J.: *Composición social Dominicana*, p. 238). Para comprender plenamente esta última aseveración recuérdese que también el Ejército se localiza en el sistema burocrático.

93.- Un resumen de las áreas más manifiestas de dominación aparece en el siguiente cuadro:

<i>Grupo dominante</i>	<i>Grupo dominado</i>	<i>Mecanismo de dominación</i>
1-Empresarios	Obreros, empleados.	Desempleo, leyes laborales
2-Intermediarios, mayoristas	Pequeños productores agrícolas	Financiamiento, relaciones comerciales
3-Empresas Industriales de productos agrícolas	" " "	Monoposio, financiamiento
4-Propietarios de tierra	Ocupantes de tierra	Tenencia precarista
5-Exportadores	Agricultores	Financiamiento, relaciones comerciales, cuotas
6-Exportadores, Importadores	Política monetaria	Divisas, Impuestos aduaneros

7-Asociaciones Empresariales	Política económica	Necesidad de inversiones, penuria del Estado
8-Organizaciones internacionales, USA	Estado	Financiamiento de Inversiones, cuota azucarera
9-Industria extranjera	Industria nacional	Tecnología, competencia
10-Estado	Empleados	Desempleo
11-Bancos comerciales	Industria privada	Créditos, falta de mercado de capital a largo plazo

Casi ninguna de estas dependencias puede ser interpretada como absoluta o inmutable. El carácter relativo de la dependencia se explica en parte por la necesidad que tiene el sector dominante del dominado y en parte por la posibilidad de alterar el peso de la dominación por unión de los dependientes encaminada a lograr un mayor poder de resistencia sea por vía económica, sea por vía política.

94.- Conviene, además, recordar que los intereses de algunos grupos dominantes son, al menos potencialmente, *contrarios*. Los importadores de productos industriales, por ejemplo, tienen intereses opuestos a los posibles o actuales fabricantes nacionales de esos productos. A no ser, por supuesto, que ellos mismos sean quienes emprendan la producción de los productos hasta ahora importados.

Mucho más clara es la divergencia de intereses entre los industriales nacionales y los extranjeros. La violenta discusión pública provocada por el proyecto venezolano de fertilizantes PETRODOVE es un ejemplo clásico de esa divergencia. En menor grado existe también una pugna entre los industriales privados y la CORDE; en repetidas ocasiones las Asociaciones de Empresarios han expresado la conveniencia de que las empresas estatales sean vendidas a privados. Para ello se aducen razones de filosofía económica liberal. No es menos evidente, sin embargo, que la rentabilidad de muchas empresas estatales es lo suficientemente elevada como para que su compra sea beneficiosa a inversionistas privados.

Por otra parte muchas de las empresas y sectores dominantes del país *están ligadas por masivos intereses mutuos* por razones de suministro de insumos en su producción. T. Rosell, administrador del Central Romana, recalca en un discurso reciente (ver El Listín Diario, 20 de marzo, 1970, p.12): "la industria (azucarera) utiliza el 33% de la energía eléctrica, el 17.5% de los combustibles y el 10% de los envases empleados por el sector industrial del país. Pudiendo agregar por nuestra cuenta que... consume 68,000 toneladas de los fertilizantes que producen y suministran las fábricas radicadas en el territorio nacional".

Otras veces nacen los intereses mutuos de la diversificación de inversiones por parte de una empresa en varios sectores. En el mismo discurso recién citado se nos dice que la "Central Romana Corporation" está haciendo inversiones masivas en ganadería, en cemento (inversión proyectada de 18 millones de pesos), en furfural (inversión de 3 millones de pesos), en una zona franca industrial y en tres hoteles. Sectores tan variados como el ganadero, el turismo, la industria, y el comercio internacional entran así dentro de la óptica de una poderosa industria azucarera norteamericana. Es éste un caso, quizás extremo, de la unión de intereses entre exportadores, importadores, industriales, ganaderos y —implícitamente— banqueros nacionales y extranjeros. Es comprensible que su peso sobre la política económica de la nación sea sencillamente enorme.

LOS GRUPOS SOCIALES ECONOMICOS

96.- En este contexto llamamos grupos sociales económicos a aquellos que son formados para alterar o para reforzar las relaciones de dependencia anteriormente descritas. La acción concreta de estas agrupaciones se orienta, con frecuencia, a la conquista del poder político o por lo menos al influjo sobre ese poder político. Esta línea de acción es la clave para comprender las relaciones entre la organización social del proceso económico y la política. Por eso reservamos su análisis para el capítulo III.

Pero casi siempre estos grupos luchan también por mejorar su poder económico y social frente a sus rivales. Bajo este aspecto entran de lleno en este capítulo que trata de la organización social del proceso económico.

97.- Sería imposible presentar, ni siquiera esquemáticamente, todas las agrupaciones dominicanas empeñadas en este fin. Reduciremos nuestro estudio a tres tipos, creemos que los más importantes, de estos grupos: las cooperativas, los sindicatos y las asociaciones empresariales.

De ellos tanto los sindicatos como las asociaciones empresariales actúan dentro del campo de la "economía integrada" de la nación. Las cooperativas se dan unas veces dentro de esta economía integrada —por ejemplo para tratar de asumir el mercadeo de los productos agrícolas y relajar la dependencia de los pequeños y medianos productores respecto a los intermediarios y exportadores— y otras veces dentro de la economía "marginada" con la finalidad de lograr cierta participación en los sectores de la economía "integrada".

LAS ASOCIACIONES EMPRESARIALES

98.- Existen multitud de organizaciones empresariales. En República Dominicana hay, con todo, cinco asociaciones principales que en momentos críticos, las encarnan: La Confederación Patronal de la República Dominicana, la Cámara Oficial de Comercio, Agricultura e Industria del D. N., la Asociación de Industrias de la República Dominicana, el Consejo Nacional de Hombres de Empresa y la Asociación Dominicana de Hacendados y Agricultores, Inc. Algunos de sus más recientes y controvertidos comunicados, a veces conjuntos, a veces sólo simultáneos, han sido: el de julio 22 de 1968

con ocasión de la huelga en la industria textilera M. González & Co., C. por A. (firmado conjuntamente por las cuatro primeras entidades), el del 25 y 26 de agosto de 1969 con motivo de la huelga de UNACHOSIN (comunicados simultáneos de las cinco entidades) y el del 8 de abril de 1970 (conjunto) ante la crisis política nacional.

99.- A pesar de esta unidad frente a situaciones difíciles, las diversas asociaciones empresariales, o por lo menos algunos de sus más destacados voceros, no han vacilado en llevar a la opinión pública serias divergencias internas que afectan diversamente sus intereses. La más conocida controversia de los últimos años ha sido la de Antonio Najri, Presidente actual del consejo Nacional de Hombres de Empresa, apoyado entre otros por la Asociación de Ganaderos del Este, Inc. (documento publicado en la prensa el 3 de octubre de 1968) y las fábricas de Fertilizantes FERQUIDO Y FERSAN, a quienes respaldaron la Asociación de Industrias, la Cámara de Comercio, la confederación Patronal y el mismo Consejo Nacional de Hombres de Empresas (ver El Listín Diario, septiembre 20, 1968). Otros casos conocidos han sido las controversias entre cuatro asociaciones de Ganaderos y tres Comerciantes sobre el gravamen a la importación de productos lácteos (El Caribe, 18 de septiembre, 1968; El Listín Diario, 28 de octubre de 1968) y entre NEDOCA y los representantes comerciales de fábricas de neveras extranjeras (El Caribe, 21 de mayo, 1968).

100.- Estas divergencias reflejan fundamentalmente la oposición de intereses entre comerciantes importadores y fabricantes. Es imposible, sin embargo, negar que las asociaciones empresariales sí tienen una línea de acción común que obedece a principios fácilmente documentables.

Frente al *Estado* las asociaciones empresariales toman una posición favorable cuando éste crea "el marco adecuado para la promoción del desarrollo económico y social mediante obras de *infraestructura*, expansión de los *mecanismos de crédito* agrícola, pecuario e industrial y mediante *leyes que crean incentivos* para impulsar el esfuerzo y el dinamismo de la iniciativa privada hacia esos campos" (Declaración final de la Tercera Convención Nacional de Hombres de Empresas, El Industrial, Abril-Mayo 1969, p. 36).

Estas mismas asociaciones condenan, en cambio, la ampliación de la *actividad directamente económica del Estado* y patrocinan un traspaso del capital estatal de algunas empresas al privado. Una ponencia presentada por el Sr. Miguel Guerra Sánchez, Presidente de la Asociación de Industrias, a la misma III Convención Nacional de Hombres de Empresa dice: "Por los motivos expuestos, proponemos que esta Tercera Convención recomiende al Gobierno de la Nación lo siguiente: . . . Que el Estado Dominicano *no provea ninguna actividad industrial* sea por inversión directa o de intereses coaligados. . . en aquellas áreas donde la iniciativa privada está desarrollándose, o cuando la técnica o proporciones económicas del proyecto, permita que esto suceda en el futuro. . . Que respecto a las industrias del Estado dominicano que actualmente están en competencia con las del sector privado, se tome en principio la medida de *no fomentar su expansión*. . . Que el Estado dominicano, en aquellas industrias donde es minoritario, ponga en práctica el sistema de *permutar sus bienes o derechos* a cambio de obtenerlos en las empre-

sas donde es mayoritario..." (El Industrial. Abril-Mayo 1969, p.44).

101.- Un problema muy especial en las relaciones Estado-Asociaciones Empresariales es el de la propiedad rural. La complejidad del caso exige una presentación sumaria de los hechos más importantes: 1- Los *litigios* sobre límites de la propiedad rural y *ocupaciones de tierra sin título legal* son, desde hace más de un siglo, mal endémico en la nación (ver, por ejemplo en E. Rodríguez Demorizi: Papeles de Pedro F. Bonó, Santo Domingo, 1964, p. 231). La introducción del sistema de registro de tierras impuesto por la primera ocupación norteamericana del país no ha podido aún resolver litigios tan antiguos, ni mucho menos puede resolver el problema de las tierras ocupadas sin título legal. En El Caribe, 4 de febrero de 1969, se reproducen las siguientes declaraciones del entonces Procurador General, Lic. Carlos Goico Morales: "El sistema Torrens (de registro de propiedad) vino a la República en circunstancias muy ingratas y de infelices recordaciones, pero según el ánimo de los que estructuraron el Tribunal de Tierras debíamos llegar con el saneamiento al cese de todo litigio de tipo matusalénico que fue lo que aquí encontraron los señores del Cuerpo de Marina de los EE.UU., cuando ocuparon la casa y sus interioridades en la cabaña de los pobres negritos dominicanos. Ahora resulta que el saneamiento no es el saneamiento porque *por encima del título hay el peso de una realidad mesológica*" (la ocupación de tierras)...

2.- Una parte muy notable de la *tierra del Estado* ha sido ocupada no por pobres campesinos sino, muchas veces, por acaudalados latifundistas. Así denunciaba en El Caribe, 24 de febrero de 1969, el Sr. H. González Mera, síndico de Higüey, que "aproximadamente 100,000 tareas propiedad del Estado están siendo usufructuadas ilegalmente por grandes terratenientes de Higüey..." "En su opinión los terratenientes que ocupan terrenos del Estado en forma ilegal pertenecen a la Asociación de Ganaderos del Este". Pocos días más tarde el Sr. Gaetán Bucher, director ejecutivo del CEA., afirmaba que "unas 556,000 tareas de tierra del Consejo Estatal del Azúcar son ocupadas por particulares, la mayoría de ellas en forma ilegal" (El Listín Diario, 8 de marzo de 1969). En otros casos como en Puerto Plata (20,000 tareas) existen contratos muy similares a la ocupación (declaraciones de la Gobernadora de Puerto Plata, reproducidas en El Caribe, 17 de marzo de 1969).

3.- Muchos grandes latifundistas piden al Banco Agrícola créditos cuantiosos bajo la garantía de sus tierras, muchas veces ocupadas parcialmente. Al no devolver los créditos concedidos el Banco Agrícola estaría obligado a resarcirse adquiriendo tierras sin valor real alguno. En varias ocasiones el impase entre los latifundistas y el Banco Agrícola ha sido resuelto por la compra de esas tierras por parte del Estado y la adjudicación de los fondos de la compra al Banco Agrícola (ver El Listín Diario, abril 6 1968, El Listín Diario, febrero 4 1969).

4.- Muchos latifundistas piden al Estado que les *compre tierras ocupadas por campesinos pobres*. En un discurso ante la III Convención Nacional de Hombres de Empresa decía el Presidente de la República: "Ocurre a menudo que personas que poseen terrenos registrados, sea en el área rural o sea en el área urbana recurren al Gobierno para que les compre esas parcelas

por el precio que realmente valdrían si no hubieran sido ilegalmente ocupadas" (El Caribe, 5 de mayo 1968, p.8).

102.- Todos estos hechos hacen especialmente delicadas las relaciones Estado-Hacendados. El Presidente en el mismo discurso citado asegura que "el actual Gobierno ha venido (negándose) a obtemperar a los pedidos de la fuerza pública para proceder al desalojo de campesinos que hayan levantado mejoras y mantengan en producción tierras ocupadas por ellos ininterrumpidamente durante más de cuatro años". Afirma además que la pretensión de que el Estado compre tierras ocupadas al precio que tendrían sin la ocupación "no es justa en el fondo". El Estado aboga, consiguientemente *por una política de compromiso*: "Lo lógico es que entre los dueños de las propiedades ilegalmente ocupadas y el sector público se llegue a un acuerdo *transaccional* que contemple al propio tiempo los dos intereses legítimos aquí en presencia". La inviolabilidad plena de la propiedad privada queda así asegurada sólo para el futuro. Resulta muy significativo que las cuatro asociaciones empresariales no agropecuarias arriba mencionadas no hayan apoyado taxativamente algunos virulentos documentos de la Asociación de Hacendados y Agricultores, Inc., dirigidos especialmente contra la Iglesia.

103.- La actitud de las asociaciones empresariales frente a los *obreros y sindicatos* se reduce a tratar de mantener "buenas y cordiales relaciones obrero-patronales", a recalcar que "la prosperidad laboral es una consecuencia lógica de la prosperidad empresarial y que ambos objetivos pueden y deben ser obtenidos mediante condiciones de trabajo absolutamente justas para ambas partes" y hacer "un llamamiento cordial a los líderes sindicales para que ejerzan sus actividades con moderación y coadyuven a los esfuerzos patronales para obtener el mejoramiento educativo y técnico de los obreros, para mayor eficiencia y productividad que reviertan en menor costo de producción y mejores salarios y condiciones de trabajo" (Conclusión final de la III Convención Nacional de Hombres de Empresa).

104.- Sería muy ingenuo negar la conveniencia para los empresarios de que los obreros prosperen. Con todo, la necesidad de capitalizar a base de aumentar las ganancias de las firmas (autofinanciamiento) —las posibilidades de financiarse externamente por créditos a largo plazo y por emisión de acciones y obligaciones son limitadas— debe jugar un papel muy importante para explicar los bajos salarios, y consiguientemente la baja "prosperidad", de los obreros. Un cuadro general del nivel de salarios por varios sectores de la economía industrial dominicana nos dará una medida de esa prosperidad:

Tabla 16: Salarios promedios por sectores industriales, 1967 (1)

Sectores	Salario anual promedio (pesos)	Número de Obreros y Empleados
1— Sectores con salarios entre 150.00 - 225.00 pesos mensuales		
Electricidad, gas, vapor	2,692.31	2,243
Papel	2,077.48	645
Química	1,976.28	1,580

Minería	1,965.68	892
Bebidas	1,945.17	1,419
Efectos eléctricos	1,906.05	107
Minerales, no metálicos	1,893.95	1,572
		<hr/>
		8,458 (7.9%)

2— Sectores con salarios entre 120.00 - 149.50 pesos mensuales

Caucho	1,662.38	402
Imprentas	1,661.71	594
Productos metálicos	1,648.13	321
Agua, servicios sanitarios	1,512.58	17
Tabaco	1,439.66	782
		<hr/>
		2,116 (2.0%)

3— Sectores con salarios entre 100.00 - 119.50 pesos mensuales

Textiles	1,367.66	1,786
Maquinaria	1,363.74	43
Diversas	1,303.33	307
Metálicas básicas	1,228.77	58
Cuero	1,282.54	311
		<hr/>
		2,505 (2.3%)

4— Sectores con salarios entre 80.00 - 99.50 pesos mensuales:

Muebles	1,058.74	417
Material de Transporte	1,031.41	942
Alimenticias	969.01	7,604
		<hr/>
		8,963 (8.4%)

5— Sectores con salarios entre 60.00 - 79.50 pesos mensuales:

Calzados y vestidos	890.45	1,966
Madero y caucho	787.72	610
		<hr/>
		2,576 (2.4%)

6— Sectores con salarios inferiores a 60.00 pesos mensuales:

Azúcar (a)	536.00	82,839
Lavanderías	491.48	138
		<hr/>
		82,977 (77.1%)

CIAS: Elaborado a partir de los datos contenidos en la Oficina Nacional de Estadística Industrial de la R.D., 1966-1967 pp. 14 ss.

(a): Sólo trabaja varios meses al año.

105.- La verdadera dificultad de las Asociaciones Empresariales no está, sin embargo, en sus obreros sino en los *sindicatos*, sobre todo cuando se trata de sindicatos confederados nacionalmente. Cuando a la caída de Trujillo

podieron organizarse verdaderos sindicatos, la falta de experiencia de los líderes sindicales unida con un deseo inmenso de subir los bajísimos salarios reinantes y de usar la recién conquistada libertad, llevaron a un uso excesivo de procedimientos extremos: paso de jicotea en el trabajo, huelgas, demandas imposibles de satisfacer. (A.G. Keller, Inc.: The Sugar Industry of the Dominican Republic, Baton Rouge, 1963, pp.33 y ss). Poco a poco, sin embargo, las asociaciones empresariales fueron ganando su actual poderío: despido y uso de listas negras contra los dirigentes sindicales que trabajan en las fábricas, nacimiento de gobiernos más fuertes que fueron capaces de forzar las muy estrictas regulaciones del derecho de huelga contenidas en el Código de Trabajo (Art. 368-377; 630-657) y la ley de Austeridad fueron los más eficaces instrumentos usados en esa batalla.

El desmantelamiento del poder sindical a nivel de fábricas ha hecho extraordinariamente difíciles las relaciones sindicales-empresariales. El recurso a la mediación de la Iglesia (casos M. González, METALDON y Ayuntamiento) y aun a manifestaciones aisladas de violencia (M. González) es clara prueba de la tirantez de esas relaciones. Tirantez que llegó a su punto más álgido en una declaración pública de cuatro entidades empresariales: Consejo Nacional de Hombres de Empresa, Asociación de Industrias, Cámara de Comercio, Agricultura e Industria del D.N. y Confederación Patronal de la R.D. En esa declaración, dirigida significativamente "A las Autoridades y a la Opinión Pública", después de exponer algunos hechos de violencia acaecidos en la huelga, reza el último párrafo: "Las Asociaciones que suscriben responsabilizan, por consiguiente, a los directivos de la Confederación Autónoma de Sindicatos Cristianos, por las trágicas consecuencias que puedan producirse de los citados hechos, por lo que requieren de las autoridades correspondientes intensificar su *vigilancia e intervención*, a fin de prevenir y evitar dichas consecuencias" (no subrayado en el original. Ver El Listín Diario, julio 22, 1968). Téngase en cuenta que esta huelga no revestía ciertamente carácter político de ninguna clase.

106.- Frente a la *competencia extranjera* las Asociaciones han usado su notable poder en la Comisión Nacional del Desarrollo para tratar de bloquear inversiones extranjeras que puedan aumentar la concurrencia a sus socios. No es posible negar una línea nacionalista a estas Asociaciones, por lo menos en lo que toca a nueva competencia extranjera. Algunos ejemplos de esta actitud nacionalista son: las protestas contra el plan de instalación de la Bata (gran empresa norteamericana de calzado), de una cadena de Supermercados y de la Nestlé y la tendencia proteccionista de la ley 299 de Protección e Incentivo Industrial, criticada por el "CLA REPORT" con las siguientes palabras: "La primera parte de dicha Ley es aceptable, pero luego aparece una combinación de intereses empresariales, dirigenciales y políticos que la mutilan" (El Caribe, enero 24, 1969).

Esta actitud nacionalista es mucho menos visible cuando se trata de empresas extranjeras ya establecidas en el país. La convivencia es especialmente fácil en los casos de grandes compañías mineras, como la Alcoa y la Falconbrige, aún fuera del alcance de los capitales nacionales, y de empresas azucareras, prácticamente en poder del Estado y de la Central Romana Corporation.

107.- En el sector agropecuario todas las grandes inversiones extranjeras que pretendían desarrollar la producción agrícola para la exportación han fracasado estrepitosamente. El 14 de mayo de 1968 el Estado dominicano compró en Azua 100,000 tareas de tierra a la Dominican Fruit and Steamship Company, que adeudaba a sus empleados 157,687.59 pesos (El Caribe, mayo 15, 1968).

En estos días acaba de adquirir por cuatro millones de pesos (aportados por el A.I.D.) las tierras que en la línea Noroeste obtuviera hace años la Nebraska Mills a un costo de 75,000.00 pesos (téngase en cuenta que la Nebraska sí hizo cuantiosas inversiones en la zona. El Caribe, 8 de abril de 1970, p.3). La falta de fuertes compañías agrícolas nacionales explica la poca oposición de las asociaciones de hacendados y agricultores a estas inversiones.

108.- La posición de las Asociaciones Empresariales frente al *sector marginado* de la economía es muy clara: en sus inversiones ven la manera de crear fuentes de trabajo "para muchos de los desocupados que existen actualmente en el país" (Declaración Conjunta sobre la huelga en M. González & Co., C. por A.). La condición indispensable para lograr este objetivo es el mantenimiento de un clima de orden y paz públicos: "Es innegable que la posibilidad que se establezcan nuevos centros de trabajo, desaparecería, de manera absoluta, en caso de mantenerse la anormal situación que ahora prevalece, que desalienta, sin lugar a dudas, los amplios y variados programas de inversiones productivas en que está empeñada actualmente la iniciativa privada, programas, que de hacerse viables, contribuirán eficazmente a disminuir el alto índice de desocupación que existe en el país" (Declaración conjunta aparecida en la prensa, 8 de abril de 1970).

109.- Finalmente las relaciones entre las Asociaciones Empresariales y la Iglesia Católica han sido más bien frías. Dos han sido las principales fuentes de fricción: la mediación del Arzobispado de Santo Domingo en varios conflictos laborales y, sobre todo, la insistencia de la Iglesia en la necesidad de una reestructuración de la propiedad rural.

110.- El primer conflicto público entre la Iglesia y los Hacendados ocurrió en enero de 1968, cuando el Obispo de la Vega, Mons. Flores, denunció los abusos acaecidos con ocasión de un de alojamiento en Batero, sección de Cevicos: "Ese hombre (el latifundista) les ha soltado el ganado de vacas bravas, raza Cebú, en los conucos y en los fundos donde viven pobremente en bohíos con sus hijos... Si estuviéramos en un país donde se aplicara imparcialmente la justicia, este hombre estaría preso... Nadie puede con ese hombre, pues, según sus propias expresiones, él y los militares ponen y quitan los gobiernos (para él no es el pueblo)... Las comisiones que van de parte de la justicia comen sancocho con el mismo hombre... la justicia sentada a la mesa con la injusticia" (ver El Listín Diario, 10 y 11 de enero, 1968). La violenta discusión pública culminó en la deposición del Abogado del Estado Dr. Garrido y en una declaración de la Asociación de Propietarios de Fincas del Cibao (El Caribe, febrero 13, 1968) en que se formuló la acusación, desde entonces repetida varias veces, de que ciertos sectores de la Iglesia coadyuvaban demagógicamente a "crear el caos".

Dos documentos formados por sacerdotes de las diócesis de Higüey

y de Santiago a principios de 1969 provocaron una reunión de la Asociación de Hacendados y Agricultores, Inc. en el local de la Asociación de Industrias en la que se atacó acremente a esos sectores de la Iglesia. En esa reunión dijo el Licdo. Fiallo Cáceres que en los pronunciamientos de los sacerdotes del Cibao y del Este los miembros del clero se vuelven contra sí mismos y "proclaman el desarrollo de la violencia contra el principio de la propiedad privada". Se quejó de la "tanta arrogancia y falta de sentido humano" con que se hacen estos reclamos. Expresó Fiallo Cáceres que la iglesia "es en este país la institución rica; más rica que el Estado", pero que no ha ofrecido ayuda a los campesinos (El Caribe, 28 de marzo, 1969 p.8). (En declaración del Arzobispado de Santo Domingo del 12 de abril de 1969 aparece la lista completa de las muy reducidas propiedades rurales de la Iglesia Dominicana. Ver Estudios Sociales, 1969 pp. 42 y s.).

Por fin en la prensa del 11 de abril apareció un violento "pronunciamento en Relación con dos Documentos Sacerdotales" emitidos por la Asociación Dominicana de Hacendados y Agricultores, Inc. El documento acusa a un sector del clero extranjero de agitador y demagógico pero termina con unas conclusiones más mesuradas, donde ratifica su comprensión de la necesidad de una reordenación de la economía campesina, incluida una reforma agraria "proyectada como proceso racionalizado, destinado a la reforma del campesinado y al aumento de los índices de producción, sin intervención paternalista de ningún sector, e impuesto por una necesidad social, y sin implicación de conceptos de caridad".

En este ambiente se celebró en mayo 3 de 1969 la Tercera Convención Nacional de Hombres de Empresa, donde se prometía hacer un análisis ponderado de las Declaraciones de Medellín. La declaración final de la convención tomó un rumbo irénico y respetuoso, que se expresa bien en este párrafo: "Debemos, pues, agregar, que como la nueva postura de la Iglesia en el ejercicio de su apostolado ofrece al mismo tiempo inmensas posibilidades de bien y gravísimos peligros, estimamos que aquellas puedan alcanzarse y éstos evitarse, revistiendo todos los pronunciamientos de serenidad, comedimiento y genuina caridad cristiana evitando crear confusión y agitación y encauzando los esfuerzos al señalamiento de los males y errores, así como ayudando también en la búsqueda de soluciones justas".

Un mes más tarde fue impuesto sobre dos sacerdotes, los PP. Varona O.P. y Figueredo S.J., impedimento de entrada al país. Muchos vieron en esa medida, que fue levantada al cabo de un mes, la mano de algunas Asociaciones Empresariales, o por lo menos de algunos de sus prohombres.

Desde entonces han sido los problemas políticos los que han provocado la atención de las Asociaciones Empresariales.

111.- En resumen: Las Asociaciones Empresariales del país, aunque con frecuencia divididas internamente por intereses opuestos, han marcado una clara línea de acción socioeconómica: apoyo al Estado siempre y cuando éste se abstenga de actividades directamente económicas y cree un marco favorable para la inversión privada; defensa nacionalista de sus propios intereses frente a intentos de invasión del mercado nacional por nuevas firmas competidoras extranjeras; promoción del bienestar material de los obreros y hos-

tilidad hacia sus organizaciones sindicales; inversiones privadas como medio básico para asimilar los marginados a la economía integrada; defensa del derecho de propiedad privada; aceptación, por lo menos verbal, de cambios sociales a condición de que sean lentos, aumenten la producción y se realicen en orden.

SINDICATOS

112.- La unidad y las divergencias de las Asociaciones Empresariales son, por estar basadas fundamentalmente en intereses económicos, relativamente fáciles de comprender. Las Asociaciones Sindicales, en cambio, se basan sólo muy parcialmente en intereses económicos. Mucho más importante para ellas es la reivindicación de sus derechos a participar y aun a controlar el proceso económico, dominado por los empresarios. Las Asociaciones Empresariales parecen no caer en la cuenta de la naturaleza de sus divergencias con las Sindicales. Si lo fueran no intentarían jamás querer hacerles ver que los intereses obreros y empresariales son "comunes". Esta comunidad sólo existe, hasta cierto límite, en el campo de la distribución del ingreso generado en las empresas. El problema va mucho más profundo hasta culminar en la pregunta sobre quién debe ocupar una posición de preeminencia en el poder social fundado en el proceso económico. Por eso resulta tan incomprensible para los sindicatos oír hablar de la "producción" o del "desarrollo económico" como temas que debieran interesarles. Por la misma razón resultan exóticos y alarmantes, para los empresarios, las llamadas de los sindicatos a la "conciencia de opresión" a la "unidad de lucha obrera", etc.

Para tratar de aclarar esta divergencia fundamental de intereses hagamos un breve esquema de las diversas concepciones sobre lo que es (mejor sería decir "sobre lo que debiera ser") el sindicato. Partimos del supuesto, ciertamente muy optimista, de que todos reconocen la legitimidad y conveniencia de los sindicatos.

113.- La primera concepción del sindicato —y de sus federaciones— los reduce a grupos de *presión económica*, que intentan lograr mejoras laborales para los obreros: mejores salarios, mejores condiciones de trabajo, mejores seguros sociales, mejor capacitación profesional, participación en los planes de desarrollo. . . Esta línea la persigue a nivel americano la O.R.I.T. (Organización Regional Interamericana de Trabajo) a la cual está afiliada en República Dominicana, la CONATRAL (Confederación Nacional de Trabajadores Libres). (Ver programa de la O.R.I.T. en El Listín Diario, sep. 3, 1967).

114.- Otra concepción, sin negar la defensa de los intereses económicos obreros, pone el sindicato al servicio de la *liberación de la clase obrera* (reivindicación de su poder social). Liberación que tiene que ser *dirigida siempre por la clase trabajadora* y no por otras agrupaciones por bien intencionadas que estén. Esta posición es sostenida en América Latina por la CLASC (Confederación Latinoamericana Sindical Cristiana), en República Dominicana por la CASC (Confederación Autónoma de Sindicatos Cristianos). Para aclarar esta posición vamos a transcribir varios párrafos de los acuerdos del Cuarto Congreso Nacional de la CASC (El Listín Diario, 8 de dic., 1969, p.11): "La unidad sindical que estamos buscando es la que tiene a . . . todos

los trabajadores como *actores y protagonistas de su propio destino, de su propia liberación y de su propia suerte...* por eso hemos buscado una respuesta a la interrogante y la preocupación de nuestros compañeros trabajadores, que se han hecho las siguientes preguntas: *Es o no el movimiento sindical nuestro instrumento liberador?* Es o no el sindicalismo un factor de poder y cambio en estos momentos? Sinceramente creemos en el sindicalismo como uno de los instrumentos válidos para crear el reagrupamiento de fuerzas capaz de conducir por el recto camino de la liberación, pero no en que sea el único instrumento de los trabajadores; si así pensáramos fuéramos egoístas y tontos. Sin embargo tampoco creemos que los partidos, los gobiernos y menos los tradicionales, van a ser los que van a liberar nuestra clase trabajadora.

"Menos creemos, en que las autoridades filosóficas, religiosas, teóricas y demás fuerzas extra trabajadoras van a liberar a los trabajadores, aunque se constituyan en grupos de genios pensantes y de sabios predicadores.

"La liberación de la clase trabajadora está en la misma clase trabajadora".

115.- Otra concepción distinta de las federaciones sindicales les atribuye la misión de luchar, *junto con los partidos políticos*, por la derrocción de un sistema social donde el gobierno y los intereses empresariales aparecen íntimamente unidos. FOUPSA-CESISTRADO, confederación sindical con fuerte influjo del MPD (partido marxista nacionalista), FETRUDISNA (Federación de Trabajadores Revolucionarios Unidos del D.N.), muy ligada al P.R.D. y UNACHOSIN (Unión Nacional de Choferes Sindicalistas Independientes) son los más claros manifestantes de esta concepción sindicalista entre nosotros (ver los Comunicados en los periódicos con ocasión de la huelga de choferes de fines de agosto de 1969). FOUPSA-CESISTRADO en documento firmado por Julio de Peña Valdez recomendaba incluso la creación de Comandos Revolucionarios Clandestinos como "la principal base orgánica de la política antitrujillista en el movimiento obrero" y aclaraba que "no son organizaciones exclusivas del MPD, sino organismos amplios en los que caben todos los obreros" (El Nacional, 25 de febrero de 1969, p.3).

116.- De estos tres tipos de sindicatos, claramente detectables entre nosotros, sólo uno, CONATRAL, puede entrar en la concepción tradicional del sindicato como grupo de presión de intereses económicos.

CONATRAL por otra parte, no obstante las protestas de uno de sus líderes, José Ramón Checo (Estudios Sociales, pp. 221 ss.), y su afirmación en "Siete Fechas" del 19 de enero de 1969, p.18, de contar con un "Sindicato de Braceros Autónomos de la Romana que reúne más de 16,000 afiliados que pagan sus cuotas sindicales", goza de tal desprestigio entre las asociaciones sindicales y muchos de sus afiliados (ver Estudios Sociales, 1968, pp. 223 y ss.), que de ningún modo puede ser considerada como típica de los movimientos sindicales. Son los otros dos tipos de sindicatos los realmente significativos, en República Dominicana.

117.- La diferencia fundamental entre estos dos tipos de sindicatos no está esencialmente en que uno se abstiene de aliarse a partidos políticos (la CASC aunque nacida de un mismo tronco que el Partido Revolucionario So-

cial Cristiano mantiene hace tiempo relaciones más bien correctas que afectuosas con este partido) y otros no (FOUPSA-CESISTRADO, UNACHOSIN, FETRUDISNA como ejemplos característicos), sino en sí son los partidos quienes deben abanderar la liberación obrera. En este último caso la dirección sindical estaría, en manos de intelectuales pertenecientes a los varios "partidos del proletariado" dominicano. De estos dirigentes nos dice Bosch (Ahora, n. 305, p. 19): "Nuestros partidarios de la dictadura del proletariado *ni son obreros ni cuentan con respaldo en la masa obrera del país*; son grupos pequeño-burgueses que en el sentido doctrinario e ideológico defienden una tesis que sólo puede ser ejecutada por un partido de obreros; y por mucha que sea la pasión partidaria y la honestidad política de esos pequeños burgueses, con esa pasión y esa honestidad no se suple el desconocimiento de lo que son las tareas diarias de los trabajadores... ¿Cuál de esos partidos tiene más de quinientos cuadros y cuál es el que tiene más de tres líderes obreros conocidos? El que lo crea que levante la mano... Si dice que sí, hay que meterlo completo, hasta con el que barre el piso, en el hospital psiquiátrico del kilómetro 28 y hacerle un... tratamiento especial para librar a todos sus cuadros del hábito pequeño burgués de deformar la realidad y de practicar lo que los ingleses llaman el "wishful thinking", esto es, la tendencia a considerar el mundo tal como uno quiere que sea y no como es en verdad".

118.- Aun prescindiendo del obvio matiz polémico de estas frases parece innegable la afirmación fundamental: los partidos dominicanos no son partidos obreros aun cuando quieren identificarse con los obreros.

Poner la dirección sindical en manos de ellos significa someterse a una dirección alienante y provocar continuas divisiones en el seno de la masa obrera. En efecto, casi todas las acciones sindicales de unidad han fracasado, en última instancia, por desavenencias de los obreros con posturas tomadas por los partidos con que se alienaron: caso POASI; sus dirigentes atacaron al PCRD —Partido Comunista de la República Dominicana— de querer crear el caos. Este se defiende acusando a POASI de terquedad en rechazar *otras* organizaciones —Federación de Mujeres Dominicanas, Federación de Estudiantes Dominicanos— "que tenían derecho a expresar su apoyo solidario con los portuarios". Ver *El Caribe*, 30 de octubre, 1967. Caso UNACHOSIN con los comunicados de los Partidos: Reformista (26 de agosto, 1969), PRD (27 de agosto de 1969) y PQD (29 de agosto de 1969).

119.- La postura opuesta mantenida por la CASC recaba para los obreros organizados la dirección de su acción liberadora, sin excluir alianzas "tácticas" con organizaciones sindicales o no, y por lo tanto aun políticas. El viejo adagio "la revolución la hace, a veces, el pueblo, pero la controla la burocracia" (sin excluir, por supuesto, la burocracia de los partidos) parece darles razón. Su falta de control político sobre sus afiliados, que en buena parte se sienten perredeístas, disminuye obviamente su capacidad inmediata de lograr ciertos cambios. Por esta razón la finalidad de su acción parece cifrarse en tratar de organizar a la clase trabajadora para poder en el futuro llegar a controlar la futura sociedad.

120.- No obstante las profundas diferencias existentes entre los sin-

dicatos reivindicadores de mayor poder social para los obreros existe una *amplia base común para la unidad de acción* (una unidad ideológica y más aún una unidad organizativa parecen estar fuera del matco de lo posible): la viva conciencia de ser marginados del poder y la lucha contra esta situación. En la "Carta de los Trabajadores Dominicanos" a los Poderes Públicos del Estado, a la Jerarquía Eclesiástica, a los Rectores y Consejeros de las tres Universidades, a ADOMA, a la Prensa, a los Partidos Políticos, Organizaciones Internacionales del Trabajo y a toda la Nación Dominicana (El Nacional, 29 de abril de 1969) las principales organizaciones sindicales del país (CASC, FOUPSA-CESISTRADO, PETRUDISNA, POASI, FENATRAICA —Federación Nacional de Trabajadores de la Industria de Construcción y sus Afines—, UNACHOSIN. . .) hicieron un recuento extenso de sus quejas "para concluir con la dura verdad, de que patronos y Gobiernos jamás pudieron pensar actuar en forma tan monstruosamente abusiva, como en la actual situación en contra de la clase trabajadora". La lista de quejas contenidas en esta carta es impresionante: leyes juzgadas antilaborales (Ley n.1 de Austeridad, Ley n. 71 que suprime el doble sueldo de Navidad, Ley n. 108 que, al suprimir días festivos, reduce el salario que se devengaba en ellos si se trabaja. Ley n. 47, que declara inembargable los bienes del CEA y, por lo tanto, deja sin efecto el cobro de reclamaciones obreras concedidas por los tribunales); uso de la fuerza física en la represión de actividades sindicales (deceñas de casos enumerados concretamente); despido de líderes sindicales (unos diez casos concretos); ausencia de legislación laboral sobre temas largamente tratados (inamovilidad sindical, tribunales de trabajo colegiales, modernización de la anacrónica seguridad social, revisión del Código de Trabajo). . .

121.- Sin poder, por supuesto, garantizar la objetividad de todas las acusaciones allí levantadas, no puede uno defenderse de sacar una conclusión: el mundo sindical, y sin duda una gran parte de sus afiliados, considera que el orden social vigente no solamente no es "suyo", sino es contrario a ellos. Las consecuencias de esta actitud para el clima de paz y de orden, que los empresarios juzgan necesario para realizar sus inversiones, no pueden ser más fatales: en lo único en que coinciden los sindicatos más conocidos del país es en la hostilidad contra la organización social del proceso económico.

Hostilidad que, obviamente, puede ser reprimida eficazmente por un período de tiempo apreciable. Pero sólo al costo de exacerbar los sentimientos de gran parte del mundo obrero.

122.- Hemos presentado hasta aquí la orientación general de las diversas organizaciones sindicales más poderosas del país, su "ideología". Pero por debajo de estas ideologías fluye una corriente de hechos económicos, sociales y culturales, que matizan las posibilidades reales de los *sindicatos locales*. Tratemos de explicarlas.

123.- La *actitud de los obreros frente a los sindicatos* de su empresa (no necesariamente respecto a las centrales sindicales a las que puedan estar afiliados los sindicatos locales) ha sido estudiada por Carlos E. de la Cruz SJ en cuatro Ingenios de la República (Estudios Sociales, 1968, pp.131 ss.). —Existe en esos cuatro ingenios un pequeño grupo de obreros (14% del total) que tienen *relaciones de amistad basadas en intereses sindicales* (p.133).

Este grupo de trabajadores constituye el núcleo reducido de obreros inmersos en el sindicalismo. Su número varía mucho de empresa a empresa.

—un 43.5% de los obreros allí entrevistados sí recurren al sindicato para la resolución de conflictos laborales. Para la mayor parte de ellos el sindicalismo "no está lo suficientemente valorizado para crear grupos de amigos, pero sí para ser utilizado como recurso laboral" (139).

—El 80.1% de los obreros opina que en la mayoría de ellos hay "mucho interés en un sindicalismo fuerte".

—El 61.9% de los obreros es, con todo, de la opinión que la administración "puede hacer lo que quiere en conflictos laborales".

Estos datos nos sugieren una de las causas de la lentitud en el avance del sindicalismo a nivel de empresa: la poca eficacia sindical frente a la administración.

124.- Una de las causas de este fenómeno tiene que ser la difícil situación en que el *desempleo* coloca a los activistas sindicales: si llegan a ser eficientes en su labor sindical pueden ser fácilmente expulsados del trabajo y hallarse en la calle, ahora con muchas menos posibilidades de empleo que antes (las listas negras empresariales son una auténtica realidad). Una buena cantidad de estos dirigentes sindicales locales han tenido que *emigrar* del país. Sólo una mínima parte de ellos puede ser empleada como funcionarios de las centrales sindicales.

125.- En esta situación los sindicatos locales arriesgan hoy muy raras veces una huelga. La experiencia próxima del pasado les ha enseñado a nivel existencial que, en general, la huelga es un elemento potencialmente destructor del sindicalismo. Esta misma renuncia forzada a su medio de lucha más poderoso acentúa, sin embargo, la ineficiencia de los sindicatos.

126.- Como en todos los países, los dirigentes de las centrales sindicales no son obreros activos; una gran parte de ellos no pueden ni soñar en encontrar trabajo fuera de las organizaciones sindicales. Esta inactividad obrera debe tener un efecto muy negativo sobre el *grado de contacto* con los problemas concretos de los obreros. En general los dirigentes de las centrales sindicales están mucho más politizados que los obreros (C. de la Cruz, a.c.: la politicidad de los obreros azucareros es muy pequeña: sólo el 0.4% de ellos crea grupos de amigos sobre la base de "intereses políticos"; sólo el 1.8% acude a dirigentes políticos para que los ayuden a resolver problemas laborales; sólo el 10.2% cree que para "subir en el Ingenio hay que estar en el partido político correcto". pp.133-138), y probablemente más radicalizado (ellos perdieron sus empleos por actividades sindicales y están en contacto continuo con casos semejantes; los obreros por lo menos tienen una salida en la vida. Ver n. 36 de este capítulo).

127.- Es muy posible que la mayor radicalización y politización (no necesariamente partidista) de dirigentes de centrales sindicales que no son obreros activos, explique la tendencia demasiado ideológica y abstracta de los institutos o cursos de formación sindical y su deficiencia en una formación concreta arraigada en la realidad: pagos de cuotas, reivindicaciones posibles, organización concreta, etc.

128.- No se puede negar, finalmente, que la politización de los dirigentes de centrales sindicales, si conduce a alianzas con partidos específicos, puede alienarlos fácilmente de sus sindicatos bases. La experiencia de los últimos años es muy explícita en lo que toca a la facilidad con que se rompe la unidad sindical al hacer presencia visible los partidos. La actual división sindical de choferes del Distrito Nacional (Frente Nacional Revolucionario de Choferes Democráticos y Progresistas y UNACHOSIN y el caso, más antiguo, de POASI y STAPI) son claros ejemplos. La división puede muy bien deberse a "fuerzas reaccionarias y oficialistas", pero el hecho es innegable y, dado el grado de desempleo reinante, muy explicable. Siempre será posible, en efecto, crear un "sindicato" de personas hasta entonces desempleadas.

129.- Muy especiales problemas presentan los *sindicatos* campesinos. La ley dominicana no reconoce la personería jurídica de estos sindicatos, que sólo existen legalmente afiliándose a sindicatos industriales. Esta afiliación supone necesariamente una dependencia de aquellos a éstos. Y la dependencia puede convertirse en antagonismo si los problemas específicos y el grado de politización de obreros y campesinos son básicamente diversos.

130.- Innegablemente tanto el mundo de las actitudes campesinas, mucho más ceñidas a los problemas de *su* finca, como el de sus posiciones políticas son más parroquiales que los de los obreros urbanos.

El *control* que sobre ellos puede ejercer el Gobierno o los latifundistas es también mayor, tanto por la imposibilidad de llevar a la prensa sus problemas, como a la mayor dependencia de las escasas autoridades locales, que concen personalmente a los campesinos. El anonimato, el clima normal de la gran ciudad, no existe en el campo. Pero la mayor dificultad que encuentra el sindicalismo rural es el predominio de la *empresa familiar* agrícola. El número de asalariados agrícolas, teóricamente los integrantes idóneos de los sindicatos agrícolas, es relativamente pequeño en nuestro campo y están empleados como asalariados sólo una pequeña parte del año. Unase a estos factores el bajísimo salario en efectivo que reciben —consiguientemente su baja capacidad de cotizar al sindicato— y su deseo de llegar a convertirse en pequeños propietarios de fincas (y por lo tanto a convertirse en pequeños empresarios), y se comprenderán las dificultades prácticas que obstaculizan el crecimiento de los sindicatos campesinos.

131.- Las dificultades recién enumeradas no significan en modo alguno que sea quimérico hablar de sindicatos agrícolas en República Dominicana. Existen demasiadas "ligas campesinas" como para poder sostener esta opinión. FEDELAC (Federación de Ligas Agrarias Cristianas) con mucho la mayor —casi única— federación de sindicatos agrarios contaba el 1 de mayo de 1968 con 78 "ligas" divididas en cinco regiones: La Vega: 27 ligas; San Cristóbal-Yamasá: 16; El Seybo: 14; Santiago: 11 y San Francisco de Macorís: 10. Como razones fundamentales de estas ligas tenemos que registrar no solamente la conciencia creciente de que el campesinado es el sector más marginado e impotente de nuestra sociedad económica, sino también una serie de problemas típicamente sindicales: inseguridad en el control de la tierra nacida de la falta de títulos o de contratos precarios o del poder de grandes latifundistas hambrientos de más tierra; la necesidad de defender de

rechos a mejor salario y la inestabilidad de los asentados en los programas de reforma agraria a quienes hasta abril de 1970 no se daba títulos definitivos de asentamiento ("Por primera vez en la historia del país el Estado Dominicano entregó títulos definitivos de propiedad a personas ubicadas en colonias agrícolas" —El Listín Diario, 13 de abril, 1970).

132.- La gran dificultad práctica de las "ligas agrarias" radica en encontrar un campo de actividad suficientemente permanente como para poder justificar su presencia. Salvo en el caso de conflictos agudos (sobre todo en el de desalojos, donde ya la resistencia campesina ha alcanzado muy fuertes niveles), resulta difícil para hombres que tienen que regentar sus tierras encontrar una actividad sindical. En las reflexiones sobre las consecuencias pastorales de la organización social del proceso económico dominicano indicaremos algunas de las formas posibles de mantener el sindicalismo agrario.

133.- Resumiendo: en un ambiente general extraordinariamente adverso: gran desempleo, fuerte influjo empresarial en la política económica de la nación y, consiguientemente, falta de adecuadas leyes laborales, el sindicalismo dominicano, aunque débil aún a nivel de empresa, y dividido con frecuencia por alianzas políticas, trabaja activamente por relajar la condición de marginalidad a que nuestro sistema económico somete a obreros y empleados. Esto no significa, por supuesto, que no trabajen por mejorar las condiciones económicas y sociales de los obreros en nuestra actual organización social.

134.- El sindicalismo, aquí descrito, puede asustar a muchas personas no directamente relacionadas con las clases empresariales del país pero que conservan aún un fuerte apego a ciertas concepciones idealizadas de la sociedad, y quienes creen, que, a pesar de las obvias limitaciones de nuestra economía y organización social, se dan "esencialmente" en la práctica mientras que el tiempo se encargará de limar sus más agudas aristas. Pueden, por esta opinión, rechazar demasiado fácilmente la actitud contestataria de los sindicatos. Con ello no podrán suprimir esa parte de la realidad dominicana, la división de grupos, de clases, hablando técnicamente, a lo largo de las posiciones que se ocupan en la economía.

135.- Frente a esta división nacional pueden tomarse actitudes muy distintas: insistir en la permanencia del actual sistema social en la callada confianza de que algún día el bienestar adormecerá los ánimos, invertir los órdenes de dominación actualmente existentes hasta suprimir o aplastar en el futuro el poder empresarial basado en la propiedad de los medios de producción (dictadura del proletariado) o al menos someterlo al control del poder del pueblo, no necesariamente de los obreros (con variantes la tesis de la dictadura con apoyo popular), aumentar la participación obrera y campesina en el proceso de decisiones económicas hasta llegar a una organización social basada en contratos de sociedad entre dueños del capital y obreros o incluso en el cooperativismo (línea en que se mueve la doctrina social de la Iglesia) . . . Cualquiera de estas opciones conlleva una secuela inmensa de consecuencias políticas y pastorales y presupone distintos sistemas de valores. El análisis de estas consecuencias nos ocupará en la segunda parte de este capítulo y en el siguiente. Pero antes de emprenderlo estudiaremos brevemente otra forma de asociación económica: la cooperativa.

136.- En la organización social dominicana, como consecuencia del proceso económico, se advierte que los débiles se encuentran en un estado de dependencia. El cooperativismo es un fenómeno socio-económico que busca la participación de los mismos, integrándolos en organizaciones económicas.

Desde un principio, los fundadores del cooperativismo se rebelaron de una forma positiva en contra de la organización económica capitalista que les impedía la participación en la misma. Por eso los famosos pioneros de Rochdale en el art. 1° de sus estatutos buscaron por medio de la participación económica de los débiles organizar las fuerzas de la producción, la distribución, la educación y el gobierno, en una palabra crear una sociedad nueva, diferente de la capitalista en la que se movían (Paul Lambert; La Doctrina Cooperativa, Edición de la Universidad de Puerto Rico, 1959; p. 335). Todos los teóricos de la cooperación están acordes en que el cooperativismo busca la participación efectiva de los débiles en el proceso económico, por medio de la educación práctica.

Estas teorías han dado origen a realizaciones en diversos países, donde han obtenido éxitos notables. Es famosa la escuela de Antigonish en Canadá, donde el cooperativismo se emplea como instrumento de educación de los hombres adultos. También las escuelas populares de Dinamarca, y las experiencias de Suecia, Inglaterra, Bélgica e Israel.

En la actualidad se le está dando una gran importancia en los países del tercer mundo como uno de los elementos más efectivos para incorporar al pueblo en el proceso de desarrollo. Por eso los organismos internacionales y los gobiernos locales lo utilizan como un instrumento eficaz de progreso económico y de desarrollo social, y lo introducen masivamente en los planes gubernamentales.

137.- En la República Dominicana comenzó a desarrollarse el movimiento cooperativo en el año 1946. Los iniciadores fueron sacerdotes de la Iglesia Católica. En el año 1949 nace la Federación de Cooperativas y la revista "Cooperador Dominicano". En 1952 se inaugura el "Centro Cooperativo Obrero", con la finalidad de impartir educación cooperativa por medio de cursos en régimen de internado. En 1953 se incorpora la Federación de Cooperativas, que aglutina toda clase de cooperativas. En 1955 se promulga la primera ley de cooperativas. En 1954 se escinde el movimiento al separarse del mismo los 6 grupos de la Vega, creando una nueva Federación, que duró muy poco tiempo. El año 1955 fue el de más florecimiento alcanzando el total de socios inscritos la cifra no despreciable de 16,000 socios. Pero en el período 1955-1958 baja unos 6,000 socios. En el año 1955 el cooperativismo fue predominantemente agrícola, alcanzando el 90% de la totalidad de los socios. Pero en el año 1958 la tendencia se modifica, y sólo el 40% de los campesinos son socios de cooperativas, porque abandonaron las cooperativas unos 9,000 campesinos, y dobló el número de socios urbanos.

En el período de 1949-1959 abandonaron las cooperativas unos 32,000 socios. De ellos 14,000 pertenecían a cooperativas liquidadas en el pe-

ríodo, y 18,000 se retiraron de cooperativas que seguían funcionando. (Datos tomados del folleto del P. Pablo Steel: "Diez años de Cooperativismo en República Dominicana").

En la zona urbana nunca cuajó bien el cooperativismo. En el período 1953-1956 se fomentaron cooperativas de ahorro entre los niños llegando a formar 30 grupos, que desaparecieron rápidamente.

Hacia mediados del año 1958 el cooperativismo es perseguido por el Gobierno, y muchas cooperativas se liquidan y las restantes entran en un período de cuasi-clandestinaje.

Tras un período de supervivencia, hacia el año 1963 se inicia la entrada masiva del Estado en el Movimiento cooperativo.

138.- Para poder comprender el movimiento cooperativo dominicano tenemos que tener en cuenta una serie de elementos que lo han influido decisivamente. Y nos explican en parte por qué este movimiento no ha cumplido sus finalidades de participación de los humildes en el proceso económico.

a) El Movimiento cooperativo dominicano se caracteriza desde su inicio por la presencia, prácticamente única, de la Iglesia católica. Varios sacerdotes fueron los iniciadores del mismo, y actuaron como promotores y orientadores. Los dos primeros años un sacerdote fue el presidente de la Federación, ("Diez años de Cooperativismo en la República Dominicana, por el P. Pablo Steel"), y hasta el año 1964 el administrador de la misma fue también un sacerdote, y su nombramiento estaba reservado al Obispo de Santo Domingo. Gran parte del dinero fue aportado por la Iglesia. Del total general recibido desde su fundación hasta el año 1959 de 175,130.00 pesos, la Iglesia aportó 34,300.00, el Gobierno 80,668.00 (y en gran parte esas aportaciones se debieron a la presencia e influencia de la Iglesia), y el movimiento 60,162.00 (Diez años de cooperativismo en República Dominicana, P. Pablo Steel) El movimiento era considerado como algo de la Iglesia por el pionerismo que desarrolló en el mismo, y en muchos casos se mezcló tanto con lo espiritual que era difícil discernir si se trataba de un movimiento socio-económico o religioso.

b) La época en que comenzó y floreció el movimiento cooperativo dominicano se caracterizaba políticamente por ser un régimen autocrático. Bajo estos regímenes no pueden florecer sistemas socio-económicos de tipo liberador y de participación como son las cooperativas. Por eso, por la presencia de una Iglesia donde no prevalecieron las ideas de servicio a la sociedad y de un régimen despótico se puede muy bien explicar la poca comprensión que ha habido en el país de la idea cooperativa. Hasta tanto llegó la identificación Iglesia-Cooperativismo que cuando en los últimos años de Trujillo se desencadenó la persecución religiosa, la misma incidió sobre la vida del movimiento cooperativo.

c) Además de la presencia de la Iglesia y del Gobierno en el desarrollo del movimiento cooperativo dominicano, hubo otro factor, que todavía perdura, que puede ser determinante en la debilidad del cooperativismo dominicano.

Los valores y las actitudes del pueblo dominicano, no son ambiente propicio para el desarrollo del mismo. En el medio dominicano el trabajo no es un valor social, y sí lo es el buen vivir. Además el individualismo es una característica bien marcada en nuestro medio. Hay también una pasividad y una agresividad manifiesta. ("El campesino dominicano. Un estudio de Marginalidad", IDES, Santiago de Chile, pp. 38-40). Si por otra parte consideramos los valores y actitudes que exige la cooperación nos encontramos con que se basa en la asociación, la ayuda mutua como centro de todo el sistema, y todo ello aportado libremente, para que el hombre participe y se responsabilice en un trabajo común. ("Le caractère des principes coopératifs" por M. P. Watkinsn, en la "Revue de la Cooperation Internationale", noviembre de 1967).

139.- Como prueba de esta dependencia que va configurando al movimiento cooperativo se da el caso curioso de que cuando la Iglesia determina retirarse de sus funciones directivas y administrativas en el año 1964, los delegados de las cooperativas se resisten al cambio, y manifiestan su deseo de que la Iglesia siga al frente. Este deseo no fue complacido por la Iglesia, y cede la responsabilidad del movimiento a los laicos. Este cambio no fue producto de una presión de las bases, sino que salió de la mente de los dirigentes eclesiásticos.

140.- Hacia el año 1963 el Estado comienza a hacerse sentir masivamente en el movimiento cooperativo dominicano, en consonancia con las nuevas teorías del papel del Estado en la aceleración del cooperativismo en los países en vías de desarrollo. Esto comienza a suceder con la subida al poder del Profesor Bosch, y se acentúa en posteriores administraciones. En tiempo de Bosch se prepara, con ayuda de técnicos extranjeros, especialmente puertorriqueños, una legislación cooperativa más moderna y se dan cursos en la especialidad cooperativa. Al principio la oficina del Idecoop fue una dependencia modesta, pero pronto creció vertiginosamente, sin guardar ningún tipo de proporción con el crecimiento del cooperativismo.

Sólo explica este desmedido crecimiento el deseo de impulsar el cooperativismo rápidamente.

Esta oficina vino a agudizar el sentido de dependencia y la falta de comprensión de los valores cooperativos por sus componentes, creados por la cultura dominicana, la presencia de la Iglesia y el haber nacido bajo una forma autárquica de gobierno. En el funcionamiento del Idecoop se pueden distinguir estas 4 etapas:

a) *Recelos entre Idecoop y Movimiento cooperativo.* Al entrar tan masivamente el organismo estatal en el movimiento cooperativo trató de absorber al débil cooperativismo existente. Esto se debió a la falta de conocimientos de los componentes de la organización, a la tendencia de todo organismo de gobierno a imponerse y a un rasgo cultural dominicano que se manifiesta por la tendencia a dominar. También salieron a flote ciertos resentimientos pasados, el excesivo dominio de la Iglesia y la desconfianza del movimiento cooperativo que no podía asimilar la ayuda y temía ser asimilado. Este período se caracterizó por una ausencia total de diálogo entre ambas

partes —estado y movimiento cooperativo— y por un ambiente de ataque y defensa continuos.

b) *Mejoramiento de las relaciones.* En una segunda fase (1966-1969) elementos más activos con mayor conocimiento del cooperativismo y con una simpatía por él pasaron a ocupar la rectoría del Idecoop. Se quiso hacer algo bien hecho, pero no se logró, pues no se supieron realizar los ideales que les habían movido a ocupar aquellas posiciones. Ni el movimiento cooperativo estaba maduro para sacarle partido a aquella situación, ni los rectores del Idecoop sabían cómo hacer las cosas. Faltó un plan y un trabajo correcto. Se perdió una gran ocasión de echar los cimientos de un cooperativismo de verdad.

c) *Politización del Idecoop.* Aunque la apoliticidad de este organismo nunca fue perfecta, la nueva administración que entra en 1969 se caracteriza por utilizar los recursos del Idecoop para hacer política. Esto crea una gran desconfianza y un desasosiego profundo.

d) *Futuro incierto.* Todavía no ha habido tiempo suficiente para conocer la orientación de la nueva administración. Ha recibido un sustancioso préstamo del A.I.D. para ayudar al cooperativismo en sus aspectos técnicos, educativos y promocionales. Sin embargo el contrato exige que la dirección de las zonas provinciales se entregue a técnicos extranjeros. Es un punto débil, pues hace depender al movimiento cooperativo de la orientación extranjera, y demuestra poca confianza en el personal nativo que se va haciendo en estos años de maduración del movimiento cooperativo.

141.- Tras este ingreso masivo del Gobierno en el campo del cooperativismo se manifiestan las siguientes tendencias:

a) Estructuralmente el movimiento se ha modernizado con la creación de una Federación y una Confederación;

b) el movimiento se ha estabilizado. Aunque el crecimiento es lento y no se puede decir que se esté comprendiendo bien la idea cooperativa, las cooperativas no experimentan las fluctuaciones que sufrían en un principio y en general están mejor atendidas;

c) se ha creado una Federación de Cooperativas agropecuarias con 53 organizaciones de base incorporadas (Idecoop, Boletín estadístico bimestral, marzo-abril 1968) y algunas más en proceso de formación. La mayoría de ellas se dedica a la comercialización de los productos agrícolas. La escasez de tierra y capital son las mayores dificultades que tienen que enfrentar. Mientras no haya una reforma agraria no se podrán extender al ritmo que desea el campesino y lo exigen las necesidades del campo. Los dos abusos principales con que luchan allí donde han sido establecidos son los préstamos abusivos en que se ven envueltos y la red de intermediarios que dominan la comercialización de los productos agrícolas;

d) la Federación Quisqueyana de cooperativas de consumo se liquidó en el año 1969, y han quedado algunas cooperativas del ramo dispersas y débiles. En ello influyeron los hábitos de consumo del dominicano y los gra-

ves errores cometidos en la instauración del almacén de consumo donde se perdió una buena suma de dinero por la ineficiencia administrativa y haber sido montado desde arriba, sin la verdadera participación de las cooperativas miembros. Se han hecho verdaderos esfuerzos de educación y promoción para instaurar un fuerte movimiento de consumo, pero da la impresión que ha faltado imaginación para crear un plan funcional de acuerdo con la idiosincracia del dominicano;

e) Se ha solificado la Federación de ahorro y crédito, más gracias al esfuerzo de sus líderes y a las ayudas directas internacionales, que al tutelaje del Idecoop. En ella ha aparecido un liderato nuevo y joven, que está tratando de hacer las cosas de una forma más realista. Su plan de cooperativas de ahorro y crédito por distritos es un proyecto ya iniciado, que si se logra llevar bien puede llegar muy lejos;

f) el mundo sindical y el mundo cooperativo nunca han estado coordinados en República Dominicana. Aunque históricamente nacieron como dos hermanos gemelos, en la práctica de nuestro país son dos mundos aparte. Existe una desconfianza mutua, una seria politización por parte del mundo sindical, y aparece como un deseo de utilizar los recursos (no existentes) del movimiento cooperativo en la financiación de actividades obreras;

g) la educación, base de un movimiento cooperativo, nunca se ha organizado con un plan efectivo, con un estilo dominicano. Durante un par de años funcionó el IDER (Instituto Dominicano de Educación Rural) y ofreció numerosos cursos, pero su eficacia se ha visto limitada por la selección de los alumnos y por no orientar los cursos a objetivos concretos, exigidos por las necesidades del movimiento. En el aspecto educacional se ha descuidado la enseñanza directa en las comunidades rurales;

h) el aspecto primordial del movimiento está bien servido por un cuerpo bastante numeroso de funcionarios del Idecoop. Contrasta con los pocos que poseen las Federaciones y la Confederación. Ese problema se obviaría si su trabajo fuese coordinado, pero no es lo más frecuente que eso suceda. Se nota una grave deficiencia en la forma como los promotores realizan sus funciones, y todavía no se ha encontrado un sistema de trabajo en la promoción que responda a la realidad dominicana. En general se puede decir que se ha descuidado la utilización del liderazgo voluntario organizado, que tan buenos resultados ha dado en otros países;

i) el movimiento cooperativo se ha podido sostener gracias a las ayudas exteriores que ha recibido. El Idecoop las ha recibido del A.I.D. Las sumas han sido cuantiosas, ya sea en calidad de donación, ya sea en calidad de préstamo. Hay una opinión extendida de que no se han utilizado todo lo eficientemente que sería de desear, de que se han dado intermitentemente, con lo cual ha habido que parar proyectos y planos y de que en muchas ocasiones han llegado tarde o no han llegado los préstamos a los campesinos. Algunos creen que ésta es una táctica para controlar y dirigir el movimiento cooperativo. El movimiento cooperativo (Federaciones y Confederación) ha recibido ayudas de otras fuentes. Estas han sido de menor cuantía, pero dadas con más seriedad y sin compromiso. Hay un hecho cierto, que este tipo de orga-

nizaciones como las cooperativas a veces consume dinero que parece utilizado con poca eficiencia, pero resulta que por su naturaleza social se lo llevan programas, cuyos frutos se verán dentro de años.

142.- En la actualidad la conducta de la Iglesia dentro del movimiento cooperativo es distinta. Quizás haya más sacerdotes que antes trabajando en el movimiento, pero no son administradores de cooperativas, ni proveedores de fondos para el movimiento, sino sencillamente servidores que con sus cualidades y talentos animan a las comunidades a fundar sus cooperativas. La situación política se ha vuelto menos rígida, y por lo tanto existe un ambiente de mayor libertad, donde se puede desenvolver mejor esta doctrina de participación. Hay un gran despertar en el pueblo dominicano a los problemas económicos y sociales. El cooperativismo es una respuesta que ofrece una forma de solucionar parte de los mismos. Para que este deseo de mejoría se realice a través del cooperativismo es necesario encontrar los métodos y las técnicas de realizarlo. Esa es la misión de los organismos cooperativos y estatales que trabajan en el ámbito del cooperativismo.

El problema más grave que confronta en la actualidad el cooperativismo dominicano es que todavía no se ha comprendido la verdadera esencia de este tipo de instituciones. Se las ve más como instrumentos de obtener algo, que como organizaciones para participar y llegar los humildes a abrirse paso en la vida. En esto influye mucho la forma como se comenzó, los valores y actitudes de nuestra sociedad y la presencia del Estado.