

LOS INTERMEDIARIOS

Introducción

LOS COMERCIANTES PRINCIPALES DE JAIDA ARRIBA (todos son grandes o pequeños compradores) ejercen el control económico por medio de los precios que cargan a los productos de consumo, y por los precios que ofrecen por el café. Su poder descansa sobre el acceso que tienen al capital y sobre las necesidades urgentes del campesino en cuanto a dinero efectivo y alimentos que solo ellos pueden suministrar.

Control sobre los Productos de Consumo

Antes de que se organizara la cooperativa, los campesinos dependían de los comerciantes locales para el menú básico (azúcar, arroz, sal, frijoles, aceite de cocina, pasta de tomate, espaguetis, víveres), medicinas corrientes (aspirina, ácido bórico, bicarbonato de soda para hornear, vitaminas, penicilina, purgantes), implementos de labranza (machetes, colines, clavos, alambre de púas), ron, y una variedad de artículos más en que se incluyen biberones infantiles, lápices, cuadernos, tazas y platos. Los comerciantes pueden suministrar estos artículos más en que se incluyen biberones infantiles, lápices, cuadernos, tazas y platos. Los comerciantes pueden suministrar estos artículos porque disponían del capital necesario en los comienzos para construir y aprovisionar las tiendas (se necesitaban a menudo de \$400 a \$600 para comenzar) y luego gozaban del crédito de los almacenes mayoristas de Santiago, que les facilitaban la mayoría de las mercancías que vendían a los campesinos.

Los comerciantes afrontaban poca competencia en los precios fijados: los campesinos se veían obligados a depender de los comercios locales debido al tiempo y al dinero que le contaba a aquéllos buscar mejores precios en el pueblo. También se limitaba la competencia entre los comerciantes, pues se ponían de acuerdo tácitamente sobre los precios de los productos esenciales. Se puede obtener cierta

orientación sobre el control de los productos de consumo si se comparan los precios fijados por los comerciantes antes de que se organizara la Cooperativa de Consumo por primera vez en 1969 y los precios que ahora cargan la Cooperativa y los comerciantes locales. En el primer año de operación, los ingresos netos de la Cooperativa ascendieron a unos \$1,000; sin embargo los precios que daban (y que obligaban a dar a las otras tiendas) eran más bajos, del modo siguiente, en ciertos artículos básicos:

Artículos	Tiendas antes de la Cooperativa	Cooperativa y Otras Tiendas Luego de la Cooperativa	Diferencias de Precios	
			Absoluta	%
Espaguetis	\$0.19/lb	\$0.17./lb	\$0.02/lb	10%
Arroz	\$0.16/lb	\$0.14/lb	\$0.02/lb	12%
Azúcar	\$0.08/lb	\$0.075/lb	\$0.005/lb	6%
Aceite de maní	\$0.80/botella	\$0.60/botella	\$0.20/botella	25%
Calmantes	\$0.10 cada uno	\$0.05 cada uno	\$0.05 cada uno	50%
Penicilina	\$0.25/inyección	\$0.15/inyección	\$0.10/inyección	40%

Los comerciantes competían poco sobre los precios, pero si la situación hubiera sido otra hubiera significado poco para los campesinos en lo tocante a la necesidad que tenían de crédito. Eran estas necesidades de disponer de crédito lo que permitía a los comerciantes emplear el control que tenían del capital para fijar los precios: dada la continua carestía de dinero, los campesinos se veían forzados a comprarles a los que les daban crédito, y como a menudo se veían desesperados para dar de comer a sus familias, no se hallaban en situación de buscar precios mejores.

—Cuando uno tiene hambre, a uno no le importa ni que le quiten un peso por una libra de batatas.

Las mercancías a crédito cuestan más que las pagadas de contado. Es muy difícil calcular con precisión la diferencia porque varía según los comerciantes y los compradores y también se mantiene a propósito algo vaga. Según un ex comerciante, sin embargo, los aumentos de precio al fiado eran del siguiente orden:

Artículo	Precio de contado (Precooperativa)	Precios al fiado (Precooperativa)	Diferencias de precio Absoluta	%
Espaguetis	\$0.19/lb	\$0.20–0.21/lb	\$0.01–0.02/lb	5–10%
Arroz	\$0.16/lb	\$0.17–0.18/lb	\$0.01–0.02/lb	6–12%
Azúcar	\$0.08/lb	\$0.09/lb	\$0.01/lb	13%
Aceite de maní	\$0.80/lb	\$0.85/botella	\$0.05/botella	6%
Calmantes	\$0.10 uno	\$0.12 uno	\$0.02 uno	20%

Si este control sobre los precios al fiado se considera como un control sobre el crédito y las diferencias de precio se calculan como intereses sobre el capital, entonces se ve una gran variación en los precios que los campesinos pagan por el capital que necesitan según el momento en que lo precisen. El peón que compra espaguetis a \$0.21/lb al fiado y tiene que pagar la cuenta al final de la semana soporta un recargo del 10% por un préstamo semanal o un interés anual del 520%. Los grandes propietarios que pagan semestralmente solo pagan un interés anual del 20%. El comerciante, sin embargo, debe también pagar cierto interés (del 12% al 24% de tasa anual) si no cubre dentro de un mes la cuenta en el almacén de Santiago.

Además, afronta continuamente el riesgo de perder el dinero que ha avanzado a crédito, especialmente con los peones y los pequeños propietarios, si no pueden cubrir las deudas. Sin embargo, el riesgo es mucho menor con los campesinos medianos y grandes: garantizan los préstamos con la cosecha de café. Tales obligaciones previas a la cosecha no solo garantizan los créditos sino que forman la base de la forma principal de control ejercida por los comerciantes: control sobre el precio de las cosechas.

Control sobre la Cosecha de Café

También todos los comerciantes de la región de Jaida Arriba eran compradores. Compraban las cosechas de los campesinos y las revendían a otros compradores del campo o directamente en el pueblo. Servían de intermediarios entre los campesinos y los mercaderes mayores existentes fuera de la comunidad.¹ El control que ejercían sobre el precio de las cosechas campesinas se derivaba en parte de las dificultades que experimentaban los campesinos en mercadear directamente sus productos. El mercadeo directo es antieconómico a causa de las cosechas pequeñas y debido a la incapacidad (por falta de capital) de poder almacenar y acumular el producto. Existen otros obstáculos como la falta de contacto con los compradores de la ciudad y la sospecha, junto al miedo, que le tienen a esa *gente del*

pueblo. Pero más que estas dificultades, muy pocos campesinos pueden elegir de qué manera van a mercadear los productos: la producción está generalmente empeñada a un comerciante para obtener el dinero efectivo o el crédito necesarios para mantener la familia y afrontar los costos de la cosecha.

Tales obligaciones precosecha se conforman de dos maneras. Una se basa en el fiado. Un campesino dado, "endeudado" y "agradecido" al comerciante que le dio crédito, está obligado a venderle la cosecha a cualquier precio que éste ponga. Aunque legalmente el campesino hubiera podido pagar la deuda en efectivo (y vender la cosecha a otro), tal "ingratitude" le sería echada en cara si el campesino volviera alguna vez a solicitar crédito. La otra forma de obligación es más seria: el campesino "vende" la cosecha a la flor. Tal "venta" consiste en un avance en dinero efectivo al campesino contra la promesa de vender una cantidad dada de la producción a un precio fijo, que probablemente será más bajo que el precio existente en el mercado en el momento de la cosecha.

Tal control sobre los precios afecta toda la producción campesina. El cultivo principal de Jaida Arriba es el café. Con esta cosecha los comerciantes hacen un agosto y los campesinos sufren las mayores pérdidas. Aquí es donde el comerciante como comprador crea el lazo entre el cosechero de café y el sistema de mercadeo del café, tanto nacional como internacionalmente: a través de este intermediario se canaliza el capital que necesita el campesino, y las obligaciones contraídas por los avances de dinero efectivo fuerzan al campesino a ingresar en el mercado del café por vía del intermediario.

Las posibilidades de obtener beneficios por parte de los compradores se ven limitados en razón de los gastos que tienen que hacer para pagar el capital que necesitan avanzar a los campesinos (el capital de un mes se puede obtener sin interés de los grandes exportadores o de los almacenes de Santiago; el crédito a un plazo más largo implica el pago de un 2 a un 5% mensual)² y por los precios que pagan los grandes exportadores a los compradores. Los precios estándares del café vendido en época de cosecha en un campo cerca de Jaida Arriba en 1971—2 (un campo que todavía no se había visto afectado por ningún esfuerzo cooperativista) son aproximadamente los siguientes:

Precio pagado	Oct.—Dic.	Dic.—Marzo	Marzo—Mayo
Al exportador (F.O.B. Puerto Plata)	\$37—\$40/qq	\$41.50/qq	\$42/qq
Al comprador mayor (sin cuota)	\$25—\$28/qq	\$32—\$36/qq	\$28—31/qq
Al campesino	\$21—24/fanega	\$25—\$29/fanega	\$24—27/fanega

Estos precios indican que el beneficio bruto de los grandes compradores oscilan entre \$4 y \$7 (en 1969—70 eran de \$14 a \$18). Pero estos números realmente subestiman los grandes beneficios. Un ejemplo resultará de utilidad. Los precios a mediados de febrero de 1972 (la época del apogeo de la cosecha ese año) indican un beneficio bruto aparente de \$7.

Pagado al	Precio	Precio
Exportador (F.O.B. Puerto Plata)		\$41.50/quintal
Comprador principal		\$36/ quintal
Campesino		\$29/ fanega

Pero el margen fue aun mayor. Los compradores compran el café a los campesinos por fanega, una medida tradicional de volumen para el café.⁶ La fanega es “más o menos” un quintal (100 libras). (El peso exacto no se puede saber hasta que el comprador principal no haya dado el secado final al café, no haya quitado la cáscara y no haya pesado el grano.) Pero a causa de las excelentes condiciones agrícolas de Jaida Arriba, la mayoría de las fanegas de café pesaban de 105 a 110 libras.

Al comprar por fanega y vender por quintal, el comprador logra así de cinco a diez libras de más en cada quintal, o, a los precios de arriba (obtenía \$0.36 por libra) de \$1.80 a \$3.60. El beneficio bruto del comprador principal era pues de \$8.50 a \$10.60 por quintal.

Los gastos del comprador eran de \$1.50 el quintal por el procesamiento y transporte del café a la firma exportadora.⁷ Su beneficio neto era pues de \$7.30 a \$9.10 (de 25 a 31 por ciento) por quintal. ¿Qué significan estos beneficios para el cafetalero?

Pera Chaguito, un propietario medio capaz de usar su propia fuerza de trabajo para muchas tareas de la producción, los gastos en dinero efectivo eran de unos \$6 por fanega. El beneficio neto sobre el café vendido a \$29 la fanega era de unos \$23. Los \$7.30 que hubiera perdido vendiendo el café por intermedio del comprador (antes de la Cooperativa) hubieran constituido un 33 por ciento más o menos. La pérdida de \$7.30 en cada fanega de café hubiera implicado para Chaguito una pérdida total de \$153 en su cosecha de 21 fanegas. Con esta cantidad, Chaguito hubiera podido desbrozar las ocho tareas de café para las que no dispuso ni de tiempo ni de dinero para preparar (\$20), hubiera podido agregar cuatro libras más de carne semanal a la libra y tres cuartos con que vivía su familia de once miembros (\$48), hubiera podido darle a todos los hijos por lo menos un vaso de leche diario en lugar de disponer de leche solo para los dos más jóvenes (\$67), y con los \$18 restantes hubiera podido pagar dos visitas a un médico del pueblo (incluidas las medicinas) o tal vez un parto en un hospital del pueblo si tales necesidades se hubieran presentado. Como alternativa, estos \$153 hubieran bastado para educar dos o tres de los hijos en el pueblo durante un año (si hubiera dispuesto de amigos o de parientes donde hospedarlos). Las pérdidas relativas son aun mayores para los plantadores de café cuyos costos de producción son más elevados. Y por ejemplo, un gran propietario con un cafetal de 85 tareas que produce unas 30 fanegas, tiene unos costos de producción de \$14 por fanega a causa de que sus hijos son todavía muy pequeños para ayudarlo a cubrir los costos de producción. Si hubiera vendido a través de estos intermediarios, el beneficio neto hubiera sido de solo \$15 por fanega y la pérdida de \$7.30 por fanega, lo que hubiera sido para él relativamente más grave (una pérdida de un 49 por ciento del beneficio neto).⁸

En lo tocante a las pérdidas incurridas por los campesinos que tienen que mercadear por medio de los intermediarios, podemos agregar también las pérdidas incurridas a causa del hecho de tener que participar en el mercado internacional por intermedio de las casas exportadoras. En febrero de 1972 un exportador vendió a \$41.50 el quintal que había adquirido de un comprador a razón de \$36, con un beneficio bruto de \$5.50 por quintal. El exportador recibió un beneficio neto de más o menos \$1.50 por cada quintal de este café, pues los costos de procesamiento y de embarque fueron de unos \$4 por quintal. Pero cuatro meses más tarde (de marzo a mayo), el precio que recibió el exportador fue de \$42 por quintal de café, y el precio pagado al comprador cayó de \$28 a \$31 por quintal (a causa del excedente de café en lo tocante a la cuota). En esta situación el

exportador recibía de \$7 a \$10 limpios por quintal.⁹ Así las pérdidas de los campesinos eran a menudo considerables en razón de tener que marquetear internacionalmente el café por intermedio de los exportadores.

Sin embargo, tales pérdidas aumentaban aun más: muchos campesinos tenían que comprometer el café a la flor, mucho antes de la cosecha, y tales obligaciones le resultaban a menudo muy gravosas.

El medio más corriente del campesino comprometer el café a los compradores es el mecanismo de crédito discutido anteriormente: el comerciante vende fiado y el campesino paga con café, aceptando un precio que es de \$0.50 a \$3 más bajo por fanega que si no estuviera comprometido así. Pero existe una forma más grave de control del precio: la venta previa a la cosecha. Toma dos formas. Una es vender a la flor. Se refiere a cualquier café vendido al comerciante desde el momento de la floración hasta unas cuantas semanas anteriores al tiempo de la recogida. La venta de café a la flor es un medio de afrontar las necesidades urgentes de dinero para la compra de medicinas, asistencia médica, gastos en ceremonias, fallecimientos o viajes. En momentos de gran apuro el campesino puede vender toda la cosecha a la flor. El comprador calcula la producción y hace una oferta. Los precios a la flor pueden variar de un peso o dos entre los compradores. Pero el campesino, desesperadamente necesitado de dinero efectivo, se halla en posición difícil para regatear.¹¹

Son típicas las pérdidas sufridas por los campesinos en la cosecha de 1971-72 (en la región cercana a Jaida Arriba aun no afectada por la cooperativa). Un campesino que hubiera tenido que vender a la flor habría perdido de \$9 a \$12 por fanega, o sea de un tercio a dos quintos del valor del café. En 1965, cuando Chaguito tuvo que vender tres de sus nueve fanegas habría perdido a estos precios de \$27 a \$36. Dado que los costos de

Forma de Venta	Precio	Diferencias de Precio	Equivalente Anual	
		Pérdida Absoluta	Tasa de Interés (Calculando un Avance de Seis Meses)	% de pérdida
Durante la cosecha	\$29/fanega	\$9-\$12	31-41%	62-82 %
A la flor (Julio-setiembre)	\$17-\$20/fanega			

producción eran de \$6 por fanega, el café que tuvo que vender a \$29 la fanega le habría producido solo \$14 netos por fanega. El comprador, que vendía su café a \$36 el quintal, hubiera recibido unos \$14 limpios por quintal, aunque hubiera tenido que pagar un dos por ciento de interés mensual por los \$20 que tomó prestados para comprar el café.¹² Con la venta del café a la flor a estos precios, Chaguito hubiera perdido, en lo tocante al comprador, lo mismo que habría ganado. En términos mundos y lirondos los \$27 perdidos de este modo habrían sido suficientes para el desbroce de ocho tareas; o para vestir la familia, con lo mínimo, ese año; o para cubrir la mayor parte de los gastos mensuales de comida. Las pérdidas relativas de una venta a la flor de su vecino Y., con gastos de producción a razón de \$14 por fanega, hubieran sido aún más serias: Y. hubiera tenido que vender a la flor a \$29 cada fanega, lo que le hubiera dejado solo \$6— ganando el comprador dos veces y media más de lo que el mismo Y. hubiera ganado.

La segunda variante de esta venta previa a la cosecha generalmente se produce de dos a seis semanas antes del momento de la recolección cuando los cafetaleros necesitan dinero para pagar los recogedores, o en algunos casos se ven ante otras dificultades económicas serias. En enero, por ejemplo, Chaguito necesitó \$44 para pagar la recogida de 5.5 fanegas de café. Este café no se vendió realmente sino en febrero. Necesitó el avance de un mes para pagar a los recogedores. Para obtener ese dinero, los campesinos tienen que ofrecer parte del café al comprador a un precio más bajo que en el momento de la cosecha. (Se puede haber fijado el precio en ese instante, o se puede deducir una cantidad fija del precio que se acuerde en el momento de la cosecha.)¹³ En tal caso, la pérdida de tal venta previa a la cosecha oscila frecuentemente entre \$2 y \$4, como indica el cuadro de la temporada de 1971—72.

Forma de Venta	Precio	Diferencia de Precio Pérdida Absoluta	Equivalente Anual Tasa de Interés (Calculando un Anticipo de un Mes) % de Pérdida	
Durante la cosecha	\$29/fanega	\$2—\$4	6—14%	84—168%
De 1 a 2 meses a la cosecha	\$25—\$27/fanega			

Las pérdidas absolutas de los campesinos como resultados de estas ventas previas a la cosecha son mucho menores que las pérdidas cuando se vende a la flor. Frecuentemente, sin embargo, la cantidad de café que se compromete así unas semanas antes de la cosecha es mucho mayor que la cantidad empeñada a la flor. Además la verdadera tasa de interés que el campesino paga sobre estos avances es a menudo mayor que cuando vende a la flor.¹⁴

Los datos anteriores son solo cálculos aproximados. Cada comprador impone condiciones ligeramente diferentes; cada campesino es a menudo tratado de manera diferente según la cantidad que disponga de café, su labia como negociante, su timidez y sus relaciones personales con el comprador. Pero las cifras dan una buena idea de la magnitud del control que los compradores ejercían sobre los precios del café en la región de Jaida Arriba antes de que se fundara la cooperativa.

Si la base del control de intermediario sobre los precios de los productos de consumo, el crédito y los precios del café se funda en la necesidad que tiene el campesino de este capital del comprador, ¿por qué el campesino no trata de evadir este control economizando dinero durante la temporada de cosecha y emplearlo para vivir hasta la cosecha siguiente? En parte, la respuesta es que el hábito de ahorrar dinero no se ha implantado muy profundamente, y, concomitante a eso, no existen instituciones locales (excepto la de meter el dinero bajo el colchón) que permitan realizar esas economías o que las alienten. El poco dinero que la gente puede acumular después de cubrir las necesidades de la familia y afrontar los costos de producción se invierte a menudo en la compra de animales (cerdos o vacas) o de tierra. Esto significa que el campesino no dispone fácilmente de dinero cuando necesita comprar comida, pagar por la limpieza del terreno o cubrir los gastos médicos. Tradicionalmente, los comerciantes eran la vía para obtener tal capital. Y una vez que la gente comenzó a comprar a crédito, o a vender el café antes de la cosecha, se vieron enredados en un ciclo continuo de deudas con estos intermediarios. Podían darse por felices si el dinero que ganaban bastaba para afrontar las deudas acumuladas, y por tanto no hay que hablar de economías. Y porque disponían de tan poco dinero después que cubrían las deudas que se habían acumulado, la mayoría de los campesinos se veían forzados casi de inmediato a recurrir a los comerciantes para hacerle frente a la nueva carencia de efectivo.

Si hubiera habido otras fuentes disponibles de capital, tal vez el campesino hubiera sido capaz de quebrar este ciclo de deudas y de evitar algunas de las costas de la dependencia. Pero no existían esas fuentes. Los bancos comerciales consideran muy arriesgado negociar con los campesinos. Los préstamos del Banco Agrícola del gobierno (al 8 por ciento anual) son limitados e insuficientes y solo son accesibles a unos cuantos grandes propietarios. Dada la carencia de otras fuentes de capital, los campesinos se ven obligados a recurrir al intermediario.

El Intermediario: ¿Quién Controla qué en Jaida Arriba?

Cuando Chaguito estaba creciendo en El Río, el padre limpió la falda de la empinada y fértil estribación de la montaña en Jaida Arriba y también la sembró. Mantenía la familia entre cosecha y cosecha con el fiado que le daba el único comerciante grande de la región: Arturo. Nacido y criado en el pueblo, Arturo se había instalado en El Río, cuando era joven, por los años veinte. Puso una pequeña pulpería que vendía azúcar, arroz, sal, aceite y ron. Con familia y amigos en el pueblo, pudo contraer obligaciones que le permitieron ampliar la tiendecita y convertirla en el comercio mayor de la comarca. El padre de Chaguito, y los amigos del padre de éste, los vecinos y parientes de El Río se habituaron a depender de Arturo para el dinero y el crédito que necesitaban entre cosecha y cosecha. A cambio, le vendían las abundantes cosechas de plátanos, batatas, maíz, tabaco y yuca que producían las tierras recién desbrozadas.

Nunca fue total la dependencia con respecto a Arturo. Antes de que abriera la tienda en el campo, los campesinos negociaban con los comerciantes del pueblo, tras un viaje de tres horas en mulo a San Juan de la Sierra para comprar sus artículos y vender la producción. La mayoría mantienen todavía contactos en el pueblo; algunos continúan vendiendo por lo menos una parte de las cosechas cuando les dan mejores precios. Pero los campesinos venden a Arturo la mayor parte de la producción. La tienda está cerca; los conoce y confía en ellos, dándoles el crédito y el dinero que necesitan; y ellos le pagan con las cosechas.

Cuando Chaguito y su generación se casaron y se afincaron en Jaida Arriba, siguieron comprándole y vendiéndole a Arturo. Fue Arturo quien los ayudó a financiar la primera cosecha, quien les avanzó dinero a la flor cuando la mujer o los hijos caían enfermos de gravedad y requerían atención médica. La dependencia era más que

económica pues Arturo tenía también cuñas políticas. Su posición económica infundía también respeto a los funcionarios locales designados por el gobierno (tales como el alcalde) y los escasos guardias que patrullaban la región. Su influencia se fortaleció en razón de los vínculos familiares y de amistad con los funcionarios políticos del pueblo, la "ciudad natal".¹⁵ Los campesinos recurrían a Arturo cuando tenían necesidad de que intercediera ante las autoridades políticas o militares.

Recurría a Arturo si quería hacer una tumba para sembrar un conuco. Era del pueblo. Había nacido y se había criado ahí. Y la mayoría de la gente del gobierno se hallaban en el pueblo. De modo que si usted quería hacer una tumba, Arturo le escribiría una nota o iría y hablaría con los jefes de allí. Y usted podría hacer la tumba sin tener que pagarle nada a nadie.¹⁶

Los consejos políticos de Arturo gozaban de gran fuerza en el campo, particularmente después de la caída de Trujillo, cuando se importantizó la competencia por los votos en la época de elecciones. Como era un hombre de buena posición económica y con relaciones en el pueblo, se pensaba que era un tipo familiarizado con las costumbres del mundo exterior y se le consideraba un sabio.

En la política aquí, nosotros nos conocíamos los políticos del pueblo. Solamente conocíamos a Arturo que era el hombre más político de aquí. El tenía mucha influencia. El siempre decía por ejemplo cuando íbamos al negocio: "Yo quiero que Uds. se den cuenta. . . Yo quiero que Uds. sepan que el hombre que tienen que elegir para presidente es tal y tal. No es un hombre bueno un hombre que no tiene interés, que no quiere dinero para sí mismo, un hombre que yo conozco bien, que yo conozco a fondo." Y, casamente, el partido que él le gustaba ganaba. Porque toda la sierra era de él. Todo el mundo negociaba con él. Y nosotros estábamos cieguecitos —por el motivo que cuando Trujillo fueran 30 años de dictadura, y nunca presentaban otros candidatos.

Los campesinos también respetaban sus opiniones en asuntos no relacionados con la política y a menudo lo buscaban para que les aconsejara.

Todo el mundo pensaba que Arturo era un hombre muy inteligente —que sabía más que ellos. Arturo era un hombre que sabía más. Y todo el mundo estaba dispuesto a consultar las cosas con él.

La gente le preguntaba que dónde había un conuco para desbrozar, o cuál era el precio a pagar por un pedazo de tierra, o cómo arreglar una disputa con un vecino cuyo animal se había metido en el conuco y había destruído el sembrado.

—La Sierra entera estaba de acuerdo con él— explicó un gran propietario.

Yo mismo lo miraba como a un papá. Una vez yo inventé hacer un negocio, y fui donde Arturo a consultar con él. Arturo me dijo que nó que mejor tumbara un conuco. Me dijo que él me ayudaría, que me daría todo lo que yo fuera a necesitar y que podía pagarle con lo que produjera. El me aconsejó que no me convenía entrar en negocios. Y yo seguí su consejo.

El poder de Arturo en el campo se fortaleció además gracias a su posición social. Se casó con la hija de un campesino rico de El Río. Esto lo convirtió en hijo político del propietario más grande y en cuñado de los hijos de éste— tres hijos (que se incluían entre los mayores cafetaleros de Jaida Arriba) y dos hijas (que se casaron con dos de los otros grandes cafetaleros de Jaida Arriba). Tales relaciones familiares permitieron a estos campesinos privilegiados tener acceso a la ayuda de Arturo (crédito, avances de dinero, ayuda de las autoridades), y recíprocamente contribuyó a asegurar a estos campesinos como clientes de Arturo. Se sentían obligados especialmente a negociar con él que con otros comerciantes. Esas relaciones se ampliaron aun más por medio de lazos de parentesco ficticio. Sirvió de padrino de bautismo de los hijos de los campesinos, haciéndose compadre de más de setenta. Aunque formalmente es un vínculo religioso (confiere obligaciones al padrino en relación con la educación moral y religiosa del ahijado y el cuidado de los ahijados en caso de muerte de los padres), tales vínculos de compadrazgo (copartenidad ritual) tienen otros significados sociales. Entre los compadres existen relaciones especiales de confianza y respeto. Uno no discute o disputa con un compadre; uno no duda de su palabra o impugna su honestidad.

Muchos campesinos buscan a Arturo de compadre no meramente por afecto o amistad sino porque saben que este lazo les permitirá recibir ayuda (crédito o dinero) en momentos de apuro. Sería difícil para Arturo, como compadre, desairarlos.

El tenía muchos compadres por razón de tener dinero. Aquí se usa mucho ese sistema. Yo he oído gente pobre diciendo: voy a buscar a fulano de compadre porque tiene dinero.

Además Arturo, a su vez, alentaba esta práctica porque también los obligaba a ellos hacia él: existía una presión sobre el campesino para que le comprara o le vendiera a Arturo, su compadre, en vez de a otro comerciante.

Hay un respeto, una confianza, más estrecha entre compadres. Alguna gente pensaba: "mi compadre Arturo sabe más que yo". En eso venía la confianza. Y después, uno tenía vergüenza de dejarlo.

El disponer de clientes que sean compadres asegura las "buenas relaciones". Y para el campesino, tales "buenas relaciones" pueden significar aceptar iniquidades o injusticias sin chistar. Un campesino que pensaba que el compadre le había recargado el fiado no deseaba discutir el asunto:

Bueno. Tú sabes. El es mi compadre y eso es un asunto delicado. Uno no quiere que él piense que uno está hablando de él. Yo no puedo decir: "Compadre, Ud. está equivocado". Porque si el me dice que no, entonces: ¿que va a decir uno? Uno no puede decir nada para que no haya disgustos. Tenemos que estar sufriendo, callados, todo el tiempo.¹⁷

Cuando los campesinos comenzaron a sembrar café en Jaida Arriba a mediados y a finales de los años treinta, vendían el grano a Arturo. A mediados de los años cuarenta, Arturo había establecido relaciones con un gran exportador de Puerto Plata que le avanzaba dinero para que comprara tanto café como pudiera. Enseñó a los campesinos el modo de preparar mejor el café, alentándolos a emplear despulpadoras para sacar el grano de la uva, y a usar pisos de cementos para secarlos al sol. Entonces comisionó a otros compradores pequeños para que le compraran café en algunos de los campos

más remotos. Uno de esos pequeños compradores era P., un gran cafetalero de Jaida Arriba y tío de la mujer de Arturo. P., sin embargo, tenía algunos contactos en el pueblo y pronto pudo firmar contratos directamente con una casa exportadora y conseguir avances. A principios de los años cincuenta, P. compró una pulpería en Jaida Arriba para su hijo Pedro. La pulpería, que apenas daba para vivir a los propietarios anteriores, mejoró rápidamente con Pedro. Por medio de su padre, Pedro consiguió crédito en los almacenes de Santiago y entonces abrió crédito a cambio de las cosechas a los campesinos; aprovechando las relaciones de su padre con las casas exportadoras, consiguió dinero con el cual comprar café. Su creciente poder económico se fortaleció con las relaciones sociales: era primo, sobrino o compadre de la mayoría de los grandes propietarios de Jaida Arriba. Además, muchos de los nuevos pobladores que venían a Jaida Arriba no tenían relaciones previas con Arturo y negociaban con Pedro desde el día que llegaban. Pedro da a a los campesinos todo el crédito que necesitaban; y comprando en la tienda de Pedro podían ganarse dos horas en llevar la sal, el azúcar, el arroz y el aceite a las cocinas de Jaida Arriba que si hubieran comprado en la tienda de Arturo.

A mediados de los años cincuenta, el comercio de Pedro rivalizaba con el de Arturo entre los campesinos de Jaida Arriba. Algunos de los campesinos viejos con parentesco, compadrazgo o amistad íntima con Arturo continuaron comprándole en su comercio, pero el poder económico dominante en Jaida Arriba era Pedro.¹⁹

A finales de los años cincuenta, Pedro expandió todavía más su poderío económico el abrir una pequeña fábrica procesadora de café en El Río. Una vez que el café que compraba a los campesinos recibía el secado final en los grandes secaderos de cemento de la fábrica y había sido limpiado en la descascaradora de gasolina, lo depositaba en el almacén anexo y lo vendía a altos precios a los exportadores. Arturo, que afrontaba una amenaza a su posición como competidor y a su prestigio, pronto construyó una factoría aun mayor.

A principios de los años sesenta, sin embargo, Pedro se vio en dificultades. Había tomado demasiado prestado y había fiado en exceso a los campesinos que habían tenido dificultades para pagarle en el momento en que se vencían los pagarés de él en Santiago.²⁰ Decidió abandonar Jaida Arriba y mudarse a Nueva York. Alquiló la factoría a Francisco, hermano de un gran comprador en una región

vecina con quien Pedro había trabajado íntimamente a menudo. Dejó la tienda a cargo de su ayudante, Manuel, acordando “partir las ganancias”.²¹

Con la partida de Pedro, terminó el dominio de un solo comerciante en Jaida Arriba. Manuel no solo carecía del prestigio y de las relaciones sociales de Pedro y de las relaciones políticas de Arturo sino que al principio lo consideraban un mero alquilado. Como era hijo de un pequeño propietario de El Río, Manuel había pasado mucha de su juventud echando días, a veces limpiando los cafetales de los grandes propietarios de Jaida Arriba. Los grandes propietarios lo consideraban como un campesino “en muy mala situación”. Manuel carecía de relaciones familiares cercanas en Jaida Arriba y no tenía compadres. Con el tiempo se casó con la hija de un pequeño propietario y, después de hacerse cargo de la administración del comercio de Pedro, algunos de los campesinos más pobres le pidieron que les sirviera de padrino en un bautizo. Sus únicos compadres entre los grandes y medianos propietarios eran a los que había pedido que sirvieran de padrinos a sus hijos (de Manuel).

El prestigio de Manuel sufrió no solo a causa de su posición económica y la falta de relaciones sociales sino por la manera cómo manejó la difícil situación económica que le había dejado Pedro. Los campesinos debían mucho dinero —tanto de dinero avanzado en efectivo así como de fiados— y la tienda afrontaba dificultades continuas para pagar las deudas en los almacenes de Santiago. Manuel llevó a cabo una política más firme sobre el crédito y las deudas que Pedro. Pensaba que Pedro había sido “demasiado bondadoso y amistoso,” y que los campesinos “lo habían destruído” económicamente.

Un hombre fácil. Un hombre muy humanitario. A cada persona que necesitaba cuartos se lo daba. Y la gente lo mataron. Acabaron con él. Fué uno un día dizque a entregarle sus 10 negas de café, y Pedro le avanzó el dinero. Y el tipo nunca entregó el café. ¿Y que puede hacer uno entonces? Uno no puede echarle mano a esa gente porque no tienen nada. Entonces hay que esperar hasta la otra cosecha. Un negocio no puede seguir así. Si yo hubiera hecho eso yo hubiera salido huyendo. Los amigos y los negocios son cosas distintas. Los amigos hacen cualquier cosa y después es uno el que queda en deuda.

Manuel era más cuidadoso en el anticipo de dinero. Juzgaba a los campesinos en términos de riesgo económico y no de necesidades. A los deudores, aunque nunca se les forzaba a pagar, se les recordaban las deudas, y Manuel les limitó el crédito. Manuel errespetado por su capacidad de trabajo y la gente le agradecía los préstamos de dinero y los fiados. Sin embargo, Manuel no era querido, pues la gente recordaba que Pedro era más suelto con el dinero y que vivían en un medio cultural donde se considera que "los que tienen" están obligados moralmente a ayudar "a los que tienen necesidad," independientemente del riesgo económico.

Pedro era projimista, que ayudaba la humanidad. El no le quitaba lo del pobre como ese Manuel. Pedro era una gente consciente, no como ese cholie. Manuel lo arrebatata todo: en vez de dar lo de él, mejor le quita lo de los pobres.

Para empeorar las cosas, Manuel carecía de la actitud amistosa, bondadosa y paternalista de Pedro y Arturo.

Pedro y Arturo eran más activos, y tenían más simpatías entre la gente. Eran gente que sabían hablar. Hablaban suave, tranquilamente, y dando razones. Si alguien les debía dinero, lo llamaban aparte y trataban de ver cómo se podía resolver el asunto. Decían: "Vamos a ver cómo podemos arreglar esto." Algunas veces hasta le ofrecían trabajo a un infeliz para ayudarlo a pagar sus deudas. Pero Manuel era diferente. El era mucho más duro.

Manuel no sólo carecía del prestigio social y poder de Arturo sino que tampoco tenía su poder económico, lo que sea tal vez más significativo.²² Manuel no disponía del capital que tenía Pedro y Arturo ni tampoco del acceso al mismo por parte de ambos. Su único ingreso era la mitad de las ganancias del comercio, y la tienda estaba endeudada cuando se hizo cargo de ella.²³ La desventaja más grave que tenía Manuel era que no tenía acceso directo a los avances en efectivo para comprar café de los exportadores. Falto de relaciones y crédito con estas firmas exportadoras, Manuel recurrió a Arturo en busca de capital, trabajándole como pequeño comprador a base de comisión. Para comprar café, Manuel pues tenía que depender de Arturo y de algunos préstamos pequeños que podía obtener de gente de Santiago (de 2% a 5% mensual) con los que podía hacer algunas

compras a la flor. Pero con un control tan limitado sobre el capital, junto a la falta de prestigio y de relaciones sociales, Manuel perdió algunos de los grandes cafetaleros que fueron a parar a manos de Arturo y Francisco en El Río. (Fue solo en 1968, después que se organizó la cooperativa, que Pedro, de visita, procedente de Nueva York, llevó a Manuel a una casa exportadora y respondió de su honradez, dándole así a Manuel acceso a los adelantos de dinero de los exportadores y abriéndole camino para comerciar directamente con el café.)

Francisco, como Arturo y Manuel, poseía un gran comercio que fiaba y compraba café. Cuando Pedro le arrendó la factoría procesadora de café, Francisco se convirtió pronto en un gran comprador con acceso al capital de las casas exportadoras. Aunque Francisco nunca tuvo gran influencia en Jaida Arriba, su factoría y su capital resultaron ser alternativas atractivas para algunos cafetaleros de Jaida Arriba. Nueve campesinos —todos grandes propietarios— dejaron a Manuel por Francisco, ya que éste daba mejor precio (de \$0.50 a \$1.50 por fanega). A decir verdad unos cuantos comenzaron a negociar con Arturo y Francisco para ver cuál ofrecía mejores precios. Más importante aun era lo que Francisco y Arturo podían suministrar y que Manuel no podía: era el dinero contante y sonante que necesitaban antes de la cosecha para cubrir las necesidades familiares y los gastos de la producción.

El poderío de Manuel se debilitó aun más con otro hecho que ocurrió poco después de la partida de Pedro: el establecimiento de un nuevo comercio en Jaida Arriba. Esta nueva tienda se hallaba encampanada en las lomas (en una región de Jaida Arriba conocida como Las Barrancas), mucho más cerca de las casas de muchos cafetaleros que la tienda de Manuel. Más significativamente aun, el propietario fiaba a los grandes propietarios sin forzarlos a pagar con las cosechas. Esto significaba que el cafetalero podía aun disponer del fiado para alimentarse (si bien era un crédito más limitado que el ofrecido por Manuel), que lo liberaba de la obligación de pagar con su café. El propietario de este nuevo comercio era Puro.

Puro había llegado con su familia a Jaida Arriba a mediados de los años cincuenta. Compraron una gran parcela de bosque virgen. Con ayuda de los vecinos sembraron productos alimenticios y café, y pronto se convirtieron en grandes propietarios. La familia de Puro era muy querida y respetada. A Puro lo consideraban inteligente, honesto y amistoso. A principios de los años sesenta, se hizo cargo de una pequeña pulpería que se había instalado en Las Barrancas cuatro

años antes pero que iba de mal en peor. La pulpería era de un gran propietario rico de un campo vecino y Puro se metió en el negocio, como Manuel había hecho con Pedro, dividiéndose los beneficios. Puro aprendió pronto las intrínquilis del comercio. Sus modales sencillos, sinceros y amistosos le ganaron no solo la confianza de los campesinos sino de comerciantes como Arturo y, pronto, la de los mayoristas de Santiago. Como era más fácil y abierto que Manuel y era miembro de una familia de grandes propietarios, rápidamente estableció lazos estrechos de amistad con los cafetaleros vecinos, y mucha gente le pidió que sirviera de padrino en el bautizo de los hijos. La tienda de Puro prosperó rápidamente y en 1968 estaba realizando cerca de la mitad del volumen comercial de Manuel. Como Manuel, tenía la desventaja de la falta de capital: ambos eran pequeños compradores dependientes de los grandes compradores. Puro comenzó trabajando a base de comisión con Arturo pero después de unos años empezó a negociar con Isidro, un gran comprador de un campo vecino que no solo podía ofrecerle más capital que Arturo sino que además tenía un almacén, tenía acceso a los avances de dinero de las grandes casas exportadoras y gozaba de mucha influencia y prestigio políticos. Pero había realizado pocos contactos económicos directos con los campesinos de Jaida Arriba. La mayoría del café que compraba ahí era a través de Puro.

La situación de Jaida Arriba a fines de 1967 y a principios de 1968 era ésta: nadie dominaba totalmente la venta de alimentos básicos o la compra de café. El dominio casi indisputado de Arturo hacía tiempo que se había convertido en un poderío económico compartido por varios comerciantes. El comercio que realizaba el mayor volumen de operaciones era el administrado por Manuel. De unos 150 pequeños propietarios y echadores de días de Jaida Arriba, unos 100 compraban a Manuel los artículos básicos y le vendían los pocos frijoles, plátanos, yuca y batatas que producía la tierra cansada de los conucos. Podían cogerle el fiado que necesitaban para bandeárselas durante una semana o dos en tanto buscaban trabajo por paga con el que cubrir la deuda, o tal vez conseguir crédito por un mes o dos si las pequeñas cosechas lucían prometedoras. Entre los cafetaleros medianos (vea la tabla de abajo) unos dos tercios le hacían las compras a Manuel. Pero entre los grandes propietarios solo un tercio más o menos le compraba a Manuel.

A Quién Compran los Campesinos los Artículos de Consumo y a Quién le Venden el Café (Antes de que se Organizara la Cooperativa)²⁴

Los Propietarios Medios (Total: 27)

	Manuel	Puro	Arturo	Francisco	Isidro	Otros pequeños Comerciantes
Compran los artículos de consumo						
A:	18	7	1	0	0	1
Venden el café						
A:	17	7	1	0	1	1

Los Grandes Propietarios (Total: 26)

	Manuel	Puro	Arturo	Francisco	Isidro	Otros pequeños comerciantes
Compran los artículos de consumo						
A:	8	11	3	0	0	3
Venden el café						
A:	7	4	5	5	1	0

Fue el comercio de Puro el que se quedó con casi todos los otros cafetaleros grandes y medianos (así como con muchos de los echadores de días que no se las entendieron con Manuel). Solo tres grandes propietarios (los tres cuñados de Arturo) y un propietario medio compraron las provisiones de Arturo.²⁵

Como compradores del café de propietarios medios, Manuel y Puro ejercían el mismo control relativo que tenían sobre la venta de mercancías. Manuel seguía siendo la figura dominante, pues compraba el café a cerca de dos tercios de los propietarios medios. La mayoría de los restantes propietarios medios le vendían a Puro. Es interesante observar aquí el papel del fiado para "capturar" el café de estos propietarios medios: 17 de los 18 cafetaleros medios que se surtían de las mercancías de Manuel también le vendieron a él el café. Los 7 cafetaleros medios que le compraban a Puro también le vendieron el café.

Entre los grandes cafetaleros, Manuel y Puro tenían que compartir la influencia con Arturo y Francisco. Solo un poquito más del cuarto de los grandes propietarios le vendió el café a Manuel. Cerca de la mitad de los grandes propietarios trasportó el café a El Río para venderle a Arturo y Francisco. Solo cuatro le vendieron el café a Puro— al padre y a los hermanos. El control ejercido por los grandes cafetaleros gracias al empleo del fiado en los comercios fue menor que para los cafetaleros medios a causa de la falta de maña de Puro para compeler a sus vecinos con grandes cafetales a que le vendieran a él: seis de los once que le compraban le vendieron el café a Arturo o a Francisco y uno a Isidro. Para Manuel, sin embargo, el fiado era todavía un mecanismo importante para controlar el café de los grandes propietarios: solo dos de los nueve propietarios grandes que le compraban a él vendieron el café en otra parte.²⁶

El hecho de que por lo menos algunos de los grandes propietarios se sentían sin obligaciones para abandonar el comercio que les fiaba e ir a casa de Arturo o Francisco en busca de precios mejores para el café resultó importante cuando se organizó la cooperativa y ofreció precios aun mejores. También es importante el hecho de que muchos de los grandes propietarios y casi todos los propietarios medios y pequeños se sintieran obligados a venderles las cosechas al comercio que les daba crédito.

No solo no había un monopolio del poder económico en Jaida Arriba sino que Manuel, el comerciante principal, carecía de la posición social y del prestigio de Arturo, Francisco y Puro. Arturo, sin embargo, a pesar de su débil posición económica en Jaida Arriba, mantenía la posición social y el prestigio entre los campesinos del lugar, y, a diferencia de los otros comerciantes gozaba de gran respeto a causa de la gran influencia política de que disfrutaba todavía.

Aunque no existe el monopolio sobre el poder económico en Jaida Arriba, existe poca competencia entre los comerciantes, de modo que los campesinos se benefician poco. Pocos campesinos pueden tratar de buscar precios mejores, porque como están continuamente endeudados se sienten obligados generalmente con el comerciante que les fía y vacilan en morder la mano que los alimenta. Las escasas excepciones se dan entre algunos grandes cafetaleros que son capaces de emplear voluntariamente el poder de regateo que les da la producción de café (y las oportunidades que da Puro con su política de fiado más liberal) para buscar precios mejores. Pueden recurrir a Arturo o a Francisco, grandes compradores que pueden ofrecer mejo-

res precios que los compradores pequeños, tales como Manuel y Puro. Sin embargo, la competencia entre Arturo y Francisco es limitada. Junto con los grandes compradores (tales como Isidro) de los campos vecinos, fijan los precios que ofrecerán a los campesinos por el café.²⁷

NOTAS

1). Emplearé el término “comerciante” para referirme a los mercaderes que les venden mercancías a los campesinos y les compran las cosechas. En este sentido, todos los comerciantes son compradores porque todos compran y revenden cosechas. Emplearé la palabra “comprador”, sin embargo, cuando quiera hacer hincapié en el papel de éstos como adquirientes. Emplearé al vocablo “intermediario” para referirme a estos comerciantes—compradores. Esta palabra sin embargo no era de uso corriente en Jaida Arriba hasta que fue introducida por la cooperativa con ese significado.

Estos intermediarios son los llamados “corredores” por Wolf (Wolf 1956). Es un concepto útil porque pone de relieve el papel que desempeñan estas gentes como intermediarios entre los campesinos de la región y el sistema social, económico, político y cultural de que son parte. No empleo aquí la palabra corredor porque, en sí misma, no destaca los aspectos económicos peculiares en que quiero hacer hincapié. Estos intermediarios son corredores de una clase especial de economía.

2). El adelanto de dinero estándar de un mes que dan los exportadores a los compradores para comprar café es sin interés; los avances a mayor término requieren un interés de 2% a 3% mensual. Los compradores pueden obtener crédito por un mes sin interés sobre los productos alimenticios que compran en los almacenes de Santiago, pero por un crédito a más largo término deben pagar de 2% a 4% mensual. En los raros casos en que son insuficientes estas fuentes de capital, los prestamistas dan dinero a una tasa de un 2% a 5% mensual.

3). Durante la última parte de la cosecha de 1969—1970, por ejemplo, los grandes compradores compraron café a los cafetaleros a un precio de \$38 a \$42 el quintal y cerraron contratos con los exportadores hasta de \$56 por quintal, un beneficio bruto de \$14 a \$18 por quintal.

4). Un caso parecido ocurre con las cuotas. Cuando un comprador recibe una cuota puede reclamarle un precio más alto por el café a la casa exportadora si lo vende en virtud de esta cuota. Pero los beneficios de esta cuota son absorbidos por el comprador, aun en el caso de que la reciba a nombre de su clientela campesina.

5). Aunque estos precios son de una región fuera de la jurisdicción de la cooperativa de Jaida Arriba, en febrero de 1972, los precios que se pagaron a los grandes compradores y a los campesinos enumerados aquí eran también los precios aproximados que se cotizaron en Jaida Arriba el año anterior a la organización de la cooperativa.

6). Una fanega equivale a cuatro cajas de café seco todavía en pergamino (con la cáscara).

7). Los gastos del comprador son mínimos cuando compra café en la época de la cosecha. Recibe sin interés de la casa exportadora el dinero para comprar, de manera que éste es un capital barato. Los costos incluyen el secado final del café, el descascarado, la depreciación de la descascaradora, los secaderos y los almacenes y el transporte a la casa exportadora. Tales costos ascienden aproximadamente de \$1.30 a \$1.50 por quintal (la diferencia se debe a la variabilidad de los costos de transporte, que dependen de dónde está ubicado el exportador).

8). Las pérdidas del campesino son mayores cuando le vende a un comprador pequeño. Si tomamos como ejemplo el apogeo de la cosecha de febrero de 1972, vemos que los campesinos pueden perder otro \$1 adicional por fanega si comercian por intermedio de este pequeño comprador y más aun si se incluyen otros compradores. Observe que los beneficios de los pequeños compradores son muchos menores que los de los grandes compradores: el beneficio bruto de \$3.50 por quintal (la diferencia de \$2 más por lo menos \$1.50 por una diferencia de cinco libras entre una fanega y un quintal) deja al pequeño comprador unos \$2.50 limpios por quintal después que ha pagado aproximadamente \$1 por el transporte de este quintal de café a los almacenes de los grandes compradores. Observe también que las ganancias de los grandes compradores son menores cuando compran por vía de un pequeño comprador, pero están dispuestos a dar esta comisión de este peso extra a los pequeños compradores porque por intermedio de ellos pueden comprar más café.

Pagado a

Precio

Exportador (F.O.B. Puerto Plata)	\$41.50/quintal
Gran comprador	\$36/quintal
Pequeño comprador	\$30/quintal
Campesino	\$28/fanega

9). Los exportadores calculan los costos empleando un método empírico, o sea a \$0.10 por libra ó \$4 por quintal. Esto incluye todos los costos desde el momento en que reciben el café descascarado del comprador hasta el momento en que lo entregan listo para embarque en Puerto Plata y reciben el precio F.O.B. (puesto a bordo). Si analizamos esto, vemos lo siguiente. Los costos de procesamiento (limpieza, sacos, seguros, etc.) y transporte a los muelles son de unos \$2.20. Luego viene un impuesto de exportación de unos \$0.68 por quintal (\$1.125 por saco de 75 kilogramos) cargado por el Instituto de Cacao y Café para mantenerse. Podemos también calcular que un 10% aproximadamente se rechaza como trilla (café limpiado impropio para la exportación) y este café se vende en el país a unos \$25 por quintal. Si el exportador compra el café a \$30 el quintal al comprador y tiene que pagar \$1.50 por la limpieza, entonces el exportador sale perdiendo \$0.065 por libra (de \$0.315 a \$0.25 por libra) ó \$0.65 por estas diez libras de café desechado. (Este es un gasto que será mayor mientras más alto sea el precio que el exportador paga al comprador por el café.) Además está el interés del banco, de aproximadamente 1 por ciento al mes. (Algunas veces éste es menor. Un exportador obtuvo préstamos de 9 1/4% al año.) Si el exportador tiene que paralizar \$30 de capital al mes por cada quintal, esto implica que deberá pagar \$0.30 de interés mensual. Sumando estos gastos aproximados del exportador (desde la compra al embarque del café) tenemos lo siguiente:

Gestión	Gastos (por quintal),
Costos de procesamiento y transporte (incluso mano de obra, seguros, sacos, etc.)	\$2.20
Pérdidas de la trilladura (café inapropiado para la exportación)	0.65
Impuesto de exportación	0.68
Interés bancario (un mes)	0.30
TOTAL	\$3.83

Si calculamos los costos de este modo, nos dan \$3.83 por quintal de café. Se debe observar que estos gastos del exportador aumentan considerablemente el precio que paga al comprador por el café (mientras mayor sea la pérdida de la trilladura) y mientras mayor sea el lapso entre la compra y el embarque (\$0.30 mensuales de interés por cada quintal comprado a \$30).

Los beneficios de los exportadores por quintal (y la pérdida correspondiente de los campesinos a causa de tener que pasar por mano de los exportadores) se pueden calcular aproximadamente si se deducen unos \$4 por quintal de la diferencia entre el precio F.O.B. y el precio que el exportador paga al comprador. Si consideramos el año cafetalero de 1971-72, veremos las siguientes variaciones en los beneficios del exportador:

	Oct.—Enero	Enero—Marzo	Marzo—Mayo
Precio pagado al exportador (F.O.B. Puerto Plata)	\$37—40/qq	\$41.50/qq	\$42/qq
Precios pagados al comprador "sin" cuota	\$25—28/qq	\$32—36/qq	\$28—31/qq
Beneficio bruto aproximado del exportador	\$ 9—\$12/qq	\$ 5.50—\$ 9.50/qq	\$11—\$14/qq
Beneficio neto aproximado del exportador	\$ 5—\$ 8/qq	\$ 1.50—5.50/qq	\$ 7—\$10/qq

Debe observarse, sin embargo, que gran parte del café comprado en mayo a \$28 el quintal no será embarcado hasta octubre a causa de la falta de cuota; debe almacenarse durante seis meses y hay que erogar dinero para interés y seguros. Estos solo montan a unos \$0.45 mensuales por quintal, o sea un gasto de \$2.70 por seis meses. En tal caso el beneficio de \$10, en realidad, será de unos \$7.30 por quintal.

Estos cálculos de los beneficios del exportador muestran con claridad la diferencia entre comprar café "con" cuota o "sin" cuota—la transferencia del beneficio del exportador al cafetalero. Mirando el

año cafetalero de 1971—72 vemos que disminuyen los beneficios de las casas exportadoras cuando compran el café a un gran cafetalero o a un comprador “con” cuota.

	Oct.—Enero	Enero—Marzo	Marzo—Mayo
Precio al exportador (F.O.B. Puerto Plata)	\$37—40/qq	\$41.50/qq	\$42/qq
Precio al comprador o gran cafetalero “con” cuota	\$32/qq	\$37.35/qq	\$37.25/qq
Beneficio bruto aproximado del exportador	\$ 5—\$8/qq	\$4.25/qq	\$4.75/qq
Beneficio neto aproximado del exportador	\$1—\$3/qq	\$0.25/qq	\$0.75/qq

10). Estos grandes propietarios campesinos no se sienten en la obligación de vender su café al comerciante fuera de lo que le han cogido fiado porque saben que sus cosechas son lo suficientemente grandes para obtener crédito en cualesquiera comercios y por tanto no tienen miedo de que le cierren el crédito el año siguiente. Algunos hasta se topan con comerciantes que desean abrirles crédito sin obligación, solo para obtener el negocio relativamente considerable de estos grandes propietarios campesinos.

11). Además, los compradores a veces no disponen de mucho dinero efectivo. Sabiendo que puede ser difícil encontrar a alguien que les compre el café a la flor, los campesinos se animan aún más a agarrarse a cualquier clavo ardiendo.

11a). Pensando en la obtención de un préstamo en efectivo garantizado por una venta a la flor, un préstamo por seis meses de \$17 a \$20 implica un desembolso de \$9 a \$14, que equivalen a una tasa anual de interés de un 62 a un 82 por ciento. Los cafetaleros que tuvieron que vender el café solo tres meses antes de la cosecha, y a quienes se les pagó a razón de \$21 a la flor, salieron perdiendo \$8

con este préstamo de \$8, y pagaron en realidad una tasa de interés anual de 152 por ciento.

12) Esto se puede calcular como sigue. Vimos anteriormente que el comprador hizo unos \$7.30 por fanega de café comprada a \$29 la faneta. Si agregamos a esto la diferencia de \$9 (29-\$20) vemos quyhay un aumento de \$16.30. Si restamos el interés de 2 por ciento mensual sobre \$20 durante seis meses (\$2.40), nos da \$13.90.

13). Debe observarse que es posible que algunos de los grandes propietarios, curados de las mañas de los negociantes y con sentido comercial suficiente para utilizar sus cosechas relativamente grandes como medio de chalaneo con los compradores, hagan tales contratos— que establecen una deducción fija del precio en el momento de la cosecha— por un período amplio de cuatro a seis meses antes de la recolección. La deducción establecida— a menudo de \$3 a \$4— es mejor que la venta a la flor. Pero tales “convenios”, al parecer, se dan más como excepción que como regla.

14). Algunas veces el precio del café en el momento de la cosecha se cae por debajo del precio establecido entre el campesino y el comprador (en los casos en que no es meramente una deducción fija—digamos de \$2 ó \$3 por debajo del precio existente en el momento— que se ha concertado). En tales casos es posible que el comprador acepte la pérdida. Un comprador, sin embargo, me explicó cómo había evitado esa posibilidad. Si el precio había caído por debajo del que le había pagado ya al vendedor antes de la cosecha, le “suplicaría” al campesino (a quien le había hecho un favor) que aceptara el precio más bajo o que partieran la diferencia (tal ajuste se realiza entregando la diferencia en café al comprador). Sin embargo, tal ajuste no se realiza cuando el precio del café sube en el momento de la cosecha.

15). Arturo no tiene una posición oficial en la política pero es consultado a menudo por el alcalde y los dirigentes políticos locales. Las decisiones, tal como quién va a ser nombrado alcalde, dependen generalmente de su opinión.

16). Cuando Chaguito fue arrestado en sus años mozos por cortar pinos sin permiso, el papá le pidió ayuda a Arturo. Este envió una nota al teniente de puesto en el pueblo e inmediatamente soltaron al muchacho.

17). Mintz y Wolf (Mintz, 1950) dan un buen análisis resumido del compadrazgo.

Los antropólogos han comprobado que tales lazos ficticios de parentesco, como el compadrazgo, son uno de los métodos más obvios para hacerse de un protector (y para mantener la clientela). Foster, por ejemplo, escribe:

...la explotación del sistema de compadrazgo es uno de los métodos más obvios para hacerse de un protector, y los parientes ricos de la ciudad, los hacendados locales... y los tenderos... con quien uno puede tener relaciones comerciales son el objetivo corriente (Foster, 1967: 223).

Los lazos de compadrazgo, sin embargo, son solo un medio por el que se crean, mantienen y fortalecen los lazos entre el protector y el cliente. Además se incluyen los lazos familiares, los lazos de amistad y el desnivel en poderío o influencia social, económica y política. Gran parte de mi análisis sobre las relaciones entre los intermediarios y los campesinos se pueden enfocar desde el punto de vista de la relación entre protector y cliente. Existe una literatura que crece cada día, principalmente de los antropólogos aunque no con exclusividad, sobre la materia (Boissevain 1966; Foster 1967; Kenny 1960; Pitt-Rivers 1961; 137 ff; Wolf, "Kinship" 1966). También se encuentran comentarios interesantes en Huizer (Huizer 1972: 188-192).

19). Otra pulpería pequeña, abierta en 1953, apenas se mantenía porque le faltaba el capital que Pedro tenía o de su acceso al mismo, y así no podía ofrecer a los posibles clientes el fiado que Pedro concedía.

20). Algunos dicen que también perdió mucho dinero en vicios—ron, gallos, etc.

21). Manuel era sobrino de la mujer de Pedro.

22). Consciente de que la tienda no era suya, Manuel también se mostraba cauteloso y tímido para tomar medidas en grande. Se precavía de la crítica escrita que Pedro le hacía desde Nueva York o de la personal cuando venía todos los años de visita.

Parece mentira, pero en los 6 años que estuve trabajando para él nunca me hizo ni una crítica. Yo siempre le consultaba antes de hacer cualquier cosa. Cuando había un problema yo le escribía y él me mandaba a decir lo que tenía que hacer. Y eso es una gran cosa, quedar bien con su patrón. Es como quedar bien con Dios porque el patrón de uno es casi un Dios. Y el patrón mío fué Pedro.

23). El café y el ganado de Pedro —otras fuentes de capital para Pedro— quedaron a cargo de Manuel. Sin embargo Pedro recibía todas las ganancias.

24). Hay que hacer dos salvedades en cuanto a estas cifras. Entre los cafetaleros, sucede a menudo que uno puede vender unas cuantas fanegas de café a un comerciante como Puro, en tanto que vende el grueso del café a otro. Las cifras que he presentado no se consideran esto porque en las raras ocasiones en que se produjeron tales casos codifiqué al campesino en términos del comprador más importante. Así Puro, por ejemplo, compró una cantidad de café limitada a más de cuatro grandes propietarios, pero con la excepción de los cuatro grandes propietarios registrados los otros vendieron la mayoría del café a otros comerciantes. Un segundo punto es el siguiente: las cifras que se dan aquí son solo las de Jaida Arriba. Todos estos comerciantes compraban café en otras zonas además de Jaida Arriba durante el tiempo de la cosecha. Aquí empleaban el capital que le suministraban las firmas exportadoras (o en el caso de Manuel y Puro, el dinero que le conseguían Arturo y Francisco), y algunas veces emplean hasta a otros compradores más pequeños para que les compren café a base de comisión.

25). Otras tres pulperías muy pequeñas, operadas por grandes cafetaleros en distintos puntos de Jaida Arriba, se quedaban con los restantes echadores de días y pequeños propietarios— a menudo parientes o vecinos de los pulperos. Estas pulperías, sin embargo, solo concedían fiado de modo muy limitado. Cada propietario, por supuesto, compraba los artículos de la propia tienda, explicándose así la razón por la que los tres grandes propietarios considerados en la tabla le compraban a otros comercios pequeños.

26). La mayoría del café cultivado en Jaida Arriba, según debe recordarse, a fin de cuentas pasaba por las manos de los grandes compradores (Arturo, Francisco, Isidro). Eran la vía por la que los

avances de dinero de los grandes exportadores pasaban a los compradores pequeños (Manuel, Puro) y a los agricultores. Manuel y Puro vendían su café a estos grandes compradores y era este último grupo el que obtenía los mayores beneficios.

27). Públicamente, ofrecían el mismo precio, pero en privado se acababa tal connivencia. Todo gran comprador ofrecía a todo gran cafetalero un precio especial. Decían:

—El precio ahora es de \$29 la fanega. . . pero oye, entre amigos, te daré \$30. . . eso sí, no se lo digas a nadie más. . .

Pero a pesar de tales acuerdos privados, los precios raramente diferían de más de \$0.50 a \$1.50 por fanega.

