

El poder del intermediario-usurero en comunidades minifundistas y las cooperativas campesinas de San José de Ocoa.

Por: Peter Emile Marchetti, S.J. (1)

(Primera Parte)

INTRODUCCION:

Uno de los métodos de atacar los problemas del subdesarrollo en América Latina ha sido la promoción de organizaciones comunitarias en favor de los pobres en lo urbano y lo rural. Estas intervenciones estatales a veces han tenido éxito en apaciguar a los pobres y en lograr votos políticos. Pero han sido mucho menos eficaces en unir a los pobres para el logro de sus intereses comunes.

Este estudio investiga las causas del éxito o fracaso de *organizaciones de campesinos minifundistas* en la región de San José de Ocoa de la República Dominicana como un ejemplo del problema de crear una organización verdaderamente colectiva entre personas que no tienen poder económico y social y que viven dominadas bajo una estructura de opresión.

El enfoque fundamental de este estudio es la investigación de los tipos de interacción o reacción entre la organización promovida para los oprimidos y la estructura de poder local. Los hombres que tienen poder en la localidad pueden fácilmente convertir una organización comunitaria promovida por el gobierno, la iglesia, o cualquier grupo "de afuera". Pero, a veces una organización comunitaria puede llegar a un conflicto verdadero con la estructura de poder local. Antes de investigar estos tipos de enfrentamiento entre las cooperativas campesinas de San José de Ocoa y la estructura de poder rural, tenemos que entender algo de la realidad de poder en comunidades minifundistas de hoy.

(1) Peter E. Marchetti, M.A. (Univ. de Yale), realizó en el verano de 1970 la investigación de campo que fundamenta este artículo. Traducción del Centro de Investigación y Acción Social, que asistió al autor durante su investigación.

PRIMERA PARTE: LA EXPANSION DE MERCADO MINIFUNDISTA Y LA ACTUAL USURA

El estereotipo del campesino oprimido lo presenta como víctima de un conjunto de relaciones feudales. El patrón posee la tierra y mantiene el control casi total sobre la vida de sus campesinos. Su suntuoso estilo de vida sólo encuentra paralelo en la demoleadora pobreza experimentada por sus campesinos. Un proceso histórico que ha doblegado a los campesinos por innumerables generaciones los ha conducido a la aceptación irrestricta de un mundo dividido en amos y esclavos. Durante el período colonial el patrón español arruinó las vidas de sus campesinos para obtener los productos agrarios necesarios para la expansión de un capitalismo mercantilista en América Latina. El campesino oprimido de América Latina ha dedicado siempre su vida a un mercado sobre el que no tenía control.

Este estereotipo nos lleva a culpar a los hombres poderosos y a compadecernos con los oprimidos. Si el estereotipo falla en identificar el antagonismo latente entre los campesinos oprimidos, señala, por lo menos, inequívocamente las relaciones de poder que destruyen al campesino.

Sin embargo, no todos los campesinos viven bajo el patrón-hacendado, jefe de una plantación comercial. Grandes masas campesinas de la América Latina contemporánea son *minifundistas*.

Minifundista es un campesino que exprime a su pequeña parcela de tierra el mínimo de subsistencia para su familia. En oposición al campesino de la hacienda o plantación comercial, posee la tierra que trabaja.

Según los estudios del ICAD sobre la agricultura latinoamericana, los minifundistas constituyen la mayoría de los campesinos en muchos países; en otros significan la cuarta parte de la población campesina (Barracough S.L. and Domike, A.L.: "Agrarian structure in seven Latin American countries", en Stavenhagen, R.: *Agrarian Problems & Peasant Movements in Latin America*, Garden City, New York, 1970, p. 51).

El minifundio representa actualmente más del 75% de todas las unidades agrícolas de América Latina. En Argentina, Colombia, Ecuador, Guatemala, Perú y República Dominicana abarca más del 90% de las unidades agrícolas (Barracough Domike: o.c., p.48). A pesar de esto el minifundio, como institución de la tenencia de tierra, ocupa sólo una tercera parte de la tierra cultivada en América Latina. La mayor parte de los minifundios son parcelas de menos de 10 acres. La tierra negra de los valles es poseída por los ricos mientras que el pequeño agricultor siembra colinas arcillosas con pendiente de hasta setenta grados.

Los minifundistas están obligados con frecuencia a "echar" dos o tres días de trabajo asalariado en latifundios vecinos para completar sus ingresos. Los técnicos han designado este sistema económico con el término de complejo latifundio-minifundio.

Debido al minúsculo tamaño de la parcela del minifundista, a la baja calidad de la tierra y a sus salarios como ingreso complementario, tanto los técnicos como la opinión pública han creído que los minifundistas practican una agricultura de subsistencia y que los escasos productos que no consumen son mercadeados por medio de los latifundios vecinos, o vendidos entre los mismos minifundistas (Chomol, J.: *Land tenure and development in Latin America*, en Veliz C.: *Obstacles to*

Change in Latin America, New York, 1965, pp. 75-90; Barracough-Domike: o.c. pp. 41-94). Consiguientemente se piensa que las comunidades minifundistas están desligadas de toda actividad mercantil significativa.

Esto sucedía así hace años, pero esta manera de concebir los minifundios se está convirtiendo rápidamente en un mito. A este mito de pequeñas parcelas con una agricultura de subsistencia desligada de mercados significativos se une un estereotipo del campesino minifundista. Este estereotipo de campesino minifundista no describe al campesino como oprimido por personas de poder, sino por una pobreza debida a su conservadurismo y a su atraso. El miedo al cambio y la falta de tierra son tenidos, así, como causas de su pobreza. Este estereotipo nos conduce a compadecernos de su miseria, pero también a verlo como su propio opresor. Testigo de este estereotipo son las siguientes afirmaciones de Barracough y Domike:

Dentro de las mismas comunidades minifundistas existe una fuerte resistencia al cambio, ya que los pequeños propietarios han aprendido con el tiempo que la entrada de extraños termina generalmente en pérdida eventual de tierra y de independencia. Ante crecientes presiones demográficas y escasez de tierra, se han desarrollado instituciones sociales que limitan las posibilidades de miembros individuales de la comunidad de acumular cantidades desproporcionadas de riquezas a expensas de sus vecinos. Aunque estos mecanismos ayudan a conservar la comunidad, también hacen más difíciles los cambios y mejoras técnicas (p.55).

El mito de los minifundios como una mera forma de agricultura de subsistencia y el estereotipo del campesino minifundista persisten porque paradójicamente los minifundistas siguen viviendo en niveles aplastantes de pobreza, aun cuando están crecientemente ligados con el emergente sistema de mercados.

El cambio que ocurrió y sigue ocurriendo en las comunidades minifundistas puede ser caracterizado por los siguientes hechos:

1. Los minifundios de América Latina muestran tasas de producción agrícola por acre superiores a las de los latifundios (datos de ICAD en Barracough y Domike, o.c., 1970, p.59).
2. Los campesinos minifundistas están haciendo uso creciente de modernas técnicas agrícolas como fertilizantes, insecticidas, semillas de calidad.
3. Millones de toneladas de productos agrícolas están siendo volcadas de las masas con minifundios a los mercados nacionales e internacionales. En el área de San José de Ocoa sola, los intermediarios-usureros canalizan alrededor de un millón de libras de café y un millón y medio de libras de papa hacia los mercados nacionales en un año antes de que comenzaran las cooperativas.

Está ocurriendo un cambio: los minifundios aumentan su productividad. Y sin embargo, los *minifundistas* siguen viviendo a niveles económicos comúnmente ligados con la agricultura de subsistencia. Esta aparente contradicción se hace comprensible al examinar un cuarto hecho:

4. Opresión ejercida por un grupo de *intermediarios y usureros*. Las comunidades minifundistas aumentan su productividad agrícola y entran en una economía monetaria, el *usurero* se convierte en una figura central del proceso de cambio económico. El usurero integra el tradicional estilo de la usura con su nueva función de intermediario del mercadeo de productos.

Algunos economistas y sociólogos latinoamericanos reconocieron que la eco-

nomía de subsistencia está desapareciendo en las áreas de minifundio y que los minifundistas están ahora comercializando sus productos a través de intermediarios-usureros. Celso Furtado en su reciente libro, *Obstacles to Development in Latin America*, ha señalado que si el minifundista desea progresar económicamente, está forzado a ponerse en las manos del intermediario-usurero porque él es frecuentemente la única fuente para los insumos agrícolas y la única salida para comercializar los productos del minifundista (Garden City, New York, Anchor, 1970, pp. 77-78). Antonio García describe el efecto del intermediario-usurero sobre minifundistas de la siguiente manera:

La creciente gravitación de la pequeña burguesía de comerciantes no está anulando cualquier posibilidad de generación de excedente o aborro sino reduciendo el nivel de las economías de subsistencia y propagando formas más extremas de presupuestos familiares deficitarios ("Tipología del Minifundio Latinoamericano". Revista Mexicana de Sociología, Vol. 28, N°4, p. 829).

Andrés Pascal ha demostrado que en el área estudiada por él en Chile los minifundistas consumían solamente el 30% de valor de su producción. El resto de la producción era comercializado a través de intermediarios al precio de "un constante proceso de endeudamiento con el comerciante local" (Relaciones de Poder en una Localidad Rural, Santiago de Chile, FAO-ICIRA, 1968, pp. 74-86).

El papel desempeñado por el intermediario-usurero en las economías minifundistas es crucial no solamente en América Latina sino también en India, África, y el Sudeste Asiático. Con relación a estas regiones existe una considerable información acerca de la posición semi-monopolística de los intermediarios-usureros que permite a los mismos gravar al campesino con injustos intereses en el momento mismo que el campesino comienza a producir para los mercados urbanos. (2)

Naturalmente que no todas las regiones minifundistas de cada país experimentan la opresión de los intermediarios-usureros. Hay evidencias de que en algunas áreas los intermediarios-usureros exigen justos intereses y pagan al campesino un justo precio por sus productos (Ver P. T. Bauer, *West Indian Trade*, 1954). La opresión de los intermediarios-usureros sobre los campesinos minifundistas varía de región a región. La opresión recibida por el campesino depende de muchos factores: del número de años que han trabajado la región los intermediarios-usureros, del grado de aislamiento de las áreas urbanas (la opresión es mayor con más aislamiento), y de las oportunidades crediticias ofrecidas por el gobierno nacional a los mi-

(2) Consultar, por ejemplo, U. Tun Wai, "Interest Rates Outside the Organized Money Markets of Underdeveloped Countries", *Staff Papers of the International Monetary Fund*, Vol. VI, 1957-1958, p. 124. Para otros análisis de los elementos monopolísticos sobre los préstamos informales en las áreas rurales de los países en vías de desarrollo, consultar: Anthony Bottomly, "Monopoly Profit as Determinant of Interest Rates in Underdeveloped Rural Areas", *Oxford Economic Papers*, XVI, Nov., 1964, pp. 431-37; o G.M. Meir and R.E. Baldwin, *Economic Development*, New York, John Wiley, 1957, p. 392, o Report of the Committee of Direction, *All India Rural Credit Survey*, Bombay, Reserve Bank of India, 1954, p. 102; o Charles Gamboa, "Poverty and Some Socio-economic Aspects of Hoarding, Saving, and Borrowing in Malaya", *Malayan Economic Review*, III, Oct., 1958, p. 44; o United Nations, *Credit Problems of Small Farmers in Asia and the Far East*, Economic Commission for Asia and the Far East, Bangkok, 1957, pp. 11-12.

latifundistas. El poder del intermediario-usurero sobre el campesino también depende de la condición socio-económica de los campesinos en una determinada área. Los minifundistas con poca tierra, poca educación, poca mecanización agrícola, y con poca producción agrícola tienden a ser más dominados por los intermediarios-usureros. (Ver Charles T. Nisbet, Institutional Credit and Informal Credit Markets in Chile, Doctoral Thesis, University of Wisconsin, 1968).

El papel del intermediario-usurero es parte de un proceso mucho más común en América Latina y en las otras áreas subdesarrolladas del mundo. El movimiento de una región minifundista por salir de una economía de subsistencia asume la forma de una creciente dependencia con respecto a los centros metropolitanos de poder político y económico y el intermediario-usurero es el nexo crucial en la región minifundista de esta relación de dependencia (metropolis-satélite). Esta transición de una economía de subsistencia coincide con el progresivo despertar de los centros tradicionales de poder local (ej. la hacienda) y el crecimiento constante de un poder político y económico centralizado en las áreas urbanas. (En muchas naciones latinoamericanas este desplazamiento ha sido acompañado por el crecimiento de la clase media y su entrada en la política nacional).

Como Antonio García ha señalado, "El minifundio es un producto de la estructura latifundista". (o.c., p.829) En el pasado el minifundista fue un agricultor de subsistencia y dependía del patrón-hacendado para el mercadeo de sus productos y para el pago en especie de los servicios que prestaban en la tierra de su patrón. Pero con el crecimiento de las áreas urbanas y sus más desarrollados sistemas de mercadeo el poder del patrón sobre el minifundista se debilitó.

Como el campesino pobre carece de la cultura burocrática necesaria para relacionarse con los centros de poder metropolitanos, recurre a los miembros de la localidad que poseen experiencia en dicho tipo de relaciones. Surge el nuevo hombre-nexo que juega el papel de intermediario entre las organizaciones locales y los centros de poder regionales y metropolitanos. De esta manera los hombres-nexos van concentrando en sus manos el poder que perdió el hacendado al diluirse su dominio señorial. Los hombres-nexos van progresivamente tomando el carácter de una clase media rural que, a un nivel local, se manifiesta como el grupo que hemos llamado de "los notables" (Andrés Pascal, o.c., p.7).

El intermediario-usurero es tipo de los nuevos hombres-nexos acerca de los cuales Pascal ha escrito.

Así que con la ayuda del intermediario-usurero el minifundista ha sido capaz de liberarse de una economía de subsistencia y del poder del patrón local. El intermediario-usurero realiza muchas funciones importantes para el minifundista. Como Ward, Sidney Mintz, y otros han escrito acerca de "lo indispensable de las funciones del intermediario" en el proceso de desarrollo económico de una economía de subsistencia a otra basada en el dinero (Ver los artículos por Ward y Mintz en Potter, M. N. Dias, y G. Foster, Boston, Little, Brown & Co., 1967, pp. 98-100 y pp.138-142). Una comprensión del poder del intermediario-usurero sería incompleta sin comprender los servicios esenciales que él realiza. El intermediario-usurero puede transmitir crédito a campesinos que no pueden ofrecer seguridad al pedir el crédito recibido. El conocimiento personal que el intermediario-usurero tiene de los campesinos en su clientela se convierte en la única seguridad para ellos y en una absoluta necesidad para el funcionamiento del nuevo y cre-

ciente tipo de mercadeo. El intermediario-usurero posee el capital y la educación necesaria para tratar con los distribuidores urbanos de los productos agrícolas y para movilizar los productos del minifundista hacia las cadenas urbanas de mercadeo. Debido a que el intermediario-usurero maneja un gran volumen de productos, él puede prometer a los distribuidores urbanos la constante llegada de los productos que son necesarios en los mercados urbanos.

Así es como el intermediario-usurero es realmente un hombre-intermediario. El es capaz de trabajar con el más complejo e impersonal mercado urbano y capaz de controlar a sus clientes en el más primitivo y personal sistema de mercadeo minifundista. El último objetivo es algo que los programas crediticios de origen gubernamental son con frecuencia incapaces de conseguir.

El intermediario-usurero es al mismo tiempo un benefactor y un opresor del minifundista. El es capaz de conducir al minifundista fuera de la producción de subsistencia al precio de exigirle al campesino injustos intereses y de exigir del campesino precios altos por la venta de nuevos insumos agrícolas y por el pago al campesino de reducidos precios por sus productos. La función del intermediario-usurero sobresaie como un ejemplo excelente del drama trágico de la modernización en los países subdesarrollados. El cambio y el progreso llegan al minifundista a través de estructuras sociales y de relaciones económicas que le quitan al minifundista los beneficios de su labor y le impiden al sector minifundista su total productividad e imposibilitan que el campesino se pueda transformar en consumidor efectivo de productos industrializados. Cambio y progreso son entonces máscaras de nuevas formas de opresión y de permanencia del subdesarrollo. La misión del desarrollo y del cambio se basa en encontrar otras estructuras sociales que permitirán que el cambio y el progreso beneficien al pueblo y lleven a la nación a su total capacidad productiva.

El mito del minifundio como un tipo de economía de subsistencia y el estereotipo de la comunidad minifundista como una comunidad cerrada a los de afuera debieran ser revisados para tomar en cuenta la opresión que sufren los campesinos de manos de los intermediarios-usureros. Si los campesinos minifundistas parecen ofrecer resistencia al cambio ofrecido por los agrónomos del gobierno o por trabajadores sociales, ello se debe a que la nueva estructura de poder de la actual usura limita cualquier esfuerzo para ofrecer un camino alternativo de modernización.

La Estructura y Operación Interna del Mercado Usurero

Hemos discutido la gradual desaparición de la economía de subsistencia en las comunidades minifundistas y la importancia central del intermediario-usurero en ese proceso. Debemos ahora examinar la estructura y el funcionamiento interno del mercado usurero para lograr una mayor comprensión de las causas que explican los éxitos o los fracasos de las organizaciones promovidas entre los minifundistas. Creo que las características generales de la estructura del mercado usurero pueden ser notadas en cualquier región en la cual el intermediario-usurero oprime al minifundista.

San José de Ocoa, una comunidad donde el campesino minifundista comenzó a producir para el mercado nacional hace diez años, ejemplifica las nuevas relaciones mercantiles que crecen alrededor de la comunidad minifundista. Ocoa, región montañosa a ciento cincuenta kilómetros al noroeste de Santo Domingo,

una región relativamente aislada. La carretera hacia la capital está asfaltada, pero encuentra en permanente deterioro debido a la naturaleza montañosa de la región. Polvorientos caminos se alargan desde el valle de San José de Ocoa a unas veintisiete comunidades minifundistas que se encuentran a miles de pies sobre el valle. El sesenta y cinco por ciento de los campesinos son minifundistas (datos de las entrevistas realizadas). El resto carece de tierra y está forzado a trabajar para los dueños de latifundios.

La estructura y funcionamiento interno del mercado usurero de Ocoa puede ser analizado en términos de (1) sus actores, (2) los bienes y servicios obtenibles en el mercado, y (3) el sistema de regulación de mercado.

Los Actores

Los tres grupos significativos del mercado usurero de Ocoa son los minifundistas mismos, los intermediarios-usureros, y un grupo al que denominaré "caudillos campesinos".

Los minifundistas de Ocoa producen café, papas, habichuelas y legumbres para el mercado nacional. Estos campesinos usan semillas de papa importadas de Canadá, están familiarizados con varias clases de fertilizantes e insecticidas, usan máquinas fumigadoras movidas por gasolina y entienden las leyes básicas de la oferta y de la demanda. Saben por qué los precios de las habichuelas o de las papas pueden fluctuar de un día para otro en la capital. Sin embargo, como un campesino me dijo, "el campesino de Ocoa, yo creo, es el más arruinado de todos los campesinos del mundo". Aunque exageraba, la condición económica del campesino de Ocoa es sorprendentemente baja, dada la cantidad de productos que cosecha. Con frecuencia el ingreso anual percapita de una familia minifundista está bien por debajo de los 100 pesos. Desnutrición y parásitos, como gusanos, son problemas crónicos en los niños.

Un médico me dijo que una vez había sacado treinta y seis gusanos de siete pulgadas de largo del vientre de una niña de tres años. El campesino de Ocoa hace cualquier cosa menos tradicional en su técnica agrícola, pero su familia sufre como si se hubiese quedado en la edad de piedra.

El segundo grupo del mercado de usura son los usureros mismos. En el famoso drama de Shakespeare sobre la usura, Shylock era el prestamista y Antonio el mercader. El intermediario-usurero, sin embargo, es Shylock y Antonio envueltos en uno. El intermediario-usurero ejerce su usura en la comunidad minifundista, pero es un comerciante en café, papas, etc. El presta su capital en efectivo o en semillas y fertilizantes. Cobra interés de su préstamo por el mercadeo o el almacenamiento de las cosechas de los campesinos. Sus ganancias le provienen de ser un intermediario. Compra a los campesinos casi por nada y los estruja cuando vende a los detalles. Los campesinos dicen que los intermediarios "pueden hacer lo que quieran", pero que los amarran a ellos a través de sus créditos.

Estos usureros en cosechas provienen generalmente de la burguesía de la ciudad rural, de familiares de los grandes latifundistas o de los campesinos cuyo comercio es grande, tienden a ser las personas más importantes de las aldeas rurales.

Porque los minifundistas de Ocoa han estado produciendo para el merca-

do nacional por casi una década, se encuentra uno a intermediarios-usureros con distinto poder. Los más poderosos son los intermediarios-usureros independientes. Esos "mayoristas" viven en la ciudad de San José de Ocoa, tienen sus propios almacenes y flotas de camiones y disponen de todas las facilidades para preparar adecuadamente una cosecha para el mercado.

Prestan y compran directamente de la masa de campesinos, pero tienen generalmente suficientes recursos para formar en torno suyo un círculo de intermediarios-usureros de menor escala. A través de estos pequeños usureros pueden extender sus negocios a muchos más campesinos de los que podrían alcanzar por sus propios esfuerzos. Los intermediarios usureros de pequeña escala compran semillas y fertilizantes a crédito de los poderosos usureros independientes. Los subordinados compran a los campesinos sus cosechas para vendérselas a los intermediarios más fuertes de quienes han recibido crédito.

De este modo los usureros autónomos obtienen sus ganancias de los campesinos individuales y también del volumen creciente de sus compras de cosechas. Estos poderosos intermediarios-usureros tienen los mejores contactos para el mercadeo de las cosechas que ellos compran. Por el volumen de su negocio los detallistas en el mercado los consideran una fuente segura de productos.

Los intermediarios-usureros no independientes que trabajan para los usureros más fuertes viven en el campo con los campesinos. No tienen ni el capital ni el volumen de negocios para mercadear las cosechas que compran. Están forzados a pagar intereses moderados (12% mensual) a los intermediarios independientes por las semillas y fertilizantes. Las mortíferas tasas de interés que ellos, a su vez, cargan al minifundista, proporcionan, sin embargo, altas ganancias a su obsequiosidad con los intermediarios. Ser intermediario-usurero no independiente puede ser, con todo, un arriesgado negocio. Si los campesinos a quienes ellos controlan sufren fuertes pérdidas en la cosecha, los intermediarios-usureros más fuertes quitarán a sus subordinados cuanto poseen pues no tienen ningún interés en que obtengan poder suficiente para competir con ellos. Algún ex-usurero de menor escala que entrevisté ha estado fuertemente endeudado con los intermediarios poderosos durante años. Dos hombres que quebraron en su esfuerzo por convertirse en intermediarios-usureros de pequeña escala, me explicaron que los intermediarios independientes tienen que ser económicamente duros con los campesinos que controlan para adquirir una zona de seguridad frente a los intermediarios más poderosos.

Entre los intermediarios más fuertes y los usureros no independientes están los intermediarios-usureros semiautónomos, los camioneros. Estos usureros tienen pequeñas casas en el campo pero conservan además una en la ciudad para su esposa e hijos. Los intermediarios-usureros pueden tener también a unos pocos intermediarios-usureros no independientes trabajando con ellos.

En Ocoa, después que la cooperativa de mercadeo había retado en cierta medida el monopolio de los intermediarios-usureros locales, empezaron a hacer acto de presencia en las montañas con sus camiones intermediarios que trabajaban directamente para los distribuidores de alimentos del mercado nacional o internacional. Estos intermediarios no eran usureros. Compraban sencillamente las cosechas. Si los intermediarios-usureros locales fallan en controlar sus campesinos, éstos están bien dispuestos a vender a esos intermediarios extraños.

Al moverse uno por la escala social desde el campesino minifundista hasta

intermediarios más poderosos aumentan los beneficios y disminuye el riesgo préstamo. El orden de "picotear" a los demás es perverso y el sistema está dirigido contra los que carecen de capital. Los usureros controlan al campesino un *tercer grupo* que actúa como unidad policial.

Los miembros de este tercer grupo del mercado de usura son los caudillos campesinos. Estos campesinos poseen más tierras que los demás minifundistas, educación y con frecuencia un pequeño colmado o recuas de mulas que alquilan a otros campesinos para llevar sus productos a las carreteras. El caudillo campesino aún siembra su tierra y trabaja como los otros minifundistas, a veces es un pequeño intermediario-usurero no independiente. Compra una pequeña cantidad de cosechas de otros minifundistas para vender a un intermediario-usurero más fuer-

El caudillo campesino es, generalmente, un dirigente de la comunidad minifundista. Normalmente ocupa una posición de liderazgo en cualquier organización comunitaria. Cuando un extraño llega a la comunidad minifundista el caudillo campesino deja sus ocupaciones para salirle al encuentro y averiguar qué está buscando en la comunidad. Dentro de la comunidad la palabra del caudillo es oída precisamente por ser amigo de quienes tienen el poder económico.

La mayor parte de las veces los caudillos campesinos son agentes de los intermediarios usureros. A cambio de algunos privilegios por parte de los usureros, controlan a los campesinos que han recibido préstamos de los usureros. La relación del usurero con la masa campesina es de opresión; la relación del usurero con el caudillo es de cooperación. Los caudillos campesinos reciben mucho más bajos precios y más altos precios por sus cosechas. Ellos observan el avance de las cosechas de los campesinos más pobres y aseguran que éstos vendan toda su cosecha al intermediario que les concedió crédito. Sin este control los campesinos mentan al intermediario sobre la cantidad producida y tratarían de mercadear parte de la cosecha fuera de la zona. De esta manera podrían los campesinos rebajar las ganancias de los usureros que les cargan intereses en los créditos al comprar las cosechas de los campesinos. Como decía un campesino: "los intermediarios tienen personas para chequear cómo van las cosechas. Entonces, estamos obligados a pagar a los intermediarios". Como grupo, los caudillos campesinos son una policía perfecta. Son parte central de la comunidad que controlan.

Los caudillos campesinos pueden ganar suficientes ingresos para comprar algunos productos que venderán al intermediario para quien trabaja. Aunque pobre en normas urbanas, el caudillo campesino está moviéndose hacia arriba en la escala social. Aspira a convertirse en un pequeño "intermediario-usurero" y algunos lo logran. El grupo de caudillos campesinos se aproxima a lo que Max Weber llamó "clase" con status privilegiado cuyo *estilo* de vida les proporciona un conjunto de privilegios económicos en el mercado. (3)

(3) William F. Whyte y John Craig en dos análisis separados del movimiento campesino de "La Convención" en Perú han presentado a los intermediarios usureros (llamados racatistas en Perú) como amigos benévolos del campesino minifundista. Para Whyte los racatistas eran comerciantes honrados "cuyos intereses están ligados con los de los campesinos en la batalla para apoderarse de la tierra y las grandes estancias. Tanto Craig (Perú: *The peasant movement of La Convención*) como Landsberger, H. A.: *Latin American Peasant Movements*, Ithaca, 1969, pp.

2— Los bienes y servicios del mercado de usura.

La tierra, la técnica —semillas de calidad, máquinas para fumigar insecticidas...—, el capital y el crédito son los bienes y servicios del mercado de usura. La forma de controlar y organizar estos bienes refuerza el poder del usurero. La retirada de uno o de todos estos bienes es el mecanismo de sanción.

Una de las pocas posesiones seguras del minifundista es su parcela de *terra*. En el sistema latifundista de tenencia de tierra, es criterio de poder. En las comunidades minifundistas, no es la tierra sino el capital el criterio de poder. En la última instancia la tierra es el colateral que el minifundista ofrece al intermediario-usurero como garantía de sus créditos. Los intermediarios usureros no están, sin embargo, primariamente interesados en apoderarse de la tierra de los campesinos. Sus ganancias pueden ser mayores comprando y prestando que convirtiéndose en productores de parcelas diseminadas. Ellos se apoderan de la tierra del minifundista solamente en el caso extremo de que éste se niegue a devolver su crédito o intente engañar al intermediario. El deseo de los campesinos de conservar su tierra puede hundirlos en torbellinos crecientes de deudas al intermediario-usurero. Escaparse por las deudas contraídas significaría renunciar a su más deseada posesión, su tierra. Por otra parte cuanto más se endeuda un campesino, tanto más altos son los intereses cargados en créditos en especie o en efectivo.

284 ss) como Whyte no percibieron que, aunque los racatistas estaban aliados con los campesinos contra los latifundistas, quizá luchaban contra éstos sólo para tomar su posición de opresores de los campesinos. La falta de comprensión por Craig de las funciones del intermediario-usurero y de los caudillos campesinos lo lleva a malinterpretar el movimiento campesino de la Convención.

Craig describe el grupo de los caudillos campesinos pero no comprende su relación con el nascente mercado minifundista ni sus especiales relaciones con los intermediarios usureros. Tras la ocupación de tierra por los campesinos en La Convención, Craig señala que creció el antagonismo entre ambos grupos de campesinos. Finalmente se escindieron en "arrenderos" y "allegados". Los "arrenderos" eran los primeros campesinos que desarrollaron relaciones con los intermediarios-usureros (racatistas). Los "allegados" entraron más tarde en el sistema de mercado y eran más pobres. Los "arrenderos" tenían más tierra, más educación, menos ignorancia que los "allegados". Se convirtieron en los primeros dirigentes del movimiento. Estas son precisamente las características de lo que he llamado caudillos campesinos.

Craig indica que la división tuvo lugar por diferencias ideológicas: "En las elecciones, Blanco (un trostkista urbano de ambiciones más radicales) encontró la oposición de un grupo formado por los dirigentes de la antigua unión campesina del valle. Estos habían estado envueltos por seis o diez años en el proceso y querían vender café, no revolución (o.c., p. 289)". Los "arrenderos" o caudillos campesinos son descritos, así, como interesados solamente en vender café y no en una revolución radical. De acuerdo a Craig ellos querían capitalismo, no comunismo. Una persona que tuvo a su cargo mucho del trabajo de organización de base de los campesinos de la Sierra Maestra en Cuba me dijo una vez: "El campesino sabe una ideología sola: la del estómago vacío". Los campesinos no están interesados en ideología sino en las relaciones de poder de su vida económica. Quizá la verdadera razón de la división entre "arrenderos" y "allegados" fue, más probablemente, el hecho de que los "arrenderos" querían mantener el status quo precisamente porque ya poseían privilegios con los intermediarios-usureros y estaban evolucionando a convertirse en pequeños intermediarios. La relación de los caudillos campesinos respecto a los intermediarios-usureros es uno de los factores claves para explicar el proceso de disolución de movimientos de campesinos minifundistas.

En la región de San José de Ocoa los intermediarios-usureros son los distribuidores principales de *tecnología agrícola moderna* a minifundistas. Si no hay cooperativas de mercadeo o asociaciones campesinas formadas por agrónomos del gobierno para la distribución de semillas y fertilizantes, el intermediario-usurero se convierte en el único abastecedor de estos bienes. Estos otros mecanismos de distribución, cooperativas o asociaciones campesinas, son organizaciones alternas y los usureros trabajan por lograr su destrucción.

Si el campesino tiene efectivo a su disposición puede comprar a los usureros estos bienes de tecnología agrícola a precios de detalle. Sin embargo, solamente los campesinos más ricos tienen dinero en efectivo antes de recoger su cosecha. La mayoría abrumadora dedica sus ganancias a necesidades familiares y tiene, por lo tanto, que recibir a crédito los bienes necesarios para la próxima cosecha. Tienen que pagar interés por el crédito y además aceptar el vender su cosecha al intermediario-usurero, que se la comprará bien por debajo de los precios ofrecidos en el mercado nacional. En 1966, los intermediarios-usureros de Ocoa compraron las papas a un precio que era el 50-70% inferior al vigente en la capital (4). Este 50-70% es el margen de ganancia que necesitarían tener los campesinos para liberarse de la garrapa del usurero. En ese mismo año los usureros vendían a los campesinos cajas de fertilizantes de 13 x 13 x 13 a dieciocho pesos más caras que las que hubieran podido obtener en la capital. Pero, por no poder obtener crédito en la capital, los campesinos tuvieron que negociar con los intermediarios-usureros. Solamente el usurero es suficientemente generoso y suficientemente cruel para dar crédito al campesino.

Mecanismos de crédito y de capital. En el sistema de mercado de la usura el dinero es el origen del control sobre todos los otros bienes.

Por varias razones los intermediarios-usureros dominan el mercado de crédito. El campesino puede obtener un crédito del Banco Agrícola al 11% de interés. Pero tratar con el Banco Agrícola presenta varios problemas al minifundista. Si un campesino no puede devolver íntegramente un crédito del banco, éste se le concede más crédito, precisamente lo que necesita para poder tener esperanza de devolver el préstamo. En palabras de un campesino: "el problema con el Banco Agrícola es que ellos cortan el crédito. El agricultor pequeño tiene que ir en el gancho del usurero". También el estilo burocrático del Banco Agrícola limita el uso del mecanismo crediticio. Los campesinos están acostumbrados a recibir el crédito del usurero de forma inmediata, sin dilaciones ni papelco y sin dejar la comunidad rural. El campesino puede sentirse más seguro con su opresor, el usurero, porque las transacciones con él son rápidas y el usurero sabe responder también a crisis como enfermedades familiares donde no funciona el Banco Agrícola. Para conseguir esta relación patrón-cliente con el usurero, tiene el campesino que irle a pedir el crédito a él y no al Banco Agrícola. Las cooperativas rurales ofrecen precisamente lo que necesita el campesino: una fuente distinta de crédito. Por esta razón son frecuentemente destruidas por los usureros. Analizaremos después el conflicto entre usureros y cooperativas.

Quizás el mecanismo crediticio más viciado es el usado por los interme-

(4) Fuente de datos: Entrevistas con cooperativistas, usureros, y con personas que conocen la historia de la región.

diarios usureros cuando un campesino necesita urgentemente dinero en efectivo para comprar medicinas, ropas o alimentos para su esposa e hijos. En el campo este mecanismo se conoce con el nombre de "vender a la flor". Si un campesino necesita 50 pesos para una emergencia puede obtenerlos del intermediario-usurero a una tasa de interés del 12% mensual. Sin embargo, tiene que acceder a vender su producción, cuando esté cosechada, a un precio dado. El precio de venta de las papas de Ocoa después de la formación de la cooperativa de mercadeo era de alrededor de 5.50 pesos el quintal. Pero la cooperativa no tiene suficiente capital para hacer préstamos a cada campesino. Así, el intermediario usurero se encuentra frecuentemente en posición de monopolista; puede fijar cualquier precio que quiera. Si el precio se fija a 2.50 pesos el quintal y el campesino cosecha 6,000 libras de papas (la producción normal aproximada de siete acres en Ocoa), las matemáticas no indican que el interés pagado en cincuenta pesos es del 400%, ya que el campesino pierde 3.00 pesos por cada quintal de papas vendidas. Después de la cosecha el campesino tiene que devolver los cincuenta pesos más el 12% de interés, vender su producción a un precio absurdamente bajo y devolver al intermediario el préstamo original para semillas y fertilizantes. Como uno puede imaginarse, el resultado final de vender a la flor puede ser que el campesino se adeuda más profundamente con su intermediario usurero. Si el campesino sólo recogió 3,000 libras, sus pérdidas netas serán de 30.00 pesos. El café, normalmente vendido por cerca de 40.00 pesos el quintal en Ocoa, puede ser comprado a la flor por sólo veinte pesos.

Capital, crédito y síndrome del consumo entre campesinos pobres.

Con frecuencia los economistas han señalado el hecho de que los pobres consumen más y ahorran menos que las personas pudientes, que son "más frugales". Con este argumento se justifican las grandes desigualdades en la distribución del ingreso de los países subdesarrollados.

Que los pobres consumen más y ahorran menos que los hombres de nivel de vida superior es una realidad innegable, pero una realidad que oscurece el significado que encierra.

Uno de los aspectos más impresionantes de las zonas rurales de América Latina es la entrada violenta del mundo moderno en el tradicional. No sólo encuentra uno radio transistores trompeteando el "Let it Be" de los Beatles, sino también refrescos en botella, mesas de billar y jóvenes mujeres usando rolos y pintalabios. Todos estos arreos de la era moderna le ponen a uno los nervios de punta por coexistir con costumbres tradicionales tales como grupos de hombres "aplastados", agachados en el suelo con los pies planos y las manos descansando en las rodillas. Los hombres permanecen en cuclillas de esta manera para hablar o para comer. Madres con dietas tan pobres que no pueden tener leche en sus senos alimentarán a sus niños con solamente agua de azúcar hasta que sean tan grandes que puedan comer sólidos. Una joven madre se pondrá rolos, pero dejará de hervir y de purificar el agua para la familia.

Los científicos sociales denominan estos hábitos de consumo con el nombre de "efecto de demostración" o "revolución de las aspiraciones" y en el fondo acusan sutilmente a los pobres por sucumbir a estas tendencias y buscar satisfacciones inmediatas. Por ejemplo, Rogers escribe lo siguiente: "Los campesinos se caracterizan por el deseo de ser beneficiados a las inmediatas más bien que por beneficios a largo plazo. Por ejemplo, ellos prefieren dinero consumible más que

ro aborrible". (Everett M. Rogers, *Modernization Among Peasants*, New York, Holt, 1969, p. 35). Se supone que los campesinos no son aún suficientemente racionales o suficientemente trabajadores para "dilatarse sus gratificaciones" de la manera como supo hacerlo el hombre del Noratlántico. Este curioso prejuicio considera en su más profundo nivel que cualidades tales como "ascetismo mundano" "gratificación por el consumo" son de naturaleza individual. Pero en realidad el consumo o el ahorro individual están siempre inmersos en una estructura socioeconómica. Sorprendentemente los "frugales" tratan en general de manejar a los pobres como "dados al consumo" por medio de la manipulación de las estructuras de la existencia humana.

Los científicos sociales señalan estos síndromes del consumo en los pobres, pero no dejan de estudiar las estructuras sociales que hacen posible que los míseros del mundo usen pintalabios o jueguen billar. La difusión de los productos modernos no es milagrosa; tiene lugar a través de ciertas estructuras sociales dadas.

En las áreas minifundistas el campesino está atado al usurero en parte por el síndrome del consumo o, hablando más propiamente, por la relación de poder de los "frugales" sobre los "dados al consumo". La finalidad del crédito para el intermediario usurero es la ganancia. En muchos casos, la finalidad del crédito para el campesino es el consumo. Especialmente en los casos en los que el campesino está obligado a vender su cosecha "en flor". En muchas operaciones de crédito el campesino ni siquiera maneja dinero en efectivo. Decía un campesino:

El campesino no maneja ningún dinero para su cosecha. El recibe ropas, zapatos y alimentos por su sudor. Yo compré estos zapatos y esta camisa con maní. El usurero me dijo que podía comprar hasta quince pesos en la tienda de fulano.

Muchos campesinos no reciben dinero del usurero sino sólo el derecho al consumo en la tienda de un amigo del usurero. Los campesinos trabajan sólo para consumir. La revolución de aspiraciones o el hábito de la gratificación inmediata determinado por la estructura social de la vida en el campo.

Los campesinos están acostumbrados a recibir su crédito, en especie o en efectivo, inmediatamente y rápidamente del usurero. Un intermediario usurero me dijo que a los campesinos no les gusta trabajar con el Banco Agrícola o con las cooperativas porque a veces tienen que esperar tres o cuatro semanas hasta recibir el derecho a consumir. Como decía un campesino: "La costumbre es la ley aquí, dicen ellos". Pero las costumbres no carecen de una finalidad. Y la costumbre de gratificación inmediata en la estructura de crédito es manipulada y amparada por el intermediario-usurero.

Esta costumbre persiste no porque los campesinos sean incapaces de diferir el disfrute de sus beneficios sino porque el intermediario-usurero tiene el capital y las habilidades urbanas necesarias para sacar al campesino de su economía de subsistencia.

De acuerdo a la opinión de un campesino: "nosotros somos parásitos que viven de los ricos". Aunque obviamente los ricos están viviendo de los pobres, los campesinos que piden dinero prestado para consumir más, tienen la sensación de ser parásitos de los ricos. Esta afirmación sobre el ser parásitos parece indicar que los campesinos están ciegos para no ver la opresión de los usureros. Pero no es sólo eso lo que el intermediario les hace con las tasas de interés. Saben que los

usureros usan pesas falsas cuando ellos van a pagar su cosecha. Pero, a pesar de todo si el intermediario es la única fuente de crédito, un minifundista tiene que aceptar su opresión, tiene que resignarse a ser un parásito consumidor. A no ser que prefiera ser un campesino con agricultura de subsistencia sin las ventajas de este caso. El desarrollo que los usureros le traen.

Un campesino comentaba todo el proceso con estas palabras:

Los intermediarios tienen tres formas de hacer ganancias: cuando nos dan semillas y fertilizantes, cuando compran nuestras cosechas y cuando las pesan

3. El sistema de regulación del mercado.

El mercado de usura como una forma de monopolio de capital está reglamentado por carteles de mercadeo y por acuerdos entre los intermediarios. Si existiese libre competencia entre los intermediarios, los campesinos podrían llegar a pagar menos intereses por el crédito y a recibir más altos precios por sus cosechas.

Nisbet sostiene que "1) hay poca o ninguna competencia entre los usureros y 2) los altos intereses sobre los préstamos comerciales se deben en parte a una competencia deficiente". (Nisbet, *o.c.*, p. 122). Nisbet también describe la cooperación que se da entre los intermediarios-usureros de Chile para mantener su control del mercado a base de carteles (p. 129-133).

Así, los más poderosos intermediarios usureros determinan generalmente los precios de compra de las cosechas y los intereses de los créditos en semilla y en efectivo (tasas "en flor"). De esta manera los campesinos encaran precios únicos de todos los intermediarios de su región. Si un pequeño intermediario no independiente trata de bajar los precios que ofrece un intermediario fuerte, puede encontrarse con su propia fuente de crédito sellada. Los intermediarios usureros independientes cooperan para mantener su monopolio sobre el mercado.

Pregunté a los campesinos por qué no pedían semillas y fertilizantes a préstamo de un intermediario y vendían después sus cosechas a otro intermediario para que puedan devolver al primero su préstamo sin tener que sufrir las monstruosas tasas de interés implícitas en la compra y en el mercadeo de la cosecha. Aparentemente el campesino que intenta engañar de esta manera pierde toda posibilidad de crédito de cualquier intermediario de su área en el futuro. El cartel de los intermediarios usureros actúa contra ellos. Charles Nisbet muestra que los usureros se reparten el mercado de créditos espacialmente entre ellos. Nisbet dice que un solo intermediario-usurero normalmente controla un área con extensión radial de media a cuatro millas; sin embargo, algunos usureros controlan áreas que llegan hasta las quince millas. Un intermediario-usurero que trabaja en un área diferente de la del campesino que viven fuera de su propia área. Debido a que el campesino no puede crédito para el próximo año porque él no puede mantener una vigilancia sobre los campesinos que viven fuera de su propia área. Debido a que el campesino no puede encontrar una estable y segura fuente de crédito distinta a la ofrecida por los intermediarios-usureros en su área, él raramente intenta engañar a su intermediario-usurero por medio de la venta de sus productos a otros intermediarios-usureros de otras áreas porque es seguro que él necesitará de su crédito para la próxima cosecha (ver, Charles Nisbet, *o.c.*, p. 140 y ss.).

Los campesinos no llevan contabilidad escrita ni registran por escrito sus

operaciones con los intermediarios usureros o los costos de su producción año tras año. Como el mercadeo y el cartel de créditos de los usureros significan un monopolio sobre los recursos, existe también un monopolio sobre contabilidad. En una situación monopolística, por otra parte, es más superfluo que el campesino lleve registros por escrito, ya que los acuerdos del cartel determinan los precios y las tasas de interés. Un campesino, que podía leer y escribir bastante bien, me dijo: "Los intermediarios trabajan con plumas; y allí es donde nos matan".

Por todas estas razones califican constantemente sus relaciones con los intermediarios-usureros de "trampas" o "ganchos". Los usureros tienen todos los recursos y las organizaciones cartelísticas para proteger su control sobre los recursos. En un canal alternativo de mercadeo, como una cooperativa rural, no logra retar con éxito el poder de los usureros, el campesino queda cogido en la trampa.

Índice: El mercado de usura y el subdesarrollo

Celso Furtado, en su reciente obra *Obstacles to Development in Latin America*, presenta el mercado de usura como un obstáculo para el desarrollo (1970, p. 77).

El sistema económico de usura ha impedido el desarrollo económico en muchas culturas y en muchas épocas históricas. En América Latina, yo creo, está impidiendo la productividad agrícola en las comunidades minifundistas. Por ejemplo, el mercado de usura en las áreas de República Dominicana que estudié parece estar sofocando el aumento de productividad. La Tabla 1 muestra el aumento de producción anual (1967-1970) de dirigentes campesinos en cooperativas que habían puesto a prueba el monopolio de los usureros y el de dirigentes campesinos en cooperativas que no habían logrado nunca desafiar con éxito significativo el mercado de usura.

Tabla 1: (5) Aumento de productividad anual en la agricultura de dirigentes campesinos, según éxito (6) de sus cooperativas. San José de Ocoa, 1967-1970.

Aumento anual en producción agrícola	Dirigentes en cooperativas (6) con buen éxito	Dirigentes en cooperativas con algún éxito	Dirigentes en cooperativas sin éxito
12,000 libras	(11) 69%	(11) 55%	(7) 35%
8,000 libras	(5) 31%	(9) 45%	(13) 65%
	(16) 100%	(20) 100%	(20) 100%

(5) La Tabla número uno da los datos sobre todos los líderes de todas las cooperativas minifundistas que existen en la región de San José de Ocoa.

(6) El éxito de la organización cooperativa fue medido por los siguientes factores:

Los datos de la tabla 1 muestran que donde existieron mecanismos operacionales de mercado cooperativo el aumento de productividad fue mayor. Una futura investigación estudiará el efecto de los mercados cooperativos sobre campesinos no dirigentes. Atendiendo la estructura del mercado de usura, parece bastante probable que el mercado de usura impida la productividad agrícola en un grado aún mayor.

La baja productividad agrícola es una carga para el desarrollo del país. Muchos países tienen que importar productos alimenticios y debilitan así su balanza de pagos. Chile ejemplifica bien el problema de una baja productividad agrícola:

Chile está ahora gastando 125 millones de dólares anualmente para importar productos alimenticios que el país puede y debería producir... El punto más crítico en el desarrollo económico de Chile es el atraso del sector agrícola. Para remediar la situación el gobierno deberá mejorar el proceso de mercadeo promoviendo la formación y el crecimiento de cooperativas (Eduardo Frei, 1965).

Además de sofocar el aumento de productividad agrícola en las zonas minifundistas y de añadir así cargas extras al proceso de desarrollo, los usureros son una fuente de lo que los economistas llaman escapes del flujo económico. Una necesidad del proceso de desarrollo es la transferencia de ganancias del sector rural al sector urbano, donde pueden ser usadas para inversión en la expansión industrial. Ruttman ha señalado que este proceso de transferencia no es automático y que una parte significativa del capital transferido se gasta en procesos irracionales de mercadeo (1969, pp. 79-103).

Estos escapes de mercadeo no son siempre opuestos al desarrollo. Cierta parte del capital debe ser invertida en sistemas de mercadeo necesarios para el transporte de alimentos a la creciente población urbana.

Los escapes del mercadeo son opuestos al desarrollo cuando extraen capital fuera del proceso de desarrollo económico.

Muchas veces uno de esos sifones perniciosos al desarrollo económico lo constituye el mercado de usura. Muchas personas arguyen que las grandes ganancias de la burguesía (en nuestro caso de los usureros) son beneficiosas para el desarrollo, porque así los invertirá ésta en el proceso industrial o al menos los ofrecerá al mercado de bienes industriales. Según esta filosofía del desarrollo, las clases altas y medias invertirán acertadamente la riqueza que controlan y los beneficios del desarrollo "gotearán" gradualmente hacia un número vasto de miembros de las

1) el valor medio anual de los productos entregados a través de la cooperativa por socio desde 1967 a 1970.

2) la suma media anual de los ahorros personales en una determinada cooperativa por socio durante el período 1967-1970.

3) Promedio de los que asistieron a reuniones de la cooperativa dos veces por semana en 1970.

4) Número de reuniones organizativas y planificadoras realizadas entre los líderes por sí mismos cada mes en 1970.

El índice resultante de estos cuatro factores de éxito fue valorado como a favor de el valor medio anual del producto entregado a través de la cooperativa por socio ya que éste es el signo más seguro de que una cooperativa está ofreciendo una alternativa al mercado usurero.

clases más pobres. Las crueles desigualdades en la distribución del ingreso son vistas así como condición necesaria del desarrollo.

Esto pudo haber sido verdad en Europa Occidental y en Norte América, pero la aplicación de esta teoría del "goteo" a la situación histórica excepcional de América Latina parece un tanto simple. Jorge Ahumada (1958) ha probado la correlación entre la desigualdad del ingreso y la inflación endémica, la inestabilidad económica y la falta de reforma de Chile. Analizando el impacto de la creciente burguesía en la vida económica de Chile, Ahumada dice: "Chile era como una familia que mantenía su comedor en buena apariencia, pero no hacía nada en su cocina" (En *vez de la Miseria*, Santiago de Chile 1958, p. 20). Claudio Veliz, al presentar los autores latinoamericanos cuyas obras edita, escribe de ellos:

Durante su vida han visto el comienzo de la industrialización de sus países, la llegada al poder de la clase media y su fracaso subsiguiente en imponer las reformas necesarias para asegurar un futuro desarrollo (1969, p. 2). . . .

Echevarría (1963) indicó que los dos países de América Latina con mayor proporción de clase media son Argentina y Chile, los dos mejores ejemplos de un desarrollo económico estancado. El PBI per capita de R.D. ha decrecido constantemente desde 1958 (ver *Estudios Sociales*. Año III, N° 1, p. 3). La teoría del goteo del desarrollo económico no es otra cosa que un disfraz ideológico para el subdesarrollo continuado. Las clases burguesas que pretendidamente invierten el dinero saído del trabajo de los pobres son bien "dadas al consumo". Dice Echevarría:

A veces se ha pensado que las clases medias de América Latina se han caracterizado por esfuerzos paralelos de "escaladores" y de "distribuidores". Pero también los caracteriza, para desaliento de los mejores intelectuales, la trágica debilidad de una burguesía sin fines propios, desmoralizada por el disfrute de los placeres de una prosperidad "blanca" . . . ¿En qué sectores de la clase media latinoamericana encontramos el autocontrol y la disciplina de los verdaderos creadores del moderno capitalismo, la energía y la austeridad de los jóvenes Samurai que levantaron el moderno Japón? (o.c., p. 84.)

En apariencia y en relación con los pobres que ellos oprimen es "frugal" la burguesía, urbana o rural, de América Latina; en realidad están en una dependiente y consumista relación respecto a las élites de los países más desarrollados.

Por ejemplo, algunos de los intermediarios-usureros rurales más poderosos están en un proceso de movilidad social hacia abajo. Son familia de los dueños de los grandes latifundios, que no han heredado grandes parcelas de tierra. El latifundio puede ser dividido indefinidamente entre los descendientes. Por eso, están interesados en recuperar status. No les interesa apoderarse de la tierra de baja calidad de los minifundistas, sino ganar dinero suficiente para comprar una buena finca en tierras fértiles del valle. El más fuerte de los intermediarios-usureros de Ocoa, precisamente eso. Tomás Rudel, promotor de cooperativas en Ecuador, me informó que también en ese país los usureros muestran la misma tendencia.

Algunos de los intermediarios-usureros están interesados en recuperar su posición. Otros que tuvieron una posición insignificante antes de convertirse en intermediarios-usureros están interesados en ser reconocidos como realmente pertenecientes a la clase media.

Pero ambos grupos quieren que sus hijos vayan a las mejores escuelas de la aristocracia. Quieren el pintalabios y las joyas del desarrollo y tienen poca preocupación por las inversiones básicas que debieran subyacer a esas amenidades del consumo. Los usureros, en conclusión, impiden una mayor productividad agrícola para favorecer el consumo de la élite.

En América Latina, la estructura del mercado de usura como forma de monopolio del capital no solamente impide el desarrollo, sino que es uno de los mecanismos del desarrollo "oculto". Por desarrollo oculto entiendo un proceso de estancamiento económico con características generalmente asociadas al desarrollo económico. En el caso del sistema de mercado de usura los usureros introducen la técnica moderna en zonas minifundistas y convierten a los campesinos con agricultura de subsistencia en productores para el mercado. Sin embargo, introducen la modernización en una forma que ahoga el pleno desarrollo económico. Si las naciones de América Latina fracasan en movilizar plenamente su capacidad económica, están condenadas a un todavía más agudo subdesarrollo.

PARTE SEGUNDA

ORGANIZACION DE LOS CAMPESINOS MINIFUNDISTAS COMO ALTERNATIVA AL SISTEMA DE MERCADO DE USURA

La lucha contra los usureros del campo que no benefician ni a la economía ni al campesino puede tomar la forma de organizaciones campesinas promovidas por el gobierno, como cooperativas de crédito o de mercadeo, o de otras organizaciones rurales centradas en ofrecer fuentes distintas de crédito.

Sin embargo, con frecuencia las cooperativas han terminado en fracasos decepcionantes. Millones de dólares de ayuda norteamericana han sido despilfarrados en organizaciones que los campesinos parecen no desear. El crédito es ofrecido a los minifundistas por medio de las cooperativas, pero la organización fracasa porque el campesino o no devuelve el crédito o no mercadea sus productos a través de la cooperativa. De esta forma se pierde el capital del gobierno allí invertido.

Los burócratas profesionales explican este fracaso por el conservadurismo del campesino minifundista. Resienten que los campesinos combaten y destruyen las mismas organizaciones que los burócratas y planificadores diseñaron como fuente de crédito para el campesino.

Me inclino a creer, personalmente, que estas organizaciones fracasan porque sus planificadores comprenden demasiado superficialmente el dinamismo del mercado de usura o los mecanismos implícitos en la promoción de las organizaciones que desafían el poder de los *intermediarios-usureros*.

Dos Etapas de Acción Colectiva: Desde Afuera y Desde Adentro

Antes de examinar las causas del éxito o del fracaso de las cooperativas de mercadeo y crédito entre los minifundistas, debemos hacer una digresión para discutir una distinción entre dos etapas de acción colectiva entre grupos oprimidos.

Normalmente, pensamos acerca de la acción colectiva de hombres en organizaciones como algo que crece espontáneamente de los miembros del grupo que actúan conjuntamente para obtener un bien común inalcanzable para sólo los individuos. A este tipo de acción he denominado *acción colectiva que nace desde adentro del grupo mismo*.

Mancur Olson, Jr. ha considerado ampliamente este tipo de acción colectiva en su libro, *The Logic of Collective Action* (New York, Schocken, 1965).

Según la teoría de Olson una acción colectiva de grandes masas de pueblo tales como campesinos, obreros industriales o miembros de barriadas pobres sólo tiene lugar cuando las personas que ejercen poder sobre ellos los obligan a actuar cuando existe otro beneficio no-colectivo que puede promover su acción (p. 134). Acciones colectivas, como motines o tumultos, se basan en intereses frustrados de las masas; son irracionales y no producen una organización que pueda proveer a las masas de un bien común.

De estos grandes grupos desorganizados dice Olson:

"Desgraciadamente este tipo de grupos es de los menos conocidos y de los que se puede decir muy poco... Este tipo de grupos se adaptan mejor a la tesis principal de este libro. Ellos ejemplifican su resultado central: que grupos grandes o grupos potenciales no tienen tendencia voluntaria a actuar para promover sus intereses comunes... Sólo cuando los grupos son pequeños se organizarán o actuarán para alcanzar sus metas. La existencia de grandes grupos desorganizados pero con un interés común es, por lo tanto, consistente con la tesis básica de este estudio. Pero estos grandes grupos desorganizados no solamente proveen evidencia de esta tesis: también la sufren, si ella es verdadera (pp. 165-167).

Es un hecho indudable que las masas campesinas o barriales de la República Dominicana o el resto de América Latina son más incapaces de actuar espontáneamente y desde dentro de su propio grupo para lograr intereses comunes que el conjunto de empresarios grandes de un país. Grandes grupos de campesinos son menos capaces de formar organizaciones no solamente porque su grupo es más grande sino, más importante aún, porque ellos carecen del poder socio-económico usualmente tenido por pequeñas y poderosas élites. Aquí radica la importancia de la teoría de Olson al mostrar muy claramente que las élites tienden a poseer los recursos (poder, tamaño del grupo, etc.) necesarios para construir organizaciones muy eficientes (Olson, *o. c.*, pp. 48 y ss.)

Olson presenta el caso de trabajadores inmigrados como ejemplo de grupos extensos con intereses comunes urgentes que no logran organizarse ni actuar para conseguir objetivos comunes. Entonces, ¿cómo se explica el reciente éxito de Cárter Chávez y la organización de trabajadores inmigrados de California? ¿Cómo se explican la organización de Zapata en México, el éxito de los sindicatos rurales en la Convención, Perú, Julio y las Ligas campesinas de Brasil, o Lorenzini y la organización de los trabajadores de viñas de Chile? No eran meros motines o disturbios sino organizaciones de las masas defendiendo sus intereses comunes.

Hay dos factores importantes comunes a la mayoría de estos movimientos campesinos. En primer lugar, en la opinión de Marion Brown (ver su artículo próxima publicación en P. Dorner, *Agrarian Reform in Latin America*), estos

movimientos de campesinos comenzaron cuando hubo una disminución en la fuerza ejercida contra los campesinos y una inestabilidad o fluctuación en el poder político nacional. (7)

En segundo lugar, estos movimientos recibieron un fuerte apoyo y con frecuencia fueron empezados por políticos urbanos, abogados y organizadores que no eran miembros del grupo social representado por las organizaciones campesinas. Los estudiosos con frecuencia indican que la ayuda de ellos fue esencial para el triunfo de esos movimientos campesinos. (8) Como Alfonso Almino indica, esos elementos urbanos que trajeron ayuda desde fuera del área rural con frecuencia "crearon las condiciones para el desarrollo del movimiento campesino". (Movimiento Campesino Chileno, Vol. 1, Santiago de Chile, ICIRA, 1970, p. 235.)

Parece que la eficaz acción colectiva y la organización entre los campesinos con frecuencia se desarrolla primero desde el exterior y es altamente dependiente de fondos y de otros recursos humanos procedentes de áreas urbanas. En algún momento, sin embargo, los campesinos asumen el control de su propia organización y su acción colectiva cesa de estar totalmente dependiendo de los recursos procedentes de fuera del propio grupo. Más comunes, sin embargo, son los casos de fracaso en los cuales los campesinos no consiguen asumir el control de su propia organización y la organización se desintegra debido a falta de apoyo campesino o se transforma en un mero instrumento manipulado por los grupos urbanos.

Por todo lo anterior, es posible distinguir dos etapas distintas en la acción colectiva de las organizaciones campesinas: la primera se caracteriza por ser un período de dependencia basada en ayuda exterior y la segunda es una etapa de crecimiento de una actividad colectiva que ya tiene sus fundamentos dentro del grupo mismo y que es controlada por los campesinos mismos.

Nosotros conocemos mucho menos acerca de la primera etapa de la acción colectiva en movimientos campesinos que sobre la segunda. Sin embargo, es durante esta etapa cuando muchos movimientos campesinos y organizaciones fracasan. Durante esta etapa (desde afuera) el desarrollo pleno de la acción colectiva es amenazado por muchos factores.

Henry Landsberger en su excelente artículo, "Ten sources of weakness and cleavage in Latin American peasant movements" dice que una forma con que una

(7) Ver Landsberger, H., "The Role of Peasant Movements and Revolts in Development", in Landsberger, ed. **Latin American Peasant Movements**, Ithaca, Cornell University Press, 1969, p. 25. Para algunos casos de estudio nacionales, ver: Alberti, Georgio, "Los Movimientos campesinos", en **La Hacienda, La Comunidad, y el Campesino en el Perú**, Lima, Instituto de Estudios Peruanos, 1970, p. 199; Hewitt, Cynthia, "Brazil: The Peasant Movement of Pernambuco 1969-1964", p. 383, and White, Robert A., "Mexico: The Zapata Movement and the Revolution", p. 138, en Landsberger, **Latin American Peasant Movements**, o.c.; y Landsberger, H., **Iglesia, Intelectuales y Campesinos**, Santiago de Chile, Editorial del Pacífico, 1967, p. 259.

(8) Vea Dandler H., Jorge, **El Sindicalismo Campesino en Bolivia**, México, Instituto Indigenista Interamericano de Antropología Social, 1966, p. 66; Landsberger, H., **Iglesia, Intelectuales y Campesinos**, o.c. p. 255. Craig, o.c. p. 279. Patch, Richard W. "Venezuela: The peasant Union Movement", en Landsberger, **Latin American Peasant Movements**, o.c., p. 66.

ganización campesina puede ser destruida es a través de "la movilidad y el interés restringido de los sub-grupos" (en Stavenhagen, *o.c.*, p. 574.) Por esto, él expresa que un grupo pequeño de miembros de la organización puede usar y pervertir la organización para su propio beneficio y actuar en contra de los intereses de los restantes miembros del grupo. Esto puede ocurrir, como Landsberger señala, en organizaciones que han alcanzado la etapa espontánea o desde adentro. Pero es probablemente mucho más común en organizaciones que están siendo promovidas e iniciadas desde afuera. La teoría de Mancur Olson puede ayudarnos a explicar este fenómeno. Un pequeño grupo de campesinos (especialmente aquellos que imparten cualidades que los separan del resto de los miembros) es fácilmente capaz de organizarse y beneficiarse de bienes ofrecidos por la fuente externa, aunque sea en detrimento de muchos otros miembros del grupo.

Un segundo peligro para la acción colectiva entre campesinos durante su primera etapa es la posibilidad de que muchos políticos urbanos manipulen el grupo para sus propios fines. (9)

Frecuentemente, estos dos peligros para una verdadera organización campesina ocurren simultáneamente. Un pequeño grupo del campesinado es capaz de beneficiarse de la organización por medio de una alianza con los políticos urbanos que desean usar la organización para sus propios fines.

Naturalmente, hay grandes diferencias entre las organizaciones de campesinos sin tierra y las organizaciones de los minifundistas, pero creo que ambos tipos confrontan problemas similares en la transición desde una acción colectiva desarrollada desde afuera a formas más espontáneas de acción colectiva cuya fuerza ahora radica dentro del grupo de campesinos.

Supuesto que el éxito de las organizaciones campesinas depende en gran parte en esta transición, es muy importante designar más estrictamente las características especiales de la acción colectiva que es desarrollada desde afuera.

características distintivas de la acción colectiva promovida desde afuera

La mejor manera de comprender estas características propias de la acción colectiva promovidas externamente es su comparación con la actividad colectiva espontánea. El mejor ejemplo de organización espontánea sería, por supuesto, el cartel de mercadeo de los intermediarios-usureros. Ninguna agencia gubernamental, ningún partido político, ni organización caritativa alguna se esforzaron por ayudar a los intermediarios-usureros a establecer su propio cartel en el mercadeo. Esta actividad común se desarrolló desde adentro de su propio grupo en conformidad con las oportunidades ofrecidas por una cambiante situación socio-económica entre los minifundistas. Entre los campesinos de San José de Ocoa existen dos formas de acción colectiva que se desarrollaron espontáneamente entre la población campesina de la región: la gallera y la "noche-vela" (reunión desde el anochecer has-

(9) Ver Barracough, Solon. "Farmers' Organization in Planning and Implementing Rural Development Programs," in **Rural Development in a Changing World**. Ed. Reanan Weitz. Cambridge, Mass., MIT Press, forthcoming p. 12 Hewitt, *ibid.* N., *o.c.* pp. 386-375 y 395-396.

ta el amanecer donde los campesinos gimen pidiendo por la salud de un niño enfermo o por un buen resultado en sus cosechas).

Los campesinos se congregan en la gallera el domingo por la tarde para apostar los pocos pesos en efectivo que tienen a un gallo. Si ganan, regresan el próximo domingo. Si pierden, tienen que esperar hasta la próxima cosecha para poder volver. Un campesino ahorra pocas veces sus pesos para una urgencia. Más bien prefiere gozar la vida en la gallera y encarar la emergencia, cuando ésta se presente. Después de todo, si gana en la pelea de gallos, será algo más rico. Si pierde, puede siempre vender su cosecha "en flor", o a un intermediario-usurero, para arreglárselas.

La noche-vela, mezcla de cristianismo y de supersticiones paganas, se celebra en el bohío de un campesino. Los minifundistas dominicanos imploran a la Virgen de la Altigracia por algún favor. La Virgen siempre puede traer suerte a las cosechas y a las lluvias. La Virgen es la contrafuerza de las brujas que pueden matar a los niños. Continuamente cuentan los campesinos cómo la Virgen salvó la vida de su hijo o de su hija. Los niños enfermos son colocados ante la imagen de la Virgen y tienen que aguantar una habitación repleta de gente y súplicas que empiezan a las siete de la noche y terminan a las cinco de la mañana.

Me permito señalar tres características comunes a estas acciones colectivas indígenas. *Primera*, el capital y el esfuerzo humano, tanto en la gallera como en la noche-vela, es proveído por los mismos campesinos. Los campesinos arriesgan sus últimos pesos para hacer posible la pelea de gallos y están dispuestos a renunciar al sueño de una noche para ir a la noche-vela.

Segunda característica: no se necesita un agente exterior, sea del gobierno o de una organización caritativa, para promover y organizar la gallera o la noche-vela. El interés mismo de los campesinos en estas actividades da como resultado estas acciones colectivas. Estas acciones no satisfacen objetivamente el interés de la clase campesina, pero mientras los campesinos se sientan impotentes, seguirán interesados en lo que es antitético a sus intereses de clase.

Tercera característica: la acción colectiva en la gallera o en la noche-vela es bien consistente con toda la estructura socio-económica de la vida campesina en un área minifundista. La mejor descripción de esta estructura en una sola palabra sería "suerte". Como el campesino tiene que ser extremadamente dichoso para hacer ganancias significativas al trabajar con el intermediario-usurero, tiene igualmente mucha suerte, si su gallo gana.

Tal como paga el campesino horribles intereses al poderoso usurero en la esperanza de que la cosecha sea tan grande que puede hacer una ganancia, así hace la promesa de dar diez pesos al sacerdote local, si la Virgen le cura el hijo o le trae suerte en sus siembras. La estructura de "suerte" en la vida del campesino es vista como una situación en la que cada uno apuesta contra todos a que será más dichoso y a que el gallo más fuerte, o el intermediario-usurero o la poderosa Virgen lo favorecerán a él y no a los otros. El campesino paga fuerte por un golpe de suerte. Tiene que apoyarse en los poderosos y no en los que son como él.

Aunque la gallera y la noche vela son formas de acción colectiva en las áreas de recreación y religión y no son estrictamente una organización económica como la de los intermediarios-usureros, uno puede ver rápidamente que las tres características mencionadas se aplican en igual forma que al cartel que los intermediarios-usureros han establecido en el mercado.

Las cooperativas de crédito y mercadeo de San José de Ocoa debido a que están todavía en su primera etapa de acción colectiva y están apoyadas ampliamente por recursos exteriores muestran características que son muy distintas de las características en las formas más espontáneas de acción colectiva.

En *primer lugar*, el bien común del que participan los miembros de la cooperativa de mercadeo no ha sido aportado por los miembros mismos. El capital original se hace posible la organización vino del gobierno dominicano, que recibió a su vez el dinero de los Estados Unidos. Se esperaba que enseguida los campesinos comenzarían a ahorrar y a mercadear su cosecha a través de la cooperativa para levantar el capital. No lo hicieron y así se buscó otro donativo de la misma fuente externa para mantener la cooperativa en vida.

Hablando acerca de cooperativas de mercadeo, Solon Barraclough dice: "Muchas de esas nuevas organizaciones están en una difícil posición financiera y pueden desaparecer fácilmente si la asistencia política es retirada". (Primera edición de "Reforma Agraria: Historia y Perspectivas", en *Cuadernos de la Realidad Nacional*, Marzo, 1971, pp.51 y ss.) Parece que la asistencia pública es ofrecida a la organización antes de que se haya desarrollado realmente. A veces todo lo que se requiere para recibir esos fondos públicos son cinco nombres de líderes locales y un oficial del gobierno que les distribuye los fondos. Esto se diferencia sustancialmente de la acción colectiva que se desarrolla desde adentro de un grupo social que es capaz de aplicar fuerte presión al Estado para recibir ayuda oficial.

En *segundo lugar*, los promotores del gobierno, de la Iglesia o de los Cuadros de Paz vienen a enseñar al campesino lo que es una cooperativa y a organizarla con él y por él, sino *para él*. Antes de que los campesinos comiencen a participar activamente en la organización, ya la han estructurado los promotores. Los promotores pueden hacerlo porque no tienen nada que perder. No tienen que temer a los usureros contra quienes se dirige la organización, porque no necesitan su crédito para sembrar la próxima cosecha.

Tercero, quizás es este el punto más importante, la cooperativa lejos de ser consistente con toda la estructura socio-económica, como lo es la *gallera*, es casi su antítesis. Exige que los campesinos ahорren su dinero en vez de depender de la suertera. El éxito de la cooperativa exige que los campesinos abandonen la seguridad del mundo establecido y del sistema crediticio de los intermediarios-usureros en la esperanza de que la cooperativa algún día será capaz de establecer eficaces relaciones de mercadeo con los distribuidores urbanos. Trata de desbancar a los poderosos intermediarios y de hacer de los campesinos unidos el nuevo poder de la región. Los individuos tienen que reunirse en la cooperativa para planificar su futuro más bien que suplicar ayuda a la Virgen de la Altigracia o depender en la acción de una persona de mayor poder económico.

En efecto, las tres características distintivas de la organización promovida internamente, o desde afuera, son:

1. una fuente externa, no los miembros mismos, provee los recursos de la organización;
2. los promotores organizan la acción colectiva. El éxito de la organización prescinde del interés propio de los promotores;
3. la organización promovida es introducida a una estructura socio-económica de la que es antitética.

Resumiendo, la acción colectiva promovida externamente en grupos populares es *acción colectiva no desarrollada*. ¿Qué significa acción colectiva no-desarrollada? ¿no se trata de una contradicción en términos? Acción colectiva sub-desarrollada significa lo siguiente: la estructura de la organización y algunos de sus recursos anteceden en los grupos promovidos a la participación de los miembros en esa estructura organizada. Un grupo de campesinos pueden ser miembros de la cooperativa y mercadean aún sus productos a través del mercado de usura. De este modo, la organización del grupo en instituciones promovidas externamente parece ser sólo una concha o caparazón dentro de la cual la acción colectiva, la unión co-operativa, *puede desarrollarse y puede no desarrollarse*.

Es decir, existe una entera organización con sus estructuras, sus varias funciones de liderazgo, y su estructura de autoridad que ha sido trasmitida desde el mundo exterior a la región minifundista. Toda esta superestructura con frecuencia aparece como muy poco relacionada con la realidad socio-económica de la región minifundista. Para esta región grupos interesados más pequeños, como los caudillos campesinos, son capaces de usar esta débil estructura organizativa y los fondos de las agencias oficiales para sus propios intereses personales. Entonces la estructura de la organización y algunos de sus recursos anteceden el interés y la participación de los que son supuestamente miembros de la organización. Esto es bien diferente de una acción colectiva espontánea. En los grupos espontáneos la estructura y los recursos de la organización viene después del interés o de la cooperación en la organización. En los grupos espontáneos la organización y sus recursos son el resultado de la acción conjunta de sus miembros. Los oprimidos campesinos ni son muñecos apáticos, ni agitadores heroicos. Son generalmente muy inteligentes. Años de opresión les han educado una sensibilidad exquisita a lo que son las posibilidades *concretas* de disminuir, evadir o reorientar la opresión que sufren. Saben demasiado bien que la mayor parte de las organizaciones promovidas rara vez ofrecen una fuente concreta de poder con el cual combatir a sus opresores. Las probabilidades de hacer explotar una montaña de opresión con una bombita casera son bien pequeñas en verdad. Pero si una intervención externa en la estructura social existente abre de hecho una brecha en el muro opresor, los marginados apoyarán enseñuida esa intervención. Como Marion Brown dice correctamente: "El campesino arrebató las oportunidades de acción individual que se le ofrecen tan frecuentemente como otros, solamente que él lo hace menos frecuentemente porque rara vez se le presenta la oportunidad de hacerlo" (o.c., p.4).

Los detentores de poder en el sistema social corrompen la mayor parte de las intervenciones en favor de los sectores populares. Uno tiene que admirar a los marginados por desconfiar del "hace-bien" altruísta o de cualquiera de sus planes. La mano tendida en la forma de mejores trabajos de organizaciones nuevas es, frecuentemente, otro cuchillo disimulado sobre sus espaldas.

En el próximo artículo expondremos diez proposiciones sobre el éxito o fracaso de las cooperativas campesinas de San José de Ocoa.

Indicadores Religiosos en Rep. Dominicana

Centro de Investigación y Acción Social

Esta nota intenta resumir los resultados de la investigación sobre la religiosidad dominicana realizada por el Centro (comportamiento religioso, religiosidad) ofrecer una serie de datos básicos sobre la actividad de la Iglesia Católica en el país (personal, Instituciones caritativas y educacionales, asociaciones religiosas), suministrados por Sor Carmen Arias, de la pastoral de conjunto del Arzobispado de Santo Domingo.

El artículo incluye también la lista de los estudios interpretativos, todavía en un nivel muy superficial, donde han sido publicados estos resultados, que esperamos poder elaborar sistemáticamente en breve.

Comportamiento religioso

a) La proporción de matrimonios canónicos va bajando continuamente:

Número de matrimonios canónicos por cada matrimonio civil (1)

	1960	1966	1968
zona Sureste	1.14	0.88	0.67
zona Suroeste	2.78	0.47	0.64
zona Norcentral (Cibao)	3.29	2.58	2.07
zona la República	2.11	1.44	1.20

b) Baja igualmente el número de matrimonios por cada divorcio (1)

Número de matrimonios por cada divorcio

	1960	1966	1968
zona Sureste	8.2	5.2	4.0
zona Suroeste	18.2	7.8	7.8
zona Norcentral (Cibao)	16.7	12.5	8.6
zona la República	12.2	7.7	8.8

c) Asistencia a la Misa dominical (2)

a) Sólo se conoce un censo de asistencia a Misa dominical y sólo para 15 centros Urbanos (que comprenden el 66.7% de la población Urbana total), 1967.

— Según ese censo la tasa de asistencia a misa respecto a la población total era de 11.5%.

— Respecto a la población *católica de siete a 75 años* tenemos las siguientes tasas:

Zona Suroeste	11.0%
Santo Domingo	13.4%
Zona Sureste (sin Santo Dgo.)	19.1%
Zona Norcentral (Cibao: sin Santiago de los Caballeros)	27.0%
Santiago de los Caballeros	22.1%
Toda la República	16.1%

bb) Hay grandes diferencias en esta tasa entre las diversas ciudades (2). Los valores extremos son:

43.7% en La Vega	(24,600 habitantes);
5.1% en Azua	(15,450 habitantes)

cc) Tasa de asistencia a Misa de los *estudiantes de secundaria*, 1967 (Método: preguntas a estudiantes, no censo; muestra: 1,319 estudiantes de último curso) (1)

Alumnos de Liceos estatales:	Varones	Hembras	De colegios: Varones	Hembras
Van a misa dominical:				
—Siempre o casi siempre	32%	68%	64%	87%
—de vez en cuando	28	16	20	8
—nunca o casi nunca	27	23	11	3

dd) Tasa de asistencia a Misa de los *profesores de secundaria* de 16 ciudades del interior (excluye a Santo Domingo y a Santiago de los Caballeros) (Método: pregunta a los Profesores. Tamaño de la muestra: 243) (3)

<i>Van a la Misa Dominical</i>	<i>Profesores de Liceos</i>	<i>Profesores de Colegios</i>
—Siempre o casi siempre	62.4%	68.6%
—de vez en cuando	31.2	13.2
—nunca o casi nunca	3.0	4.0

ee) Índices religiosos de los *cortadores de caña* en 4 ingenios azucareros del país, 1967 (método: muestreo equiprobabilístico; 173 encuestados) (4)

Van a Misa Dominical:	
—Siempre o casi siempre	14.5%
—de vez en cuando	39.8%
—nunca o casi nunca	41.6%
Rezán el Rosario en Familia:	29.9%
Envían los hijos al Catecismo	22.1%

ff) Índices de la religiosidad de los *Jefes de familia* en una pequeña ciudad del interior: Cotuí (1967) (Muestreo equiprobabilístico de 199 jefes de familia) (5)

Van a Misa Dominical

Siempre o casi siempre	43.7%
Rezan diariamente el Rosario en familia	62.8
Oyen programas de radio religiosos	71.4

Este mismo estudio ha mostrado un brusco descenso de la práctica religiosa en personas con 9 o más años de escuela y en personas con entradas altas

Religiosidad (6)

Un estudio aún no publicado del Centro de Investigación y Acción Social en 10 parroquias rurales en las que se ha interrogado a un número de 26 personas en responsabilidad pastoral (7 párrocos, 7 seminaristas, 3 religiosas y 9 catequistas laicos) muestra que en su opinión la religiosidad de los pueblos del interior presenta las siguientes características:

a) religiosidad de los *campesinos varones*

	Hombres	Mujeres
"muy" o "bastante" religiosos	54%	81%
menos religiosos que las mujeres campesinas (hombres)	88%	4%
religiosos que los jóvenes campesinos no estudiantes (las jóvenes)	77%	69%
motivos de religiosidad: rezos privados, promesas:	73%	81%
Misa, Sacramentos:	54%	69%
Oír programas religiosos:	38%	23%
es un ser lejano, misterioso	81%	85%
ayuda al que le reza, le hace promesas	88%	85%
se distingue a los hombres más religiosos de los demás	88%	92%
porque rezan más, van más a misa:	100%	69%
porque son mejores padres, esposos:	65%	46%
Porque juegan, toman menos	50%	—
Porque ayudan más a los demás, a la comunidad	50%	15%

los más religiosos sienten la Iglesia como algo "suyo", no sólo de los sacerdotes	81%	73%
creen que también ellos, no sólo los sacerdotes, son responsables de atraer a otros a la Iglesia	58%	50%
Rezan más bien directamente a Dios, a Cristo	15%	4%
rezan más bien a la Virgen a los Santos	85%	96%
(a la Virgen):	(46%)	(81%)
(a los Santos):	(38%)	(15%)

b) Religiosidad de los *Jóvenes campesinos no estudiantes*.

	H	M
Son más instruídos (as) religiosamente que los adultos:	27%	65%
tienen más dudas religiosas que los adultos	65%	46%
rezan menos, hacen menos promesas que los adultos	69%	61%
Van menos a misa que los adultos	65%	35%
los más religiosos (as): colaboran más con la comunidad campesina	73%	73%
están más interesados en política	42%	15%
sienten la Iglesia como algo de ellos, no sólo de los sacerdotes	50%	69%
Dios es un ser lejano, incomprensible	50%	35%
un Dios hecho hombre que vive en nosotros	35%	54%
Tienen una religiosidad distinta a la de los adultos	65%	50%

c) Religiosidad de los *jóvenes estudiantes* en los pueblos rurales

La mayor parte se ha apartado de la Iglesia	41
Un grupo se ha apartado de la Iglesia	47
Más bien no se han apartado de la Iglesia	12
El fenómeno de apartamiento se da sólo en grupos políticos	41
también en grupos no politizados	29
Razones principales del distanciamiento:	
falta de espíritu social avanzado en Obispos, Sacerdotes	65
ineficiencia social del cristianismo ante problemas sociales	65
respeto ajeno a aparecer como cristiano ante otros	24

d) Religiosidad en *maestros y profesionales* en ciudades del campo

son más bien indiferentes religiosos	65
el grupo tiene formación religiosa	53
razón: Cursillos 88%	
asisten a Misa: igual que otros sectores de la población	71
menos	29
más	0
los más creyentes están en grupos con preocupaciones sociales	47
no puede hablar de crisis religiosa en ellos	65
esta crisis religiosa se debe: a indiferencia, falta de interés	70
a actitudes sociales o políticas de la Iglesia	12
en este ambiente predomina: Un humanismo "general"	70
Un humanismo "cristiano"	12

e) Religiosidad de *Comerciantes, hacendados, industriales* en ciudades del campo

asisten a Misa: Igual que otros sectores	41
menos que otros sectores	59
más que otros sectores	0
son conscientes de sus responsabilidad social como cristianos	24
son conscientes de los problemas sociales y económicos de la comunidad	18
hostiles a: Cooperativas campesinas	29
Ligas agrarias, sindicatos	59
muchos de ellos son colaboradores parroquiales: financieros	12
postólicos	53
son a la Iglesia: con desconfianza creciente	24
con la misma actitud de siempre	65
con confianza creciente	6

Personal

Características fundamentales son: escasez del clero nativo (apenas el 25%), vacaciones sacerdotales, fuerte aumento de "presidentes de comunidades" laicos y concentración catequética de los esfuerzos del personal responsable de la pastoral.

a) *Evolución reciente* (7)

	1945	1950	1955	1960	1965	1971
Parroquias	65	65	84	117	126	181
Sacerdotes seculares	44	41	65	99	113	110
Sacerdotes religiosos	65	117	164	184	323	376
Total Sacerdotes	109	158	229	283	436	486
Seminaristas mayores diocesanos	13	39	31	44	42	54
Religiosas	219	331	506	829	1,153	1,225
Religiosos no sacerdotes	—	—	—	238	212	104

El enorme aumento de sacerdotes religiosos y de religiosas en esta década refleja, en gran parte, la inmigración de Cuba de religiosos que allí trabajaban.

Cuadro Eclesiástico de la República Dominicana, 1971 (8)

	Sto. Dgo.	Stgo.	La Vega	Higüey	S. Juan	Total
Parroquias	75	38	36	13	19	181
Sacerdotes diocesanos	40	32	24	11	3	110
Sacerdotes religiosos	210	74	61	11	20	376
(Sacerdotes nativos (9))	38	32	27	10	0	117
Religiosos no Sacerdotes	58	23	18	4	1	100
Religiosas	732	270	138	33	52	1,225
Habitantes por sacerdotes	5,665	9,308	10,196	12,965	24,535	8,502

b) *Presidentes de Comunidad*. Desde 1968 se está poniendo fuerte énfasis en la creación de "presidentes de comunidad": laicos elegidos por la comunidad y aprobados por el Obispo, que en las comunidades rurales tienen la responsabilidad de celebrar la liturgia de la palabra, dar la comunión, asistir a los matrimonios, etc. No reciben paga (se supone que viven de su trabajo ordinario). "Los presidentes de comunidad" prometen una revolución verdadera de las estructuras eclesiasísticas: una Iglesia nacida "de abajo", con predicadores que hablan la cultura de la población, y no la subcultura sacerdotal, sentida por el pueblo como "suya". Presuponen una fuerte tarea de preparación de las comunidades y de cultivo de los presidentes de comunidad. Pueden equilibrar la falta de clero nativo.

c) *Catequesis*. Todas las diócesis tienen su propio centro catequético donde se dan cursos (una o dos semanas) a los catequistas voluntarios (muy numerosos. Por ejemplo en la Vega, con casi un millón de habitantes, deben trabajar voluntariamente más de 2,000 catequistas), graduados en tres o cuatro etapas.

4. *Instituciones caritativas católicas, (1971)* (8)

Número de hospitales, clínicas:	16
Número de camas:	3,879
Leproserías:	1

Caritas Dominicana: Av. Máximo Gómez 45, Santo Domingo, D.N.

Ofrece ayuda alimenticia o de otro tipo a las personas que trabajan en proyectos de desarrollo comunal (caminos vecinales, construcción de escuelas y centros comunales. . .)

El financiamiento de estas actividades procede del gobierno Dominicano, de *Caritas Dominicana*, A.I.D. y de *Catholic Relief Services - USCC*.

Un resumen de proyectos y personas beneficiadas en el año 1970, (Boletín *Caritas*, febrero, marzo, abril, 1971; p. 10) es el siguiente:

DIOCESIS	Nº		Familiares	Total Beneficiarios
	Proyectos	Trabajadores		
SANTO DOMINGO	99	10,257	43,880	54,137
SANTO PÉDRO DE MACORIS	34	3,562	17,810	21,372
SANTO JUAN	241	31,029	153,270	184,299
SANTO DOMINGO DE LOS RÍOS	334	28,412	140,460	168,872
SANTO DOMINGO DE LOS CABALLEROS	205	18,981	92,830	111,811
TOTALES	913	92,241	448,250	540,491

5. *Escuelas, (1970) (8)*

	Todas las Escuelas	Escuelas Católicas	Por ciento
Primarias y Secundarias	780,206	79,700	10.2%
Superiores	17,556	1,491	8.5%
Técnicas	x	2,700	x

Los padres de los alumnos tienen que pagar por la educación recibida en los Colegios. Un estudio incompleto de las becas concedidas en los Colegios Católicos de la capital da un promedio de 66 becas por centro educativo. 34% de estas becas son financiadas por el estado; 2% por las asociaciones de padres; 64% por las mismas instituciones docentes (*de la Fuente, S.J.*: Instituciones Educativas de la Diócesis en Santo Domingo, Curso 1970-1971, Pastoral de Conjunto, Dpto. de Educación, Santo Domingo. Versión Preliminar, PP. VII-VIII).

6. *Asociaciones, Movimientos y grupos católicos*

a) *Cursillos de Cristiandad*

En todas las diócesis se han dado hasta agosto 1971 unos 495 Cursillos. Número aproximado de cursillistas: 17,325.

Dirección: Iglesia El Convento, Calle Hostos Nº 20, Santo Domingo, D.N.

b) *Legión de María.*

Socios: activos: 12,912. Auxiliares: 9,040. Total: 21,952.

Calle Las Damas, 21. Santo Domingo, D.N.

Dirección:

c) *Terciarios Franciscanos;*

12,500 miembros, 119 fraternidades (Capital: 14 fraternidades, 1,200 miembros de extracción popular; La Vega; 60 fraternidades en la diócesis). Dirección, Casa de San Francisco, Enzanche Ozama, Santo Domingo, D.N.

d) *Movimiento Familiar Cristiano:*

2,000 matrimonios en unos 200 equipos. Organización: por diócesis y nacional.

Dirección: Iglesia Stma. Trinidad
Abraham Lincoln Esq. a 27 de Febrero
Santo Domingo, D.N.

e) *Unión Nacional de Colegios Católicos:* Central de Colegios Católicos. Colegios afiliados: 222 con enseñanza primaria y/o Secundaria. Dirección: Sánchez N° 75 Esq. a Conde, Santo Domingo, D.N.

BIBLIOGRAFIA:

(1) CIAS (Centro de Investigación y Acción Social): La Familia Dominicana, Estudios Sociales, 1, 1971; (2) CIAS: La Asistencia a la Misa Dominical en las Zonas Urbanas de la República Dominicana, Estudios Sociales, 1, 1968; (3) Alemán, J.L.: Una Investigación sobre los Profesores de Secundaria, Estudios Sociales, 2, 1971; (4) CIAS: El Cortador de Caña, 1967, Estudios Sociales, 2, 1969; (5) CIAS: Análisis sociográfico de una pequeña ciudad de la República Dominicana: Cotuí, Estudios Sociales, 2, 1968; (6) CIAS: Survey de la República Dominicana. Capítulo VI: Pastoral (aparecerá en 1972); (7) Para los datos de los años 1945, 1950, 1955 y 1960: *Bilan du Monde*, 1964, p. 311; para los de 1965: Guía Eclesiástica de la República Dominicana 1965, Santo Domingo, 1965, p. 215; para 1971: Datos de la Pastoral de Conjunto del Arzobispado de Santo Domingo; (8) Datos de la Pastoral de Conjunto del Arzobispado de Santo Domingo. Ver también: CIAS: Obras de Promoción Social de las Parroquias Católicas en la República Dominicana, Estudios Sociales, 1, 1969; (9) Ver también: CIAS: Sacerdotes Dominicanos, 4, 1969.