

La cultura del ahorro

en la República Dominicana

Del Situado a la banca



SUPERINTENDENCIA DE BANCOS
DE LA REPÚBLICA DOMINICANA

La cultura del ahorro

en la República Dominicana

Del Situado a la banca



Superintendencia de Bancos



SUPERINTENDENCIA DE BANCOS
DE LA REPÚBLICA DOMINICANA

La cultura del ahorro

en la República Dominicana
Del Situado a la banca

Primera edición
Octubre 2015

ISBN: 978-9945-598-00-1

Diagramación: Letragráfica

Carlos Andújar
Coordinador

Fotografías:
Augusto Valdivia
Archivo de Dagoberto Tejada
Archivo de Carlos Andújar
Imágenes LG

Dibujos:
Cristian Hernández

Depositado de conformidad con la ley.

Quedan rigurosamente prohibidas, sin autorización escrita de los titulares del Copyright, bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento, comprendidos la reprografía y el tratamiento informático, y la distribución en ejemplares de ella mediante alquiler o préstamo público.

Printed in Dominican Republic
Impreso en República Dominicana

MANIFESTACIÓN DE LA MONEDA MEJICANA

Al pueblo dominicano.

Señores, ya voy de ruta
para otra tierra lejana,
queda hoy con la batuta
la plata dominicana.

Hoy me quejo con razón
de algunos que me trajeron,
y conmigo consiguieron
una bella posición.
Ayer en esta nación
era la dueña absoluta,
pero si ha de haber disputa
y más jeringa por mí,
como yo no soy de aquí...
señores, ya voy de ruta.

El comercio, que me trajo
y me dio por alto precio,
hoy me trata con desprecio
y me mira cabizbajo.
Si me coge, es con rebajo,
rabiando y de mala gana;
y como soy mejicana
tan despreciada me miro,
que por eso me retiro
para otra tierra lejana.

¡Pobres pesos mejicanos!
después que hicieron milagros,

convirtiendo pollos magros,
en muy gordos y muy sanos,
esas almas de gitanos
los tratan con mano bruta,
y ya, como van de ruta...
en santa paz y muy sana,
la moneda ciudadana
queda hoy con la batuta.

Todos esos que importaron
pesetas agujereadas,
desteñidas y rayadas
que de otra tierra botaron.
Después que alpaís le echaron
la más solemne canana
con esa moneda insana,
ahora le hacen el fó...
pero eso, ya lo acabó
la plata dominicana.

¡Que bueiban con su basura
de plata de por allá!...
que agora tenemo acá
una monea muy sigura.
Ella... no será muy pura,
pero é dominicana,
y como ella é suidadana
aquí siempre debe etai,
sin que se la puean llebai
para otra tierra lejana.

Juan Antonio Alix
Santiago, 27 de octubre de 1897.

PRESENTACIÓN

La Superintendencia de Bancos de la República Dominicana se enorgullece al presentar a su consideración el libro *La cultura del ahorro en la República Dominicana. Del Situado a la banca*, una recopilación de ensayos de intelectuales criollos, en los cuales se aborda desde ópticas diferentes el tema del ahorro en nuestro país.

Por primera vez en el quehacer científico-académico nacional se conjugan aportes de Sociólogos, Antropólogos, Folkloristas, Historiadores y Economistas, alrededor del concepto del ahorro, en un esfuerzo de la Superintendencia de Bancos por aportar positivamente en el abordaje de este importante tema.

El ahorro es definido por los economistas como la parte de los ingresos no destinada a gastos y es una práctica humana antiquísima, existiendo diferentes formas de hacerlo y múltiples instrumentos financieros destinados a preservarlo e incrementarlo en el tiempo, como base fundamental de la inversión, la formación de capital y el crecimiento económico de las naciones, así como para mejorar la calidad de vida de los ciudadanos.

Desde una ama de casa cuando dispone de los recursos que debe asignar dentro del mes, hasta el más exigente ejecutivo cuando debe adquirir un activo de alto valor, logran más fácilmente sus objetivos si tienen el hábito o la cultura del ahorro. De forma que, tanto el ahorro, su historia, como sus particularidades, son temas de gran interés para todos los dominicanos.

El ahorro como práctica individual o colectiva, ya en primitivas aldeas, ya en urbes desarrolladas, en tiempos pasados o presentes, es una acción del hombre, una acción financiera y cultural cuyo crecimiento en nuestro país se hace presente en los Bancos Múltiples autorizados a recibir depósitos a la vista en moneda nacional, depósitos de ahorros y a plazo en moneda nacional y extranjera y a emitir títulos valores.

En adición a los bancos múltiples, los Bancos de Ahorro y Crédito están autorizados a recibir depósitos de ahorro y a plazo en moneda nacional, lo mismo que diez Asociaciones de Ahorros y Préstamos autorizadas recibir depósitos de ahorro y a plazo en moneda nacional y a emitir títulos de valores. El listado es completado por Asociaciones de ahorros y Préstamos autorizadas a recibir depósitos de ahorros y a plazo en moneda nacional y otras Corporaciones de Crédito, autorizadas a recibir depósitos a plazo en moneda nacional. Otras entidades públicas están autorizadas a captar ahorros, ellas son el Banco Nacional de Fomento a la Vivienda y Producción (BNV), hoy Banco Nacional de las Exportaciones (Bandex) y el Banco Agrícola de la República Dominicana.

Al día de hoy, sesenta y cinco (65) entidades de intermediación financiera reciben recursos del público y están debidamente autorizadas por la Junta Monetaria, de acuerdo a lo que establece nuestra Ley Monetaria y Financiera y sus reglamentos. Estas entidades están supervisadas por la Superintendencia de Bancos de la República Dominicana, como ordena el artículo 23 de la citada Ley.

El ahorro en el momento en que se edita este libro se fortalece en la República Dominicana como fruto de la confianza depositada por los ahorrantes en la estabilidad y solidez de nuestro sistema financiero, lo que se refleja en un aumento de las captaciones de RD\$85,280.06 millones de pesos, para un incremento de 9.1 %, comparado al mes de agosto del año pasado (2014).

El sistema financiero dominicano, catalizador por excelencia de los ahorrantes del país, da señales de avance y madurez, acorde con el

excelente desempeño económico del gobierno constitucional que encabeza el presidente Danilo Medina. Así lo evidencia el aumento del nivel de eficiencia del sistema en 1.71%, el crecimiento de la cartera de crédito en 6.5%.

Los dominicanos vivimos de una manera particular y nos organizamos por elementos culturales comunes que nos tipifican, como creencias, valores, religión, normas y principios, formas de gobierno, lengua, arte, comidas, etc. Dentro de estos elementos que identifican la cultura nacional, el ahorro es el protagonista de esta obra.

La Superintendencia de Bancos pone a su disposición *La cultura del ahorro en la República Dominicana. Del Situado a la banca* en el marco de las actividades conmemorativas del 68 aniversario de la institución y representa un esfuerzo encaminado a contribuir de forma holística con la investigación y la cultura financiera nacional.

Luis Armando Asunción,
Superintendente

PRÓLOGO

Con motivo del Sexagésimo Octavo Aniversario de su creación, la Superintendencia de Bancos ha querido editar una interesante obra multidisciplinaria, en la que aborda desde diferentes aristas la cultura del ahorro en la República Dominicana.

Cuando el dilecto amigo Luis Armando Asunción, Superintendente de Bancos, se me acercó para solicitarme que realizara unos comentarios sobre los trabajos que componen esta magnífica obra *La cultura del ahorro en la República Dominicana. Del Situado a la banca*, les confieso que me tomó por sorpresa, y a la vez me sentí muy honrado por esta deferencia hacia mi persona, ya que compartimos la misma visión sobre la necesidad de una mayor educación financiera en la República Dominicana.

Esta obra tiene una trascendencia histórica, ya que es la primera vez que se realiza un estudio tan amplio de las diversas formas y efectos del ahorro en esta media isla.

Una experimentada pléyade de cultores de la palabra: desde historiadores, economistas, antropólogos, sociólogos y hasta folkloristas, van desarrollando todas las características y las diferentes modalidades de cómo se fue configurando el ahorro en nuestra historia, así como su impacto económico y financiero actual.

En la República Dominicana se ha promovido la educación financiera como un elemento indispensable para una mayor inclusión del sistema financiero. A finales del año 2014, se realizó la primera En-

cuesta de Cultura Económica y Financiera, en base a la cual se elaboró la Estrategia Nacional de Educación Económica y Financiera.

Pero también a nivel regional, desde la “Conferencia Internacional sobre Educación Financiera, Progreso de las Políticas y Prácticas Globales y la Experiencia Latinoamericana” celebrada en Cartagena, Colombia en el año 2012, se ha reconocido la importancia de la educación financiera como un componente de las políticas de crecimiento efectivas, reconocidas cada vez más por los responsables del desarrollo de políticas públicas de las economías latinoamericanas, lo cual se ha traducido en el desarrollo de una serie de iniciativas destinadas a aumentar los niveles de educación financiera de la población, en ocasiones como complemento al desarrollo de programas para promover la inclusión financiera o la protección de los consumidores.

De ahí, que esta obra *La cultura del ahorro en la República Dominicana. Del Situado a la banca* resulte un aporte trascendente de la Superintendencia de Bancos para que el lector dominicano conozca en detalles, cómo se fueron desarrollando los diversos tipos de ahorros en nuestra nación.

Ocho excelentes trabajos convergen y se complementan en esta obra para ofrecer una unidad monolítica.

El primero de ellos es del historiador Orlando Inoa, quien analiza las causas y consecuencias de *el Situado en el Santo Domingo Colonial*.

Las devastaciones de Osorio ocurridas entre 1605 y 1606 aniquilaron todas las poblaciones de la parte occidental de la Isla: las ciudades de Puerto Plata, Monte Cristi, Bayajá y La Yaguana, trasladando a sus habitantes con sus pertenencias hacia el este de la Isla donde se fundaran nuevas ciudades como serían Monte Plata y Bayaguana. Esta situación generó una gran miseria “teniendo los pobladores que depender de el Situado¹ para adquirir liquidez”.

1 El situado fue una aportación de las finanzas de la monarquía española para cubrir los salarios sueldos de las guarniciones y de la burocracia coloniales en América en momentos de crisis. De acuerdo con Sánchez Valverde, el situado que percibía La

El siglo XVII fue de grave crisis económica para Santo Domingo. Las Devastaciones de Osorio, provocaron un descenso manifiesto de la actividad comercial y la elevada cantidad de cabezas de ganado se redujo en forma notoria, a lo cual se agregó la emigración de innumerables familias. Hubo también para 1606, según refiere el Profesor Juan Bosch citando a Valverde, grandes enfermedades epidémicas, como fueron la viruela, sarampión y disentería que causaron grandes estragos “entre los negros y pocos indios que quedaban”, a tal grado que no dejaron manos que cultivasen la tierra”.²

Pero lo más grave del asunto era que la situación se empeoraba precisamente por la falta de *el Situado*, que dejó de llegar por esos años a Santo Domingo. “Los Derechos Reales se redujeron a nada; porque ni había ramos del comercio de que cobrarlos, ni persona que se hallase en estado de pagar contribución. En una palabra, la Real Hacienda no tenía más ingresos que las pocas resmas de Papel Sellado que podían consumir cuatro vecinos pobres, y otras tantas Bulas, que sumaban la religión y la piedad...”³

Como podemos observar, los prolongados retrasos del *Situado* restringieron significativamente la liquidez recurriendo los pobladores al *trueque* para algunas transacciones.

El trabajo de Orlando Inoa reafirma que, sin importar el momento histórico, las regulaciones y medidas que limitan el comercio y la producción tienen un efecto negativo sobre la actividad económica y el bienestar en general.

Por su parte, la antropóloga Tahira Vargas García nos presenta en su artículo *Algunas prácticas de ahorro en la cultura popular. Mirada antro-*

Española era de 250.000 por año.

2 Bosch, Juan: *Composición Social Dominicana*, 2a. edición. Editora Arte y cine, 1970, pág. 88.

3 Antonio Sánchez Valverde: *Ideal del Valor de La Isla Española*. Edición anotada por Emilio Rodríguez Demorizi y Fray Cipriano de Utrera. Editora Nacional, Santo Domingo, República Dominicana, 1971, págs. 113-4

pológica un interesante análisis del vínculo entre la percepción de los estratos pobres sobre el bienestar y las modalidades de ahorro.

La Dra. Vargas plantea cómo la adquisición de electrodomésticos tiene una “multifuncionalidad”, al tener un valor de uso y ser un instrumento de ahorro, por la posibilidad que ofrece a su adquiriente, de que en momento de una necesidad familiar pueda utilizarlo como prenda y entregarlos a las casas de empeño por una suma convenida.

Otros de los instrumentos de ahorro, de la sabiduría popular, son los gremios de *ayuda funerarias, las rifas y el “fiao”*. Conforme lo afirma la Dra. Vargas, este tipo de ahorro está sustentado en relaciones de confianza y reciprocidad.

Esta importante antropóloga dominicana define *el fiao* como “un sustrato cultural de crédito de confianza, se fía a la persona que no tiene dinero efectivo en su demanda del servicio o compra de un artículo, se registra su deuda para que pague cuando pueda”. Es definitivamente una constante de sobrevivencia en la vida cotidiana del barrio: colmados, farmacias, polleras, salones de bellezas, ventorrillos, entre otros.

Estas modalidades de *ahorros populares*, se complementan con *el san*, un “Ahorro de Origen Africano”, cuyas explicaciones sobre su manejo, implementación y configuración nos vienen de las manos del antropólogo e historiador Carlos Esteban Deive, quien en un breve pero sustancioso trabajo nos brinda esas peculiaridades.

El san, que consiste en “una caja o fondo común integrada a base de cuotas semanales, quincenales o mensuales en que intervienen varias personas, generalmente emparentadas o conocidas”, se arraigó en la Isla desde la llegada de los esclavos negros a la colonia de Santo Domingo perdurando hasta nuestros días, generalmente organizados por las mujeres de bajo o medio nivel económico.

Como bien explica Deive: “la iniciadora del san se encarga de recoger las cuotas, tanto como el número de miembros que lo forman, constituidas por una suma de dinero establecida de antemano,

y tiene el privilegio de ser la primera en recibir el valor total de lo recaudado”.

El sistema además de estimular una forma de ahorro, facilita a quien lo organiza disponer de inmediato de una cantidad “con que enfrentar una necesidad perentoria e ineludible o montar un pequeño negocio”.

En el transcurso de este magnífico artículo de Deive apreciamos las razones por las que “el san” sobrevive hasta la actualidad, como un ahorro informal, que no lleva contabilidad, ni cobra intereses, basado en la confianza y la seguridad de que su dinero no se pierde.

Como hemos podido advertir, *el san*, unido a otras actividades como *el fao* y *las rifas*, si bien nos identifican como sociedad y han permitido a más de un dominicano y dominicana cubrir sus necesidades de financiamiento en un momento específico, no son un factor de cambio de la condición de pobreza de la familia y poco contribuyen a mejorar la distribución del ingreso.

Es pertinente señalar que, por sus implicaciones económicas, la desigualdad del ingreso y la falta de oportunidades son elementos relevantes para los diseñadores de política.

La tendencia hacia una mayor concentración del ingreso amenaza las posibilidades de crecimiento económico al generar tensiones sociales que limitan la inversión y la productividad en la economía, tal y como lo evidenciara la denominada *primavera árabe*⁴ del año 2011.

En otro interesante artículo de esta obra, titulado “Monte de Piedad, Casas de Empeño y Compraventas”, el antropólogo Carlos Andújar Persinal realiza una interesante investigación sobre la importancia de estas entidades en el desenvolvimiento financiero de las familias de bajo recursos. Desde la implantación en Roma de Monte Piedad

4 La primavera árabe se refiere a las protestas democráticas que surgieron de forma espontánea y se extendieron por todo el mundo árabe en 2011. El movimiento se originó en Túnez en diciembre de 2010 y rápidamente se apoderó de Egipto, Libia, Siria, Yemen, Bahréin, Arabia Saudita, y Jordania.

en 1539 por el Papa Pablo III hasta la trascendencia actual en República Dominicana.

Asimismo, el folklorista Dagoberto Tejeda nos relata los diversos tipos de ahorros tradicionales de la creatividad popular, cuando por ejemplo en los campos y ciudades dominicanas se guardaban en “botijas”, altas sumas de dinero y se enterraban en los sembradíos o debajo de los mosaicos de las residencias urbanas.

Por otra parte nos encontramos con el trabajo *Importancia del Financiamiento en el Crecimiento Económico*, elaborado por el economista Jaime Aristy-Escuder, quien analiza la relación entre el crecimiento y el sistema financiero.

En este interesante documento, Jaime Aristy-Escuder realiza una vasta revisión de la literatura existente y estudios empíricos que sustentan que: “el sector financiero es una pieza clave para el desarrollo económico (...) medidas que promuevan el desarrollo del sistema financiero pueden reducir la pobreza en la sociedad”.

Para el caso dominicano, el Dr. Aristy presenta los resultados del estudio sobre el impacto del acceso al financiamiento a las pymes, los que no difieren de la experiencia internacional. El acceso al crédito tiene un impacto positivo en las pymes dominicanas y aumenta 1.5 veces la probabilidad de éxito de la empresa.

Otro estudio bien sustentado es el titulado *Educación e inclusión financiera, algunos apuntes sobre su Interrelación en la República Dominicana*, el cual fue elaborado por el analista financiero Alejandro Fernández, quien trata en el referido estudio la relación positiva entre la inclusión y la educación financiera. Una mayor educación financiera aumenta la preferencia por el uso de los servicios financieros, lo que a su vez amplía la capacidad de crecimiento de la economía.

Si bien las políticas para lograr una sociedad más inclusiva varían conforme al país que se trate, existe consenso sobre la importancia de implementar las políticas orientadas a una mayor inclusión y educación financiera. No menos importantes son las reformas para aumen-

tar el capital humano, desarrollar habilidades y adoptar un sistema tributario más progresivo.

Concuerdo con lo externado por analistas del FMI⁵ quienes indican que es responsabilidad de los diseñadores de política la implementación de acciones que promuevan la igualdad de oportunidades para aumentar el poder adquisitivo de los pobres, sin que esto menoscabe la clase media.

Esta obra que hoy la Superintendencia de Bancos pone en sus manos, es un excelente estudio que nos permite conocer en detalle las diversas modalidades de ahorro (formal e informal) que han existido en la República Dominicana, la cual permitirá a los investigadores, estudiantes y público en general, acceder a un texto que además de rico en informaciones históricas y de fácil lectura, tiene la peculiaridad de analizar a profundidad el impacto del ahorro en las finanzas y la economía de nuestra nación.

En tal sentido, recientemente, el Premio Nobel de Economía 2001, Joseph Stiglitz recomendó que “se fomente el ahorro, ya que promover el crecimiento, la igualdad y la seguridad mediante éste es la mejor alternativa para el desarrollo de un país, *y sobre todo, si existe desigualdad*”.

Por lo tanto, esta extraordinaria obra permitirá un rápido entendimiento de la importancia de la inclusión y educación financiera para la sostenibilidad del crecimiento. En base al conocimiento, cada lector -participante del mercado financiero- podrá entonces ser parte del cambio y promover las mejores prácticas para el mejor uso de los recursos financieros.

Con la publicación de esta obra, definitivamente la Superintendencia de Bancos complementa las acciones que se están llevando a cabo para aumentar y mejorar los conocimientos financieros de la población dominicana.

5 *Causas y Consecuencias de la desigualdad del ingreso: Una Perspectiva Global*. Elaborado por Era Dabla-Norris, Kalpana Kochhar, Frantisek Ricka, Nujin Suphaphiphat, y Evridiki Tsounta. Fondo Monetario Internacional. Junio 2015.

Mis congratulaciones al amigo Luis Armando Asunción, Superintendente de Bancos, por esta feliz iniciativa con la que podemos celebrar estos 68 años de una entidad que ha realizado grandes aportes al crecimiento, estabilidad e idoneidad del sistema financiero nacional.
¡Enhorabuena!

Lic. Héctor Valdez Albizu
Gobernador del Banco Central

1

EL SITUADO EN EL SANTO DOMINGO COLONIAL

Orlando Inoa

LAS DEVASTACIONES COMO ANTECEDENTES DE EL SITUADO

En la segunda mitad del siglo XVI el contrabando se convirtió en la actividad comercial más importante en la llamada Banda del Norte de la isla de Santo Domingo. Su popularidad fue tal que esa actividad involucraba tanto al simple campesino como a los representantes locales de la autoridad colonial. Tan importante fue el contrabando que toda la producción de la zona, que consistía en cuero de res, cera, miel, caoba y otros productos tropicales, se les vendía a contrabandistas franceses, ingleses, holandeses y portugueses, quienes en cambio suministraban tanto los productos de uso diario como tela, whisky, manufacturas de todo tipo, así como los esclavos necesarios para continuar con la producción.

Los puertos marítimos preferidos para realizar estos intercambios con los extranjeros eran los de Puerto Plata, Monte Cristi, Bayajá y La Yaguana, todos en la Banda del Norte, donde el comercio ilegal llegó a tener un carácter regular y contó siempre con la anuencia y complicidad de las autoridades locales. Los propietarios de los hatos ganaderos radicados en la zona aledaña a estos puertos preferían llevar sus mercancías hasta esos lugares y negociar con los contrabandistas en lugar de transportarlas a la ciudad de Santo Domingo para venderlas a España a través de la Casa de Contratación. Razones muy

comerciales ilícitas, que incluyó trasiegos de Biblias luteranas en contravención con la oficial religión católica del imperio español. Esto último tuvo gran repercusión en la Corona española que no estaba dispuesta a tolerar la penetración cultural y religiosa luterana con la introducción de estas Biblias protestantes, lo que arrastraba, en la lógica del imperio, la prédica de una «nociva» práctica religiosa, que cada vez más se popularizaba en esa región.

En el año 1605 una draconiana medida del rey Felipe III de España vino a cercenar este mal. Se ordenó a Antonio de Osorio, entonces gobernador de la isla la Española, a despoblar la parte occidental de la misma y trasladar a sus habitantes hacia el oeste, en la cercanía de la ciudad de Santo Domingo. Esta política de «despoblación y tierra arrasada» trajo dos terribles consecuencias a la isla: la bancarrota financiera de la colonia al verse sus autoridades imposibilitadas de recaudar los fondos necesarios para el sostenimiento de burocracia colonial (lo que fue pírricamente subsanado con el auxilio de El Situado); y, segundo, la llegada de extraños a la isla de Santo Domingo, asentados primero en la adyacente isla de la Tortuga y luego en tierra firme, que dieron origen a la colonia francesa de Saint Domingue y luego a la República de Haití. Este ensayo se referirá a la primera de estas consecuencias.

LA POBREZA SE EXPANDE EN SANTO DOMINGO

Poco después de las despoblaciones, ocurridas entre los años 1605 y 1606, y como consecuencia de las mismas, la producción agrícola y pecuaria de la colonia colapsó estrepitosamente. Esta desarticulación se produjo, entre otros factores, porque tanto la siembra del tabaco como la cría de ganado, ambas actividades comerciales de primer orden en la región, fueron prohibidas en los territorios devastados (la mayor parte de la isla) quedando los mismo sin producción económica importante. Aunque algunos años más tarde estas prohibiciones fueron levantadas, los efectos que provocaron en la endeble economía de la colonia fueron demoledores.

La despoblación (al ocurrir las devastaciones hubo muertes y emigración a otras islas del Caribe) y el empobrecimiento en Santo Domingo se produjeron de una manera acelerada después de ocurridas las devastadoras medidas de Osorio. Para este último caso la pobreza se acentuó con tanta vehemencia que ya para el 1608 no se podía pagar los sueldos de la Real Audiencia, y, como ejemplo del primer caso, la disminución de habitantes alcanzó un ritmo tan veloz que dice Antonio Sánchez Valverde que para el 1614 una guarnición de doscientos hombres era suficiente para la defensa de toda la Isla. El texto *Historia Dominicana* (Letragráfica, 2013: 1676) de Orlando Inoa nos da una panorámica de lo terrible que fue la miseria a partir de las devastaciones: «Los ejemplos de la miseria que arrojó a la colonia a lo largo del siglo XVII son extensos, afectando incluso a la práctica religiosa. Dice Palm (*Los monumentos arquitectónicos*: 129) que había tan pocos recursos para administrar la catedral que el Santísimo Sacramento se alumbraba con manteca de puerco. En la relación al rey que hace el arzobispo Domingo Fernández Navarrete hace saber que para el 1679 la ciudad de Santo Domingo tenía unas 3 mil personas de confesión pero que ‘la tercera parte de estas no oyen misa por falta de vestido’ y por fray Cipriano de Utrera sabemos que cuatro años después los servicios religiosos se pagaban en especies (frutos o animales) al carecerse de dinero y que «muchas mujeres españolas eran tan

«En el año 1605 una draconiana medida del rey Felipe III de España vino a cercenar este mal. Se ordenó a Antonio de Osorio, entonces gobernador de la isla la Española, a despoblar la parte occidental de la misma y trasladar a sus habitantes hacia el oeste, en la cercanía de la ciudad de Santo Domingo».

[Dibujo de Joaquín de Alba para el libro de Ramón Marrero Arísty *La República Dominicana*]

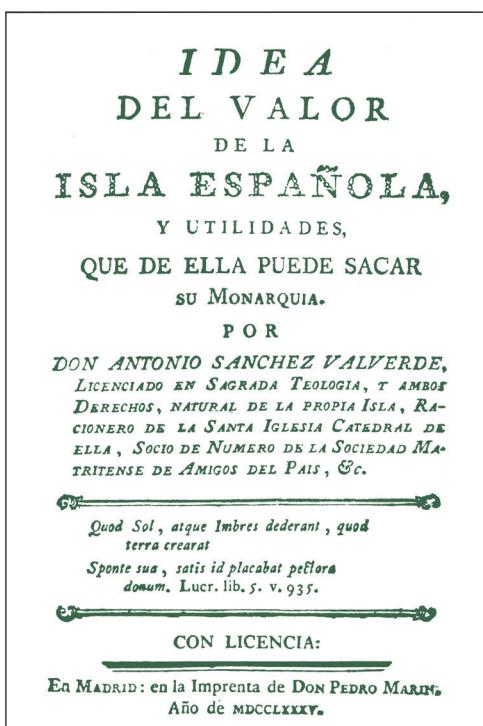


pobres que para cumplir con los preceptos de la Iglesia se valen de pedir vestidos prestados, y les es difícil hallarlos en Semana Santa y en la Pascua siguiente, por usar entonces sus dueños de ellos». Incluso no había harina ni para hacer hostias».

La pobreza que se generalizó en toda la colonia de Santo Domingo fue tal que dos años después de las devastaciones la Real Audiencia de Santo Domingo debido a insuficiencia en las recaudaciones en las rentas no había alcanzado a completar los fondos para pagar a sus funcionarios por lo que la Corona ordenó enviar el faltante desde México. Más adelante, en el 1614, se ordenó que también desde ese lugar se situasen por el tiempo de cuatro años los sueldos de los 200 hombres que se tenían de guarnición en Santo Domingo para perfeccionar con su vigilancia el hecho de la despoblación de la Banda del Norte. También se incluyó en El Situado el pago del Clero. Toda la bonanza económica producida antes de las devastaciones por las exportaciones de mercancías,

legales o a través del contrabando, había sido sustituida ahora solo por el dinero aportado por El Situado. Este hecho no pasó desapercibidos a los ojos escudriñadores de Antonio Sánchez Valverde, por lo que en su obra *Idea del valor de la Isla Española* escribió que para ese momento la miseria pública fue tanta y tal la escasez de moneda que se tuvo que traer cada año dinero para pagar los sueldos de los funcionarios.

A partir del siglo XVII, y por un largo periodo de tiempo, la principal fuente de abastecimiento monetario de la colonia fue El Situado, dinero que anualmente llegaba desde el virreinato de Nueva España (localizado en América del Norte y establecida por la Corona española durante su dominio en el Nuevo Mundo, entre los siglos XVI y XIX, etapa conocida como período colonial de México) para ser administrado por la Real Hacienda de Santo Domingo. Los orígenes de el Situado en la historia colonial dominicana se remontan al 1608 cuando la economía de la Española hizo su primera gran crisis a



A finales del siglo XVIII Antonio Sánchez Valverde escribió el libro *Idea del valor de la Isla Española* donde no solo describió ampliamente la economía colonial de entonces sino que abordó a profundidad el origen y consecuencia de El Situado.

raíz de las devastaciones. A mediados del siglo XVIII esta remesa llegó a amontar el 60% del estipendio público que se empleaba básicamente en el pago del gobernador, los funcionarios de la Audiencia y el ejército.

¿Qué era *EL SITUADO*?

El Situado era el dinero que la corona de España dispuso enviar desde México para sufragar los gastos de la Colonia de Santo Domingo. Llegaba de manera inconstante, pues no solo dependía de la disponibilidad de dinero de la Corona, sino también de la estabilidad de la zona, ya que la región del Caribe se volvió peligrosa con la presencia de piratas y ladrones de mar. Para transportar El Situado con cierta garantía de éxito se requería de custodia militar marítima por parte de España, lo que elevaba considerablemente el costo administrativo de ese envío.

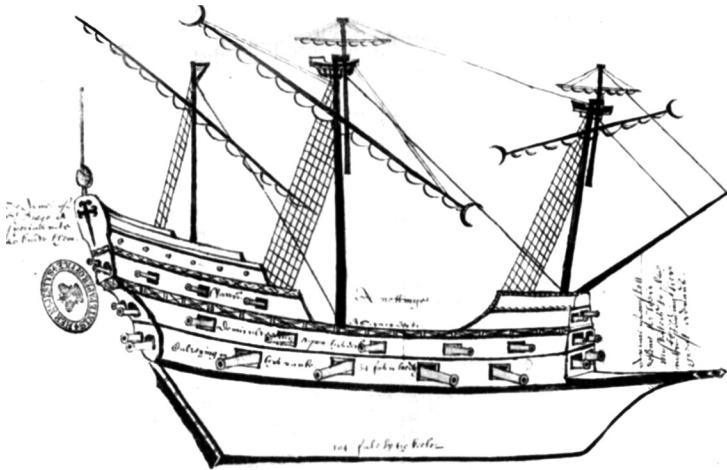
El Situado se inició en Santo Domingo cuando una Real cédula del 23 de junio de 1608 enviada al Virrey de México le instruía para que dé orden a los oficiales reales de su dominio a que entreguen a los de Santo Domingo lo que faltare en las Cajas de éstos para completar el salario de los ministros de la Audiencia, en conformidad con los autos que hicieren y enviaren sobre la materia. Programado inicialmente como una medida provisional se siguió trayendo por muchos más años que lo originalmente se había previsto, llegando la isla a depender exclusivamente del mismo hasta finales del siglo XVIII.

Aunque originalmente El Situado estaba pautado a venir desde México, indistintamente lo hizo desde Panamá o Cartagena, pero invariablemente lo hacía utilizando la vía de La Habana. Un ligero cambio se produjo a finales del siglo XVIII cuando la partida de El Situado se llevaba desde La Habana hacia Puerto Rico, desde donde se enviaba a Santo Domingo. Para finales del siglo XVIII los gastos de la administración colonial ascendían a algo más de 400 mil pesos de los cuales solo la mitad se recaudaba en esta isla a través del pago del diezmo, las aduanas, el almojarifazgo, permisos de entrada de esclavos, venta de oficios, papel sellado y otros impuestos. El resto se cubría con el dinero proveniente de El Situado.

Dice Ibarra (*De súbditos a ciudadanos*, III: 132) que «la única asistencia que recibiría la isla de la metrópolis consistiría en el situado, para que siguiera cumpliendo el papel estratégico de defensa de las rutas marítimas españolas en el Caribe».

OPERATIVIDAD DE EL SITUADO

En una primera fase El Situado vino a completar el pago de la burocracia real en Santo Domingo, pero pronto abarcó otros renglones. El Situado, que en un principio solo era el caudal anual con que el rey pagaba a los ministros de la Audiencia, pronto abarcó asignaciones al clero para el complemento del ramo de diezmos, a las tropas, la



FRAGATA ESPAÑOLA

Fragata española armada destinada a la custodia de los tesoros de Indias, según versión de un espía inglés en tiempos de la reina Isabel [Fuente: Orlando Inoa, *Historia Dominicana*: 190].

construcción de fortificación (como el caso de la muralla de la ciudad) y gastos para preparativos de guerra.

La presencia de El Situado en la ciudad de Santo Domingo era vital para su economía porque de ese dinero dependía la vida de la Colonia. El Situado era la única ocasión en que los vecinos de Santo Domingo tenían la oportunidad de manejar monedas aunque fuera por unos cuantos días. Por muchos años fue la única fuente fija de ingresos para hacer frente a los gastos administrativos, públicos y eclesiásticos en la Colonia.

El Situado generalmente llegaba a Santo Domingo con retrasos, lo que ocasionaba graves trastornos al normal desenvolvimiento de la colonia y afectaba grandemente al comercio. En el tiempo en que la población no recibía el dinero de El Situado, se vivía mayormente del trueque en una especie de economía natural. Esta falta de dinero provocó que en el 1757 se produjera un levantamiento en la guarnición de Santo Domingo en protesta por pagas atrasadas que amontaban los veintiocho meses (Sevilla Soler, *Santo Domingo, tierra de frontera*: 226). Esta amenaza se había producido más de una vez.

MONEDAS DE EL SITUADO



Arriba: Moneda de dos real de plata acuñada en el siglo XVIII en la ceca de Potosí y Lima durante el reinado de Carlos III (1759-1788) de España. La moneda presenta en el anverso el escudo de España usado durante el siglo XVIII, con castillos y leones rampantes; en el reverso se observa dos hemisferios sobre ondas de mar, coronados y flanqueados por las Columnas de Hércules. A este tipo de monedas se les conoce con el nombre de: «monedas de dos mundos» o «columnarias». Debajo: Moneda de ocho real del Virreinato de Nueva España. Presenta la efigie de Felipe V de España (1683-1746).

Monedas de este tipo fueron las que se recibieron en Santo Domingo durante El Situado que provenía de México.

La situación se complicaba aún más si la Real Hacienda incurría en gastos extraordinarios, como gastos de guerra, por lo que en ese caso, para subsanarlo, debía de acudir a préstamos de particulares. Uno de los más conspicuos prestamistas al erario público para entonces lo era Rodrigo Pimentel, a quien Manuel A. Peña Batlle (*La isla de la Tortuga: 196*) llamó «bribón contrabandista, usurero, rico y sobornador», pero

no por eso dejaba de ser quien controlaba el poder político en la colonia, aún por encima de las autoridades competentes

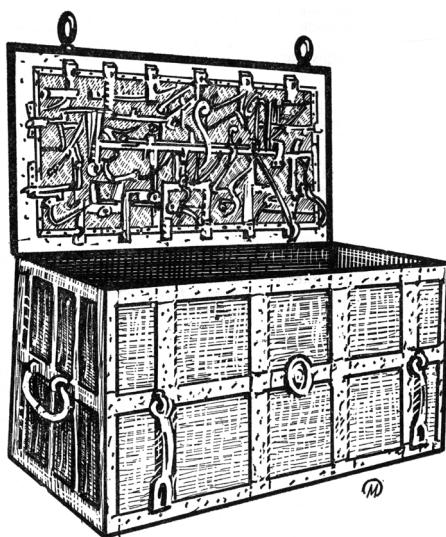
La llegada de El Situado era de importancia vital para todos los habitantes de Santo Domingo y así se reflejaba en los festejos que se organizaban a la llegada del barco que lo transportaba a la isla: «Al atravesar [El Situado] las puertas de la ciudad el maestro de la plata que era quien lo transportaba, se anunciaba con repique de campanas y los habitantes de la Capital salían de sus casas a recibirlo con gran alborozo ya que pensaban que con él llegaba la solución a la escasez de plata y moneda corriente en la parte española de la isla». Juan Bosch, en *Composición Social Dominicana*, citando a Sánchez Valverde, dice que «La Real Hacienda no tenía más ingreso que las pocas resmas de Papel Sellado que podían consumir cuatro vecinos pobres, y otras tantas Bulas, a que animaban la religión y la piedad», pero que como eso no alcanzaba para «mantener un Presidente, un Tribunal Real, una Mitra, un Cabil-

do y hacer los reparos públicos indispensables, fue menester que el Soberano comenzase a enviar anualmente de México caudales suficientes para atender a esos gastos». La miseria fue tanta y tal la escasez de moneda, dice Bosch siguiendo a Sánchez Valverde, que la mayor fiesta de Santo Domingo era la llegada de El Situado, a cuya entrada por las puertas de la Ciudad (capital) se repicaban todas las campanas y causaba universal regocijo y gritería.

Una vívida descripción de la llegada de El Situado nos la ofrece fray Cipriano de Utrera: «...en llegando a la bahía de Ocoa en salvamento y sabido en la ciudad, el júbilo era insólito, la gente se preparaba para ver la entrada de recuas de mulos con las cajas de dinero, los chiquillos y mozalbetes se adelantaban por el camino con palmas de coco y ramos en las manos: la murga (si algún regocijado pagaba) recibía a los recién llegados animalitos con alegras aires, repicábanse las campanas de todas las iglesias y ermitas, y consecutivamente, entre bailes y otros alborozos por todas partes,

los acreedores por la suya ajustaban sus cuentas para darse algún respiro en regalos, mientras que los tramposos ideaban planes para gozar de la vida como si nada debiesen. La entrada de los mulos en la ciudad se parecía fiesta general de la mayor importancia, incluidas las mismas fiestas reales y aún sobre ellas, en cuento a la satisfacción de los vasallos de la Corona».

Para los pauperizados habitantes de la isla de Santo Domingo la llegada de El Situado era la única oportunidad de obtener circulante monetario, imprescindible para adquirir productos básicos para la subsistencia. Hasta que El Situado no llegara no había otra manera de obtener dinero, por lo que había que ingeniársela para prescindir de él. Por supuesto, de inmediato que llegaba este dinero se producía una reactivación de todos los tipos de negocios, incluyendo a aquellos de poca monta. En todo el siglo XVII y el siguiente, la ciudad de Santo Domingo era muy poco poblada y los campesinos que tenían labranzas, sobre todo los que estaban localizados al norte de la ciudad, así como ganaderos, avicultores, pregoneros y demás pequeños comerciantes de zonas aledañas, bajaban en piraguas y pequeñas canoas por el río Isabela y Ozama, o se trasladaban a lomo de mulos, con petacas de carbón, carne salada, verduras, miel, y cuantos otros productos que pudiera ser demandado por una población ávida de todo, a realizar ventas en improvisados mercados en los alrededores de la puerta de Don Diego. Los habitantes de la ciudad se aprovisionaban de viandas y comestibles, así como de artesanías, que pagaban con el dinero fresco de El Situado, dinero este que a su vez era invertido por estos pregoneros para abastecerse de otro tipo de mercancías que necesitaban, hasta que ese dinero terminaba su ciclo de circulación acaparado en manos de los grandes comerciantes y prestamistas. Así se producía el término del reavivamiento comercial que generaba El Situado, que duraba pocos días, o quizás semanas, cayendo el comercio en un marasmo total y la vida cotidiana en una autarquía hasta que se hiciera presente el próximo Situado. Era un ciclo vicioso de pobreza y limitaciones.



ARCA DE LAS TRES LLAVES PARA EL SITUADO

«...en llegando a la bahía de Ocoa en salvamento y sabido en la ciudad, el júbilo era insólito, la gente se preparaba para ver la entrada de recuas de mulos con las cajas de dinero, los chiquillos y mozalbetes se adelantaban por el camino con palmas de coco y ramos en las manos: la murga (si algún regocijado pagaba) recibía a los recién llegados animalitos con alegras aires, repicábanse las campanas de todas las iglesias y ermitas, y, consecutivamente, entre bailes y otros alborozos por todas partes, los acreedores por la suya ajustaban sus cuentas para darse algún respiro en regalos, mientras que los tramposos ideaban planes para gozar de la vida como si nada debiesen. La entrada de los mulos en la ciudad se parecía fiesta general de la mayor importancia, incluidas las mismas fiestas reales y aún sobre ellas, en cuento a la satisfacción de los vasallos de la Corona».

Fray Cipriano de Utrera, nota al libro de Antonio Sánchez Valverde, *Ideal del valor de la Isla Española*. Ciudad Trujillo, Editora Montalvo, 1947, p. 116.

[Fuente: Orlando Inoa, *Historia Dominicana*: 205]

La situación se extremaba cuando El Situado, que se suponía anual, tardaba mucho más tiempo de lo normal en llegar. En algún momento duró hasta ocho años sin venir, lo que hacía la vida en la colonia más que invivible.

Dice Sáez («Visión de la Iglesia dominicana»: 48) que el situado también afectó a la Iglesia: «La dependencia de todas las instituciones coloniales de un subsidio estatal adicional, —el codiciado e inseguro ‘situado’ de las vacantes de México—, trajo como secuela casi inevitable la relajación de las costumbres y de la disciplina regular y que la Iglesia no pudiese atender debidamente las instituciones de misericordia, incluyendo los hospitales. Por la misma razón, no debe resultar extraño

CUADRO 1
 LOS TOTALES DE LOS SITUADOS ENVIADOS DESDE LA
 CAJA REAL DE MÉXICO A LOS PRESIDIOS GRANCARIBE-
 ÑOS CON LA DIVISIÓN POR DÉCADAS

Años	San Agustín	La Habana	Santo Domingo	Puerto Rico	Santiago de Cuba	San Martín	Total
1600-	586981	752070	44642	466182			
1609	31.73%	40.66%	2.41%	25.20%			1849875
1610-	635308	680524	119022	400343			
1619	34.62%	37.08%	6.49%	21.81%			1835197
1620-	657199	761794	153246	411649			
1629	33.13%	38.40%	7.72%	20.75%			1983888
1630-	538003	1061903	287842	465503		256649	
1639	20.61%	40.69%	11.03%	17.84%		9.83%	2609900
1640-	230926	775733	3943	115694	53250	263765	
1649	16.00%	53.75%	0.27%	8.02%	3.69%	18.27%	1443311
	2648417	4032024	608695	1859371	53250	520414	
<i>Total</i>	27.24%	41.47%	6.26%	19.13%	0.55%	5.35%	9722171

FUENTES: Hoffman, *The Spanish Crown*; Sluiter, *The Gold and Silver y The Florida Situado*; López Cantos, *Historia de Puerto Rico*. Archivos: Archivo General de la Nación, México (en adelante AGN): AGN, *Archivo Histórico de Hacienda*, v. 472 exp. 45 y 46, v. 877 y v. 1049; AGN *Indiferente Virreinal*, caja 3271 exp. 006; Archivo General de Indias, Sevilla (en adelante AGI): AGI, *Contaduría*, leg. 784B, 886, 888, 1057, 1059, 1061, 1062, 1078 y 1079; AGI, *Santo Domingo*, leg. 852; AGI, *México*, leg. 38 y 42.

[Fuente: Rafal Reichert, «El Situado novohispano»: 58]

que en ese mismo siglo aparezca el negocio de la usura entre algunos eclesiásticos, sin que falte el prestamista que cree lavar su conciencia erigiéndose en indiscutible patrón de un convento de religiosas». En este último caso, dice Sáez, «se trata del ‘usurero más rico de la colonia’, el contador, regidor y empresario Álvaro Caballero Bazán (c. 1507-1571), fundador y protector del convento de clarisas, a quien sucedería en esos menesteres su biznieto, el capitán Rodrigo Pimentel».

ESPECULACIÓN PRODUCIDA POR EL SITUADO

A partir del 1608 la vida económica de la colonia dependía de la llegada de El Situado y durante casi todo el siglo XVII Santo Domingo no tuvo más moneda que la que se obtenía a través de ese mecanismo de auxilio. Tras su llegada se producía un florecimiento en el comercio que se extinguía cuando el dinero terminaba acaparado por la oligarquía comercial que no pasaba de unas pocas familias que por demás eran los dueños de las tierras, los ganados, los ingenios, los esclavos y el comercio. En algunos casos miembros de esta oligarquía se encontraban incrustados en la burocracia real, lo que les daba mayor facilidad para controlar el comercio que incluía los pocos productos de exportación, así como también la venta de las escasas manufacturas que llegaban legal o clandestinamente al puerto de Santo Domingo. Esto constituía un ciclo vicioso, pues la mayoría de la población vivía atada a una cadena de deudas con ese sector oligarca que se revertía en menor capacidad económica para el momento en que se producía la llegada del próximo dinero de El Situado. Muchas veces cuando se producía el retraso en el pago de El Situado, las autoridades oficiales se veían obligadas a recurrir a préstamos particulares, que eran miembros de esa oligarquía especulativa.

EL SITUADO Y LA PIRATERÍA EN EL CARIBE

Aunque se había determinado que sería el virreinato de Nueva España (México) quien facilitaría El Situado a Santo Domingo no siempre ocurrió así. Por un tiempo en lugar de México se despachaba de Cartagena, como también en otro momento se llegó a enviar desde Panamá.

El gran problema de El Situado fue su inconstancia en llegar a Santo Domingo debido, la mayoría de las veces, a la peligrosidad de transportar riquezas en la zona del Caribe, entonces infectada de piratas. Contrario al deseo de la Corona española de aplicar una política de *mare clausum*, el continente americano no fue por siempre de

su exclusividad. Desde el mismo momento del descubrimiento, marinos al servicio de otras naciones se presentaron en estas tierras. Los primeros piratas que aparecieron en el Caribe fueron los franceses, seguidos por los ingleses y los holandeses. Movidos por la norma de que era más fácil pillar las riquezas españolas en el mar que en tierra (sobre todo cuando ya se sabía que la bravura que demostró España en la defensa de sus posesiones en tierra no fue lo mismo en el mar), el Caribe se convirtió en la ‘tierra de nadie’ donde España proporcionaba el botín. A partir de 1630 llegaron a las costas del Oeste de la isla de Santo Domingo los primeros franceses de lo que después sería la increíble sociedad de piratas y bucaneros. Para estos ladrones de mar, el transporte de El Situado era una de sus presas favoritas.

PUERTO RICO. LA ÚLTIMA ETAPA DE EL SITUADO

Para finales del siglo XVIII el Situado que se destinaba a Santo Domingo empezó a llegar vía Puerto Rico. Pero con esto la situación no mejoró para la más antigua colonia española en América sino que empeoró, pues muchas veces el envío permanecía retenido en Puerto Rico debido a la intensa actividad de los corsarios ingleses en el Mar Caribe, que no dejaban cruzar el correo entre las islas españolas sin grandes peligros.

Así sucedió en abril de 1798, en el ocaso de la llegada de El Situado a Santo Domingo, después de una larga espera del mismo. El Gobernador Joaquín García, avergonzado, declaró que «jamás me he visto más comprometido ni desairado, habiendo de confesar que hace un año que estamos situado, pasándolo la tropa miserablemente». En septiembre de ese año, decía García, la situación seguía igual, con la tropa «desnuda y exasperada», situación esta que todavía se mantendría hasta fin de año, pues en noviembre de 1798 el Gobernador español seguía escribiendo que «el gobierno se ve cada vez más angustiado, agobiado y reducido la extremidad de no tener de quien valerse, sacando de sí unos recursos que a mí mismo me admira cuando contemplo mi cons-

titución», pues ya hacía casi dos años que los situados no llegaban y la guarnición de Santo Domingo, reducida a 1,320 hombres, se mostraba violenta «fuera de su primitivo destino, en un país cedido y nada lisonjero». En noviembre de 1799 llegaron finalmente varios buques de la Real Armada española con los Situados atrasados de los últimos años que ascendían a la suma de un millón y ciento catorce mil pesos. En estos buques se embarcaron los miembros de la Real Audiencia y sus familiares, quedando el Gobernador sólo con las últimas tropas de la guarnición de Santo Domingo, que apenas ascendían a 1,165 hombres, sin contar la oficialidad y el Estado Mayor que quedaban en último turno para salir de Santo Domingo.

EL SITUADO EN LA HISTORIA COLONIAL DOMINICANA

El Situado fue la respuesta de la Corona española a las consecuencias negativas de su decisión de despoblar la Banda del Norte de la isla la Española. Esta medida señalaba claramente la incapacidad de la colonia de Santo Domingo para solventarse por sí sola. Iniciado como una medida de excepción, no se pudo prescindir de El Situado en toda la vida colonial de Santo Domingo. Oficialmente El Situado estuvo llegando, en forma ininterrumpida pero arrítmica, hasta el año 1798 cuando se traspasó la colonia española de Santo Domingo a Francia (medida ejecutada por Toussaint L'Ouverture en el 1801). Cuando volvimos a ser colonia española en el período conocido como la España Boba (1809-1822), la situación económica de la colonia era tan calamitosa como la época en que se aplicó El Situado por primera vez. Es como si se dijera que El Situado fue el medidor de nuestra pobreza colonial. Para esa época se tuvo que recurrir a algunos remanentes de dinero, tal cual como en la época en que se traía El Situado. Así lo señala Ibarra (*De súbditos a ciudadanos*: III: 218).

Las milicias dominicanas, que tan prominente papel desempeñaron en la guerra contra los franceses, se encontraban a «casi desnudos, descalzos y reducidos a la triste ración de carne y pan, único

socorro con que se les puede asistir porque La Real hacienda está enteramente exhausta de caudales y sin poder valerse de recursos en un país tan lastimosamente arruinado». El Situado de 100,000 pesos entregado al nuevo gobernador, en marzo de 1811, apenas alivió la situación de la tropa.

El Situado no fue asunto exclusivo de la isla de Santo Domingo. También se auxilió con esa medida a Cuba y Puerto Rico. En ambos lugares el dinero se utilizó para obras de construcción e infraestructura, especialmente de defensa de la colonia, como la construcción de murallas, no siendo así el caso de Santo Domingo, donde su utilidad casi siempre fue disminuir, dentro de las circunstancias, la pobreza sempiterna de la isla.

BIBLIOGRAFÍA

- Bosch, Juan, *Composición Social Dominicana*, 2a. edición. Editora Arte y cine, 1970.
- García, José Gabriel, *Compendio de la historia de Santo Domingo*. Santo Domingo, Imprenta García Hermanos. Tomo I: 1893; tomo II: 1894; tomo III: 1900.
- Ibarra Cuesta, Jorge, *De súbditos a ciudadanos. Siglos XVII-XIX. El proceso de formación de las comunidades criollas del Caribe hispano (Cuba, Puerto Rico y Santo Domingo)*. Santo Domingo, Ediciones del Archivo General de la Nación. Tomo III: 2015.
- Incháustegui, J. Marino, *Reales cédulas y correspondencia de gobernadores de Santo Domingo*. Madrid, Gráficas Reunidas, 1958. Volúmenes. I-V.
- Inoa, Orlando, *Historia Dominicana*. Santo Domingo, Letragráfica, 2013.
- Konetzke, Richard, *Colección de documentos para la historia de la formación social de Hispano-América, 1493-1810*. Madrid, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, 1953-1962. Cinco volúmenes.
- Lugo, Américo, *Historia de Santo Domingo, 1556-1608*. Ciudad Trujillo, Librería Dominicana, 1952.
- Moya Pons, Frank, *Historia colonial de Santo Domingo*. Santiago, editora de la UCMM, 1977.
- Palm, Erwin Walter, *Los monumentos arquitectónicos de la Española*. Ciudad Trujillo, Universidad de Santo Domingo, 1955.
- Peña Batlle, Manuel Arturo, *La isla de La Tortuga*. Madrid, Instituto de Cultura Hispánica, 1951.
- Reichert, Rafal, «El situado novohispano para la manutención de los presidios españoles en la región del golfo de México y el Caribe durante el siglo XVII», *EHN* 46, enero-junio 2012, pp. 47-81.
- Sáez, José Luis, S. J., «Visión de la Iglesia dominicana (1511-1795)», *Boletín del Archivo General de la Nación*, núm. 117, enero-abril 2007.
- Sánchez Valverde, *Idea del valor de la Española*. Madrid, Imprenta de Don Pedro Marin, 1785 [En este texto se usa la primera edición dominicana: Ciudad Trujillo, Editora Montalvo, 1947, con notas de Emilio Rodríguez Demorizi y fray Cipriano de Utrera].

- Sevilla Soler, Ma. Rosario, *Santo Domingo, tierra de frontera (1750-1800)*. Sevilla, Escuela de Estudios Hispano-Americanos, 1981.
- Utrera, fray Cipriano de, *Dilucidaciones históricas*. Santo Domingo, Imprenta Dios y Patria, 1927, volumen I.
- *Historia militar de Santo Domingo (Documentos y noticias)*. Ciudad Trujillo, Tipografía Franciscana. Tomo I: 1951, tomo II: 1952, tomo III: 1953.

EL AHORRO DE ORIGEN AFRICANO

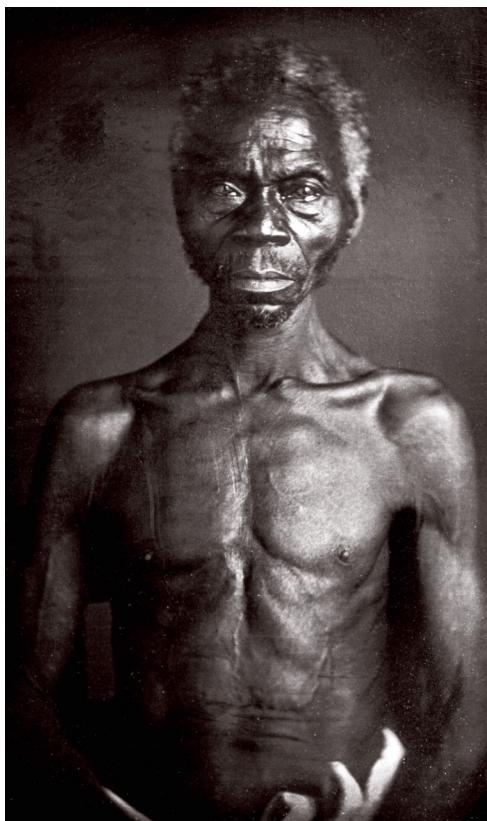
Carlos Esteban Deive

UN MARCO INTRODUCTORIO

La primera referencia documental acerca de la entrada de esclavos negros en la colonia de Santo Domingo figura en las instrucciones que los Reyes Católicos dieron al gobernador Nicolás de Ovando el 16 de noviembre de 1501. En ellas le advertían que no permitiese la presencia en la isla de judíos, moros, herejes, reconciliados y personas recientemente convertidas a la fe católica. De esa prohibición quedaron excluidos expresamente los negros nacidos en poder de españoles. Dichas instrucciones demuestran que ya antes de 1501 existían esclavos africanos en Santo Domingo.

Algunos historiadores han sugerido que en el segundo viaje de Cristóbal Colón, quien zarpó de Cádiz el 25 de setiembre de 1493 al mando de una poderosa armada de diecisiete barcos, doce carabelas y cinco naos, y mil quinientos hombres, entre hidalgos, soldados y gente de muy diversos oficios, pudieron venir algunos negros domésticos.

Los monarcas españoles supusieron que con esa exclusión, los negros traídos de la península y, por tanto transculturados, no causarían ningún problema a los colonos e indígenas que en el mencionado año trabajaban en las minas y labranzas, pero ocurrió todo lo contrario. El 1503, el comendador de Lares se vio precisado a solicitar a la corona que no enviase más esclavos, ya que los existentes se fugaban, se juntaban con los aborígenes y les enseñaban malas costumbres.



La reina Isabel así lo dispuso. Sin embargo, después de su fallecimiento, su viudo Fernando revocó la medida por atentar contra sus intereses económicos. Los yacimientos auríferos eran propiedad de la corona, la cual se beneficiaba con los impuestos cobrados a los metales preciosos extraídos.

En los años siguientes, las llegadas de esclavos negros se sucedieron a un ritmo tan frecuente que el gobierno de España consideró necesario gravar su introducción estableciendo mediante una cédula de 22 de julio de 1513 un impuesto de dos ducados por cada uno. Así pues, a partir de ese año, del comercio libre se pasó a otro en el que era preciso obtener una licencia real para poder efectuar el transporte legal de la mercancía humana.

Por otra parte, la limitación que ordenaba el paso exclusivo a las Indias de negros cristianizados continuó vigente, hecho que impidió

el tráfico directo desde África hasta el mercado de Santo Domingo. Esa disposición encareció el precio de los esclavos, lo que produjo una lucha enconada por la derogación de tal obstáculo.

MANUMISIÓN EN EL SANTO DOMINGO COLONIAL

En su memoria del viaje por tierra desde la ciudad de Santo Domingo hasta Cabo Francés, Dorvo Soulastre, al referirse asombrado a la facilidad con que los esclavos de la parte francesa obtenían su libertad, anotó que la proporción de los libertos había ganado de tal modo en razón de la de los esclavos que en una población de ciento veinte mil individuos el número de negros libres era de cien mil. Esa extravagancia, a su juicio, alejaba a los criollos esclavistas de los principios del Código Negro francés.

Un texto concerniente a la instrucción que debía servir de regla al agente interino francés destinado a la parte española de la isla, de 27 de mayo de 1796, estableció que si bien se carecía en Francia de datos ciertos sobre el número de habitantes que había en ella, parecía verosímil que no bajase de noventa mil almas entre blancos, mestizos y los que antes se llamaban esclavos. El agente era Roume y había sido nombrado para preparar el traspaso a Francia del territorio oriental cedido a esa nación por el Tratado de Basilea de 1795. El texto se refiere a los ex esclavos porque el gobierno revolucionario francés había decretado la abolición de la esclavitud en sus colonias.

En el mismo año, Moreau de Saint-Méry indicó que la población de Santo Domingo español la componían blancos, libertos y esclavos. Los libertos eran poco numerosos comparados con los blancos, pero considerables si se relacionaban con los esclavos. Esa afirmación no se compadece con los datos aportados por Larrazábal Blanco, quien cifró en ocho mil la cantidad de libertos, más que los esclavos.

El 26 de enero de 1801, Toussaint Louverture ocupó la ciudad de Santo Domingo con un ejército para hacer efectiva la entrega de la colonia a Francia y de inmediato abolió la esclavitud en la antigua

parte española. Al año siguiente tuvo que regresar a Saint-Domingue para enfrentar a un ejército de franceses enviado por Napoleón Bonaparte para recuperar la porción occidental de la isla. El general Louis Ferrand, que había permanecido de guarnición en Montecristi con seiscientos hombres, se trasladó, tras la derrota sufrida por las armas francesas, a la ciudad de Santo Domingo, depuso a su colega Kerversau, al mando de ella, y quedó dueño de la situación.

Un decreto de Ferrand de 6 de enero de 1805 por medio del cual autorizó a sus tropas a capturar niños y niñas menores de catorce años para ser vendidos como esclavos irritó a Dessalines, autotitulado emperador de Haití, quien cercó la ciudad de Santo Domingo durante tres semanas hasta que, el 26 de marzo, surgieron en el horizonte las velas de una escuadra francesa y, creyendo que se dirigía a su país, levantó el cerco para ir a combatirla.

A principios del año 1808, Napoleón Bonaparte invadió España y los criollos de Santo Do-

mingo, disgustados, se sublevaron contra Ferrand, vencéndolo en la batalla de Palo Hincado y devolviendo la colonia a su antigua metrópoli. La esclavitud fue mantenida pese a que en agosto de 1812 se produjo una revuelta de la gente de color, algunos esclavos y otros libres, de los alrededores de la capital, quienes se propusieron reunirse en el paraje de Mojarrá para desde él trasladarse a Montegrande y provocar una sublevación general de los negros y matar a todos los blancos. La rebelión fue develada y sus cabecillas castigados a morir ahorcados.

En 1821 se extendió el rumor de que varios vecinos de la ciudad de Santo Domingo, alentados por las noticias de que en otras colonias americanas se habían llevado a cabo exitosamente los movimientos emancipadores que desembocaron en la independencia, planeaban un golpe de Estado para lograr lo mismo. Ese rumor alarmó al Presidente de Haití, Jean-Pierre Boyer, temeroso de una eventual nueva invasión francesa desde la parte oriental de la isla.



Esclavos danzando

Concedor de las intenciones del mandatario haitiano, José Núñez de Cáceres, principal dirigente de los independentistas, proclamó el 1 de diciembre de 1821 el Estado Independiente del Haití Español. Boyer no esperó mucho. Le anunció a Núñez de Cáceres que marcharía con doce mil hombres sobre la parte oriental y el 8 de febrero de 1822 entró en la ciudad de Santo Domingo. Su primera medida fue la abolición de la esclavitud.



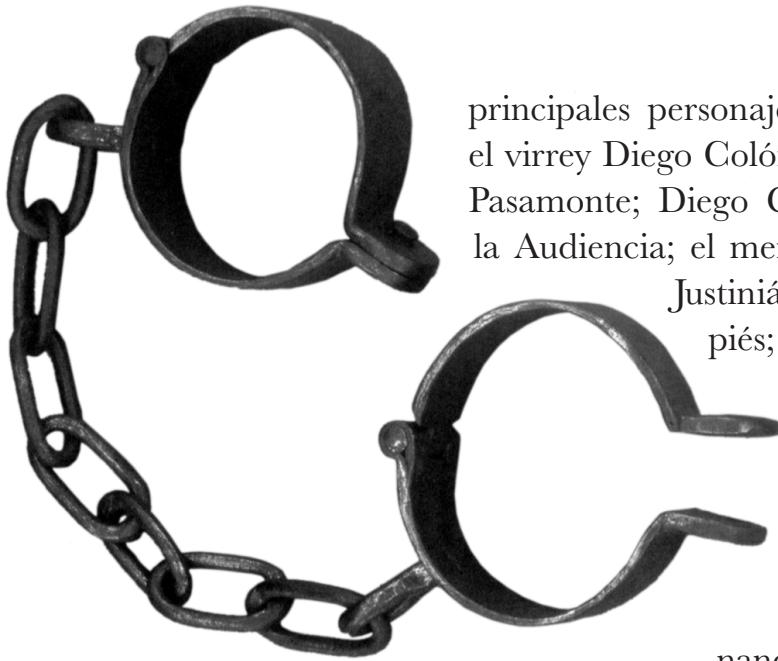
Esclavos bailando



NEGROS Y LIBERTOS EN LA ECONOMÍA COLONIAL

Los esclavos de Santo Domingo fueron puestos a trabajar en distintas actividades. La primera fue en la minería. En un principio, la explotación de las minas se efectuó con la mano de obra indígena, pero pronto la sustituyeron los esclavos africanos, más fuertes y resistentes a las rudas faenas de ese renglón económico. Los negros no solo picaban las paredes de las cuevas en las que se suponía que había vetas de oro y plata, metales preciosos muy demandados, como las especias, en esa época, sino que también lavaban las pepitas de los ríos y arroyos.

Cuando las minas se agotaron, los vecinos de la colonia, en especial los altos funcionarios, tuvieron que buscar otros recursos económicos y pensaron en la producción de azúcar. Los Padres Jerónimos, nombrados por el cardenal Cisneros gobernadores de Santo Domingo, decidieron prestar dinero a cuantos quisieran fundar trapiches e ingenios para la fabricación del dulce. Lo lucrativo del negocio movió a los



principales personajes de la colonia, como el virrey Diego Colón; el tesorero Miguel de Pasamonte; Diego Caballero, secretario de la Audiencia; el mercader genovés Esteban Justinián; el factor Juan de Ampíes; Hernando Gorjón, encomendero de Azua y otros, se embarcaron de lleno en él.

En 1527 había seis trapiches y diecinueve ingenios funcionando a plena capacidad. La

falta de mano de obra cualificada, obligaron a sus propietarios a traer técnicos canarios. En 1517, el veedor Cristóbal de Tapia, uno de esos dueños, obtuvo licencia para llevar desde las islas Canarias diez maestros y oficiales. Poco después, los canarios fueron sustituidos por esclavos negros, quienes desempeñaron diversos oficios, como los de prensero y purgador, que requerían cierta especialidad.

Otros menores eran los cortadores de caña, boyeros, carreteros, agricultores... Los esclavos del rey eran dedicados a construir o reparar murallas, fuertes y caminos. Con el paso del tiempo, los libertos formaron compañías de soldados.

La economía basada en la exportación de azúcar hizo crisis a principios del siglo XVII a causa de la competencia de los ingenios mexicanos y brasileños. Frente a esa situación, los vecinos de Santo Domingo optaron por producir jengibre y cacao. Sin embargo, en 1666 ocurrió una epidemia de viruelas que mató a casi todos los esclavos y los cacaotales fueron pasto de una plaga que secó a la mayoría de los árboles, arruinando a los dueños de ellos.

Más que el jengibre y el cacao, fue la ganadería tanto en su modalidad de montería como de cría en hatos, la que reemplazó la fabri-

cación de azúcar en dicha centuria. El ganado se reprodujo en la isla en tales cantidades que cientos de miles de reses pululaban libremente por sabanas y montes en extensos rebaños. Fernández de Oviedo aseguró que los propietarios de hatos solían matar trescientas y cuatrocientas cabezas en unas cuantas jornadas para exportar las pieles a España, dejando que la carne se pudriese en los campos.

La mayor parte de los hatos estaba al cuidado de un mayoral y de unos pocos esclavos negros cuya vida era totalmente diferente a la de los que laboraban en los ingenios. Aislados y solitarios, su única compañía, cuando la tenían, era la de sus amos o la del perro que usaban para cazar reses cimarronas. En los hatos pequeños, sus dueños trabajaban codo con codo junto con sus esclavos y solían ser tan míseros como ellos. Ese género de vida educó a unos y a otros en la rudeza, templanza y sobriedad.

Además de mineros, de ingenios y de hatos, en Santo Domingo había también esclavos domésticos, quienes disfrutaron de mejor trato que los trabajadores de esas unidades productivas. Desempeñaban diversos oficios, como cocheros, mayordomos, cocineras, amas de cría, lavanderas... Muchos de ellos eran utilizados como símbolo de prestigio social. Sánchez Valverde se quejaba de que las personas pudientes tenían muchos en sus casas, manteniéndolos ociosos en mayoría ociosos e inútiles solo para satisfacer su tonta vanidad. En cambio, las familias pobres y las viudas acostumbraban a alquilarlos, sobre todo a las mujeres, o las ponían a vender legumbres hortalizas, frutas, carbón y leña por las calles, recibiendo un jornal diario o suma fija cada cierto tiempo.

Con objeto de mantenerlos en la más estricta obediencia y sumisión, así como para evitar fugas e insurrecciones, los amos de esclavos recurrieron a dos procedimientos complementarios. El primero consistió en destruir sus culturas tribales, desarticulando los modos de conducta que las componían. La deculturación, que tal fue el mecanismo utilizado a ese efecto, fue acompañado de otro: la transcultura-



ción, mediante el cual se intentaba que asimilasen la cultura del hombre blanco, superior, según creencias de la época, a la de los africanos.

Ambos métodos produjeron resultados parciales. En vez de aceptar pasivamente que se les despojara de sus hábitos y costumbres, los esclavos se dedicaron a conservarlos, aunque su éxito fue solo relativo. El desarraigo de las tierras en que crecieron aniquiló sus culturas materiales al producirse un corte radical en sus tradiciones ergológicas, pero pudieron preservar determinadas zonas de su *ethos* espiritual.

APORTES AFRICANOS: EL SAN

Los africanos importados a Santo Domingo, como a otras colonias españolas, no constituyeron grupos culturalmente homogéneos. Al principio, lo único que los singularizó fue la esclavitud. Para que se transformaran en comunidades fue necesario que se diesen ciertos cambios, establecer patrones de comportamiento surgidos de la interacción social y crear instituciones que respondieran a las urgencias de la vida cotidiana, pero bajo parámetros prescritos según las particularidades ecológicas, los fines del sistema esclavista y la potestad omnímoda de la clase dominante.

La cultura dominicana actual presenta una serie de complejos y rasgos provenientes de África y observables en la religión, magia, ritos funerarios, música, danza, organización familiar cocina, idioma literatura oral y sistemas de ayuda mutua.

Uno de esos sistemas es el *san*. Consiste en una caja o fondo común integrada a base de cuotas semanales, quincenales o mensuales en que intervienen varias personas, generalmente emparentadas o conocidas.

La iniciadora del *san* se encarga de recoger las cuotas, tantas como el número de miembros que lo formen, constituidas por una suma de dinero establecida de antemano, y tiene el privilegio de ser el primero en recibir el valor total de lo recaudado. Generalmente lo organizan mujeres de bajo nivel económico. Su propósito, amén de estimular el

ahorro, permite que quien lo organiza disponga inmediatamente de una cantidad con la que enfrentar una necesidad perentoria e ineludible o montar un pequeño negocio.

El sistema funciona sin una contabilidad escrita basada en la mutua confianza de los participantes. En su estudio de los mercados del Cibao, Norvell y Billingsley comprobaron que entre los varios *recursos* usados por los vendedores para obtener fondos con que financiar sus negocios, un veinte por ciento se valía del *san*.

El *san* tiene su exacta equivalencia en el sistema de crédito rotativo que entre los yorubas se denomina *esusu*. Los rasgos que definen a uno y otro son prácticamente idénticos. Los yorubas eran nativos de un antiguo reino de la Costa de los Esclavos, situado entre Ardá y Benín. Esclavos de esa nacionalidad eran comprados por portugueses y holandeses en Porto Novo. En México y Cuba entraron con el nombre de locumís y en Saint-Domingue y Brasil como nagós. El *san* se conoce en Trinidad como *susu* y

en Guayana como *boxy money*. El mismo sistema existe también en Jamaica y Curaçao.

Otra institución de ayuda mutua, muy común en toda el área afroamericana y que también promueve el ahorro, es el *convite* o junta, agrupación de campesinos que se reúne ocasional o periódicamente para colaborar con un vecino en distintas faenas, como la siembra, recolección, tala de árboles, construcción de una empalizada.

Tiene un carácter voluntario, pero quien demanda la ayuda está obligado a reciprocársela participando a su vez en otro *convite*. Esa retribución se conoce, en el habla popular dominicana, con el nombre de *tornapion*. El modelo típico que más usualmente se cita para referirse a la junta es el *dokpwe* dahomeyano. El más semejante a él es el *convite* haitiano.

Los rasgos más comunes y que aparecen asimismo en el *gayap* de Trinidad, el *coup de main* de Martinica, la *cayapa* de Venezuela, la *minga* ecuatoriana y los *cuadros* del palenque de San Basilio, cerca de Cartagena de Indias, tienen que



ver con una pauta de trabajo que es señalada por el ritmo de los tambores, el canto en forma de llamada y respuesta y la ingestión de comida y bebida con objeto de reponer fuerzas. Al final de la jornada generalmente sigue una fiesta o banquete de comensalidad, cuyos gastos corren a cuenta de quien ha convocado el *convite*.

EL SAN HOY

Afectado por los cambios sucedidos en la sociedad dominicana de los últimos 30 años, el san no escapa a sus convulsiones y muchos de sus patrones originales se han adecuados a los nuevos tiempos. Es obvio, que el prestamista, las cooperativas sectoriales, empresariales, comunitarias y gremiales, las facilidades de endeudamiento del sistema bancario nacional, las remesas, las compraventas y otras formas alternativas de supervivencias, hacen posible que el san se mantenga precariamente.

No obstante, siendo la nuestra una economía marcada desde tiempos históricos por estrecheces de todo tipo, naturalmente, el san sobrevive porque aun satisface necesidades económicas de la gente pobre que confía en su efectividad y resultados.

Es bueno destacar que es el san también un sistema de solidaridad, de relaciones primarias y de socialización de grupos que no necesariamente guardan parentesco sanguíneo. En los barrios de las principales ciudades, establecimientos laborales, grupos familiares, son los escenarios idóneos donde se reproduce el san aun en nuestros días.

Quizás se ha modificado el objeto propuesto como motivo del acuerdo verbal sobre el cual se basa el san: dinero, pieza del ajuar doméstico, electrodoméstico o ropa de vestir. La prenda o joya, a diferencia del Monte de Piedad y las compraventas, no son el atractivo fundamental.

Normalmente la gente recurre al san para cumplir un compromiso fijado en una fecha, siendo 10-11 números por ejemplo, se escoge para esa fecha el número y evita tener problemas con el cumplimiento de dicho compromiso. También, se relaciona con fechas de operaciones médicas, festividades como las navidades o las vacaciones y viajes al exterior.

Otra forma que evita las dudas y las incomodidades es seleccionando al azar el número de los participantes que se hace con un sorteo. Casi siempre el primer número es del organizador, a quien se le tiene mucha confianza pues se hace menos frecuente, pero probable, que alguien se escape con los fondos del san que se paga de forma rotativa como se explica más arriba. “El san es el ahorro de los pobres” (Dominga Feliz, Minga).

Hoy, aparentemente y por las facilidades de obtener ajuares, electrodomésticos y cosas del hogar en el sistema comercial nuestro, el dinero centra el motivo convocante que no deja de tener dificultades por la pérdida de confianza que se acrecienta en la gente y por la facilidad con que se suele delinquir.

Sin embargo, como parte de una tradición histórica heredada que pervive aun, y como parte de un sistema de ahorro socializado que es autogestionado por el grupo, con sus reglas y al que se le suma un factor efectivamente entusiasta: el san no cobra intereses y no hay temor a perder el dinero, pues quien lo gesta, goza de toda la autoridad y validación social como para que los demás le confíen su dinero y ahí radica su continuidad a pesar de los cambios que sufre la sociedad dominicana actual.

BIBLIOGRAFÍA

- Benzoni, Girolamo: *Historia del Nuevo Mundo*. Biblioteca de la Academia Nacional de Historia, Caracas, 1967.
- Cortés Alonso, Vicenta: “Los esclavos domésticos de América”. Anuario de *Estudios Americanos*, 23, 1966.
- Echagoian, Juan de: “Relación de la isla Española”. En Rodríguez Demorizi: *Relaciones históricas de Santo Domingo*. Editorial Montalvo, Ciudad Trujillo (Santo Domingo), 1946.
- Fernández de Oviedo, Gonzalo: *Historia general y natural de las Indias*. Biblioteca de Autores Españoles, Madrid, 1965.
- Friede, Juan: Los Welser en la conquista de Venezuela. Ediciones Edime, Caracas – Madrid, 1960. Herkovits, M. J.: *Dahomey. A ancient west african kingdom*. J. J. Agustin, New York, 1938.
- Herkovist, M. J.: *The Trinidad village*. Editorial Knof, New York, 1947.
- Incháustegui Cabral, J. M.: *Reales cédulas y correspondencia de gobernadores de Santo Domingo*. Gráficas Unidas, Madrid, 1958.
- Katzin, M.: “The jamaican country higgler”. *Social and Economic Studies*, 8, Mona, Kingston, 1955.
- Larrazábal Blanco, Carlos: *Los negros y la esclavitud en Santo Domingo*. Librería Dominicana, 1967.
- Marks, A.: “Male and female and the afro-caracou household”. *Royal Institute of Anthropology*, 77.
- Norwell y Billingley: “Traditional markets and marketers in the Cibao valley”. En Hollowitz, M. edit.: *Peoples and cultures of the Caribbean*. Garden City, New York, 1985.
- Otte, Enrique y Ruiz Berruero, Conchita: “Los portugueses en la trata de esclavos negros en las postrimerías del siglo XV”. *Moneda y Crédito*, 85, 1963.
- Rodríguez Demorizi, Emilio: *Relaciones históricas de Santo Domingo*. Editorial Montalvo, Ciudad Trujillo (Santo Domingo), 1942.
- Rodríguez Demorizi, E.: *La era de Francia en Santo Domingo*. Editora del Caribe, Ciudad Trujillo (Santo Domingo), 1955.

- Rodríguez Demorizi, E.: *Viajeros de Francia en Santo Domingo*. Editora del Caribe, Santo Domingo, 1979.
- Saco, José A.: *Historia de la esclavitud de la raza africana en el Nuevo Mundo y en especial en los países americano – hispanos*. Cultural, La Habana, 1938.
- Saint-Méry, Moreau de: *Descripción de la parte española de Santo Domingo*. Sociedad de Bibliófilos Dominicanos, 1976.
- Sánchez Valverde, Antonio: *Idea del valor de la isla Española*. Editora Nacional, Santo Domingo, 1971.
- Scelle, Georges: “The slave – trade in the spanish colonies America: the asientos”. *The American Journal of International law*, 3, 1910.
- Sousa, Antonio S.: *Historia de Portugal*. Editorial Labor, Barcelona, 1929.
- Utrera, fray Cipriano de: *Dilucidaciones históricas*, Publicaciones de la Secretaría de Estado de Educación, Santo Domingo, 1978.
- Veitia Linage, Joseph de: *Norte de contratación de las Indias Occidentales*. Publicaciones de la comisión argentina de fomento interamericano, Buenos Aires, 1945.
- Vila Vilar, Enriqueta: *Hispanoamérica y el comercio de esclavos. Los asie portugueses*. Escuela de Estudios Hispano – Americanos, Sevilla, 1973.
- Zurara, Gomes Eanes de: *Crónica del descubrimiento y conquista de Guinea*. (s. n.) Paris, 1891.

3

LO IMAGINARIO POPULAR COMO EXPRESIÓN DE IDENTIDAD NACIONAL

Dagoberto Tejeda Ortiz

*No fio, ni doy, ni presto
Porque al cobrar, al cobrar molesto.*

Hoy no fio, mañana sí

(Dichos populares)

El folklore es el saber popular, es donde se acumula la sapiencia y la creatividad del pueblo. El refleja los acontecimientos y expresa los cambios en la sociedad. Es una crónica de la cotidianidad. Es la memoria social. Es la historia oral, transmitida por sus protagonistas, a su modo, a su manera, en su propio lenguaje, acorde con su manera de ver la vida y de ver la realidad.

El folklore no contiene toda la verdad de una época, carece de la dimensión de la objetividad académica, de la rigurosidad científica, pero la complementa. Ahí reside su importancia: La de enriquecer la información y contribuir a su interpretación.

La sociedad dominicana se caracteriza por las transformaciones sociales, por tener su propia manera de ser, de sentir, de existir. De tener su propia cultura y de tener su propia identidad.



Morocota

La meta de alcanzar el bienestar social, la seguridad familiar, la superación personal, es un objetivo permanente de la y del dominicano. La sobrevivencia, se convierte en un proceso particular de perseverancia, de lucha, trabajo, resistencia y creatividad.

Es una continua elaboración de respuestas, de superación, de vencer obstáculos, de fijar metas, de superar frustraciones y de obtener realizaciones. Es un proceso permanente de presentir, lograr y

hacer.

Para esto, el ser humano debe de inventar y reinventar propuestas cotidianas, respuestas de sobrevivencia, con ingeniosidad y creatividad. Tiene que apelar a su imaginación, a sus conocimientos, a sus saberes y a sus creencias.

Cuando no es suficiente lo natural, acude a lo imaginario, a la magia, a la fantasía, a sus tradiciones y a su cultura porque son la síntesis de su mundo, el cual está insertado en un realismo

mágico de esencias espirituales, de creencias y conocimientos, de cosas que se ven y de cosas que no se ven, pero que existen, real o imaginariamente.

Por ejemplo, cuando en el contexto rural tradicional aparece súbitamente la riqueza en una persona y no hay respuesta que la abale, se repite de boca en boca que esa persona tiene un pacto con el diablo, que tiene un Bacá que lo protege, que le cuida sus propiedades y que le multiplica sus bienes.

La historia del pueblo dominicano es la expresión de sus diversos momentos en el devenir. La sociedad dominicana, siempre no ha sido igual. Ha cambiado y se ha transformado. Cada momento es diferente, con desafíos particulares, con respuestas únicas, con salidas inéditas, que a veces parecen insólitas, sin dejar de ser verdaderas.

Para alcanzar el bienestar familiar, la superación, la felicidad y la realización personal apela a sus conocimientos, a sus habilidades, a su trabajo y a sus sueños, teniendo el convencimiento de

que a pesar de sus deseos, todo dependerá al final de la “buena suerte” o “del destino”. Por eso, se encomienda a los santos, a la Virgen, a Dios, a los luases y a las metresas.

Es en este realismo mágico que hay que entender a la mujer y al hombre dominicano: en su mundo, en su contexto, en su momento histórico. En las fases de predominio de la ruralización, en campos pobres, con ausencias de tecnologías de punta, con escasas relaciones nacionales, con una lenta urbanización, ganan importancia las fuerzas sobrenaturales, las propuestas insólitas, para poder explicar, comprender y transformar este mundo.

Por eso, las creencias, las leyendas, las tradiciones y los comportamientos hay que situarlos en los diferentes momentos históricos, en sus contextos particulares, porque las transformaciones sociales van generando nuevas respuestas y nuevas propuestas, aunque muchas se mantengan presentes con otras formas y otros contenidos.

La identidad, es una fotografía de la realidad, siempre en proceso

de transición, de tal manera, que la identidad es cambiante, válida para un momento histórico determinado. En la actualidad predomina un proceso de urbanización, lo cual incide en la desaparición de manifestaciones populares que antes eran importantes a nivel rural, otras se trasladan y se mantienen en los barrios marginados de nuestras ciudades, donde se expresan de diversas formas aunque cambien de contenido.

Todavía hoy, tanto la mujer como el hombre a pesar del discurso del progreso predominante luchan por sobrevivir en un mundo rural con enormes limitaciones socioeconómicas para obtener las tecnológicas y los conocimientos científicos existentes. Preparar la tierra, para que dé frutos, obtener ganancias para ahorrar y asegurar su presente-futuro, es su afán y su cotidianidad con muy pocos resultados. Por esto, todavía tienen que desarrollar conocimientos empíricos que aumenten un mayor predominio posible en la racionalidad de la realidad, con la pretensión de dominar cada vez más a la naturaleza.

En la actualidad, sigue teniendo una importante incidencia lo sobrenatural por esa fragilidad en el acceso al conocimiento científico y a las tecnologías existentes en la sociedad dominicana. Sembrar yuca, por ejemplo, no depende de la mujer o del hombre que esta salga chiquita o grande, dura o blandita, poca o mucha, sino de fuerzas extras, de la naturaleza. Lo mismo ocurre si llueve mucho o poco. ¡Prevalece el dominio de la naturaleza!

*Versión guadalupeña del Bacá
Colección Dagoberto Tejeda Ortiz.*



Para el contenido de este trabajo hemos escogido diferentes formas y respuestas populares para sobrevivir que tienen que ver con la creatividad, con el trabajo, el ahorro, la producción, la comercialización a nivel rural y urbano. Gran parte de estas expresiones todavía se expresan, algunas han desaparecido, otras se han transformado y han surgido nuevas.

Para comprender hoy al dominicano y a la dominicana, tenemos que conocer todo lo de ayer y como se han transformado los contextos sociales, rurales y urbanos. Hay que ponderar y analizar en este proceso el impacto a nivel de sus creencias, leyendas, tradiciones, folklore y su cultura popular, como partes de una nueva identidad, donde la sobrevivencia y la creatividad en función de su imaginario siguen siendo variables determinantes.

LOS COGEDORES DE CABAÑUELAS

En el campo no ha existido nunca la tecnología para un servicio meteorológico científico, que pudiera predecir el tiempo, las lluvias, las tormentas o los ciclones, pero ha existido un grupo de curiosos y dedicados “cogedores de cabañuelas”. Las cabañuelas son procedimientos técnicos empíricos para predecir los meses de lluvia y de sequía que guie a los campesinos a racionalizar sus siembras, a fin de obtener buenas, abundantes cosechas, aumentar sus ahorros y asegurar su bienestar familiar.

Las cabañuelas no tienen un efecto nacional, ni siquiera regional, sino local. En nuestro país existen tres procedimientos para coger las cabañuelas:

- a) En la noche del 31 de diciembre, a la medianoche, se colocan en el alero de la casa 12 granitos de sal. Cada uno de ellos representa los meses del año. Se revisan a las 6 de la mañana. La lluvia o la sequía durante el año dependerán de la humedad de los mismos. Si el 3, el 7, el 9 y el 12 están húmedos significa que habrá lluvias en marzo, en julio, en septiembre y en diciembre.

- b) En algunos lugares del país, el procedimiento es diferente. Usan las técnicas de la observación durante los primeros 24 días del mes de enero. Las dividen en cabañuelas grandes y cabañuelas pequeñas. En ambas, la observación del clima, las estrellas, la luna, las madrugadas, los días y el comportamiento de los animales, exigen una dedicación permanente. En su afán de investigación los cogedores de cabañuelas, duermen poco y de día se mantienen completamente ocupados observando.

Se verifica el resentimiento de las viejas heridas de armas blancas o de fuego, las viejas lecciones en los huesos, los dolores reumáticos. Hay señales fundamentales como la aparición de hormigas bobas con alas, el vuelo rasante de los pájaros, los ladridos de los perros en las noches, el canto de los gallos en las madrugadas, la temperatura de los animales y el apareamiento de las lombrices de tierra.

Las “cabañuelas grandes” son las que ocurren del 1 al 12 de enero, donde cada día corresponde en el pronóstico final a cada mes del año. Esto se comprueba en las observaciones del 13 al 24 de enero con las cabañuelas pequeñas. Desde ese momento, este pronóstico del año pasa a ser válido, y los campesinos preparan el ciclo de las siembras.

El calendario Bristol, que contiene los ciclos de lluvia, los meses de luna nueva y luna llena, vino a rivalizar con los “cogedores de cabañuelas”, pero los campesinos confiaban más en ellos que en el almanaque ya que el mismo era extranjero y porque la mayoría de ellos no sabían leer.

SAN ISIDRO EL LABRADOR

San Isidro el Labrador, es conocido como el “Santo de los cosecheros”, porque tiene la facultad de traer el agua cuando hay sequía y llevársela cuando hay abundancia de lluvia. En ambos casos los campesinos apelan a él en búsqueda de ayuda.



Convite en Barahona.

En los campos, siempre hay “calvarios”, que son cruces colocadas en lugares míticos, espacios de paz, los cuales son rodeados por piedras pintadas con caliche de blanco de diversos tamaños, en un círculo que delimita los espacios sagrados y profanos.

Cuando hay sequías, se organizan “rosarios”, procesiones de penitencia rumbo a esos calvarios. Las personas se reúnen, algunos creyentes llevan panderos, güiras, maracas y balsié, al tiempo que van rezando y van tocando estos instrumentos. En otros casos, no llevan ningún instrumento, convirtiéndose el rezo y el canto en las expresiones más importantes.

En diversas ocasiones y lugares la procesión es presidida por una persona que lleva una cruz, le sigue una segunda con una bandera blanca y una tercera con una imagen de San Isidro el Labrador. Como penitencia, varios de los participantes van descalzos y cargan grandes piedras. En tiempo de sequía, entre rezos y cantos, se oye una voz cuando dice:

“San Isidro, Labrador,
pon el agua y quita el sol,
oye San Isidro
se murió mi tomatal
no permitas San Isidro
que se muera mi yucal,

San Isidro, San Isidro
pon el agua y quita el sol”.

Pero cuando ocurre lo contrario, que está lloviendo demasiado y peligran los frutos, entonces se modifican los contenidos de los versos:

“San Isidro, Labrador
quita el agua y pon el sol,
San Isidro, Labrador
quita el agua y pon el sol,
el Yaque tumbo los plátanos
y ajogó mi gallinero
oh San Isidro,
quita el agua y pon el sol”.

San Isidro es un santo tan poderoso, de acuerdo con sus seguidores, que tiene el poder de quitar y poner el sol y la lluvia cada vez que quiera y cuando se lo soliciten.

En ambos casos, al llegar la procesión al “calvario”, los participantes le dan vueltas a la cruz cantando, al tiempo que van depositando las piedras que recogieron en el camino durante el recorrido, los cuales llevan en la cabeza como penitencia. Luego se arrodillan frente a la cruz o cruces, (puede ser una o tres) rezan e invocan a San Isidro para que quite o ponga el agua, de acuerdo con el caso.

En algunos lugares, cuando es para pedir agua, la procesión no va a un “calvario”, sino que se lleva al río más cercano. De acuerdo con el ritual, al llegar, se reza y entran el santo y lo “zambullen” en el río. Algunos devotos hacen lo mismo y se dan un baño ritual que sirve de despojo en un acto de purificación espiritual.

Eso mismo ocurre en la procesión que lleva a San Juan Bautista al río en la Sarandunga en Bani, el 24 de junio por la mañanita, pero allí no se “zambulle” al santo, sino que la capitana introduce las manos en el agua y lo bendice dándole así un baño ritual y simbólico.

San Isidro el Labrador, ha sido el santo preferido de los agricultores por su poder sobre la lluvia y el sol. En su día, la costumbre es, por un lado, llevar los frutos a la iglesia en álgnas, para que el sacerdote los bendiga, y por el otro, ofrecer los mejores frutos, incluso animales domésticos a la iglesia en calidad de ofrendas, tal como hacen los ganaderos de Bayaguana con el ofrecimiento de los toros-ofrendas al Santo Cristo de Bayaguana los 28 de diciembre, así como los toros-ofrendas a la Virgen de la Altagracia en Higüey los 16 de agosto y las ofrendas de frutos y/o animales en Samaná para la fiesta de la cosecha el último domingo de octubre.

Aunque tengan regolas o canales de riego, los agricultores de nuestro país prefieren el agua lluvia “porque las aguas del cielo son benditas y son mejores para los conucos”. En algunos casos, para pedir el cese del agua que ha caído en abundancia, se recurre a Santa Clara para que “aclare los caminos”, pidiéndole que “no permitas Santa Clara, de agua muera la siembra mía”.

Cuando hay una gran sequía, el campesino, sin perder la fe en San Isidro ha inventado una virgen a quien recurrir en busca de ayuda:

“Que llueva, que llueva
la Virgen de la Cueva”.

LLUVIA Y MAGIA EN LAS CREENCIAS POPULARES

A nivel rural tradicional, no ha existido la presencia de fábricas o grandes comercios, solo ha existido la tierra como sobrevivencia y como patrimonio para vivir y superarse. La tierra es la vida. Por eso, cuando no llueve, la desesperación se apodera del campesino y busca todas las fórmulas para obtener este líquido sagrado. Lo mismo pasa cuando el agua es demasiado abundante.

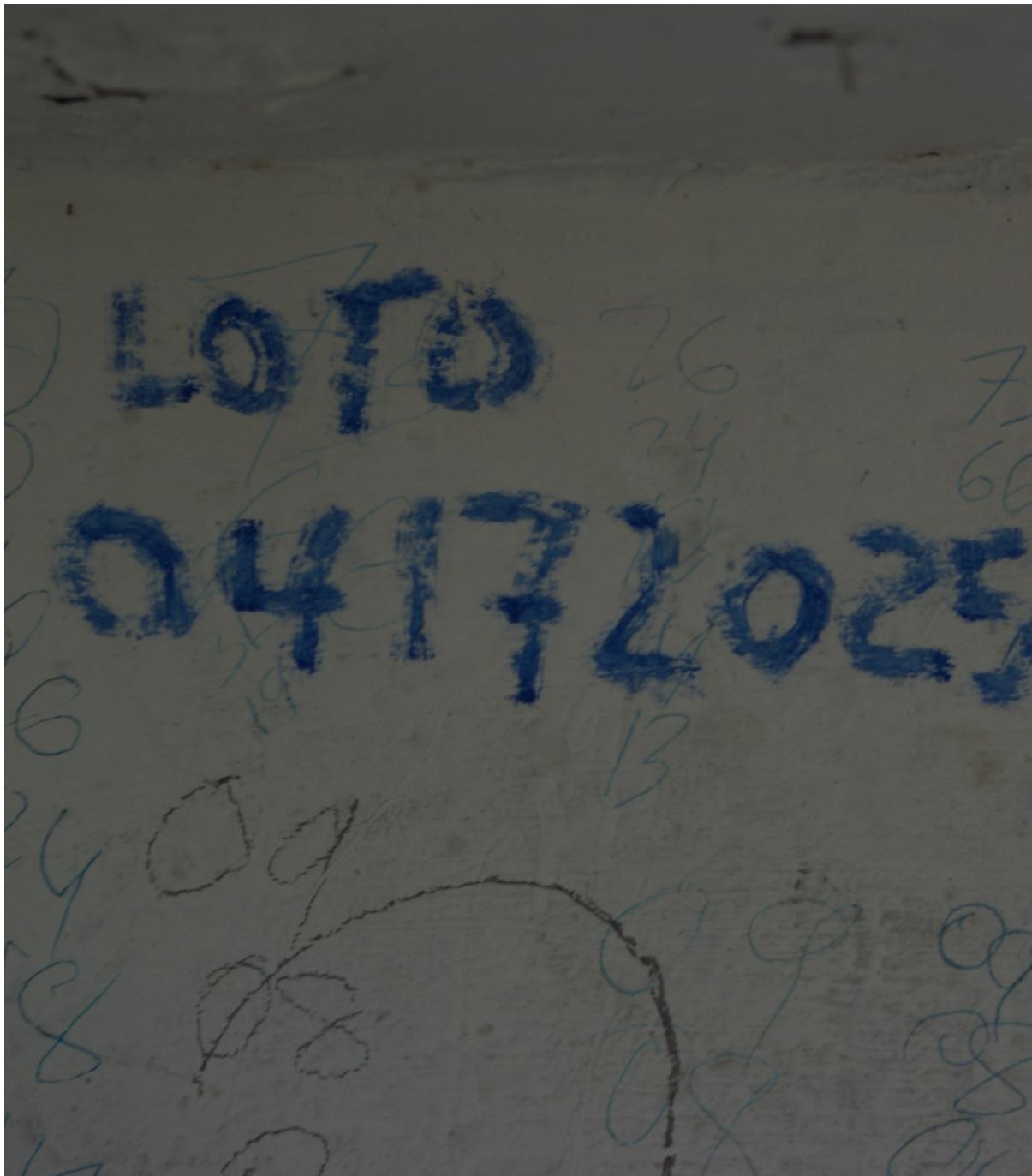
Cuando la sequía aprieta o la abundancia de agua pone en peligro las cosechas, apela entonces a sus conocimientos empíricos, como es el caso de las cabañuelas o pide la ayuda de Dios, la virgen y los santos, como San Isidro el Labrador y Santa Clara. Pero cuando todo esto le falla, acude a la magia y/o al mismo diablo.

Aparecen “los amarradores de agua”, los “compartidores de agua” y los “espantadores de truenos”, considerados por sus trabajos como brujos con fuertes poderes mágicos. Uno de sus rituales, para evitar el agua, consiste en buscar dos piedras, amarrarla con un cordón de cañamo y colgarla de un árbol o amarrarla en un rincón de la casa. En ambos casos, se hacen tres cruces con ceniza lanzando puños de la misma a los cuatro puntos cardinales, proclamando que estas “son los cojones de Dios”.

Por eso se dice que estos promotores “están fuera de la gracia del Señor y que tienen pacto con el diablo”. Se le teme profundamente. Pero es el único camino cuando la abundancia de lluvia o la sequía se convierten en tragedia, acabando con los frutos o las cosechas.

En algunos lugares del país, dada la alta creencia religiosa de los campesinos, hacen el mismo ritual, pero sustituyen a Dios por San Caralampio, considerado “el Rey de la lluvia”, o por San Cayetano, “el santo que controla eso de las lluvias”.

Para la creencia y la imaginación popular, estos “amarradores de agua” son capaces de desviar grandes nublazones para evitar que la lluvia caiga en los conucos que le han encomendados. En casos extremos, cuando hay una lluvia torrencial, tienen la capacidad en lo



Creyente invocando al Barón del Cementerio en el Cementerio de la Av. Máximo Gómez de la ciudad de Santo Domingo



imaginario popular de disminuir su cantidad en el predio escogido para su trabajo. Cuando estas cosas ocurren, se cree que “están 24 horas fuera de la gracia de Dios”.

Los “compartidores de agua”, se especializan en definir los lugares donde ellos quieren que caiga el agua. Puede estar cayendo una lluvia torrencial en un campo o en una comunidad y ellos deciden en cuales no debe caer agua, aunque lo esté haciendo en los conucos vecinos.

De acuerdo con estas creencias, estos “compartidores de agua” tienen la capacidad de ir caminando y el agua solo va cayendo de sus espaldas hacia atrás. Incluso, pueden ir acompañándolos varias personas y estas se empapan, menos ellos.

Los campesinos dominicanos le tienen terror a los relámpagos y a los truenos. Como protección acuden a Santa Bárbara con oraciones secretas o guardan como protección las “piedras de rayo”, que no son más que hachas petaloides indígenas, porque se cree que en la vivienda que hay una de ella no caen rayos.

En estos contextos, hay personas especializadas en espantar los truenos, los cuales se conocen como “espantadores de truenos”. Se les teme y también se les considera que lo que hacen estos trabajos están fuera de la gracia de Dios y que su poder es por haber pactado con el diablo.

LA MÁGICA AGUA DE MAYO

Independiente del poder de los “amarradores de agua”, de los “compartidores de agua” y de los rituales mágicos, el agua es considerada por los campesinos como sagrada, porque es obra de Dios. Su papel principal es la de un accionar purificador permanente y la de preñar la tierra para que dé frutos.

De todas las aguas del año, la más importante es la primera que cae en mayo, la cual tiene poder mágico, porque es el agua de la Virgen María, Madre de Dios. A nivel popular, esta agua bendita rejuvenece, sirve para curar, se utiliza como despojo y elimina las arrugas de las mujeres, rejuveneciéndolas.

Esta agua se recoge y antes de nada se toman tres tragos purificadores, al tiempo que se hace la señal de la cruz. Se almacena en botellas y durante el año se utiliza para dolores y enfermedades, para problemas estomacales, para eliminar los “empaches”. ¡Adquiere la dimensión de medicamento!

LOS CONVITES

Las limitaciones económicas en el campo hacen que los campesinos apelen para el ahorro a la celebración de los convites o “juntas”, que en algunos lugares se conocen como “corvé”. Cuando hay necesidad de techar su bohío, de desyerbar y limpiar sus conucos, de sembrar o recoger sus cosechas organizan una junta o convite para que los vecinos y amigos pongan su trabajo gratis como muestra de solidaridad.

En realidad es una operación inteligente, una institución que hace posible que por la solidaridad se produzca un gran ahorro de recur-

tos económicos que no tienen pero que tendrían que buscar, gracias al trabajo colectivo, gratis, que aportan los participantes, los cuales ofrecen sus esfuerzos personales y sus instrumentos de trabajo. Los proponentes tienen que cubrir los gastos de la comida y la bebida, como café, agua, chocolate, jengibre y ron.

El día previsto, el campesino acude con su familia, llevando machetes, mochas, azadas, picos, palas y/o martillos, dependiendo del tipo de trabajo que se va a realizar en el convite, para que el trabajo sea efectivo.

Si es una cosecha, se reparten algunos frutos entre los participantes. Durante el trabajo, para hacerlo más llevadero y solidario se intercambian cantos de trabajo.

Después del almuerzo o al final de la jornada, se produce un espacio de esparcimiento para todos. En los campos de Baní se cantan “chuines”, que es una poesía popular improvisada, interpretada a capela, en Bayaguana y muchos campos del Este, se cantan, en vez de chuines, “cantos de Toro” y “tonadas” en algunos lugares del Cibao.

En algunos campos de Puerto Plata se interpreta “Machacó”, como en la comunidad de Marmolejos, en el cual se utilizan como instrumentos musicales los implementos de trabajo: Hazada, machete, lima, higüeros y una lata de hojalata que sirve de tambora.

VI. EL BACÁ COMO PERSONAJE DE LA MITOLOGÍA POPULAR

Para proteger las propiedades y aumentar las riquezas, surge en lo imaginario popular el personaje del Bacá, resultado de tener un pacto con el diablo, el cual se realiza a través de un “brujo” o de algunos rituales escenificados por los involucrados y el diablo mismo, de manera directa.

El diablo les dará poder, riquezas y abundancias materiales a las personas a cambio de que estas les ofrezcan periódicamente el alma y la muerte de uno de sus seres queridos cercanos. En caso de no cumplir lo prometido, el entonces sufrirá de manera directa las conse-



“Tumba” de Martha la Dominadora, hija del Barón del Cementerio, en la ciudad de Santo Domingo.

cuencias de un castigo o le afectará profundamente una desgracia de un familiar cercano.

Po eso, todavía en el campo o en la ciudad, cuando una persona adquiere de manera súbita mucho dinero y propiedades que no son fruto de un ahorro, de una herencia, la loto o la lotería, la gente del pueblo o del barrio estará convencida de que esa persona tiene un Bacá. Hace poco tiempo, por el surgimiento rápido y el crecimiento de sus riquezas, “surgidas de la nada”, para el pueblo, un rico hacendado en La Vega se aseguraba que tenía un Bacá al igual que un poderoso inversionista en San Pedro de Macorís.

El Bacá tiene una multiplicidad de formas para cuidar las propiedades y riquezas de su dueño. La forma más común es la de identificarse con un perro. Si es en una finca, nadie del lugar se atreverá a robarse nada, ni siquiera los mangos o cajuiles que estén en el suelo. A veces, el Bacá no se materializa, sino que cuando alguien intenta penetrar en una propiedad que tiene Bacá una “fuerza” invisible se lo impide.

En la zona rural no hay policías ni “guachimanes”, los ricos se inventaron al Bacá para cuidar sus propiedades y aumentar sus riquezas, aprovechando lo imaginario popular de las personas. Yo creo, que lo grande no fue crear al Bacá sino hacer que la gente creyera su existencia y su poder.

EL “DESTINO” Y LA “BUENA SUERTE” COMO ESPERANZA

Para mejorar y/o cambiar su situación económica, en su afán de conseguir el bienestar social, hemos visto como la y el dominicano apelan a los santos, a sus deidades populares y hasta al mismo diablo como dimensiones sobrenaturales.

En este proceso de búsqueda, recurre muchas veces a su cosmovisión de la vida, a su filosofía existencial, donde él tiene derecho a cambiar de situación en cualquier momento a través de “la buena suerte” y los designios “del destino”, que lo sacarán de la miseria para hacerlo rico. Cada vez que ve una fotografía de un ganador del loto o de la lotería se pregunta ¿Por qué no soy yo?

Por esas razones acude a la lotería, “la amiga del pobre y del rico”, al palé y al loto, incluso a diversos juegos de azahar. En su realidad, está convencido de que solo a través de estos caminos es que puede cambiar y modificarse su situación económica.

En las comunidades y en los barrios, aunque existan especialistas, todo el mundo sabe cómo interpretar los sueños, que determinarán los números a jugar. Cuando no se acierta hay miles de explicaciones. En el conocimiento popular, cuando no se logra adivinar el número premiado, hay que seguir jugándolo porque los números que se dan pueden salir en las próximas semanas. Es un problema de fe y de fidelidad.

En vez de ahorrar el dinero que gasta en la lotería o en la loto, los jugadores prefieren dejar en manos “del destino” o de la buena suerte sus posibilidades de transformar su vida cotidiana. La existencia del “san”, popular práctica de ahorro en nuestros barrios populares es un camino más real. El “san”, herencia africana, es una manera de ahorrar de manera informal, en una relación primaria de “buena fe”, entre el promotor y los ahorrantes, donde la base es la honra de la palabra, ya que no existe ningún contrato ni ninguna obligación por escrito.

A parte de la Lotería Nacional, que antes era semanal, en los barrios populares se inventaron la lotería personal, en la cual una persona compraba un número y el ganador se sabía por los números ganadores del próximo sorteo de la Lotería Nacional y en otros casos era por los números que salieran premiados en la lotería de Caracas, Venezuela, que llamaban a este juego como “la caraquita”.

LOS NÚMEROS DE LA SUERTE Y EL BARÓN DEL CEMENTERIO

En el panteón del vudú dominicano, los luases y las metresas han ido definiéndose con actividades y/o facultades que el pueblo le ha ido atribuyendo. A Anaísa (Santa Ana) le son encomendados todos los problemas relacionados con el amor; a Ogún Balenyó (San Santiago)

lo que tiene que ver con la visa; a Metresilí (La Dolorosa) todo sobre el robo de joyas; a Belié (San Miguel) y a Cándelo (San Carlos Borromeo), protección y seguridad.

Para la suerte en la lotería, loto, pale, etc., es necesario encomendarse al Barón del Cementerio, que es la primera persona que es enterrada en el cementerio, no importa la edad ni el sexo. Este o esta se convierten en el Barón del Cementerio. Jefe de los difuntos, dueño y protector de los mismos. Por ejemplo, en el cementerio de los Minas Viejo, en la Provincia de Santo Domingo, el Barón es una niña de 12 años.

A la tumba del Barón se le lleva su ofrenda: Moro de habichuelas negras, con batata “sancochada”, cazabe y arenque, todo preparado sin ajo, sal y/o cebolla, colocada en una cazuela de barro o en una higuera. En las paredes de la tumba del Barón se escriben con carbón, para que todo el mundo lo vea, los números mágicos solicitados para que salgan premiados. Los lunes es el día preferido para esos rituales en el cementerio de la Máximo Gómez en la ciudad de Santo Domingo, donde el Barón está acompañado de su hija, Martha la Dominadora.

Martha la Dominadora, hija del Barón del Cementerio, es la metresa de más fuerza y poder en el panteón de la religiosidad popular dominicana. Es madre protectora y contribuye al bienestar de sus seguidores. Por estar al lado del Barón tiene una incidencia en los números de la lotería o del Loto muy grande.

Hay comunidades donde aparecen genios, cuyas expresiones asombran. En la comunidad rural de Matagorda en Baní, existió un personaje identificado a nivel popular como “Lucas”. La lotería nacional organizaba sus sorteos los domingos por la mañana. En un radito “Lucas” escuchaba todo el sorteo.

Allí no habían periódicos para el lunes poder chequear la “lista” con los resultados de los billetes premiados y sus cantidades. Los jugadores iban al pueblo de Baní donde llegaban los periódicos nacionales

y donde había billeteros que se dedicaban a pagarlos, recibiendo por esto una pequeña comisión.

Pero el que no quería esperar el lunes, iba donde estaba “Lucas” y le decía el número de billete que había comprado. “Lucas” se concentraba y le decía, “salió premiado con tantos pesos” o sencillamente “se peló”. Al otro día el jugador iba al pueblo a verificar y era como decía “Lucas”. Era una computadora ambulante. Yo lo conocí y lo llevé una vez a uno de los programas de Freddy Beras Goíco, donde dio una demostración de esta memoria prodigiosa, inolvidable, fuera de lo común.

LAS HERENCIAS

En el campo tradicional de nuestro país, la presencia del machismo es determinante. El papel tradicional de la mujer es la responsabilidad de la tarea doméstica y propietaria gracias a una herencia. Son los hombres quienes deciden el repartimiento de las herencias. Estas entran en vigencia cuando el vivo se convierte en difunto. En vida, se pueden repartir las herencias, pero son excepciones, no es la costumbre.

El abogado profesional está ausente en el contexto tradicional rural. El testigo legitimado es el “alcalde”, la figura conciliadora, pero al mismo tiempo con autoridad por ser representante de la justicia, el resuelve los conflictos y problemas en su medio. No hay que ir a tribunales y es la representación de la policía. Sus decisiones son Ley.

Con relación a las herencias, el alcalde es el testigo de excepción y en muchos casos decide conflictos generados en interpretaciones interesadas. En agonía, el Señor de la casa, reúne a toda la familia y en solemne ritual, va repartiendo su herencia.

Pero cuando la muerte del señor se produce en un accidente, asalto o pelea, la repartición de la herencia se convierte en conflicto, donde en casos extremos hay enfrentamientos que generan enemistades y hasta la muerte. Algunas familias quedan completamente divididas.



Morocota-pulsa que le fue ofrecida a la Dra. Margarita Cedeño de Fernández cuando era la Primera Dama.

Es frecuente que la mitad de los bienes son heredados por la madre y la otra parte les corresponde a los hijos. En algunos lugares, la racionalidad de los mismos, dependen del número de estos, el sexo y la edad. De todas maneras, la herencia es un medio de ascensión socioeconómica y de Poder, si es una familia pudiente o acaudalada.

La herencia más famosa en la tradición dominicana es la del Barón de la Atalaya. El 8 de octubre de 1778, el Rey de España Carlos III otorgó al Tte. D. José de Guzmán y Meléndez la baronía, el título mobiliario español, de San Miguel de la Atalaya, en reconocimiento a la fundación de la villa fortificada de este mismo nombre en la isla de Santo Domingo en la frontera con el territorio francés.

Trece años después, en 1791, falleció este primer barón, sucediéndole como heredero su sobrino José de Guzmán y Saldaña, hijo de su hermano. Cuentan que en la insurrección de los esclavos, en la lucha por la libertad haitiana, esta villa de San Miguel fue arrasada y el segundo barón se refugió en Santiago de Cuba con escasos recursos económicos, ciudad donde falleció sin que se definiera un heredero.

La familia logró regresar a España y sin que haya documentos confiables la leyenda dice que lograron una fabulosa fortuna en base a su título, la cual fue depositada en un banco en Suiza. La fantasía calcula esta fortuna en más de 200,000 millones de Euros.

Desde entonces, en nuestro país ha habido una carrera en la reclamación de esta insólita fortuna y en la reclamación del título de Barón de la Atalaya por presuntos herederos, sin resultados, ya que no hubo más barones reconocidos ni legitimados después del segundo. Según esta tradición la última oportunidad para heredar el título del Barón de San Miguel del Atalaya se pudo haber obtenido con Don José Guzmán Valerio, nativo de Moca, el cual murió en 1844, donde irónicamente nunca supo ni de la fortuna ni del título.

Aun así, la búsqueda nunca se ha detenido, a pesar de que en España caducó el tiempo para reclamar el título y para conseguir la fortuna, con el agravante de que en los bancos suizos hay que demostrar la legitimización de la reclamación y cumplir con rígidas exigencias legales.

Dos familias, de apellidos Guzmán se disputan la primacía. Una en la región Sur, Barahona y la otra en Moca, con miembros en La Vega y Santiago. Los del grupo del Cibao rechazan a los de

Barahona porque estos descendían, según ellos, de esclavos del Barón, el cual les dio su apellido al liberarlos. Los cibaños, con más recursos económicos, han organizado la “Fundación los Guzmán del Atalaya”, donde tienen incluso una revista y se han declarados los legítimos herederos.

Y aunque la casi totalidad de los historiadores dudan de la existencia de esta inmensa fortuna, estas familias han gastado miles y miles de pesos en su afán de conseguirla, a pesar de que algunas personas serias no creen realmente en la herencia, pero si en la legitimización y validez del título del Barón.

Este es el caso del investigador, intelectual, escritor, profesor universitario, ex embajador en la Santa Sede, el Dr. Carlos Doval, ya fallecido, primo de ex Presidente de la República Horacio Vásquez que repetía con orgullo: “El heredero del Barón de la Atalaya soy yo. Mi abuela era la baronesa, pero como ella era mujer y el primer barón había excluido de la sucesión, resulta que yo soy y no soy el Barón de la Atalaya

porque según el primer barón que ordenó su sucesión, yo no tendría derecho porque tendría que ser barón por mi bisabuela, pero como es hembra, las hembras no heredaban, entonces tendría que reclamar a través de un hermano, pero eso no lo voy hacer”.

El maestro Doval, con orgullo decía en voz alta: “Tengo un título no legal, aunque es un título social el del Barón de la Atalaya”. Murió convencido de ello.

LOS COLMADOS Y “LA ñapa”

Tradicionalmente, en los campos y en los barrios de los pueblos, los muchachos hacían los “mandados” comprando en las “pulperías” y en los colmados las mercancías menudeadas para la preparación de las comidas cotidianas.

Siempre la compra se realizaba en un lugar fijo. De esta manera, cuando el cliente compraba pedía su “ñapa”, para salir compensado con algo, donde el dueño o el “dependiente” se la daban para mantener contento y comprometer al cliente a volver.

Cuando la “ñapa” se pedía cada vez que el cliente fuera, se le daba un poco de azúcar, un dulce, “una menta” o una fruta. Cuando era semanal, se hacía en dinero en efectivo, que normalmente eran “cheles”. Siempre los beneficiarios eran varones, las niñas, “las mujeres”, no iban a comprar al colmado, lo hacían los adultos, como mecanismo de prevención y seguridad.

La “ñapa”, pues, era un contrato informal, no escrito, dentro de una racionalidad positiva, tanto para el beneficiario como para el colmadero que durante años estuvo vigente en nuestros campos y barrios populares. Era el resultado de relaciones primarias, donde el beneficiario y el propietario o empleado se conocían a perfección.

Pero el colmado o la pulpería trascendían a esta relación, ya que estos eran centros de relaciones sociales de la comunidad. Era punto de encuentro, de compartir unos tragos y espacio de información general, donde los propietarios o empleados estaban actualizados a

nivel de lo que ocurría en la comunidad y a nivel nacional porque siempre tenían un radito y algunos recibían un periódico de circulación nacional.

Esto ocurría en los días normales de la vida de nuestros pueblos, pero cuando venían periodos especiales, como el caso de la navidad, surgía de manera espontánea otra manera de pedir.

LA SOBREVIVENCIA EN NAVIDAD

En casi todos los pueblos, en las noches de navidad, grupos de músicos salían por las calles a tocar piezas musicales en casas escogidas, donde siempre se trababa de localizar la alcoba de los residentes. Al terminar de tocar, acorde con la tradición, los inquilinos ofrecían una botella de ron o dinero en efectivo como “aguinaldo” y en algunos casos, como en el Cibao, abrían la puerta de la casa debido a la amistad entre ellos y entonces allí se intercambian golosinas y ron.

En el Sur salía un perico-ripió como grupo musical, en Sabana de la Mar recorrían las calles las parrandas de “los pollos” con tamboras y guitarras y en San Pedro de Macorís, animaban las madrugadas la música de “los Guloyas”, con sus tambores, sus triángulos de metal y sus flautas dulces.

El canto en las iglesias católica era con coros de niños que cantan en alabanzas al Niño-Dios y recibían el nombre de villancicos, tradición traída de España. En nuestro país, los músicos-compositores populares, para darle dimensión de alegría al tiempo que mezclaban alabanzas a Jesús con música y cantos profanos, crearon una música conocida como “aguinaldos”.

El maestro Julio Alberto Hernández, hizo popular varios “aguinaldos”. Cuando los músicos miran por las rendijas de la ventana hacia el comedor, expresan maliciosamente llenos de regocijo:

“Allá dentro veo
un bulto tapao,

no sé si será
un lechón asao”.

Y cuando tocaban con insistencia y los inquilinos se hacían los dormidos, siempre comenzando en las cercanías de la media noche, apelaban a la amistad y cantaban con amor propio:

“Ábreme la puerta
que estoy en la calle
y dirá la gente
que esto es un desaire”.

La navidad todavía es una época especial de generosidad y de solidaridad. En ese contexto tradicionalmente el aguinaldo ha implicado también una relación personal de solicitud convertida en imposición. Cuando una persona del pueblo se encontraba con alguien que consideraba que no era un pobre y aunque no lo conociera se paraba frente a él, cerraba los ojos y abriendo la mano exclamaba: “Dame mi aguinaldo”. Siempre el dinero era dado en efectivo.

En esta época no se concibe como una limosna sino como un compartir, como una muestra de generosidad en la temporada de la comprensión, la amistad y el amor.

LOS REYES MAGOS Y LA VIEJITA BELÉN.

El relato sobre los Reyes Magos aparece en el Evangelio de San Mateo al realizar la descripción que hace del nacimiento del Niño Jesús cuando señala la llegada de estos desde Oriente y cuando preguntaban sobre el lugar donde ocurrió este acontecimiento. “Nosotros vimos en Oriente su estrella y hemos venido con el fin de adorarle”, repetían con insistencia.

Como nadie les sabía responder, apelaron a sus conocimientos astrológicos y entonces “la estrella que habían visto en Oriente iba delante

de ellos, hasta que llegando sobre el sitio en que estaba el niño, se paró”. Entraron y como ofrenda de agradecimiento, “abrieron sus cofres y le ofrecieron presentes de oro, incienso y mirra”.

Estas ofrendas se convirtieron en símbolos: el oro, metal de reyes, definía la realeza de Jesús: el incienso, aroma de dioses, su divinidad y la mirra, la dimensión de su inmortalidad. Este gesto de ofrecerle regalos al Niño Jesús, se convirtió en costumbre de entregarles regalos a los niños como parte de las tradiciones cristianas de las fiestas de navidad y año nuevo, las cuales en Occidente se fueron cada día comercializando más.

En nuestro país, como en otros, los regalos a los niños se entregaban el día 25 de diciembre, el día supuesto del nacimiento de Jesús, pero esta fecha se fue cambiando para el 6 de enero, para separarla de la “Noche Buena” y Año Nuevo y así sacar más beneficios económicos comerciales.

En la tradición dominicana, ese día “ponían” los Reyes Magos y los comercios hacían su “agos-

to y su diciembre”, porque al niño que no le dejaban juguetes era porque se había portado mal y eso, en los pueblos pequeños y los barrios populares, era una vergüenza de la cual se enteraba todo el mundo, que nadie quería que le pasara.

En realidad era que los padres de esos niños no tenían dinero o que lo dejaban para que “la Viejita Belén” los entregara el domingo próximo después de hacerlo Melchor, Gaspar y Baltazar.

Este personaje mitológico era la salvación de la dignidad de los pobres. Para el maestro Marcio Veloz Maggiolo, nos llegó de Italia, con la Befania, un personaje femenino que entregaba regalos a los niños pobres italianos. Independientemente de esto, en San Pedro de Macorís, prevalece la versión de que la “Viejita Belén” era una señora Cocola, regordeta, con un pañuelo en la cabeza, acorde con la tradición africana, que también repartía juguetes en los barrios pobres de esta ciudad.

Esto tenía que ver también con la estrategia de los comercios que pasado el primer día rebajaban



“Tumba de San Elías” en el Cementerio de la Av. Máximo Gómez de la ciudad de Santo Domingo, donde se realizan actividades en su honor los lunes y los viernes.

drásticamente el precio de los juguetes, ya que solo se vendían para esta temporada. De esta manera, la tradición de la “Viejita Belén” constituía un ahorro y una salvación para los padres pobres del país, porque tenían una semana más para comprar y porque lo conseguían más baratos o regalados por la “viejita Belén.

SE GANAN LA VIDA TRABAJANDO

En las comunidades rurales y en los barrios populares, hay personas que desempeñan determinados trabajos muy particulares que son reconocidos y legitimados por todos. Como no hay sacerdotes fijos, hay quienes se dedican al oficio de rezador. Cuando fallece alguien, cuando se encomiendan los “responsos” para el difunto en el cementerio, para bautizos, se busca a esa persona, que lo hace todos los días a cualquier hora.

Él tiene su libro de oraciones, utiliza cuando es necesario la biblia, aunque todos los rezos se los sabe de memoria. En una loma de Baní,

yo encontré un rezador que usaba espejuelos y sin saber leer abría el libro de oraciones y hacia todos los simulacros de que estaba leyendo, para mostrar un cierto aire de superioridad donde la mayoría no habían sido alfabetizados.

Tienen sus propias tarifas que dependen del tipo de actividad, el tiempo, la hora, el lugar y las veces que hay que hacerla. Todos los hacen en español y algunos introducen algunas palabras en latín, sobre todo aquellos que han sido ayudantes de algunos sacerdotes.

Algunos se dedican a tiempo completo a los rezos, convirtiéndolo en su profesión, algunos se hacen famosos y son buscados de comunidades y barrios vecinos. Eso si hay que pagarle el transporte, darle comida y bebida en el lugar donde van a trabajar. Para la conmemoración del día de los fieles difuntos van a rezar “responsos” al cementerio donde ese día tienen una tarifa especial.

En estos lugares, hay carpinteros-ebanistas que se dedican a tiempo completo o lo tienen como oficio alternativo, depende de la demanda, a la construcción y venta de caja de muertos, donde siempre tienen propuestas que dependen del precio y de los recursos de los inquirientes.

Siempre tienen varias cajas en un pequeño almacén que logran improvisar, el cual se convierte en un lugar “grimoso” sobre todo por las noches. Las personas le temen y evitan pasar cerca del lugar por el asunto de la muerte y los difuntos.

En los barrios populares, el cine era la entretención cultural más importante. Predominaban las películas mexicanas, las cuales eran muy populares y eran accesibles a los no alfabetizados que eran muchos, porque los diálogos eran en español. Pero había problemas cuando las películas eran en inglés, francés o italiano, porque los títulos eran en español y ese gran grupo no sabía leer. Entonces aparecían los “vende letras”, personajes que pagándole le iban leyendo los diálogos en español de la película a los iletrados. Yo conocí varios de ellos, en diferentes lugares del país.

Como no había guaguas anunciadoras en los barrios marginados, los anuncios en los periódicos o en la radio eran demasiado caros y la televisión no existía, los vendedores populares como propaganda de sus productos, apelaban a los “pregones”, promoción hecha con gracia y creatividad, donde era fundamental tanto el contenido como la forma de presentación. Eran verdaderos artistas creativos, que lo hacían con poesía, con música, baile, gestos y narración.

En el contexto rural había artesanos y artesanas que se dedican a la construcción de escobas, macutos, sombreros, árganas, aparejos, muñecas, santos de palos, sillas, mecedoras, tinajas, entre otras cosas.

La venta de estos productos implica una entrada importante. A veces, se dedican a tiempo completo. Vivían de eso. Lo mismo pasaba con las modistas populares y los zapateros, que no solamente reconstruían sino que hacían zapatos.

Había también los “echa días”, los cuales al no tener conuco, se dedicaban a trabajar en los mismos por paga, sea desyerbando, cosechando o sembrando. Eran y son trabajos temporarios. Otros iban a “media”, en conucos en los cuales ellos trabajan y administran, teniendo que entregarle por esto la mitad de las cosechas al dueño del terreno, a los cuales pagaban en especies.

No hay comunidad rural ni barrio popular que no tengan por lo menos un “brujo”, que nosotros preferimos identificarlo como “Servidor de Misterios”, que tienen un “consultorio” fijo, que siempre es en su casa.

Hay los que curan y aconsejan trabajando con “misterios”, luases o metresas, donde cada día de la semana está dedicado en especial a uno de ellos como por ejemplo los lunes a Martha la Dominadora, los martes a Ana Isa Pie Dantó (Santa Ana) y/o a Metresilí (La Dolorosa) los miércoles a Ogún Balenyó (San Santiago), los Jueves a Belié Belcán (San Miguel) los viernes a Cándelo Sedifé (San Carlos Borromeo) y los sábados es libre.

Normalmente es por turno, a veces comienzan a trabajar desde la mañana y en algunos lugares solo en la tarde. Todos tienen una tarifa



Altar popular

fija y en casi todos los consultorios se debe de llevar una vela/o un velón como ofrenda, que se depositan en el altar antes de la consulta.

Además del o la Servidora de Misterios, existen otros personajes que resuelven los golpes o dolores en los brazos, las manos o las piernas con “ensalmos”, con oraciones y frotaciones en los lugares afectados. También tienen sus tarifas.

Los más curiosos resuelven las infecciones, las impotencias, las imposibilidades de procrear, la diabetes y otras enfermedades con la preparación de “botellas”, elaboradas con hojas, raíces, semillas, ron, Estas bebidas tienen un precio que es la ganancia de los vendedores. Por el machismo, la favorita de todas las botellas es la “mamajuana” para la impotencia de los hombres, la cual fue comercializada en el pasado con el nombre de “Pegapalo”, vendida incluso en el exterior bajo la promoción de que esta era el secreto de Porfirio Rubirosa, el Don Juan internacional más famoso que ha tenido la República Dominicana en toda su historia.

Las parteras empíricas sustituían a los médicos en la asistencia para ayudar a dar a luz a una madre. No existían hospitales o clínicas privadas en estas comunidades rurales y barrios populares.

Eran verdaderas expertas, que se perfeccionaban cada día. Conocí una partera en “Las Tablas”, comunidad rural de Baní que las atendía a todas las mujeres embarazadas los sábados dándole seguimiento individual desde el momento que salían embarazadas.

Tenía un conocimiento tan profundo que el diagnóstico de albumina, anemias o cualquier otra irregularidad lo hacía a través de la lectura del orine colocado dentro de una botella frente al sol. Eso lo vi innumerables veces.

Además de los rezadores, para los mortuorios principalmente, los “rezos” a los nueve días del fallecimiento, los “Cabo de Año” o los “Bancos”, había mujeres que “lloran” por paga. Eran las plañideras. Este era su principal oficio.

A nivel popular, el amor por una persona fallecida se medía por la cantidad e intensidad del lloro. Si no lloraban mucho y fuerte, con ataques, en un mortuorio era que querían muy poco al difunto, sobre todo cuando lo estaban sacando de la casa para llevarlo al cementerio.

Estas plañideras eran contratadas también para los nueve días. Cada vez que llegaba un familiar o una amistad, había que llorar, igual que para el rezo final.

Llorar tantas horas tenían su tarifa, así mismo, tenían otra cuando el lloro implicaba tantas cantidades de “ataques”, que eran lloros desesperados, algunos con pérdida aparente de conocimientos.

En esas comunidades rurales existía un personaje reconocido y respetado por todos que no era autoridad policial, pero que muchas personas acudían a él para resolver problemas de toda índole.

Era una persona tranquila, pausada, moderada, con mucha autoridad moral. Su palabra era sagrada y su sabiduría por la experiencia y dones personales era magnificada.

Acudían donde él cuando había graves problemas familiares, sobre todo de herencias, para el pago de deudas, para conflictos de esposos

y/o de hijos y familiares. Era el consejero. No tenía tarifas por su trabajo, pero al resolver problemas de herencia o de conflicto de ventas o de tierra, comunicaba que sus honorarios los dejaba a voluntad y a mano de los beneficiarios. Con eso ganaba más.

MONEDA Y DEPRECIACIÓN

La moneda como expresión de intercambios comerciales y/o como ahorro ha sufrido el impacto de las debilidades y precariedades institucionales del Estado dominicano a partir de 1844, hito que marca la Independencia Nacional. Históricamente han ocurrido ciclos de crisis económicas reflejados en la precariedad del poder adquisitivo de la moneda.

Las crisis socioeconómicas han conspirado en contra de la estabilidad y en contra del ahorro a nivel social. En 1856, se llegó a un punto de incredulidad y poder real de la moneda, que era más viable y recomendable que el pueblo realizara negocios de intercambios de bienes y/o de productos, que pagar en moneda por su falta de valor y credibilidad, en un escándalo de legitimización.

La capacidad creadora del pueblo en cada caso ha sido excepcional. Muchas veces, la ironía se convierte en burla como expresión de protesta colectiva. En 1867, a dos años de la Restauración Nacional, para ser utilizados en la explotación minera en San Cristóbal, se trajeron como una novedad y sensación camellos. Por su tamaño, causaron un impacto profundo en toda la población, que no estaba acostumbrada a ver animales de esta magnitud. Se hicieron chistes, anécdotas y se inventaron historias.

En ese tiempo, el gobierno puso a circular unas papeletas de tamaño inusual, grandes, que llamaron rápidamente la atención. Con toda la ironía del mundo, el pueblo las bautizó como “Camellas”, en alusión a estos enormes animales nuevos y extraños, pero grandes, que habían llegado a dominicana.

Realmente los gobiernos se sucedían y siempre era un caos el asunto financiero por la ausencia de una moneda nacional. Después de la



Calvario rural de tres cruces
en la Provincia de Elías Piña

Independencia Nacional, para el intercambio comercial, la primera moneda que circuló es acuñada por la Scoville Manufacturing Company con sede en los Estados Unidos, la cual duró hasta el 1848.

Ese mismo año se puso a circular monedas norteamericanas equivalentes a medio real junto a billetes de esa misma equivalencia. A partir de 1887 aparecen las “motas y los niqueles”, monedas de 5, 2 $\frac{1}{2}$ y un $\frac{1}{4}$. Años después surgen “los clavaos”, sin credibilidad, ya que no se correspondía el valor real con el valor intrínseco de la misma.

En 1889, se juramente por tercera vez como Presidente de la República Ulises Heureaux, conocido a nivel popular como Lilís, segundo presidente negro después del General Gregorio Luperón. Convertido ya en dictador, encuentra una tercera oportunidad en un desastre socioeconómico, pero con una visión de emprendimiento de grandes

obras de infraestructura y para esto apeló a los préstamos internacionales, los cuales utilizaba en estas obras y dicen algunos historiadores que también ingresaron además una parte del mismo a sus cuentas personales.

Estos préstamos los hacía con la Westendorp, de matrícula francesa. Después de un segundo préstamo en 1890, esta decidió vender sus bienes a un grupo de inversionistas norteamericanos, constituidos en “Santo Domingo Improvement Company”, de la cual se aprovechó Lilís para conseguir nuevos préstamos para grandes proyectos como la construcción del ferrocarril Santiago-Puerto Plata, de un profundo impacto en la economía de la región, electrificación de Santo Domingo, el puente sobre el río Ozama, el comienzo sobre el servicio telefónico y telegrafía.

En ese proceso, Lilís le dio la autorización al agente financiero Eugenio de Marchena para crear el Banco Nacional de Santo Domingo en julio de 1888, de capital francés. Esta ambición de grandes construcciones, agravó la bancarrota del Gobierno y ante la imposibilidad de otros grandes préstamos, lanzó a la calle una emisión de papeletas inorgánicas que rápidamente fueron devaluadas, las cuales perdieron su pretendido valor real y fueron rechazadas por el pueblo, el cual en su capacidad creadora elaboró la máxima de que “esto o aquello valía más que las papeletas de Lilís”.

BOTIJAS, DESENTIERROS Y MOROCOTAS

Lo imaginario popular, para que funcione, se torne coherente y esté legitimado necesita un escenario particular donde conviven las creencias y la realidad. El poder de la “verdad” en estos casos adquiere una dimensión de trascendencia. En la cotidianidad la realidad está en función de lo que se cree aunque no sea verdadero.

De esta manera aparece la figura del Bacá con nivel de credibilidad, al igual que la Ciguapa y los Galipotes. Es un realismo mágico, típico del Caribe que “solo lo pueden ver los que tengan ojos para



Desenterrando una botija

ver”, cuando se entrecruzan elementos de la realidad y de lo imaginario, donde es difícil separar lo verdadero de lo supuesto.

Es cierto que en tiempos remotos, así habla el pueblo, cuando no hay fechas específicas por falta de registro pero que es un tiempo muy antiguo, no había Bancos comerciales como ahora, en los cuales los que tenían dinero podrían guardarlo seguro. Tampoco había policías ni “guachimanes” para la seguridad privada. A esto se le sumaba la inseguridad por asaltos. Las personas pudientes decidieron guardar sus riquezas en recipientes de barro conocidos como “botijas” y/o en tinajas, la cuales enterraban en lugares desconocidos.

Solo el señor lo sabía en la familia, ni siquiera la esposa o los hijos. Cuando el dueño de este tesoro moría súbitamente en un accidente o de muerte natural inesperada, su alma se quedaba pensando, sin importar la cantidad de rezos y de misas a su nombre, porque el dinero se había quedado enterrado. El difunto entonces hacía todos los esfuerzos del mundo para poder “dar”, comunicarle a alguien sobre este “entierro” a través del sueño.

El difunto buscaba al familiar o amigo preferido para darle este tesoro. Él agraciado tenía que guardar silencio sin podérselo decir a nadie. El difunto, la primera vez o posteriormente le comunicaba el lugar donde estaba enterrado y con quien o quienes debía ir a desenterrarlo. Esto era confidencial, solo se podía comentar entre los escogidos, porque si lo hacían con un extraño no conseguían el “entierro” aunque estuvieran encima de él. Lo mismo pasaba con alguien que no estaba contemplado participar, aunque buscara en el lugar donde estaba, no lo encontraba.

A veces, había dificultades para que el difunto pudiera comunicarse en sueños con la persona escogida y entonces el método es que el agraciado de noche cuando caminaba veía una lucecita que le mostraba el lugar del entierro, indicando con esto que era el agraciado.

Siempre la hora escogida eran las doce de la noche, cuando se abre un espacio en el universo, permitiendo hechos trascendentes. La ex-

traordinaria y valiente periodista Nuria Piera y quien suscribe, tratamos de grabar un desentierro, en un cafetal de Yamasá, a medianoche pero no se pudo porque a última hora uno de los escogidos cogió miedo y se negó a participar.

En el “desentierro”, solo pueden ir los escogidos y tienen que ir preparados. Deben de llevar una sábana blanca, varias velas y velones, un majador, pico o azada, así como pala. Además, agua bendita y fósforos.

La ambición no puede cegar a los escogidos, porque siempre hay que dejar una parte simbólica del “entierro”. Si esto no ocurre tiene que quedarse como ofrenda aquel de los beneficiarios que se niegue. El desenterramiento tiene que ser en silencio, no se puede hablar sino rezar todo el tiempo y encender velas y velones en medio y en cada una de las esquinas. Está prohibido decir malas palabras, palabras obscenas, porque entonces desaparece el entierro.

Los beneficiarios tienen que estar preparados. Porque el tiempo se descompone, aumenta la brisa

y muchas veces llueve con truenos y relámpagos. En la medida que se va sacando la tierra, se van oyendo quejidos del difunto que se va liberando y cuando lo sacan se oye un gran quejido con un gran grito de liberación, ya el alma del muerto deja de estar penando. ¡Está libre para siempre!

Cuando se saca un entierro, esto se convierte en un secreto, no se le dice a nadie, ni siquiera a los familiares y amigos más cercanos. Se deja pasar un tiempo y después comienzan a transformarse su situación socioeconómica. Al aparecer con negocios, casas nuevas y fincas, la gente de la comunidad piensa en un “entierro” o en un Bacá. La duda, le proporciona seguridad y serán centros permanentes de chismes, porque no hay explicación para este bienestar.

Los “entierros”, eran sumamente atractivos: Consistían en botijas o tinajas de barro llenas de “morcotas”, que eran las monedas con la mayor cantidad de oro que existía. En realidad, “era una moneda norteamericana que comenzó a usarse en 1890 en varios países la cual equivalía a 20 pesos oro”.

Su constitución es la siguiente: “Un 90% de oro con un 10% de cobre, dando una pureza de 21.6 quilates. Su contenido de oro puro era de 0.96.75 onzas troy”, lo cual la convertía en la moneda más cara y apetecida del mundo, por la cantidad de oro que poseía en su contenido.

A nivel popular entre nosotros se les denominó “morocotas” a todas las monedas que aparecían en los “entierros”, incluso de época anteriores. En Venezuela “el nombre de morocota se les dio a esta moneda por la similitud que tenía entre el redondo del dinero y un pez de río llamado morocoto”, atribuida esta definición en 1891 al General José Tadeo Monagas.

Para el Banco Central de la República Dominicana, estas monedas comenzaron a circular en el país oficialmente en 1900, aunque nosotros hemos visto algunas de 1888. En los depósitos del Banco Central se encuentran algunas de ellas tal como mostró en su cuenta twitter. Varios coleccionistas privados la tienen entre sus muestras favoritas.

De acuerdo con el periodista del Seíbo José Peguero, en “Noticias”, (2012), la Sra. Luciana Ozema de Castro, de 87 años de edad, residente en la ciudad del Seíbo, por su admiración con la Primera Dama, Doña Margarita Cedeño de Fernández, ofreció obsequiarle un brazalete de oro con una morocota que reproduce la esfinge del Rey Alfonso XII, el cual fue confeccionada a mano en 1878 en Mallorca, España. Perteneció a la Primera Dama Doña Trina de Moya, esposa del Presidente Horacio Vásquez en 1930, la cual se la regaló a su abuela Ramona Piantini de Morales y esta se la dejó como herencia.

Este brazalete, de 21 quilates de oro, está valorado en más de un millón de pesos dominicanos. Por eso, en una oportunidad en que su hijo de crianza, Jossan Copel se vio en dificultades en una compraventa de San Pedro de Macorís, le facilitaron por la misma RD\$ 250,000 pesos.

No tenemos información de si Doña Margarita Cedeño de Fernández, en su gestión como Primera Dama del país o como Vicepresidenta de la República, recibió este regalo. Independientemente de su valor económico, es una joya patrimonial de la nación de un valor inestimable.

En Baní, a dos esquinas de mi casa, debajo de una vieja mata de guayacán los propietarios encontraron un “entierro”. Su vida se transformó, desbarataron su casa antigua y construyeron rápidamente una nueva de cemento. Se supo de entierro a ciencia cierta porque uno de ellos el ron lo traicionó una noche. Siempre me confesó, en base a nuestra amistad, que ellos tenían guardadas varias morocotas de las que habían encontrado en el entierro.

Yaneris López, una inteligente periodista del Listín Diario, en el 2008, realizó una investigación sobre “Leyendas y Cuentos de la Ciudad Colonial” de la ciudad de Santo Domingo, Primada de América. Encontró entre los diferentes testimonios alusiones a la presencia de morocotas. “En el Copello, cuando Trujillo mando a construir el edificio los obreros encontraron botijas repletas de oro y huyeron con el botín, pero fueron localizados”, afirmó un obrero, mientras se largaba unos tragos violentos.

El Mello, que también estaba allí, comentó: “Oh, sí, yo vi cuando sacaban las morocotas junto con la basura, cuando Trujillo mandó a construir el edificio”. Otro obrero hizo un aporte interesante: “donde si encontraron una botija de oro fue cuando estaban haciendo el Hotel Comercial, cuando desbarataron la casita vieja que estaba allí”. De esta manera, los comentarios de haber encontrado morocotas no eran ya solamente en la construcción del Edificio Copello, sino también en el Hotel Comercial, ambos localizados en la calle El Conde de la ciudad colonial de Santo Domingo.

El 28 de febrero del 2015, el periodista Bienvenido Pérez Sánchez, escribió un artículo de investigación en el periódico Diario Libre sobre “Oro en el Edificio Copello” que causó un gran impacto por su contenido:





“A propósito de la recordación y conmemoración del cincuentenario de la gesta del 24 de abril, movimiento bélico restaurador del orden constitucional perdido en 1963, con el derrocamiento del Presidente Bosch, el nuevo Gobierno Constitucionalista estableció su sede en el emblemático Edificio Copello, desde donde Francisco Alberto Caamaño Deñó y un grupo de distinguidos ciudadanos, acompañados de otros patriotas dirigió la lucha por el restablecimiento de un gobierno legítimo.

Esta notable edificación es triplemente valiosa por considerarse la primera obra de arquitectura moderna del país, por haber sido el palacio del gobierno constitucionalista de 1965 y por un curioso e interesante evento ocurrido a finales de 1938, y del que se han escuchado algunas reseñas y breves comentarios, manipulados y difundidos por leyendas urbanas. Antes de que el tiempo desdibuje y desvanezca completamente lo acontecido abordemos con todos los datos documentales y testimoniales que han podido ser recoge-

dos esta singular y no menos simpática estampa de un Santo Domingo ensoñador, romántico, sucedida cuando por algunos años se le había usurpado su verdadero nombre.

El señor Anselmo Copello, inmigrante italiano que había prosperado en el país, dispuso hacer un gran edificio totalmente diferente y audaz para la época y para ello contrató al arquitecto Guillermo González Sánchez que había estudiado en la Universidad de Yale y fue ganador de un extraordinario concurso internacional de Arquitectura. El, luego considerado Padre de la Arquitectura dominicana, concibió un diseño hermoso de cuatro plantas de líneas curvas y ventanales corridos a todo lo ancho del edificio así como modernas escalinatas abiertas, el primero de clase en el país, que el señor Copello ya había acordado alquilar al Estado para acoger oficinas públicas.

Previamente y oyendo comentarios de las propiedades coloniales, donde se construiría la obra, en la calle El Conde esquina Sánchez no hace mucho adquiridas, el señor Copello hizo buscar con un aparato rastreador de metales los pisos de las mismas sin que la máquina detectara nada.

Más delante de la obra, hacia el lado este, Don Adelino Sánchez, comerciante español inmigrado al país con motivo de la Guerra Civil Española tenía un colmado en la misma intersección de esta principal arteria, el Conde esquina Sánchez.

Para finales de 1938, los pocos que recuerdan dicen que a mediados de noviembre, los obreros que se encontraban demoliendo las tres contiguas casas coloniales de El Conde con Sánchez, en la esquina Norte y Oeste, para dar paso a la construcción del Edificio Copello, al derribar una de las gruesas paredes medianeras del lado opuesto a la Sánchez, hacia la mitad de la casa, encontraron una tinaja de respetable tamaño encerrada allí. Sin sacarla picaron la misma y empezó a brotar de su interior monedas de oro, morocotas, y fue entonces que al punto se armó una desquiciada, desordenada, frenética algarabía

entre los obreros. Algunos metían la mano en el interior y agarraban lo que podían, otros se lanzaban al suelo a recoger las que se habían desparramados entre la roja tierra del barro y las piedras de la demolición. No faltó la consabida práctica del “kapút”, consistente en golpear fuertemente la mano de quien tenía morocotas bien empuñadas para que las soltara y luego recogerlas. No pocos lograron embolsillarse unas cuantas y salieron en veloz carrera para nunca reaparecer, en prevención de que las autoridades o los dueños se las quitaran. Otros hambrientos o sedientos o más bien con algún ignorancia, fueron al colmado de Don Adelino para comparar generosas porciones de cerveza, ron y comida. Cuentan que Don Adelino les recibía las monedas y las guardaba en la convencional gaveta de negocios que era usada como caja. Pero a todo esto, la noticia cundió rápidamente y llegaron las autoridades.

Uno de los obreros que logró tomar su porción se quedó rezagado en el mágico acto de desaparición que efectuaron casi todos los “descubridores” y en el momento que llegó la policía quiso deshacerse del pequeño botín guardando en una fundita de papel y acudió rápidamente a un amigo vendedor de chinas en la cuadra siguiente, Conde con José Reyes, pidiéndole el favor de que le escondiera sin abrirlo ese paquetico, que el regresaría y le daría algo cuando regresara. Pero el reperpero, las carreras, la intervención de la policía y todas las noticias de “chorros de morocotas de oro” encontradas en la construcción Copello, despertaron curiosidad y dudas en el frutero, que algo nerviosos y discretamente sacó para ver que había, en la fundita del cajón de chinas con tan mala suerte que esta se le cayó rompiéndose, desperdigándose las monedas en la acera, atrayendo a curiosos y vivos que de inmediato hicieron “coca” y sólo dos o tres monedas pudo el chinero recuperar. De lo que sucedió entre el obrero que el encomendó guardar el paquetico y el chinero que lo perdió, nada se supo.

En el corre-corre, sigue diciendo Bienvenido Pérez Sánchez, algunos de los trabajadores de la construcción, para evitar ser robados y



Morocota perteneciente al Banco Central de la República Dominicana.

obligados a devolver lo que habían tomado, se tragaban las monedas. Misterio acerca de lo que le ocurrió después.

El embrollo no tenía una hora de haber comenzado con motivo del descubrimiento de la tinaja cuando se apersonó nada más y nada menos que Petán: José Arismendy Trujillo, hermano del dictador, ordenando detener a todo vivo que se encontrara dentro y en los alrededores de la construcción.

Interrogando –y registrando- enérgicamente a los obreros y circunstantes aún todavía por allí, algunos confesaron que habían comprado algunas cosas en el colmado de Elah de Don Adelina. Allí se apersonó Petán y cuestionando a su propietario este admitió que había aceptado de obreros, como pago por compras, morocotas de oro. El avisado fraterno del jefe le pregunto dónde estaban las morocotas



Vendedores ambulantes

y, abriendo el cajón del dinero, Don Adelino se las mostró —Y eso es todo? —Sí, contesto el propietario, dejando ver las ocho o nueve monedas que allí había. Petan las recogió diciendo, -esto es del gobierno por Ley, como Ud. sabrá Don Adelino se resignó a perder sus monedas y la mercancía que había expendido a los eufóricos obreros. Pero como nota curiosa, meses después de este acontecimiento mudó su establecimiento a un gran local, en la Arzobispo Meriño, montando un próspero negocio de supermercado con el mismo nombre.

El dictador Trujillo, al conocer la noticia simultáneamente, e interesarse que se le había adelantado su astuto hermano, llegó una hora más tarde acompañado de su entonces super asistente y luego Ministro Anselmo Paulino Álvarez y al encontrar la tinaja completamente vacía, aun empotrada en el muro y hacer varias indagaciones, ordenó que en su presencia fueran derribando las paredes contiguas y según cuentan, ya en ese momento encontrándose también



presente el señor Copello, se descubrió una segunda tinaja de tamaño similar a la primera. Trujillo dispuso una parte de lo encontrado para el señor Copello e hizo llevarse el resto rodeado de estrictas precauciones. Por varios días, y reanudadas las demoliciones y primeras zapatas no faltaban curiosos que rondaban la obra, algunos subrepticamente, metiéndose, para ver más de cerca y quién sabe si, con la esperanza de encontrar algo brillante en algún resquicio de lo demolido.

Y de lo demás, ya poco o nada se sabe. El Edificio Copello fue inaugurado el 16 de agosto de 1939, en presencia del dictador Trujillo, quien impactado por las hermosas líneas grávidas y modernas de la obra, encomendó al Arquitecto González Sánchez importante diseño y proyectos, entre lo que se encuentra el Palacio del Ayuntamiento, el Plan maestro de la Feria de la Paz, el Hotel Jaragua, el Parque Ramfis, hoy Eugenio María de Hostos, y que valga reconocerlo, restaurado primorosamente y aun mejorado de manera notable por el actual Ayuntamiento en casi todos sus elementos originales, la fachada del Gazcue y lo que fuera luego el Malecón fue realzada con la modernidad arquitectónica en muchos edificios de apartamentos privados que diseñara y construyera este sobresaliente arquitecto. Y toda esta tendencia embellecedora inició con la admiración general que suscitó el Edificio Copello.

Tal vez pueda ser convertida esta singular y pionera obra de la modernidad arquitectónica, casa del Gobierno Constitucionalista y cuna de la curiosa semblanza de las morocotas encontradas, en un hito patrimonial e histórico, quizás en Museo de la Gesta de Abril de 1965.

Imagen popular de San Isidro el Labrador.

El artículo del periodista Bienvenido Pérez Sánchez impactó a mucha gente, incluyendo a los familiares de Don Adelino Sánchez, quienes negaron todo lo relacionado con este emprendedor inversionista y comerciante. Ellos argumentaron que “su padre nunca tuvo un establecimiento comercial en la calle Arzobispo Meriño ni con el nombre ELAH, ni con ningún otro nombre, y que en la actualidad esas morocotas incautadas, que fueron recibidas como pago de insumos comprados en el negocio de su padre, nunca fueron pagadas”.

El periodista pidió públicamente disculpas a la familia de Don Adelino Sánchez y ahí terminó todo.

REFLEXIONES FINALES

El mundo de las y de los dominicanos es una sobrevivencia en la cotidianidad. Cada día es un desafío. Es una historia de lucha y de creatividad. Compensan la realidad con lo imaginario, lo creíble con la leyenda, lo posible con lo fantástico. El asombro es una virtud y no una sorpresa. Es una mitología para la transformación. La historia oral se construye al margen de la documentación y de la historia escrita, pero para conocer la realidad hay que tenerlas a ambas presentes. Cada momento es un escenario para la identidad, cada contexto tiene una lógica y una legitimización.

La magia y la fantasía forman partes de los conocimientos de la realidad. Tienen sentido en los espacios concretos que siempre son transitorios, pero necesario para captar la realidad, para definir el conocimiento. La riqueza de la escasez es lo imaginario. La realidad no solamente es lo que es sino también lo que se percibe que es. La verdad no es solamente lo que es, sino lo que se cree que es. Si no conocemos estas manifestaciones, por más academias que existan, la realidad siempre será parcial.

La realidad es el devenir, lo que se transforma al dejar de ser, siendo. En la dialéctica cada momento muerto, es un nacimiento. El co-

nocimiento es transitorio y acumulativo. Su contenido de veracidad es siempre relativo, incluso transitorio.

Por eso, la madre de la enseñanza es la historia. Lo que fuimos ayer es siempre un recuerdo de lo que fuimos, de lo que somos y de lo que seremos. Seguimos siendo, sin dejar de ser, pero terminamos diferentes. La identidad es un proceso en la transitoriedad. Lo que posibilita la comprensión es la totalidad en función de las partes.

Para comprender como las y los dominicanos sobreviven, como son, es necesario conocer sus desafíos cotidianos materiales, pero al mismo tiempo sus pensamientos, sus creencias, su manera de ser, su visión del mundo y su filosofía sobre la vida y sobre la muerte como expresiones de totalidad. No puede haber reducciones ni exclusiones. Es necesario analizar al ser humano sin ropas, como es, como nació, no en base a la apariencia o en lo que yo creo que es, sino en lo que realmente es.

Las transformaciones de la naturaleza, las luchas socioeconómicas para sobrevivir, la búsqueda de riquezas, el ahorro, para alcanzar el bienestar tienen que ver con lo que es, lo que quiere ser y lo que él cree que es. No siempre el triunfo es victoria. El bienestar no siempre se traduce en felicidad. El esfuerzo es determinante pero la razón de ser es definitiva. Comprender al ser humano es contemplarlo como es, sin prejuicio y sin discriminaciones. Su camino por la vida es su historia.

Su filosofía existencial, es el responsable del saber. La vida es su universidad. La experiencia es creatividad. Por ella sobrevive. A nivel socioeconómico, en la producción, reproducción y ahorro, hay enseñanzas “bíblicas”, máximas de orientación, guías para la acción cotidiana, expresado incluso en refranes populares:

Lo barato sale caro.

La ganancia se volvió pan y agua.

Lo que no se va en lágrimas, se va en suspiro.

Obras pagadas, manos quebradas.

El que paga lo que debe, sabe lo que tiene.

La ingenuidad, la satisfacción, la psicología popular de comprar, la sabiduría del ahorro, la sobrevivencia, se expresan en la picardía de Juan Antonio Alix:

“Mamita, mande a comprar
porque se acaba al instante
el gas más particular
que se llama “Luz Diamante”.

¿Y dónde lo venden Luisa
ese gas tan Superior?
-En la casa del señor
Don Chichí de Pastoriza.
Y el que no manda de prisa
no lo podrá alcanzar
porque no se puede hallar
cosa más interesante,
y como su luz es brillante
Mamita, mande a comprar.

Y que nunca hemos tenido
en este Santiago un gas
ni más bonito ni más
económico y lucido
en toda parte ha adquirido
una aceptación brillante
y como es interesante
yo iré corriendo, mamita,
a comprar mi botellita
porque se acaba al instante.
Como da la luz tan bella
por Dios que vale la pena,
comprar es cosa más buena

a dos sencillos botella.
Y toda persona aquella
que quiera economizar,
no tiene más que llegar
a la puerta de Chichí
para que encuentre allí
“el gas más espectacular”.

El que deseara probar
péguele a este gas candela
sea con fósforo o con vela
que no lo podrá inflamar
y además no hay que bregar
con la mecha petulante
subiéndola a cada instante
que es tormento por demás,
porque Chichí tiene un gas
que se llama “Luz Diamante”.

BIBLIOGRAFÍA

- Alix, Juan Antonio, *Décimas inéditas*, Ediciones CEDIBIL, Santo Domingo, 2006.
- Bonnelly de Díaz, Aida, *Retablo de costumbres dominicanas*, PUCMM, Santiago de los Caballeros, 1991.
- De Nolasco, Flérida, *Santo Domingo en el folklore universal*, Impresora Dominicana, Ciudad Trujillo, 1956.
- Labort, José, *Sana, sana, culito de rana*, Editora Taller, Santo Domingo, 1978.
- Jiménez, Ramón Emilio, *Al amor del bohío*, Sociedad Dominicana de Bibliófilos, Santo Domingo, 1975.
- Rodríguez Demorizi, Emilio, *Lengua y folklore de Santo Domingo*, UCMM, Santiago de los Caballeros, 1975.
- Tejeda Ortiz, *Cultura popular e identidad nacional*, INDEFOL, Santo Domingo, 1998.
- Tejeda Ortiz-Domínguez-Castillo Méndez, *Almanaque folklórico dominicano*. Museo del Hombre Dominicano, Santo Domingo, 1978.
- Tejeda Ortiz, Dagoberto, *Atlas folklórico de la República Dominicana*, SANTILLANA, Santo Domingo, 2003.
- Ubiñas Renville, Guaroa, *Pedro bululu. La africanidad en el imaginario dominicano*, Santo Domingo, 2015.

Periódicos

- Pérez Sánchez, Bienvenido, «Oro en el edificio Copello», *Diario Libre*, Santo Domingo, 28 febrero 2015, Santo Domingo.
- Diario libre, «B. Pérez se disculpa con la familia de Adelino Sánchez», *Diario Libre*, Santo Domingo, 20 de marzo del 2015.(Pág. 10)

4

MONTE DE PIEDAD, CASAS DE EMPEÑOS Y COMPRAVENTAS

Carlos Andújar Persinal

UN POCO DE HISTORIA

Como parte de un esquema de beneficencia para las capas de bajos ingresos, surge en los países europeo, Los Monte de Piedad. Esta vez fue Italia, que en el manto de la fuerza demoledora del Renacimiento y amparadas en los principios cristianos del desprendido humanista cristiano, San Francisco de Asís, se inicia en el siglo XVI esta modalidad de ayuda, colaboración y responsabilidad social con los más desposeídos, y llamadas originalmente *Compañías de Hidalgos de Monte de Piedad*.

Estas instituciones funcionaban con quienes en base a un capital de préstamo, daban facilidades a los sectores populares y pobres para ayudar a mitigar sus necesidades monetarias con préstamos blandos, teniendo igualmente a la iglesia como aliada auspiciadora de la iniciativa, pero en un momento, hizo la iglesia grandes críticas al cobro de intereses en las acciones comerciales y transacciones de estas instituciones prestatarias, siendo inicialmente estos préstamos sin intereses.¹

Lo de piedad encierra de por sí una connotación religiosa de ayuda, y también acciones en pro de los demás. Desde entonces y por la labor

1 *El Monte de Piedad y su función social*, Editorial Montalvo, Ciudad Trujillo, República Dominicana, 1956, p. 4





de altruismo, solidaridad y sensibilidad por los más desposeídos, se expanden estas instituciones por el mundo, en especial Europa, y acompaña a la iniciativa, un particular interés por desarrollar el espíritu de ahorro entre los beneficiados, ir creando en ellos esa disciplina de ahorro en el manejo de los pocos recursos recibidos, aunque posiblemente este ideal se diluyó temprano, pero inspiró a su progenitores.

El Papa Pablo III crea el Monte de Piedad de Roma en el 1539 y quien fundara unos meses antes, la Universidad de Santo Domingo en 1538, manejando en un momento de su activo dinamismo institucional, y dentro de políticas financieras de aperturas en la mitad del siglo XX, millones en ahorros y préstamos a sus usuarios. Aunque autores mencionan que para mediados del siglo XVIII ya estas Sociedades de Bien Social, eran una realidad en Europa².

A esta le siguieron el Monte de

2 Ramírez Núñez, Fernando, *Trujillo, Los Alquileros y Monte de Piedad*, Centro de investigación Jurídica Col. No. 2, Santo Domingo 2009, p. 12.

Piedad de París y sus más de cinco grandes edificaciones a mediados de ese siglo, los de Madrid y Barcelona, el de México con un volumen de usuarios para esa misma época impresionante de más de medio millón, siendo aparentemente esta mitad del siglo XX el período de esplendor y fortaleza de los Montes de Piedad.

Es precisamente en ese momento que nace el Monte de Piedad dominicano bajo Ley No. 1490 del 26 de julio del 1947 (Gaceta Oficial No. 6670), buscando paliativos que proyectaran al régimen de Trujillo, de otra manera en la sociedad y como una forma de granjearse simpatías en ciertos sectores sociales como la clase obrera con la cual mantenía conflictos por huelgas en el área azucarera como la organizada por el dirigente sindical Mauricio Báez en 1946, que más luego le costó la vida en Cuba.

Estas medidas impulsadas por el régimen de Trujillo, luego de la recomposición financiera del país producto de los acuerdos Trujillo-Hull y por supuesto la nacionalización de la moneda, el pago de la deuda externa y la creación del Banco Central y la moneda: el peso dominicano. Es decir que la Ley de Monte de Piedad surge en el marco de una coyuntura política muy particular y en cierta medida, adversa en el plano nacional e internacional al régimen.

Según documentos registrados en el Archivo General de la Nación dentro del Acápite: Censo-Guía de Archivos de España e Iberoamérica y dentro del renglón Archivo de la Caja de Ahorros para Obreros y Monte de Piedad de la República Dominicana, se puede encontrar la siguiente documentación ya en custodia estos fondos desde 1938:³

“Conserva documentos desde 1986, entre los que se encuentran expedientes de préstamos, correspondencia, estados financieros, informes, expedientes de ahorros escolares, préstamos con garantía de

3 *Censo-Guía de Archivos de España e Iberoamérica*. Archivo de la Caja de Ahorros para Obreros y Monte de Piedad, Referencia DO.1.AC-PUB-0121. Archivo General de la Nación.



bienes muebles, ahorros de obreros, ventas en pública subasta o de grado a grado, por cuenta de tercero, libros contables, inventarios, depósitos bancarios, estados financieros, pólizas, recibos de ingresos y egresos, contratos, expedientes de liquidación de mercancías.”

Aunque el decreto que la forma es de 1947, el Monte de Piedad dominicano se inaugura formalmente para sus operaciones en 1949 y venida del derecho francés adaptado al caso dominicano⁴. Surge con capital suscrito por el Estado Dominicano, su principal garante y con cierta autonomía institucional pues una parte de su estructura burocrática era designada por el gobierno Central, procedimientos que luego han ido cambiando.

La fiscalización de sus acciones legales y de ejecución, quedan bajo responsabilidad de la Junta Directiva, según reza el artículo 18 del Capítulo V de la Ley 1490:⁵

4 *Ibidem*, p, 10.

5 *Bidem*, p, 105.

De la fiscalización

Art. 18.- Además de las inspecciones a que pueden estar sujetos los libros del Monte de Piedad en virtud de la Ley General de Bancos, la Junta Directiva podrá ordenar, a expensas de la institución, cuando lo crea oportuno, su examen y comprobación, por un Contador Público Autorizado.

Su funcionalidad es a partir del préstamo con garantías prendarias y plazos, interés y otras condiciones ventajosas para los usuarios, bajo el principio que surge para impedir el funcionamiento crediticio de los préstamos usureros por sus implicaciones en los bolsillos de los pobres, destacando que para muchos usuarios, es una salida de comprimida, El Monte de Piedad o las compraventas.

Por supuesto que estas condicionantes originales, se han ido perdiendo, sobre todo ante el manejo de recibos y facturas atrasadas, ventas en subasta de prendas y la distribución de los beneficios de esta venta final, entre las partes, quedando el producto de la venta en subasta pública, reducido al valor del préstamo; los intereses, así como los gastos de la subasta misma (Núñez, Fernando: 96).

En muchos casos, la gente no puede pagar, y se llega a algún acuerdo, no reglamentado, más bien subjetivo en algunos casos, para que el cliente pueda recuperar la mercancía u objeto empeñado, son como si fueran relaciones comerciales primarias, establecidas por vínculos comunitarios, sociales y afectivos, al menos en los casos de las compraventas, donde el vínculo es muy personal y comunitario.

Igualmente, funcionan las mismas con una Junta Directiva, designados sus miembros por el gobierno y dicha Junta con la presencia de un funcionario de alto nivel del gobierno que podría ser el ministro o su representante, de Industria y Comercio, muchas de estas prácticas administrativas también han sufrido pequeños cambios en su funcionamiento.

En un momento fundacional, se le autorizó a Los Monte de Piedad dominicanos comprar los sueldos de empleados y funcionarios públicos traducidos estos como garantes de préstamo. En los hechos estas

acciones la hacen hoy prestamistas que, aprovechando los déficits familiares, negocian los sueldos por adelantado.

Es así como estos negocios se adelantan a prestar antes del día de pago, sobre todo a empleados públicos, aunque no únicamente, y llegado el día de pago, estos cheques son endosados y cobrados por el prestamista que a veces llega a los cajeros con tal cantidad que produce quejas de los usuarios de estos servicios bancarios, sobre todo, del Banco de Reservas.

LAS CAJAS DE AHORRO

Con presencia en el tiempo, muy cercanas y funciones muy similares al Monte de Piedad, las Cajas de Ahorro, más ligadas a la iglesia, surgen en la Europa medieval hacia el siglo XV y aparece el concepto como tal en Inglaterra en el siglo XVIII.⁶ Aquí se suele decir, Caja de Ahorro y Monte de Piedad como si fuera una sola institución, obviamente, con funciones distintas, estaban interrelacionadas.

6 *Ibidem*, p. 15.

En nuestro caso, la ley No. 5331 de abril de 1960, produce un cambio al final del régimen de Trujillo, al de “Caja de Ahorros para Obreros de Monte de Piedad”, ello amparada en un cambio de filosofía de Estado y de política social del gobierno Dominicano orientada a beneficiar a todos los sectores sociales en especial, los más necesitados. Prohíbe en todo caso, el empeño de equipos deportivos y objetos, siendo la prenda o joya, la garante del negocio y se amplía, la función social y prestataria, a viviendas, enfermedades, vacaciones, problemas luctuosos, entre otros.

Como sostiene el texto del doctor Fernando Núñez y todo esto como parte de las diversas funciones de los Monte de Piedad, existe una similitud entre la ley de desalojo y los Monte de Piedad que mucha gente no conoce, en ese sentido nos dice el autor al referirse a Decreto No. 4807, del 16 de mayo del 1959:⁷

Nos explicamos mejor; cuando se realizan los

7 *Ibidem*, p. 78.



desalijos de viviendas o negocios, naturalmente mediante los procesos legales vigentes, precedidos de acto ministerial, los bienes muebles y efectos (ajuares) tendrán que parar a ser depositado en los almacenes de Monte de Piedad, de acuerdo a las disposiciones del Decreto No. 4900, ya mencionado y de la ley 14/90, que rige esta última institución relacionada con la secretaría de Estado de Hacienda.

Sin embargo, su motivación de origen es incentivar y premiar el ahorro en los sectores pobres de estas capas trabajadoras en la Europa precapitalista y que luego el capitalismo excluyó de sus beneficiosas ventajas, por tanto fue bien concebida y valoraba con justeza, la necesidad de hacer del ahorro una parte integrante del quehacer y del presupuesto familiar.

Con el tiempo estas instituciones fueron desplazadas en la medida que el capital se especializa, se regula y se piensa, como ente generador de riqueza. Después de la primera mitad del siglo XX, pienso que

Las Monte de Piedad derivaron, no ellas, sino las prácticas, hacia las Casas de Empeño, éstas ya como empresas privadas y por tanto, con un manejo distinto al que acompañó, las Monte de Piedad basado en la ayuda del desposeído, aunque usando la prenda como garante.

Por su parte, en el caso nuestro y como componente del destape vivido por la sociedad dominicana luego del tiranicidio de 1961, todo se recompuso en el orden social y también estas formas y maneras de supervivencias de la cultura de la pobreza, buscaban y fueron encontrando otras maneras de andar para contrarrestar el creciente déficit familiar, el modelo de desarrollo basado en una exclusión social y el colchón alto de pobres e indigentes de nuestra débil economía laboral.

Es cuando, además de la Casa de Empeño, aparecen en los barrios las compraventas, no reguladas y una manera camuflada de prácticas especulativas que negociaba con cualquier artículo, prenda o equipo: electrodomésticos, originalmente vestimenta (zapatos, juego de sábanas, camisas, pantalón, vestidos, herramientas de trabajo, licuadoras, etc.).

Con el tiempo estos lugares, enclavados en el seno mismo de los barrios marginados y pobres del país, comienzan a introducir otros nuevos artículos que en muchos casos forman parte de no regulación en otras áreas de la vida social: celulares, computadoras y hasta armas de fuego, aunque legalmente les está prohibido. Los años posteriores a la muerte de Trujillo, es que crecen estos barrios pobres, crecen estos negocios a la par, acompañado de sus miserias y vicisitudes, esta vez como intermediarios de una necesidad material evidente.

En tal sentido, llego a afirmar incluso, que para el pobre, el electrodoméstico, el equipo de música, y una que otra prenda de gran valor familiar y afectivo, son lo que es el pavo y el cerdo para el campesino nuestro, guardando la distancia social y de lugar.

La primera de estas instituciones de Monte y Piedad, funcionó y aún funciona en la Calle Las Mercedes de la ciudad Colonial y a esta de igual fama, le siguió la que se estableció en la calle Teniente Ama-

do García, en el sector de Villa Consuelo. Hoy, hay 7 locales de Monte de Piedad y uno nuevo que se abrirá próximamente en Villa Mella (Folleto Caja de Ahorros para Obreros y Monte de Piedad. Calle Las Mercedes No. 105. Zona Colonial).

Además de la capital, Santiago posee una sucursal, Los Mina, La Avenida Padres Castellanos, en la ciudad de Azua hay un local también. La expansión comercial y el sentido empresarial de estas instituciones, ha llegado a establecer una tienda de exhibición y ventas de artículos, ya con sentido más rentable y de frente al mercado, en la Avenida V Centenario de la capital.

Funcionando además hoy éstas como institución de ahorro, lo cual da una modalidad distinta a sus propósitos iniciales, sin embargo es meritorio el esfuerzo de volver a los originarios propósitos, de motivar el ahorro entre los más pobres para prever situaciones difíciles.

Hoy es evidente las transformaciones sufridas por esta institución que ante los nuevos retos, trata de sobrevivir bajo un sistema bancario artesanal y modificando algunas de sus plataformas primarias para evitar la fuga de clientes, motivando, los encanta, le transmite confianza para no perderlos, ante el avance y modernización alcanzado por la banca comercial, por eso su folleto promocional dice:⁸

Para colocarnos a la altura de los nuevos tiempos la Caja d Ahorros para Obreros y Monte de Piedad establece el sistema de venta bajo custodia que permite que el cliente compre prendas o el bien mueble que desea pagando sólo el 25% del costo total y tiene hasta tres meses para completar el total del costo según sea el monto”.

Sin dejar de destacar que ante las precariedades, y resultado de un mercado productivo y comercial restringido, el campesino cercano a las zonas urbanas traía a las ciudades pollos para cambiarlos

8 *Caja de Ahorros para Obreros y Monte de Piedad*, Folleto. Calle Las Mercedes, Zona Colonial, Archivo General de la Nación.

por ropa y otros artículos en forma de trueque reflejo del nivel de precariedad del circulante y del poder adquisitivo de la gente del pueblo, pero no desarrolla vínculos con otros negocios por su propia naturaleza urbana.

Admitiendo, en todo caso, que el prestamista en vez de desaparecer, crece. La gente lo aborrece, pero los necesita. A tal punto es este amor-odio, que cuando llega un cobrador, la gente le dice “llegó el inglés”, refiriéndose a la rectitud y porte de los negros asentados en la península de Samaná del país, conocidos también, como americanos negros o negros libertos.

Así podríamos decir de las Cajas de Ahorro, desplazadas en estos años de acelerados cambios sociales por las Asociaciones de Ahorros y Préstamos de Ley constitutivas del 1961, que como vemos, existen para los mismos propósitos que las Cajas de Ahorro y, aunque es un capital social, con sentido algo mutualista, de ayuda social y para contribuir con sus facilidades, a amortiguar la presión social de sectores más limitados económicamente, tanto de clase media y baja, hoy estas han perdido parte de su razón social inicial.⁹

Las Asociaciones de Ahorros y Préstamos son instituciones mutualistas que están funcionando desde el año 1963, cuyo propósito específico es contribuir con el financiamiento de viviendas en el país, con precios más cómodos que el de la Banca Comercial de ese entonces.

LA DINÁMICA DE LAS COMPRAVENTAS

Surgidas estas como alternativas a las exigencias del Monte de Piedad que giraba sobre prendas o joyas, las circunstancias de pobreza de los obreros y sectores empobrecidos de la sociedad, impedía una bonanza que le permitiera adquirir joyas y por tanto, el radio de acción de las Monte de Piedad se ve rápidamente limitado.

9 Diariolibre.com, 8 de julio del 2015.



Compraventa

Es cuando ante estas carencias de espectro social, surge la *compraventa* que aceptaba en su momento cualquier prenda de vestir, del ajuar doméstico, herramienta de trabajo o electrodoméstico, cosas que no eran garantes en la modalidad anterior.

Este factor rápidamente coloca a las compraventas en la mira de los pobres que solucionaban un déficit momentáneo, acudiendo a este nuevo negocio de comprar y vender artículos, no importando la naturaleza de los mismos. Desde un par de zapatos, una joya, un juego de sábana, pasando por una licuadora, aunque la nevera se convierte en el garante icono de las compraventas junto a la televisión y el equipo de música. Igualmente, los precios de los artículos de remate o subasta, son más baratos que el precio de la calle, facilitando su venta.

Con cierta regulación estatal, las compraventas gozan y gozaban, de amplios márgenes de maniobra que les permitía convertirlas en negocios rentables, algunos con mentalidad muy rentistas, tal vez los menos, otros con un cierto espíritu contradictorio de solidaridad y negocio a la vez. Por un juego de Sábana en los años de 1960 se llegaba a pagar hasta \$30.00 siendo apenas, 3 centavos el pago de sus intereses mensuales, llegando así a posicionarse el negocio. En muchos de estos

negocios en la llamada parte alta de la ciudad capital, o zona norte, es notorio el dominio de banilejos de los mimos, por aquella percepción de que a los banilejos les gustan los negocios, como el colmado, pero también las compraventas.

Es así como el negocio, no sólo se hace lucrativo sino extensivo sobre todo en los barrios pobres de las ciudades donde pasaban a solucionar necesidades a cambio de un ajuar, una prenda de vestir o un electrodoméstico. Las razones varían, según estudios de casos realizados en la ciudad de Santiago de los Caballeros y Santo Domingo.

El servicio prestado de estos negocios varía desde solucionar casos de enfermedades, salidas de emergencia al interior, pago de otras deudas, hasta satisfacer necesidades alimentarias, que para el señor Chago de la “Compraventa Chago” (ya desaparecida del barrio Cienfuegos de Santiago), era este último, un caso muy reiterado entre sus usuarios, el hambre que paliaba para muchos estos negocios.¹⁰

Los casos más frecuentes en mi negocio, que la gente iba a empeñar era para comer... a veces por asuntos de enfermedad, pero sobre todo, el hambre, la miseria... empeñaban una cosita y comían... un par de día o algo más, dependía el dinero recibido.

Para este *compraventero* de tradición familiar, las compraventas fueron erróneamente estigmatizadas como dañinas y especuladoras, usureras por algunas maneras de cerrar los negocios con sus clientes, no obstante, en sus más de 30 años viviendo del negocio, ayudó más que lo que perjudicó y por eso dice, que hoy ya retirado, puede andar las calles de Santiago y sus barrios con el pecho erguido, sin temor a nada, más bien encuentra antiguos clientes agradecidos por su trato.

Todo lo anterior sin dejar de admitir que hay quienes abusan del negocio porque hay de todos según sus declaraciones, al aplicar estricto-

10 Señor Chago, antiguo propietario de una de las más famosas compraventas del Barrio Cienfuegos de Santiago. Entrevista a profundidad, Junio, 2015.



tos mecanismos de seguimiento de los recibos, pagos de los intereses o capital pendiente de saldo, así como liquidando deudas hipotecarias con los títulos de las mismas, o vendiendo a precios altos, sus mercancías y bienes, ya abandonados.

Es curioso descubrir que existe una cultura de la compraventa en los barrios de las principales ciudades, marcado por familias enteras que han criado a sus hijos con este negocio, nunca cayeron presos y consideran hacia adentro de la comunidad, estar desempeñando en muchos casos, una función de filantropía, como afirmaron algunos de los entrevistados ligados al negocio, por eso es común escuchar la gente decir: “Este artículo lo tengo para un desempeño” (entrevista a José Porfirio García, Santiago de los Caballeros y quien dirigió una compraventa por más de un año).

Desempeño naturalmente, hace referencia a una necesidad o emergencia que le suceda en un momento determinado a una persona, que echando manos al artículo pueda resolver económicamente, es

lo que llamamos, la alcancía del pobre en las ciudades o el cerdo de navidad del campesino.

En el caso que nos ocupa, de Chago en Cienfuegos de Santiago, su padre instala una compraventa en los años 50 poco después de la aparición de los Monte de Piedad y él y sus hermanos han tenido y tienen compraventa, sus hijos, aunque se beneficiaron del negocio y por la peligrosidad que hoy encierra, se han alejado de la cultura de la compraventa como herencia familiar.

El *compraventero* adquiere un liderazgo comunitario, sobre todo si vive cerca del negocio, porque es quien resuelve algunos problemas de emergencia de la gente. Con las reglas claras de cobrar durante cuatro meses 10% del bien empeñado o de su precio de transacción, en muchos casos los clientes no terminan por cumplir, pero para retirar el objeto empeñado, deben cubrir la deuda entregada en especie monetaria, el monto y es cuando muchos de estos artículos, terminan en la compraventa y pasan a manos del dueño del establecimiento, que procede luego a venderlo.

¿Qué ventajas hay?, que estos bienes se venden más baratos que en el mercado y es cuando el negocio fluye en doble vía: compra y venta. Naturalmente, existe por igual una competencia entre compraventas como nos decía Chago, pues el *compraventero* que vendía caro, recibía menos clientes.

Por su parte, el otro recuperaba una parte de la inversión con cierta rapidez, al final, el flujo de mercancía y de compra y venta, deja más beneficio, admitiendo lógicamente, que el esfuerzo es mayor, pero la mercancía no se quedaba en la compraventa, que no es una tienda, sino que finalmente su destino (el de la mercancía) en este tipo de negocio, radica en su circularidad. En otros casos, la condescendencia del dueño era parte de las relaciones contractuales y prima, la ayuda monetaria, que el sentido usurero del negocio como, afirma este informante:¹¹

11 José Porfirio García, quien fuera administrador de una compraventa en Santiago de los Caballeros.



Compraventa en los años cincuenta



“Mi percepción es a partir de la compraventa de mi tío, que sus clientes podían durar hasta seis meses sin pagar y no perdían los artículos”

Qué aprendimos del señor Chago? Que mientras más se vende, como hacen los chinos, aunque el precio sea más bajo, el flujo de mercancía que se vende permite ganar-ganar. Nunca debe primar en el *compraventero* la idea de que debe ganar como los comerciantes regulares porque su fijo de por sí y la naturaleza de su mercancía viene ya algo devaluada, y por tanto, solo haciendo circular el bien es como se gana y por eso Chago dice que no es millonario, pero pudo vivir, para levantar a su familia y echó adelante, con ese principio de venta.

En estos negocios hay quienes también se aprovechan de las necesidades de los demás y en una debilidad, toman como garantía hasta títulos de propiedades o actos de ventas de viviendas e inmuebles, violentando la ley que limita estas transacciones a otros tipos de negocios.

Es oportuno referir en este momento, como el san (trabajado en este libro por Carlos Esteban Deive), muy popular en los barrios de las ciudades del país y en los campos, es una alternativa diferente a este tipo de negocio, solo que la rotación en el turno, desespera a la gente que recurre a los negocios aquí nombrados como las compraventas, ante una situación de emergencia que no espera. Es esta la diferencia con el San.

Esas hipotecas, muchas veces no pueden ser cumplidas y terminan en manos de los *compraventeros*, en un acto poco legal y ético. Lo mismo con las acusaciones de procedencia de muchas de las mercancías que está claro que sin papales no se apoya su garantía, por tanto, los casos de ilegalidad pueden existir pero no es la norma. Aclarando que la mercancía robada es el germen de discordia de las compraventas con la Policía Nacional y la justicia dominicana. Como sabemos, este tipo de negocios, no hace transacciones con menores, les está prohibido por ley.

Una usuaria de compraventa nos informaba que a veces cuando un bien de la casa, o algo que ha perdido utilidad, pero es difícil comercializar y no se le encuentra venta, entonces se lleva a una compraventa, previamente convencidos de que se quedaría perdido, pero al menos, consiguen un monto en la transacción.

Así vemos que esto sucede en los últimos años con los tanques o cilindros de gas kerosene de 100 libras que ha perdido competitividad y demanda en el mercado, pero en las compraventas siempre hay disponibles y suplen la necesidad de alguien. Al venderlos, los comerciantes de compraventa, bajan el precio para no perder, aunque no ganen lo invertido y es ahí que radica la dinámica de este tipo de negocios.

Otra modalidad que se hace presente en los barrios de la capital según el informante Julio Fermín García, de la zona oriental de la capital, es que hay quienes dejan un artículo de valor en manos de ciertos personajes con un perfil determinando que aparece como el

“padrino local”, y reciben de éste un dinero que terminan bebiéndoselo y el artículo lo retienen de un día para el otro, bajo la condición de que si no devuelve el dinero, se le retiene y se vende el artículo para recuperar el prestamista improvisado, su dinero.

También estos nuevos “compraventeros informales”, suelen comprar los recibos de las mercancías retenidas en las compraventas, pagando ínfimos montos a sus propietarios imposibilitados de sacarlas, y de esta manera se quedan finalmente ellos con el artículo, pasando a retirarlos de los negocios y vendiéndolos más adelante o como dicen ellos, “disparar” la mercancía.

No funciona en locales, más bien en una esquina del barrio, y por supuesto, no tiene ninguna regulación, fiscalización ni muchos menos, marco legal. Ellos suelen decirles: retenme eso ahí y yo vengo mañana, a cambio el señor que recibió entrega un monto acorde a lo entregado y una modalidad recurrente y no propia a las compraventas y a este tipo de negocios, dice julio Fermín:¹²

Se relacionaba con materiales de construcción como cemento, varillas, arenas, block, entre otros, que ha pasado a ser un mecanismo de construcción fácil en esos sectores y provenientes los materiales de estos informales negocios barriales donde hay personas que han construido sus viviendas, aprovechando los bajos precios con que estos se ofertan.

Como ellos no son comerciantes en el buen y correcto sentido de la palabra, el abaratamiento de sus precios es al final el principal atractivo del negocio que aun manteniendo vivo, aunque altamente amenazado por el tema de la seguridad y los asaltos muy reiterados en los mismos, las compraventas siguen teniendo vigencia.

Sin embargo y contradictoriamente, hemos escuchado unos de los análisis más ingeniosos con respecto al papel social de las compraven-

12 Julio Fermín García, informante.

tas, de voz del señor Chago, locuaz y conversador ameno del oficio, cuando nos dijo que las compraventas, al preguntarles sobre su función social:¹³

Las compraventas de una forma u otra han influido para que la delincuencia en el país sea menor en la medida en que ella permite que la gente cuando tiene un apriete, recurra a ella y consiga un par de pesos que de lo contrario tendría que salirlo a buscar a cualquier precio a la calle.

En el trabajo de campo hecho fue notorio el tema de seguridad de estos negocios, la negativa a informar de sus empleados y propietarios y la ojeriza cuando se trata de informar. Para muchos de ellos el prestamista los desplaza enteramente aunque sean más altos los intereses, pues la transacción no demanda garantía y es más rápida aunque igual de riesgosa, por sus improbables marcos legales.

El futuro de estos negocios como las compraventas, es a desaparecer, pues deben ser cada vez más exigentes con los bienes garantes, y los montos de las transacciones, los costos de seguridad se incrementan, la inseguridad afecta la estabilidad de estos negocios casi siempre en zonas muy vulnerables de los barrios y el aumento de establecimientos de tiendas en cadenas, termina neutralizando los atractivos precios que le han servido de referencia.

No obstante, existe la percepción que en los barrios y algunas de sus familias pobres, hay una cultura de la compraventa ante la ausencia de una cultura del ahorro y ante cualquier emergencia o necesidad, se recurre a la compraventa, que duele mucho cuando el objeto empeñado, tiene o representa algún recuerdo o afecto personal o familiar.

Por todo ello me decía una informante, que en algunos barrios de Santo Domingo Oeste, se comenta entre las mujeres... “ahí va fulano, pero él no sale de la compraventa” (Dominga Feliz, -Minga- infor-

13 Ibidem.



mante de cuestionarios y usuaria de compraventas). Quizás esto no puede ser denominado propiamente una cultura de la compraventa, sino de la necesidad que encuentra la gente en estos negocios, como paliativos momentáneos a sus limitaciones económicas. Hay quienes recuren a este tipo de negocios desde hace más de 20 años, entre las personas entrevistadas.

Por su parte, La ausencia de una cultura de ahorro en los sectores populares y pobres del país, hace que no se prevean gastos de emergencia y por supuesto, la disciplina y la austeridad no es un valor recurrente en estos sectores, que si bien son los afectados del sistema de desarrollo excluyente nuestro, a la vez cuando se logra alguna entrada, vuela como paloma en un abrir y cerrar de ojos.

Muchos buhoneros, asiduos usuarios de compraventas, si se le calcula ingreso general por mes, andaría por encima del mínimo o cercano a los 15 y hasta 20 mil pesos, no obstante la cultura de la pobreza, hace que se reitere en formas y patrones culturales, vicios conductuales y de consumos, que no les permiten salir del círculo de la pobreza.

Es precisamente en ese marco de necesidades, intercambios e imposibilidades de un colchón económico, que no permite una política de ahorro a los grupos vulnerables de nuestro país, y se reproducen estos mecanismos de supervivencia e intermediarios, que muchas veces no hacen más que ahondar esta pobreza material de la gente.

LAS CASAS DE EMPEÑO

Surgen como consecuencia de un proceso natural de privatización del establecimiento conocido como Monte de Piedad, sólo que en este último, el Estado era el garante, mientras que en la Casa de Empeño, es obvio un proceso de privatización pues ya el negocio se desarrolla a partir de una inversión privada, su garante sigue siendo una joya o prenda preciosa, sobre todo oro y plata que por un tiempo eran los de mayor uso en los distintos sectores llegando a usarse el oro como pieza dental decorativa del cuerpo.

Hoy vemos algunos de estos negocios en importantes avenidas de flujo comercial de muchas ciudades del país. A diferencia de las compraventas, estas no escogen su público entre los más pobres, aunque terminen usándolas, más bien está dirigidas hacia la clase media y media baja, como la llamara el profesor Juan Bosch en su libro *Composición social dominicana*, a la capa social oscilante entre el pobre y la clase media propiamente.

Posiblemente bajo el principio que prendas o joyas de cierto valor no posee todo el mundo y su colocación en estos sitios supone prestancia y confianza del negocio, es decir, garantía y seguridad, en la transacción, se escoge el sitio para instalar el local. Además los sitios de estos negocios están definidos en función del destinatario y su condición social.

No olvidemos que los Monte de Piedad, el primero de ellos, funciona en el corazón de la ciudad, en un local por cierto con una calidad arquitectónica excelente, pero no olvidemos que fue bajo el régimen de Trujillo con el apoyo estatal que allí se ubicaron. Sabemos que las

compraventas anidan con la pobreza y la marginalidad de nuestros barrios. La Casa de Empeño, por la naturaleza de su garantía, requería mayor confianza, y esta comenzaba con la definición del local.

Aunque podría pensarse que el establecimiento compite con las joyerías, sin embargo, la transacción de la Casa de Empeño es prestataria y las joyerías son de comercialización y artesanía en el tratamiento de las joyas. Lo que sí podría homologarse, es la comercialización de joyas, debido a que aquellas que se pierden en las Casas de Empeños, terminan siendo vendidas, muchas veces a precios más baratos que las joyerías y ahí prima una similitud entre estos negocios, vender más baratos, pero en mucha cantidad y para darle salida rápido a la mercancía que es como se gana finalmente.

Este principio acompaña la modalidad empresarial o comercial de estas tres formas de funcionamiento respecto al dinero invertido para su instalación, el margen de beneficio, su naturaleza social y su actitud ante el mercado y los precios, y esto indudablemente que le impregna una dinámica comercial y por qué no, empresarial, muy particular y al momento de ser analizadas, ha de ponderarse esta característica.

No obstante, como las demás formas del negocio, las Casas de Empeño reducen cada vez más su espectro de acción porque la competencia de negocios similares, y los propios prestamistas, la banca formal y las tarjetas de crédito, cada vez más facilitan el acceso de la gente al crédito fácil, aunque siguen difíciles las condiciones de los mismos.

Recientemente y como parte de esta investigación, visité un negocio en la ciudad de Santiago donde se decía en el titulado frontal: *Préstamos prendarios, hipotecas y otros*. Es decir que este negocio no era propiamente una compraventa, no era un Monte de Piedad y por supuesto, no era una Casa de Empeño, estas modalidades diluidas de lo que fueron en un momento determinado, negocios muy identificables y a la vez, delimitados en su accionar.

En estos negocios hoy, se adquieren modalidades diversas, lo cierto es que su servicio inmediato tiene que ver con el dinero, el préstamo,

el pago de intereses y la garantía del préstamo, que solo resulta ausente esta modalidad, entre los prestamistas que no demandan garantía, pero son absolutamente intransigentes con el pago de su dinero.

ALGUNAS CONSIDERACIONES FINALES

Es evidente que esas prácticas de subsistencias usadas y pensadas para mitigar las dificultades de poblaciones económicamente indefensas, no logran solucionar el círculo de miseria que acompaña la cotidianidad de estos sectores sociales que recurren a ellas por intermedio de un bien mueble, un ajuar, una prenda de vestir o una joya, con la finalidad de solucionar una precariedad momentánea.

La intención inicial de la iglesia cuando fue pensada la institución, solo acompañado todo este esfuerzo de una política clara de contribuir a disminuir dificultades del momento de estos grupos socialmente frágiles, se haría exitosa, creando hábitos de ahorro que evitaran el círculo vicioso a que se ven sometidos estos grupos, creando una dependencia crucial en su existencia y reproducción social con estas instituciones que finalmente son comerciales.

Al dejar estas instituciones de perseguir propósitos humanamente comprensibles, pierden las mismas su propia razón de ser pues el proceso de privatización que las arropó finalmente, terminó desnaturalizando sus altruistas propósitos.

Por otro lado, al dejar de cumplir el cometido de ayudar con y por piedad al pobre, y más luego evitarle el ahogamiento de los usureros y especuladores que abusan de su pobreza, estas instituciones dejaron de favorecer a los pobres y en un tejido complejo, expuesto de forma somera en este ensayo, nos arroja un complicado tejido de dependencia, necesidades, obligatoriedades y beneficiarios que descartan su misión solidaria y de paliativos a la pobreza, más bien, de ella viven algunos que convirtieron la pobreza en medio de riqueza y a veces, de acumulación de poder social. Como pueden ser los casos de Casas de Empeños y Compraventas. Pero, como dicen los entrevistados, las

compraventas y muchos de estos negocios, son un mal menor, no les gusta, pero les ayuda a salir de un apuro o de una necesidad de salida rápida.

No obstante, este tejido social de necesidades encuentra en estas instituciones, acomodos a problemas que el mismo sistema desarrolla, no soluciona y camina de la mano con deficiencias de inserción de estas poblaciones, en programas efectivos de empleo y sostenibilidad laboral segura.

A todo ello, sumamos un entramado de relaciones primarias establecidas alrededor de estos negocios sobre todo, la compraventa, construyendo estas formas alternativas de supervivencia, hábitos, soluciones pasajeras y distanciamientos con una cultura de ahorro que haga posible acumular, aunque sea poco, para las contingencias, algo que los dominicanos no muestran mucha disponibilidad, sobre todo, entre los sectores pobres.

Finalmente, es obvio que el ahorro en muchas de estas familias, es casi imposible, por cosas que la misma investigación arrojó como una verdad cruda y dolorosa, a veces al empeño se recurre para comer y quien no tiene ni para comer, no puede ahorrar nada, tan solo la esperanza.

BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES

Ramírez Núñez, Fernando, *Trujillo, Los Alquileres y Monte de Piedad*, Centro de Investigación jurídica, colección #2, 2014, Archivo General de la Nación.

El Monte de Piedad y su función social, Editora Montalvo, Ciudad Trujillo, República Dominicana, 1956. Archivo General de la Nación.

Caja de Ahorros para Obreros y Monte de Piedad, Folleto de promoción. Calle Las Mercedes #105, Zona Colonial, Archivo General de la Nación.

Censo-Guía de Archivos de España e Iberoamérica. Archivo de la Caja de Ahorros para Obreros y Monte de Piedad, Referencia DO.1.AC-PUB-0121. Archivo General de la Nación.

Informantes

Señor Chago, Santiago de los Caballeros. Barrio Cienfuegos. Antiguo propietario de la Compraventa “CHAGO”.

José Porfirio García, Fue Administrador de una compraventa en Santiago de los Caballeros.

Dominga Félix. Usuaria de compraventa en un barrio de Santo Domingo Oeste.

Julio Fermín García. Usuario y estudioso a la vez del sistema de compraventas.

5

ALGUNAS PRÁCTICAS DE AHORRO EN LA CULTURA POPULAR, MIRADA ANTROPOLÓGICA

Tahira Vargas García

INTRODUCCIÓN

Este artículo refleja un conjunto de reflexiones que emergen de distintos estudios etnográficos y cualitativos realizados en comunidades rurales y urbano-marginales de República Dominicana en distintos momentos y con distintos objetivos.

Ninguno de los estudios realizados estuvo dirigido a indagar sobre dimensiones económicas específicas sino que estas dimensiones emergen de la mirada holística a las comunidades y su cotidianidad.

La mirada antropológica tiene esta particularidad de analizar las actividades económicas en su relación con todas las dimensiones de la vida social desde la cotidianidad, nuestro análisis está enfocado hacia el fenómeno del ahorro desde su presencia micro-social y en algunas actividades donde se identifican prácticas de ahorro específicas.

El artículo toma como punto de partida rasgos generales sobre la Antropología Económica y su enfoque interpretativo de la realidad económico-social, el acápite siguiente es la mirada al bienestar en la cultura popular, su concepto y su vinculación con el concepto de ahorro. A partir del tercer acápite se analizan prácticas específicas de ahorro en la cultura popular como son:





- Inversión en electrodomésticos
- Los gremios o cooperativas de ahorro para la muerte
- Las rifas
- El fiao

Al finalizar el artículo se presentan las conclusiones sobre el tema.

EL ANÁLISIS DEL AHORRO Y LA ANTROPOLOGÍA ECONÓMICA

La antropología económica trasciende el análisis económico en su sentido estricto como bien plantea Comas D'Argemir (1998).

El enfoque holístico (o totalizador) de la antropología hace que se consideren integrados los distintos dominios de la cultura y que, por consiguiente, se analice la economía en su relación con el parentesco, la organización social, la política, la religión, y los sistemas de representaciones. Además, la economía se considera incrustada en la sociedad y esto implica reconocer que las funciones económicas pueden realizarse a través de diversos tipos de instituciones, o, recíprocamente, que lo económico se presente e impregna muchas otras dimensiones de la vida social. (Comas D'Argemir 1998: 11)

El análisis de actividades económicas se realiza en la antropología económica desde una mirada holística como plantea D'Argemir permitiendo así trascender la esfera de lo cuantitativo hacia lo cualitativo y sus representaciones.

La antropología económica aporta herramientas de análisis de lógicas económicas distintas al capitalismo categorizándolas como no-capitalistas.

Las relaciones no capitalistas modelan y en muchos casos continúan modelando, la vida de muchos pueblos que los antropólogos han estudiado. Una de las paradojas de la historia del capitalismo ha sido su desarrollo en medios no capitalistas. Tales situaciones no están afectadas por el encuentro con el capitalismo y, en muchos



Sastre

casos, las relaciones no-capitalistas han sido creadas como resultado directo o indirecto del desarrollo capitalista. (Op. Cit.: 16)

En esta línea de combinación del análisis económico-social desde prácticas que combinan un sentido capitalista con elementos no – capitalistas se encuentra el aporte de los estudios antropológicos de género y feministas sobre la participación económica de las mujeres.

Las investigaciones feministas han demostrado y formado las bases teóricas para analizar el trabajo no- remunerado desde sus distintas formas y expresiones presentes en el hogar y su aporte al sistema capitalista.

Desde los estudios antropológicos feministas se cuestiona que “el mercado sea el único estándar de valor y han llamado la atención respecto de la importancia del trabajo no-asalariado, las actividades de aprovisionamiento y mantenimiento, los procesos de socialización y la transmisión del conocimiento cultural” (Collins, 1992: 34).

La presencia de las relaciones de género como una dimensión importante en el análisis socioeconómico revierte la mirada a la economía hacia relaciones, representaciones, donde la producción y la reproducción social están íntimamente imbricadas.

Hay que decir que bajo el concepto de actividades no-mercantilizadas se incluyen de hecho cosas bastante distintas que rompen con las lógicas de mercado y que superponen al modelo capitalista (Comas D'Argemir 1998:100).

En este sentido entran las redes económicas de sobrevivencias presentes en la cultura popular donde las mujeres juegan un rol protagónico.

En la antropología latinoamericana encontramos los trabajos de Larissa Lomnitz quien estudia la marginalidad urbana y los tejidos sociales que se crean para la sobrevivencia económica (Lomnitz 1975). En otros estudios sobre Latinoamérica Lomnitz (1994) retoma el análisis de redes sociales y lo profundiza desde la conexión entre el ámbito económico, parentesco, cultura y poder.

El punto de partida del análisis es el concepto de Red, definida por Barnes (1954:39-58) como un “campo social constituido por relaciones entre personas. Estas relaciones se encuentran determinadas mediante criterios subyacentes al campo”. Lomnitz retoma a Barnes y amplía el concepto de red hacia la vida económico-social en contextos urbano-marginales latinoamericanos.

El criterio básico desde nuestro punto de vista será la existencia de una corriente permanente de intercambio recíproco entre bienes y servicios; el criterio de proximidad física debe interpretarse principalmente como un requisito previo para que pueda producirse este modo e intercambio”. (Lomnitz 1994: 71)

La vida cotidiana entre las personas en un barrio marginado de Santo Domingo refleja esa red de intercambio que destaca Lomnitz (1994) y que potencializa desde la reciprocidad tejidos sociales que sostienen actividades económicas de sobrevivencia y de ahorro colectivo.



Esta mirada etnográfica a la cotidianidad en barrios marginados de Santo Domingo (Vargas 1998) y de otras provincias (Vargas – Instraw 2010) (ODH/PNUD/MEEPYD 2011) muestra elementos comunes con la realidad latinoamericana que describe Lomnitz en sus etnografías

Algunas de las prácticas de ahorro que vamos a analizar en este capítulo responden a estos patrones que analiza Lomnitz permeado por lógicas no-capitalistas donde se integran elementos económicos y socio-culturales y el beneficio individual se mezcla con beneficio colectivo y cohesión social.

EL AHORRO EN LA CULTURA POPULAR DESDE EL CONTEXTO DOMINICANO

El análisis del ahorro en la cultura popular atraviesa la mirada a la lógica de bienestar presente en los sectores pobres.

En el 2010 realizamos un estudio sobre la Cohesión Social para la Oficina de Desarrollo Humano, ODH/PNUD que fue publicado como parte de los volúmenes de “Política Social, Capacidades y Derechos” por ODH/PNUD/SEEPYD (2010).

En ese estudio analizamos (entre otros temas) el significado de Bienestar en la cultura popular y en los estratos medios. Algunos de los elementos que forman parte de ese análisis en lo referido a la cultura popular se exponen a continuación.

En los estratos pobres el concepto de bienestar en sentido estricto es débil, se asocia a otros términos como la felicidad o “vivir bien”.

Los significados asociados a bienestar desde los estratos pobres (construidos desde sinónimos como: “vivir bien” “felicidad”) muestran distintas representaciones como son:

- a) Bienestar asociado a las condiciones sociales que ofrece el lugar de residencia
- b) Bienestar vinculado a la fuente de ingresos o empleo
- c) La adquisición de una vivienda es una condición importante para el bienestar
- d) Asociación del bienestar a condiciones colectivas no individuales

a) Bienestar asociado a las condiciones sociales que ofrece el lugar de residencia

La vinculación entre bienestar y lugar de residencia tiene mucha importancia sobre todo en lo referido a elementos como los siguientes:

- Tranquilidad. Tranquilidad entendida como ausencia de ruidos y “música alta”.
- Presencia de flujo de relaciones vecinales.
- Seguridad.

Los elementos mencionados hacen referencia a condiciones subjetivas de bienestar no-materiales que están íntimamente vinculadas al lugar de residencia.

b) Bienestar vinculado a la obtención de fuentes de ingresos y/o empleo

La posibilidad de obtención de fuentes de ingresos es otro de los elementos significativos del bienestar, esta fuente de ingresos en las familias más pobres se reduce a resolver mínimamente las condiciones de sobrevivencia sin identificar fuentes de ingresos directamente. “*Es tener resuelto el sustento diario de mi familia*”. *Es conseguir algo*”. Mientras que en otras personas pobres se identifica como necesidad la fuente de ingresos.

c) La adquisición de una vivienda es una condición importante de Bienestar

La vivienda tiene mucho peso para las personas de estratos pobres, una vivienda propia se convierte en un salto cualitativo para estos sectores tanto para hombres como para mujeres.

La importancia de la propiedad de la vivienda estriba en una vinculación entre vivienda propia y protección-seguridad. Esta protección-seguridad implica también evitar situaciones de desalojo o vivir en condiciones de “vulnerabilidad”. Este carácter de seguridad y protección de la vivienda propia es independiente de las condiciones de las mismas.

Otra dimensión de la vivienda es la de mejorar sus condiciones de precariedad en familias con viviendas frágiles y techos que no aseguran la penetración de la lluvia en la misma.

d) Asociación del bienestar a condiciones colectivas no individuales

En comunidades rurales encontramos algunas personas que se refieren al bienestar desde una dimensión colectiva no individual. “*Es tener instituciones recreativas para que los jóvenes no tengan vicios*”.

El bienestar en los estratos pobres no se reduce a las condiciones de ingresos sino que lo trasciende. El peso del tejido social en los estratos

pobres es importante porque garantiza la reciprocidad y la seguridad en el lugar de residencia. Otro aspecto importante es la obtención de viviendas propias que también ofrece una plataforma de seguridad que ofrezca protección de la lluvia y de desalojos. En los estratos medios la lógica de bienestar es distinta. Aunque se mezclan estos factores sociales también se le da importancia al consumo y el acceso a recursos tecnológicos que no están presentes en el imaginario de los estratos pobres.

El ahorro se sustenta en esta lógica de bienestar. Las relaciones de confianza y de sostén del tejido social son la plataforma fundamental del ahorro para la cultura popular porque con ellas se puede manejar el riesgo, las respuestas a la incertidumbre y a la vulnerabilidad. Mantener relaciones de confianza y reciprocidad es ya una práctica de ahorro y favorece las otras prácticas de ahorro informales más específicas que analizamos a continuación.

LA COMPRA DE ELECTRODOMÉSTICOS Y SU MULTIFUNCIONALIDAD DE AHORRO/EMPEÑO

Uno de los artículos que tienen un contenido de multifuncionalidad son los electrodomésticos, estos se convierten en una inversión importante para la cultura popular porque son los principales artículos de “ahorro”.

Las formas de adquisición de los televisores y radios están asociadas a las formas familiares de retribución de “favores” por parte de los familiares en el extranjero. El televisor está asociado al intercambio de apoyo, “regalos” “favores” relacionados a las redes sociales con familiares en el extranjero

Televisor es un artículo de “fácil empeño” que permite la adquisición de ingresos rápidos en corto plazo ante las situaciones de emergencia. Situaciones de emergencia como: “enfermedad, muerte, deudas compulsivas”. Tener televisión es una necesidad, resuelve”. “Uno puede empeñarlo cuando se le presente algo”.



La radio tiene un peso cultural significativo en la cultura cotidiana de los barrios. La sonoridad sostenida y continua (lo que se considera desde otro parámetros como bullicio o ruido) es “necesaria” culturalmente para los moradores de los barrios. Las actividades diarias en las calles y las casas se inician junto con el ambiente sonoro y se “activan” en relación a este.

La lavadora se convierte en un bien eje de tejido social. La adquisición de la lavadora en mujeres de los barrios permite mantener la relación de intercambio de servicios. La posibilidad de prestar la lavadora a la vecina fortalece las relaciones vecinales que tienen tanto peso en la cultura barrial.

La lavadora es un eje importante en las redes femeninas de los barrios. Las mujeres articulan redes sociales a través de ciertas actividades domésticas, una de ellas es el lavado de la ropa. Diversas mujeres se turnan el lavado usando la lavadora de la vecina y mantienen una relación en torno a ello.

Las significaciones de estos bienes tienen una relación directa con el tejido social y la cotidianeidad de los barrios. Los artículos tienen una connotación de fortalecimiento de las relaciones, las redes social y el conjunto del tejido social. La oferta e intercambio de bienes y servicios en los barrios es uno de los mecanismos de sostenimiento de la vecindad y la cohesión social.

La compra de lavadoras, radios y televisores además de cumplir con el fortalecimiento del tejido social, son inversiones de ahorro para el empeño y por tanto resolver situaciones de emergencia en la cultura popular. Estos electrodomésticos pueden ser alquilados a bajo costo a otras familias vecinas del barrio, o simplemente empeñados en las casas de empeño obteniéndose así dinero efectivo que permite resolver situaciones de enfermedad, pago de deudas u otras situaciones de emergencia que afecten a la familia. Su compra se realiza con este sentido multifuncional, por tanto es una inversión para el ahorro y para la cohesión social.

LOS GREMIOS Y/O SOCIEDADES DE AYUDA MUTUA COMO SISTEMAS DE AHORROS COOPERATIVOS DESDE LA ORGANIZACIÓN DE LOS FUNERALES

Los rituales concretos por lo que pasan los individuos cuando pasan de un estado de la vida a otro parecen relacionarse con las unidades domésticas más que con los individuos, ya que son momentos individuales los que dan ocasión a las familias para poner en marcha la reactivación e intensificación de las redes sociales y vínculos de relación que cada una de ellas mantiene. (García, Velasco, López, Cruces y Díaz de Rada 1991: 105).

La muerte es uno de los momentos del ciclo de vida más significativos en la cultura popular. En este rasgo se manifiesta con intensa vehemencia las raíces afrocaribeñas tanto en el contexto urbano-marginal como rural. Las expresiones mágico-religiosas sustentadas en

estas raíces se fortalecen y su presencia reactiva las redes sociales, el cooperativismo-ahorro y la cohesión social en barrios urbano-marginales y comunidades rurales.

La realización de actividades de ritualización de la muerte se sustenta en la articulación de redes entre las mujeres del barrio. Como el ritual implica nueve días de actividad en ella se producen distintas manifestaciones que involucran sobre todo a la población femenina, las vecinas. (Vargas 1998: 112)

Las actividades de apoyo en caso de muerte se organizan desde la cooperativa creada en las comunidades para ello que son los gremios y/o sociedades de ayuda mutua.

La ideología de ayuda mutua constituye otro factor importante de refuerzo de las redes. Todos los vecinos están siempre listos para ayudar a sus parientes y vecinos. El deber de otorgar este tipo de ayuda se encuentra revestido con todas las cualidades morales positivas y constituye la justificación ética. (Lomnitz 1994: 83)

En un estudio realizado por Flady Cordero (2007) sobre “Servicios Financieros en comunidades pobres y muy pobres” se presentan los gremios funerarios la modalidad de servicio financiero más generalizada.

Los gremios funerarios tienen según el estudio, un funcionamiento diverso con distintos patrones y variantes y diferentes niveles organizativos.

Los gremios funerarios son una modalidad de ahorro prolongado donde *los “asegurado/a”* aportan una cuota establecida cada vez que se registra “un caso”¹ y reciben el monto global acordado cuando muere uno de los que ha inscrito como beneficiario. (Cordero 2007: 28)

1 Los gremios funerarios denominan “Caso” una persona inscrita por un asegurado o el mismo socio fallece y debe pagarles el monto establecido.



Lista de una rifa

En los gremios funerarios o asociaciones mutuales, los miembros pagan una cuota de inscripción que oscila entre cien pesos (RD\$100.00) hasta tres mil pesos (RD\$3,000.00). Los socios fundadores de un gremio pagan la cuota inicial que puede ser igual a la cuota que paga por caso u otro monto, pero no elevado. Los socios no fundadores pagan cuotas en relación al patrimonio del gremio y en casos registrado hasta tres mil pesos para poder ser socio”.

Existen gremios que ofertan servicios funerarios completos (capilla, ataúd, sillas, carpa, tasas, café y dinero, etc.) otros sólo dan los servicios de ataúdes, sillas y utensilios y mercancías necesarias para el velatorio y el novenario; la mayoría de los gremios solo entrega el monto acordado.

Los gremios funerarios tienen socios en más de una comunidad, algunos son prácticamente municipales, hay gremios no muchos con socios en varios municipios. Los gremios con socios o “agremiados” en más de una comunidad utilizan a socias-cobradoras. Las cobradoras son socios en la mayoría mujeres. Estas se le asignan una cantidad de socios/as a los cuales le debe cobrar casi siempre en la comunidad donde vive, aunque se dan casos que cobra en

dos comunidades. El gremio paga un porcentaje del monto cobrado que va de 2% hasta el 5% del monto cobrado. Hay gremios que las cobradoras están exoneradas de pagar las cuotas.

La mayoría de los gremios funerarios están amparados bajo la ley 520, los gremios realizan asambleas eleccionarias regulares, más el interés de los socios de formar parte de la directiva es mínimo y la asistencia a las reuniones rara vez alcanza la mitad de los socios inscritos. Es frecuente que los equipos directivos se reelijan y algunos socios tienen varios años desempeñando funciones directivas, sobre todo los cargos de presidentes y tesoreros. (IBIDEM)

En los gremios funerarios o sociedades de ayuda mutua se mantiene una organización interna en la que se producen reuniones mensuales con carácter formal. Las agendas desarrolladas se limitan a rendir cuenta del número de socios activos y con cuotas al día, los montos adeudados, el número de casos de pagados y el monto de dinero en caja y banco, si tienen cuentas bancarias.

Beneficios de los gremios

Al fallecer un beneficiario o “caso” la directiva del gremio o persona responsable entrega la suma ahorrada o acordada.

Las sociedades de ayuda mutua o gremios cuentan con fondos significativos y tienen cuentas de ahorro en los bancos. Sin embargo, mantienen en las comunidades un monto dinero en efectivo para cubrir pagos equivalentes a dos o tres “casos”.

Según las informaciones que se ofrecen en el estudio citado anteriormente, aproximadamente un 10% de la población de las comunidades rurales y urbano-marginales estudiadas está afiliada al gremio. El gremio genera beneficios a las comunidades en un 30% de sus habitantes, según se plantea en el estudio.

Definitivamente el gremio o sociedad de ayuda mutua es una de las prácticas más sólidas y estables de ahorro en sectores pobres y muy pobres de comunidades rurales y urbano-marginales. El éxito de esta práctica y su mantenimiento en el tiempo está en su base social

que está impregnada de dos valores fundamentales, la confianza y la solidaridad entre las personas asociadas. Las personas que dirigen esta cooperativa de ahorro cuentan con credibilidad y confianza suficiente para realizar transacciones de pago en efectivo a las familias cuando fallece algún socio, esto no se verifica, “sencillamente paga y la malversación o estafa son mínimas”.

A pesar de la estabilidad, estructuración y permanencia de los gremios estos no son identificadas por la población como organizaciones. Los socios y socias no se perciben como organizados en el gremio sino que pertenecen a ella.

“El gremio no es una organización para luchar, sino para ayudar cuando muere un ser querido”. “El gremio no es una asociación como el grupo de mujeres, o como la asociación de campesinos o la asociación de padres, madres y amigos de la escuela sino *“la garantía” para disponer de una cantidad de dinero en caso de un familiar fallecido. Es el seguro para no pasar vergüenza al morir un fa-*

miliar”. (Cita extraída del estudio citado anteriormente, Cordero 2007:30)

LAS RIFAS

Las estrategias femeninas de sobrevivencia en los sectores pobres son muy diversas, sin embargo las mujeres tienden a no explicitarlas y mantenerlas ocultas como fuente de ingresos. Este ocultamiento se produce en algunos casos para no “mostrar” ante el cónyuge ingresos que “es conveniente” que ellos no conozcan.

La mayoría de las mujeres de los barrios están insertas en determinadas redes informales de sobrevivencia que sirven como un cierto sistema de ahorro informal. Algunas de estas estrategias son los llamados “sanés” y las “rifas.

Muchas mujeres, como mecanismo de sobrevivencia, organizan rifas en el barrio. Compran algún artículo en una tienda y luego hacen una lista de 20-30 números los cuales rifan a distintos precios. Con ello logran obtener una ganancia varias veces mayor a la cantidad invertida en el artículo. Estas rifas son muy



Juego de azar

frecuentes entre las vecinas del barrio. Muchas vecinas ayudan a la organizadora de la rifa vendiendo números en otros lugares para ampliar los beneficios.

Es una de las actividades más frecuentes en los barrios y la que se mantiene en mayor nivel de ocultamiento. Esto así por las sanciones legales y formales a esta práctica. La “ilegalidad” de la rifa no ha afectado su permanencia en el tiempo y en la vida de los barrios. Convirtiéndose para muchas mujeres en una estrategia importante de sobrevivencia. “Yo soy rifeira de toda la vida, y gracias a eso he podido hacer mi casa y mantener mi familia”.

En los barrios encontramos mujeres que han sido rifeiras por más de 30 años, logrando con las rifas obtener mejoras importantes en su vivienda y en la vida de su familia. La mujer que es rifeira en el barrio administra pequeñas sumas de dinero que le facilita las posibilidades de realizar pequeños préstamos a las otras mujeres y mantenerse al día con el pago del colmado y la farmacia.

Tanto la rifa como los sanes son parte de las estrategias de sobrevivencia femeninas que existen en los barrios y que se sostienen con las redes sociales informales. En ambas estrategias funciona el “sorteo” y en el caso de la rifa este se mezcla con “la suerte” que tiene mucha presencia en el imaginario popular.

La presencia de relaciones de confianza entre las mujeres y su continua comunicación facilita la articulación de este tipo de redes que ofrecen cierto alivio a las condiciones de marginalidad y pobreza en que viven y le permite un cierto sistema de ahorro e incidencia en la mejora de sus condiciones. Las mujeres en los barrios y campos demuestran una gran creatividad para integrarse en redes de sobrevivencia y en generar alternativas económicas a pesar de la falta de oportunidades y exclusión en que viven.

EL FIAO

En la cultura popular el fiao y el préstamo son constantes de sobrevivencia cotidiana. El fiao se encuentra en la vida cotidiana del barrio y de comunidades rurales desde los distintos espacios donde existe intercambio económico: colmado, pollera, fantasías, ventorrillos, ventas ambulantes, salones de belleza, servicios de plomería, almacenes, farmacia, mercados.

El fiao tiene un sustrato cultural de crédito a confianza, se fia a la persona que no tiene dinero efectivo en su demanda del servicio o compra de un artículo, se registra su deuda para que “pague cuando pueda”.

Esta confianza en el deudor se sostiene en la familiaridad que prima en las relaciones vecinales en los colmados y pequeños negocios.

La cultura popular recurre al fiao en medio de la escasez y la precariedad sostenida en una confianza implícita en el otro, desde la extensión de relaciones primarias.

El fiao es un medio de sobrevivencia para la vida en pobreza y para el mantenimiento de pequeños negocios. Garantiza la colocación de

los productos y servicios en el mercado, por la precariedad y la inestabilidad del ingreso de las personas pobres.

El fiao se alimenta de la confianza presente en el dueño del negocio que fía a sabiendas de que probablemente no logre un pago inmediato, el “abono” permanente se convierte en la práctica cotidiana de muchas familias donde el ingreso no fluye en forma permanente.

En el estudio “De la casa a la calle” se analiza el fiao dentro de las redes sociales del barrio. “La dinámica del crédito “fiao” inserta al dueño del colmado en la red de relaciones de intercambio vecinal y es considerado como parte del vecindario porque crea mecanismos de débito social, no solo implican deuda material sino cultural por la confianza que ha depositado en sus clientes. Si bien esta dinámica le genera problemas económicos como señala Murray (Murray 1996), no disminuye su clientela. El colmado que no fía no se mantiene en el barrio”. (Vargas 1998: 140)

La confianza es una norma cultural implícita en las relaciones de vecindad del barrio, y los pequeños negocios insertos en el barrio pertenecen a esta red cultural de intercambio y confianza permeada de familiaridad.

La confianza es uno de los ejes principales de la cohesión social (CEPAL 2007). El fiao se convierte así en una práctica que fortalece la cohesión social y facilita la sobrevivencia en medio de la pobreza y la vulnerabilidad que vive nuestra gente. “*Yo estoy viva porque ese señor (dueño del colmado) me fía, sino me hubiera muerto del hambre*”. (mujer envejeciente de 75 años en un campo de Santiago Rodríguez).

En el estudio citado anteriormente realizado por Cordero (2007) se confirman las informaciones obtenidas en etnografías urbano-marginales mencionadas anteriormente sobre el Fiao. El fiao es categorizado en el estudio como “créditos en especies”. “El fiao es uno de los más recurridos de los servicios financieros que se practican en las comunidades pobres y muy pobres. Lo más usual es crédito en especie en los pequeños colmados de las comunidades, el “fiao” del día a día². El crédito del colmado en la comunidad tiene distintas variantes des-

2 Para fines de este trabajo cuando un/a vecina/o cede otra en calidad de préstamo comestible no lo consideramos como una modalidad financiera sino como forma de cooperación simple.

de el crédito mensual para personas con ingresos fijos o con familiares que el envían dinero hasta el crédito puntual, ocasional para personas que no disponen de ingresos fijos”. (Cordero 2007:35)

La presencia de la práctica cultural del fiao se combina con el empeño de artículos entre los que se destacan los electrodomésticos.

Esta práctica de Fiao y empeño se extiende hacia la Tarjeta Solidaridad. En estudios que desarrollamos en los últimos años en diferentes provincias sobre temas de marginalidad, violencia, educación, encontramos personas que cogen “Fiao” en el colmado y dejan la tarjeta Solidaridad empeñada para que el dueño del colmado se cobre en la próxima compra.

La relación entre los dueños de colmados y pequeños comercios y las personas que habitan barrios urbano-marginales y comunidades rurales están bañadas de relaciones primarias, confianza y apoyo mutuo lo que facilita la existencia del Fiao y el empeño aun cuando se restringen estas prácticas como ocurre con la tarjeta Solidaridad.

CONCLUSIONES

El ahorro es una práctica en la cultura popular que responde a matices culturales distintos a las lógicas económicas capitalistas presentes en otros estratos de nuestra sociedad.

En el ahorro se presenta la conjugación que analiza la Antropología económica del sentido de bienestar individual y colectivo con matrices no-capitalistas.

En la cultura popular la seguridad económica presente en el ahorro se obtiene a través del tejido social, de las redes sociales que se tejen en la cotidianidad entre vecinos, vecinas y familiares posibles desde relaciones de confianza y reciprocidad.

La principal inversión económica es la confianza y la reciprocidad que se desarrolla con las redes de apoyo y solidaridad en las que se forman cooperativas de ahorro como los gremios funerales que tienen una estructura interna sostenida en estas relaciones y que garantizan un ahorro para los casos de muerte.

En este sentido del ahorro basado en el tejido social se encuentran las distintas prácticas que descritas en el artículo como son la compra de electrodomésticos, la rifa, los gremios funerarios y el fiao. Todas ellas son prácticas lideradas por mujeres, quienes sostienen la economía de sobrevivencia desde la marginalidad y logran cambios paulatinos en la calidad de vida de sus familias desde lo microsocioal.

La antropología económica ofrece una perspectiva de análisis a esta dinámica socio-económica de la cultura popular con una economía que combina prácticas capitalistas y no-capitalistas que se superponen en la cotidianidad.

El ahorro existe y se reproduce en la cultura popular por la existencia de una cultura con raíces afrocaribeñas en la que tiene una gran importancia la celebración de la muerte y la reciprocidad como eje de cohesión social. El ahorro es una contribución de las mujeres que ha sufrido la invisibilidad que ha caracterizado al aporte económico de las mujeres por ser esta una actividad sostenida en lógicas no-capitalistas que trascienden los parámetros cuantitativos-positivistas.

BIBLIOGRAFÍA

- Banton, Michael.(1990) “Antropología Social de las Sociedades Complejas”. Madrid. Alianza.
- Barnes, J.A. (1954). “Class Committes in a Norweigian Island Parish”. Human Relations.
- Comas D’Argemir, Dolors.(1998) “Antropología Económica”. Barcelona. Ariel.
- Collins, (1992) “Women and Enviroment: Social Reproduction and Sustainable Development” en Gallins RS y Ferguson, A (eds). The Women and International Development Annual Boulder, Westwiew Press.
- Cordero, Flady. (2007). “Servicios Financieros en Comunidades Pobres y Muy Pobres”. Santo Domingo. Mimeo.
- García J.L., Velasco H., López Coira M., Cruces V. y Díaz de Rada A. (1991). “Rituales y Proceso social. Estudio comparativo en cinco zonas españolas”. Madrid. Ministerio de Cultura.
- Lomnitz Adler, Larissa. (1975). “Como sobreviven los Marginados”. México. Siglo XXI.
- (1994). “Redes sociales, Cultura y Poder: Ensayos de Antropología Latinoamericana”. México. FLACSO.
- Monreal, Pilar. (1996). “Antropología y Pobreza Urbana”. Madrid. Libros de la Catarata.
- Murray, Gerald. (1996). “El Colmado. Una Investigación Antropológica”. Santo Domingo. FondoMicro.
- ODH/PNUD/MEEPYPD. (2011). Política Social: Capacidades y Derechos. Volumen III. Cohesión Social. Santo Domingo.
- Safa, Helen. (1980). “Familias del Arrabal. Un estudio sobre desarrollo y desigualdad”. San Juan. Universidad de Puerto Rico.
- Vargas, Tahira. (1998). “De la Casa a la Calle. Estudio de la familia y la vecindad en un barrio de Santo Domingo”. Santo Domingo. Centro de Estudios Sociales Juan Montalvo.

- (2010) “Migración, Remesas y Desarrollo local sensible al género. El caso de República Dominicana”. Santo Domingo. INSTRAW/PNUD.
- Vargas T. y Petree, J. (2006). “Dominicanos en Suiza. Pautas, prácticas e impactos de la migración transnacional y el envío de remesas que vinculan República Dominicana y Suiza”. Lausanne. Faculté de L'Environnement Naturel, Architectural et Construit, ENAC/INTER/LASUR.

6

IMPORTANCIA DEL FINANCIAMIENTO EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO

Jaime Aristy-Escuder, PhD, MSc

INTRODUCCIÓN

El objetivo de este capítulo es realizar un acercamiento a la importancia del financiamiento en el crecimiento económico. Se explica la influencia del sistema financiero sobre las decisiones de ahorro e inversión y su impacto sobre el crecimiento de la capacidad productiva. La teoría será complementada con la presentación de evidencia empírica internacional que evalúa la influencia de las finanzas sobre la producción de bienes y servicios. El fundamento teórico y la evidencia empírica constituyen un marco adecuado para comprender la importancia del financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en la República Dominicana.

Existe amplia evidencia internacional que revela que el sector financiero es una pieza clave para el desarrollo económico. La actividad financiera transforma el ahorro en inversión, elevándose la capacidad de crecimiento del PIB real. Esto incrementa el nivel de ingreso de la población, mejorando las condiciones de vida de la población. De esto se desprende que medidas que promuevan el desarrollo del sistema financiero pueden reducir la pobreza en la sociedad.

La estabilidad macroeconómica y una buena supervisión bancaria son condiciones indispensables para que el sistema financiero opere adecuadamente. La confianza de los agentes económicos les lleva a

colocar su excedente de recursos en la banca, lo cual permite satisfacer la demanda de préstamos de consumo e inversión que se crea cuando existe confianza en el futuro de la economía. Si se proyecta un adecuado ritmo de expansión, los negocios toman préstamos para capital de trabajo y para expandirse, acelerándose el proceso de desarrollo económico.

En la primera sección se presentan los fundamentos teóricos que explican la relación que existe entre el sector financiero y el crecimiento económico. El análisis puede abordarse tanto desde el punto de vista macroeconómico como a nivel de agentes económicos individuales -como ahorrantes e inversionistas. En la segunda sección se describen los resultados de las principales investigaciones realizadas en diversos países –con horizontes temporales distintos- donde se cuantifica el impacto de las finanzas sobre el crecimiento económico. En la tercera sección se presentan los resultados de una investigación empírica que cuantificó con modelos econométricos los determinantes del desarrollo de las pequeñas y medianas empresas dominicanas, haciéndose énfasis en el aporte del financiamiento sobre su creación y expansión. En las conclusiones se presentan algunas recomendaciones para promover la modernización del sector financiero y elevar su aporte al desarrollo económico y social del país.

FUNDAMENTOS TEÓRICOS

La relación entre el desarrollo financiero y el crecimiento económico ha sido un tema de estudio desde hace mucho tiempo. Autores como Bagehot (1873), Schumpeter (1912), Keynes (1936), Gurley y Shaw (1955), Hicks (1969), McKinnon (1973), Miller (1988), Levine (2004) han estudiado la relación entre la profundización financiera y la expansión de la capacidad productiva de las naciones. Otros, como Lucas (1988), afirman que las finanzas constituyen un factor de desarrollo que se ha “magnificado”. Y otros, como Robinson (1952), han analizado la relación bidireccional de ambos procesos, pues el

crecimiento económico o desarrollo empresarial es también un estímulo para el desarrollo del sistema financiero. Esa evidencia implica que las finanzas constituyen, por lo menos, un elemento demasiado importante en el desarrollo económico para ser ignorado. Acemoglu (2009), presenta un tratamiento formal sobre la importancia del sistema financiero en la actividad de diversificación del riesgo y su impacto sobre el crecimiento económico.

Los instrumentos, instituciones y mercados financieros reducen los costos de información y transacción de hacer negocios en la sociedad. La incertidumbre relacionada con la inversión y los inversionistas sólo es amortiguada mediante la existencia de las entidades financieras que absorben el riesgo que los ahorrantes no están dispuestos a aceptar directamente. En consecuencia, la existencia de un sistema financiero eficiente permite que el ahorro se convierta en inversión al menor costo posible. Esto se traduce en una mayor propensión a ahorrar, elevándose el nivel de capital per cápita, la capacidad de crecimiento económico de largo plazo y la creación de riqueza real que tiende a reducir la incidencia de la pobreza. En resumen, el sector financiero provee a la sociedad un servicio real.¹

Un sistema financiero eficiente y moderno reduce el grado de restricción que enfrentan las empresas que necesitan obtener créditos para financiar su expansión. Numerosos proyectos rentables no pueden llevarse a cabo debido a que las empresas no tienen un flujo de efectivo en el corto plazo lo suficientemente elevado como para financiar internamente (i.e., con recursos propios) la inversión requerida. Por eso necesitan tener acceso a recursos de terceros, a plazos consistentes con la generación de flujo de efectivo de los proyectos de inversión. Dado que existe asimetría de información que impide a los ahorrantes (i.e., quienes disponen de recursos para invertir) verificar la validez de los supuestos implícitos en el proyecto

1 Véase Levine (2004), p. 2.

de inversión, el financiamiento no ocurre de manera directa. Las instituciones financieras, al especializarse en el análisis de ese tipo de proyectos, son capaces de verificar con la información disponible su viabilidad y pueden decidir si se debe o no financiar. En caso de que el proyecto sea viable, la entidad financiera toma los recursos de los ahorrantes y los presta a las empresas, las cuales pueden realizar sus inversiones y expandir su capacidad productiva, creando empleos y bienestar.

Los países con un amplio desarrollo empresarial son países con sectores financieros modernos. Además, esos países que cuentan con esos “activos institucionales” han logrado crecer de forma sostenida por más tiempo, logrando elevar la capacidad productiva de manera continua. Existe evidencia de corte transversal a nivel de países y de empresas que demuestran que el desarrollo financiero estimula el crecimiento de las empresas con mayor productividad, lo cual conduce hacia un mayor nivel de productividad media de la economía.²

El desarrollo del sistema financiero implica la creación de instituciones –como bancos, fondos mutuos y mercados de capitales– capaces de analizar adecuadamente los proyectos de inversión de los emprendedores. Esto implica tener un personal capaz de estudiar con detalle el proceso de creación de la información actual y futura de ventas, costos, gastos y beneficios para determinar la probabilidad de éxito empresarial y de honrar oportunamente sus compromisos financieros. De hecho, las entidades financieras realizan una intensa tarea de monitoreo de las actuaciones de las empresas que toman préstamos para asegurar que esos recursos –y sus intereses– sean recibidos para premiar a los ahorrantes por la decisión de posponer su consumo y prestar su riqueza para que se realicen proyectos que estimularán el crecimiento económico.³ La capacidad de las entidades financieras

2 Véase Valderrama (2003) y McKinnon (1973).

3 Véase King y Levine (1993a, 1993b y 1993c)

de influir en las actuaciones de los gerentes de las empresas es un elemento clave a favor de los propietarios del capital.⁴

Esa gestión de las entidades financieras equivale a una administración eficiente del riesgo, el cual se minimiza mediante el otorgamiento de préstamos a empresas que participan en diversos mercados productivos. La diversificación del riesgo es una operación que los bancos pueden y deben manejar con maestría a favor de la sociedad, la cual se beneficiará del proceso de creación de nuevos bienes y servicios ofertados a partir de los proyectos de inversión financiados a través de la banca. El proceso de diversificación permite a los ahorrantes beneficiarse del retorno más elevado posible dado un riesgo aceptable. La sociedad se beneficia porque mejora el proceso de asignación de los recursos productivos, acelerándose el ritmo de crecimiento económico.⁵

El sistema financiero, al ser entidades de vidas infinitas, puede facilitar la diversificación de los riesgos a lo largo del tiempo. Esto significa que las entidades financieras pueden amortiguar los riesgos que se desprenden de choques macroeconómicos que no se pueden diversificar en el corto plazo. En ese contexto, los efectos negativos de una crisis económica pueden distribuirse a lo largo de diversas generaciones evitando ser cargados únicamente a la presente generación. Asimismo, el sistema financiero puede también distribuir intergeneracionalmente los costos de financiar proyectos u obras de infraestructura que beneficiarían a la presente y a las futuras generaciones. Esto evitaría que la presente generación pague –con impuestos– el costo de una inversión que estará beneficiando a las futuras generaciones mientras vida tenga el proyecto.⁶

4 Véase Fama y Jensen (1983a y 1983b) y Diamond (1984 y 1991) sobre el impacto de los intermediarios financieros sobre el gobierno corporativo de las empresas y los costos de su monitoreo o supervisión.

5 Acemoglu y Zilibotti (1997) presentan un interesante análisis de la diversificación del riesgo y el crecimiento económico que se logra a través del sistema financiero.

6 Allen y Gale (1997) analizan el papel de los intermediarios financieros en la “suavización intertemporal”.

Las necesidades y preferencias de liquidez de los ahorrantes están gobernadas por un espíritu de comportamiento imprevisible. Esto reduce la posibilidad de que deseen financiar directamente a los inversionistas, pues comprometerían su liquidez por un plazo fijo y probablemente muy largo que depende de la maduración del proyecto de inversión. El sistema financiero resuelve ese problema aceptando el riesgo de liquidez que implica tomar los depósitos a corto plazo y prestar a largo plazo. Los ahorrantes recibirían instrumentos financieros líquidos (e.g., cuentas corrientes, cuentas de ahorro o bonos) y el sistema financiero los procesaría para convertirlos en instrumentos de inversión de largo plazo, que son los requeridos por los sectores productivos para aumentar su capacidad de crecimiento.⁷

Existe amplia literatura que aborda la retroalimentación del crecimiento económico sobre el desarrollo financiero. El mayor nivel de ingreso per cápita reduce los costos asociados con el establecimiento y expansión de los mercados, favoreciendo el desarrollo de los mercados financieros. Los países más avanzados, con crecimiento económico sostenido y estabilidad macroeconómica, son los que han alcanzado mayor grado de modernización de sus mercados financieros. Una menor prima de riesgo de inflación es clave para una mejor gestión de riesgos financieros y, en consecuencia, para la profundización financiera.

EVIDENCIA INTERNACIONAL

Numerosos estudios han puesto de manifiesto que existe una correlación positiva entre la modernización financiera y el desarrollo económico. El profesor Ross Levine de la Universidad de California en Berkeley ha realizado un extraordinario aporte a la literatura con su

7 Hicks (1969) y Diamond y Dybvig (1983) abordan la importancia de las entidades financieras para lograr que los ahorrantes suplan sus capitales tomando en consideración sus preferencias por la liquidez en el corto plazo y las necesidades de financiamiento a largo plazo de los inversionistas.

artículo sobre las finanzas y el crecimiento económico elaborado para el *Handbook of Economic Growth* editado por Philippe Aghion et al.⁸

Goldsmith (1969), como pionero de los estudios econométricos aplicados a este tema, estimó la influencia de la profundidad financiera –medida como la razón de activos financieros a PIB– sobre el tamaño de la economía en una muestra de 35 países. Su conclusión es que existe una estrecha relación entre ambas variables, pero su estudio tiene limitantes debido a que no controla otros factores que influyen sobre el crecimiento económico. McKinnon (1973) realizó un estudio donde aborda la relación entre el sistema financiero y el desarrollo económico en Alemania, Argentina, Brasil, Chile, Corea, Indonesia y Taiwán. En su investigación se demuestra que los sistemas financieros que funcionan mejor logran promover con mayor énfasis el crecimiento económico. En los años noventa la investigación del profesor McKinnon tuvo una gran influencia en las reformas de los sistemas financieros de los países en desarrollo.

King y Levine (1993a), en un artículo para el *Quarterly Journal of Economics*, amplían el estudio de Goldsmith en varios aspectos. Para una muestra de 77 países, un horizonte temporal de 1960 a 1989 y controlando por otros factores que influyen sobre el crecimiento económico, aplican técnicas econométricas más avanzadas para estudiar la influencia de las finanzas sobre el crecimiento. Los autores utilizan como variables de desarrollo financiero: el crédito bancario dividido por la suma de los activos domésticos del Banco Central y el crédito bancario; los pasivos líquidos del sistema financiero (i.e., depósitos) como porcentaje del PIB; y el crédito privado como porcentaje del PIB. Como variables endógenas utilizan: el crecimiento del PIB per cápita; el crecimiento de la productividad factorial total; y el crecimiento del stock de capital per cápita. Los resultados permiten señalar que existe una relación positiva fuerte y significativa entre

8 Recomiendo la lectura del extraordinario estudio de Levine (2004). A la fecha actual sigue siendo la mejor revisión de la literatura sobre finanzas y crecimiento económico.



los indicadores del desarrollo financiero y los indicadores de crecimiento económico. Un aspecto interesante de esa investigación es que demuestra que los indicadores financieros de 1960 predicen el ritmo de crecimiento económico futuro, lo cual pone de manifiesto que existe una relación causal que va del desarrollo del sistema financiero a la expansión de la capacidad productiva de una nación.

Años más tarde, Levine y Zervos (1998) presentaron evidencias de 42 países sobre un horizonte temporal de 1976 a 1993 para evaluar la influencia de medidas financieras que incluyen el nivel de modernidad de los mercados de capitales. Sus resultados muestran que el desarrollo del sector bancario y la liquidez del mercado bursátil son variables que están positivamente correlacionadas con las tasas futuras del crecimiento económico, el crecimiento de la productividad y la acumulación de capital. En Levine, Loyaza y Beck (2000) se analizan 71 paí-

ses con un horizonte temporal entre 1960 y 1995 y se demuestra la conexión entre los componentes exógenos de variables que reflejan el desarrollo financiero y el crecimiento económico de largo plazo.

En Love (2003) se presenta el resultado de analizar con datos microeconómicos –a nivel de empresas– de 40 países el impacto del sistema financiero sobre el crecimiento. Se concluye que la inversión de las empresas, en particular de las pequeñas, aumenta en los países con mayor nivel de modernización financiera. En los países donde el sistema financiero está poco desarrollado, la inversión de las empresas se financia con recursos internos, lo cual constituye una restricción a la capacidad de expansión productiva. Asimismo, Guiso, Sapienza y Zingales (2002), utilizando datos regionales de Italia, demuestran que el desarrollo financiero aumenta la probabilidad de que los individuos inicien empresas, promoviendo posteriormente su expansión sostenida.

En países emergentes también se han realizado estudios individuales que analizan el impacto de las finanzas sobre el crecimiento económico. En Madichie et al. (2014) se investiga esa relación en Nigeria para el período comprendido entre 1986 y 2012, mediante la estimación del PIB real como una función de la formación de capital fijo, el desarrollo financiero –aproximado por la razón de crédito al sector privado a PIB–, el nivel de liquidez y la tasa de interés. Los resultados le permiten concluir que las finanzas estimulan el crecimiento económico, pero sólo en el corto plazo. Y recomiendan que se adopten medidas que promuevan un mayor acceso al financiamiento a las microempresas, pues así se incrementaría la inversión del sector privado y el crecimiento económico. Odeniran y Udejaja (2010) del Banco Central de Nigeria encuentran que, para el período 1960-2009, el desarrollo financiero –medido por diversos indicadores monetarios con relación al PIB– influye positivamente sobre el crecimiento económico, probándose la existencia de doble causalidad.⁹

9 Cabe recordar la frase de Robinson (1952): “Donde la empresa se dirige, las finanzas le siguen.” Esto sugiere que el desarrollo empresarial (i.e., el crecimiento económi-

IMPACTO DEL FINANCIAMIENTO SOBRE LAS PYMES DOMINICANAS

En esta sección se presentan los resultados de un estudio a nivel microeconómico del impacto del acceso al financiamiento sobre el desarrollo empresarial en la República Dominicana. En Aristy-Escuder (2012) se investigó el conjunto de determinantes del éxito de las pequeñas y medianas empresas (pymes), lo cual permitió identificar la influencia del acceso al financiamiento sobre el crecimiento económico.

El estudio se fundamenta en una encuesta a 254 empresas realizada en junio de 2010 en Santo Domingo y Santiago. El 73.2% de las empresas encuestadas son pequeñas y el 26.7% son medianas. Las pequeñas empresas son aquellas que emplean entre 11 y 50 personas. Las medianas empresas emplean entre 51 y 150 personas. Las empresas representan los sectores manufactura (35.4%), comercio (35%) y servicios (29.5%). Las pymes dominicanas se encuentran constituidas formalmente en su mayoría como persona jurídica. Las medianas empresas tienen una mayor frecuencia (91%) de estar constituidas como personas jurídicas que las pequeñas (78%). En ese contexto, cabe recordar que la formalidad jurídica es un elemento fundamental para el acceso al financiamiento formal.

El número de personas que, en promedio, estaba trabajando en las pymes dominicanas en abril de 2010 es de 38 personas, con un mínimo de 11 y un máximo de 150. El promedio del empleo de las pequeñas empresas es de 21 personas y el de la mediana empresa es de 83 trabajadores. Las medianas empresas son capaces de crear más empleo –en promedio– que las pequeñas desde el inicio de sus operaciones. Las medianas crearon en promedio 4 puestos de trabajo por año, mientras que las pequeñas sólo crearon 1. La encuesta arroja que el sector manufactura fue el que, en promedio, creó más puestos de trabajo (2.4), seguidas por las actividades del

co) estimula la expansión del sector financiero.

sector comercio (1.8). Al descomponer por tamaño de la empresa, las medianas empresas del sector servicio son las que mayor cantidad de empleos crearon como promedio anual (4.2). Las pequeñas empresas manufactureras son las que más puestos laborales crearon entre las empresas de su tamaño desde el inicio de operaciones (1.5) como promedio anual.

Los principales clientes de las pymes dominicanas son los consumidores finales. Esto se desprende del hecho de que el 43.7% afirma que los principales clientes son los individuos del barrio o de otros barrios. El segundo tipo de cliente en importancia son las empresas que los consumen como bien o servicio final (35%). Sólo el 18.5% de los clientes son empresas que demandan para elaborar otros productos o para la reventa. Las empresas de manufactura suplen en mayor parte a otras empresas, ya sea como consumidor final (48.9%) o como consumidor intermedio (30.0%). Por su parte las actividades de servicios obtienen el 62.7% de sus ingresos de los consumidores finales y el 25.3% de empresas como consumidores finales. El sector comercio suple el 52.8% de sus bienes a consumidores finales y un 29.2% a otras empresas.

El propietario de las pymes en el país tiene una calificación elevada en comparación con el resto de la sociedad dominicana. El 76.9% de los propietarios posee educación universitaria, de los cuales casi 13 puntos porcentuales posee un posgrado. Esa realidad contrasta considerablemente con la educación de los propietarios de microempresas, los cuales tienen un sesgo hacia educación primaria. En términos sectoriales se observa que el sector servicios es el que tiene mayor presencia de universitarios (89.3%). Por otra parte, las actividades manufactureras son las que tienen el mayor porcentaje de propietarios con educación igual o menor a la primaria (11.4%).

La experiencia de los actuales propietarios de pymes se obtuvo preponderantemente trabajando en otras empresas (46.2%). El 25.8% trabajaba en una micro o pequeña empresa y el 20.4% tra-

bajaba en una empresa grande. No obstante, cabe resaltar que el 36.4% de las personas encuestadas afirmó que el propietario de esa empresa tenía o tiene un negocio propio (36.4%). Sólo el 4.9% de los propietarios actuales de las pymes estudiaba, lo cual revela que la probabilidad de pasar de ser estudiante a poseer una pyme es casi nula. Eso es compatible con una edad promedio del propietario mucho mayor que la edad en que se sale de la universidad. El propietario de las pymes se inicia en ese tipo de negocios a la edad promedio de 28 años. La trayectoria es: estudiante, empleado y, posteriormente, propietario.

En el estudio de Aristy-Escuder (2012) se determinó que la forma de financiamiento del arranque de la empresa influye sobre el éxito de las pymes. Además, se verificó que el acceso al capital (i.e., financiamiento) mejora el desempeño posterior de esas empresas. Y se confirmó que la estabilidad macroeconómica influye significativamente sobre la probabilidad de éxito de las pymes.

El inicio de las pymes se fundamentó en el uso de recursos propios y prestados. La principal fuente de recursos para iniciar las pymes es el ahorro propio o familiar (63.7%). Los préstamos bancarios o de instituciones de micro-crédito representan el 23% de la fuente de recursos para dar inicio a la operación empresarial. La pequeña empresa tiende a iniciar en una mayor proporción con el ahorro propio (66.7% vs 55%). Esto sugiere que ambos tipos de empresas no contó inicialmente con un soporte del sistema financiero. Esa evidencia también sugiere que las empresas que inician sus operaciones muy endeudadas tienen una menor probabilidad de éxito.

Los empresarios reconocen la importancia de la acumulación de capital para poder invertir y crecer, lo cual implica la necesidad de acceder a financiamiento en el futuro. La mayoría de los entrevistados muestra estar de acuerdo o muy de acuerdo con la afirmación de que pueden obtener préstamos bancarios y líneas de crédito fácilmente, pero no necesariamente con las condiciones de plazo y tasa de interés

adecuadas.¹⁰ Debe resaltarse que la mediana empresa tiene mayor facilidad de obtener ese financiamiento.

Los empresarios afirman que la inestabilidad macroeconómica es perjudicial para sus negocios. La mayoría de los entrevistados afirma que la crisis económica y financiera mundial les afectó negativamente sus empresas. El 89.6% de los entrevistados de la mediana empresa afirman que la crisis mundial 2008-2010 les afectó. Asimismo, el 85% de los representantes de la pequeña empresa bajo análisis también afirma que esa crisis le afectó negativamente.¹¹ En términos macroeconómicos la experiencia dominicana pone de manifiesto que los episodios de inflación y depreciación cambiaria aceleradas desembocan en contracciones del PIB. Las crisis de 1990 y de 2003-2004 demuestran esa afirmación.

En el cuestionario aplicado a las pymes se preguntó sobre la situación de la empresa con relación a hace dos años. La respuesta se recogió usando la siguiente escala de Likert: mucho menor, menor, igual, mayor y mucho mayor. Las variables relacionadas con éxito son: la rentabilidad de la empresa; las ventas de la empresa; la cantidad de trabajadores en la empresa; participación de la empresa en el mercado; y la inversión con capital propio. En base a esas respuestas se usó la metodología del alpha de Cronbach para construir una variable de éxito estandarizada, que posteriormente fue convertida en una variable dicotómica que toma valores de 0 y 1. Posterior-

10 En Guzmán y Ortiz (2007), p.41, se muestra en base a una encuesta a pymes del año 2000, que los obstáculos financieros son percibidos entre los principales limitantes para el desarrollo de esas empresas, principalmente para las más pequeñas. No obstante, en ese estudio sólo el 6% de las pymes declaró que tiene inconvenientes para acceder al crédito. Esto puede estar sugiriendo que el limitante puede ser el nivel de las tasas de interés, que tradicionalmente ha sido muy elevado en la República Dominicana. En Ortiz y Mena (2007) se afirma que las microempresas tienen menor acceso al financiamiento.

11 En Guzmán y Ortiz (2007), p.40, se afirma que en la Encuesta de Clima de Inversión realizada por el Banco Mundial en el año 2005, el 60% de las empresas afirmó que la inestabilidad macroeconómica es un obstáculo a la inversión.



mente se estimaron 12 modelos econométricos para cuantificar los determinantes de éxito de las pymes, tomando en consideración el acceso al financiamiento y otras variables fundamentales para su expansión. Específicamente se evalúa el impacto de la procedencia de los recursos para iniciar el negocio; el acceso a préstamos para capital de trabajo y expandirse; el entorno macroeconómico; la política de orientación hacia el mercado; el nivel de capacitación a los empleados; y el grado de experiencia del propietario previo a tener

el negocio actual. A continuación se comentan los principales resultados.

Los modelos econométricos estimados implican que el uso de ahorros propios para iniciar el negocio incrementa la probabilidad de éxito. Una empresa que utilice sus ahorros propios para iniciar la operación tiene dos veces la probabilidad de éxito que otra que haya utilizado recursos de terceros para iniciar el negocio. Esto sugiere que el uso de préstamos desde el inicio puede traducirse en presiones al negocio que desemboquen en su desaparición o empeoramiento del desempeño.

Los resultados también reflejan (a un nivel de significancia de un 10%) que *el acceso a préstamos tiene un efecto positivo sobre el desempeño de las empresas*. Específicamente se estima que tener acceso a préstamos aumenta en 1.5 veces la probabilidad de que la empresa sea exitosa. Estos resultados sugieren que existe una clara diferencia entre usar préstamos para arrancar el negocio y usarlos para expandirlo. El acceso a financiamiento a plazos y tasas de interés adecuadas permitiría a las pymes adquirir nuevas tecnologías, mejorar su competitividad y elevar su producción, ventas y empleo. Esto es compatible con la evidencia internacional que demuestra que el financiamiento es un factor que promueve el crecimiento y desarrollo de una sociedad.

Un entorno económico incierto, con altas tasas de interés, inestabilidad cambiaria, reducción de la demanda agregada, incrementos de costos y volatilidad en los precios, son elementos que influyen negativamente sobre los resultados económicos de esas empresas. La incertidumbre reduce la capacidad de la banca de diferenciar adecuadamente los proyectos buenos de los malos, lo cual tiende a reducir la probabilidad de tener acceso a préstamos. Ese resultado afecta negativamente el crecimiento económico.

Los modelos econométricos permiten identificar la influencia de otras variables sobre el éxito empresarial. Cabe destacar que la orientación hacia el mercado influye positivamente sobre la probabilidad

de éxito de las pymes. Una estrategia basada en satisfacer al cliente y preparar a la empresa internamente para que cumpla con esa meta se traduce en una mayor probabilidad de éxito.

La capacitación de los empleados es un elemento que explica positivamente el desempeño de las pequeñas y medianas empresas. Un mayor nivel de capacitación se traduce en mayor productividad y, en consecuencia, en mayor retorno para el empresario.

Asimismo, la experiencia previa influye positivamente sobre la probabilidad de éxito de las empresas. Esto confirma las conclusiones de otros estudios que describen el hecho de que los propietarios de pequeñas y medianas empresas pasan por un proceso de aprendizaje que va de ser empleado en otra empresa hasta emprender su negocio propio. Y, si cuenta con financiamiento, podrá expandirse de manera sostenida.

CONCLUSIONES

Reconocer la importancia de las finanzas sobre el desarrollo económico de las naciones conduce a la necesidad de diseñar políticas públicas que aborden la modernización del sector financiero. Medidas que promuevan la expansión del sistema financiero son indispensables para asegurar el crecimiento sostenido de las actividades productivas y, en consecuencia, del aumento del nivel de bienestar de la sociedad.

La estabilidad macroeconómica es una condición indispensable para el desarrollo financiero de las naciones. Los países con estabilidad de precios son los que han logrado que aumente el grado de profundización financiera –cuantificado por el nivel de créditos, depósitos, transacciones financieras como porcentaje del tamaño de la economía–, favoreciendo el nivel de actividad productiva.

La aplicación de políticas monetarias basadas en esquemas de metas de inflación ha demostrado ser una pieza clave de la estabilidad macroeconómica. En Aristy-Escuder (2015) se demuestra que la aplicación de metas de inflación tiende a reducir el nivel y volatilidad de

la tasa de inflación. Esto disminuye la prima de riesgo de inflación y reduce la desviación estándar de las variables macroeconómicas, permitiendo a los bancos minimizar el costo de la gestión óptima de sus riesgos de crédito, mercado y liquidez. Menor volatilidad y riesgo mejor administrado influyen positivamente sobre el patrimonio y valor de los bancos, lo cual estimula la expansión del sistema financiero, elevando su eficiencia en el proceso de intermediación y capacidad de realizar transacciones que se traducen en un mayor ritmo de crecimiento económico. En el caso de la República Dominicana, los períodos de estabilidad macroeconómica han permitido que la banca aumente su crédito a los sectores productivos, elevando su aporte al desarrollo nacional.

La crisis financiera internacional de 2008-2009 puso de manifiesto que una prudente política monetaria, una buena supervisión bancaria y una adecuada política macroprudencial son elementos indispensables para asegurar la estabilidad y sano desarrollo del sistema financiero. La regulación prudencial y la supervisión eficiente de las acciones de las instituciones financieras promueven una transformación eficiente del ahorro en inversión, promoviendo la expansión de las actividades económicas con mayor productividad. La coordinación de la gestión y supervisión bancaria es clave para una eficiente política macroprudencial que evite la acumulación de riesgos sistémicos. Esa coordinación tiene como meta el fortalecimiento de los intermediarios financieros. En el caso de la República Dominicana, después de la crisis financiera de 2003-2004, se han adoptado medidas de supervisión bancaria que han ido conformando un sistema financiero líquido, solvente, rentable y cada vez más eficiente, el cual ha estado favoreciendo el crecimiento económico mediante la inclusión financiera y el acceso al crédito a los sectores productivos de la nación.

En la actualidad, el Banco Central de la República Dominicana y la Superintendencia de Bancos trabajan coordinadamente en la aplica-

ción de una política monetaria basada en esquemas de inflación, una política macroprudencial que tiende a minimizar el riesgo sistémico y una adecuada supervisión bancaria que asegura la buena gestión de las instituciones financieras. Ese trabajo en conjunto se traduce en un mayor ritmo de crecimiento económico.

Dada la evidencia sobre los determinantes de éxito de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en la República Dominicana sería conveniente, para expandir el aporte de la intermediación financiera al desarrollo económico, ejecutar medidas que faciliten capital de riesgo para las pymes, con el objetivo de facilitar el arranque del negocio sin tener la presión de pagar cuotas de un préstamo. En adición, se debe continuar estimulando –como han estado haciendo las autoridades al aprobar un reglamento para el financiamiento a las microempresas– el acceso al financiamiento a las micro, pequeñas y medianas empresas, pues se ha demostrado que éstas necesitan esos recursos para expandirse y elevar su capacidad de generación de empleo. En adición, el aporte del Estado, además de la estabilidad macroeconómica y de la buena supervisión bancaria, debe ser fortalecer el conjunto de programas públicos que promueven el acceso al financiamiento para que éstas puedan incrementar su nivel de producción, ventas y empleo. Un resultado que tendrá un impacto positivo sobre el desarrollo económico y social del país.

BIBLIOGRAFÍA

- Acemoglu, D. (2009), *Introduction to Modern Economic Growth*. Princeton University Press. Sección 17.6, pp. 588-602.
- Acemoglu, D., P. Aghion, y F. Zilibotti (2003), “Distance to Frontier, Selection, and Economic Growth.” *National Bureau of Economic Growth*, Working Paper No. 9066.
- Acemoglu, D. y F. Zilibotti (1997), “Was Prometheus Unbound by Chance? Risk, Diversification, and Growth”. *Journal of Political Economy*, 105, pp. 709-775.
- Allen, F. y D. Gale (1997), “Financial Markets, Intermediaries, and Intertemporal Smoothing”. *Journal of Political Economy*, 105, pp. 523-546.
- Aristy-Escuder, J. (2012), “Determinantes del éxito de las Pymes en la República Dominicana”. *Ciencia y Sociedad*. Intec. Vol. 37, No. 4, pp. 497-528.
- Aristy-Escuder, J. (2015), “Régimen de metas de inflación y su impacto sobre los riesgos financieros”. *Mimeo*. Fundación para el Avance de las Matemáticas. República Dominicana.
- Bagehot, W. (1873), *Lombard Street*, Homewood, IL: Richard D. Irwin. Edición de 2012.
- Cronbach, L.J. (1951), “Coefficient alpha and the internal structure of test”, *Psychometrika* 16, 3, pp. 297-334.
- Diamond, D. W. (1984), “Financial Intermediation and Delegated Monitoring”, *Review of Economic Studies*, 51, pp. 393-414.
- Diamond, D. W. (1991), “Monitoring and Reputation: The Choice between Bank Loans and Directly Placed Debt”, *Journal of Political Economy*, 99, pp. 689-721.
- Diamond, D. W. y P. H. Dybvig (1983), “Bank Runs, Deposit Insurance, and Liquidity”. *Journal of Political Economy*, 91, pp. 401-419.
- Fama, E. y M. Jensen (1983a), “Separation of Ownership and Control”, *Journal of Law and Economics*, 27, pp. 301-325.

- Fama, E. y M. Jensen (1983b), "Agency Problems and Residual Claims", *Journal of Law and Economics*, 26, pp. 327-349.
- Goldsmith, R. W. (1969), *Financial Structure and Development*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Gurley, J. G. y E. S. Shaw (1955), "Financial Aspects of Economic Development". *American Economic Review*, 45, pp. 515-538.
- Guzmán, R. y M. Ortiz (2007) *Tamaño, Eficiencia y Uso de la Capacidad Instalada en las Pequeñas & Medianas Empresas de la República Dominicana*. FondoMicro y Grupo de Consultoría Pareto.
- Hicks, J. (1969), *A Theory of Economic History*, Oxford: Clarendon Press.
- Keynes, J.M. (1936), *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Harcourt, Brace & World. (Edición Mayo 1965)
- King, R. G. y R. Levine (1993a), "Finance and Growth: Schumpeter Might Be Right," *Quarterly Journal of Economics*, 108, pp. 717-738.
- King, R. G. y R. Levine (1993b), "Finance, Entrepreneurship, and Growth: Theory and Evidence," *Journal of Monetary Economics*, 32, pp. 513-542.
- King, R. G. y R. Levine (1993c), "Financial Intermediation and Economic Development," In: *Financial Intermediation in the Construction of Europe*, Eds: C. Mayer and X. Vives, London: Centre for Economic Policy Research, pp. 156-189.
- Levine, R. (2004), "Finance and Growth: Theory and Evidence." National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 10766.
- Lucas, R. E. (1988), "On the Mechanics of Economic Development," *Journal of Monetary Economics*, 22, pp. 3-42.
- Madichie, C., A. Maduka, C. Oguanobi y C. Ekesiobi (2014), "Financial Development and Economic Growth in Nigeria: A Reconsideration of Empirical Evidence." *Journal of Economics and Sustainable Development*, Vol. 5, No. 28, pp. 199-208'.

- Miller, M. H. (1998), "Financial Markets and Economic Growth," *Journal of Applied Corporate Finance*, 11, pp. 8-14.
- Love, I. (2003), "Financial Development and Financing Constraint: International Evidence from the Structural Investment Model." *Review of Financial Studies*, 16, pp. 765-791.
- McKinnon, R. I. (1973), *Money and Capital in Economic Development*, Washington, DC: Brookings Institution.
- Odeniran, S. y E. Udejaja (2010), "Financial Sector Development and Economic Growth: Empirical Evidence from Nigeria." *Economic and Financial Review*, Vol. 48, No. 3, pp: 91-124.
- Ross, L. (1997), "Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda." *Journal of Economic Literature*, vol. 35, pp. 688-726.
- Ross, L. (2004), "Finance and Growth: Theory and Evidence." NBER Working Paper 10766.
- Robinson, J. (1952), "The Generalization of the General Theory," En *The Rate of Interest and Other Essays*, London: MacMillan.
- Schumpeter, J. A. (1934), *The Theory of Economic Development*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Valderrama, D. (2003), "Financial Development, Productivity, and Economic Growth." Federal Reserve Bank of San Francisco, FRBSF Economic Letter No. 2003-18.

EDUCACIÓN E INCLUSIÓN FINANCIERA. ALGUNOS APUNTES SOBRE SU INTERRELACIÓN EN LA REPÚBLICA DOMINICANA

Alejandro Fernández W.

PRESENTACIÓN

La bancarización por sí solo, no asegura una mejora en la calidad de vida o el desarrollo económico de los usuarios bancarizados. Debe ir acompañada de un proceso mínimo de educación y protección financiera para asegurar que los procesos de inclusión y bancarización sean sostenibles en el tiempo y agreguen valor a toda la población.

En este ensayo evaluamos cinco preguntas básicas que giran en torno a la relación entre la inclusión y la educación financiera, tanto en términos conceptuales como en el contexto de la República Dominicana en particular.

Los cuestionamientos surgen a raíz del acelerado proceso de bancarización en el que ha estado inmerso el sector financiero dominicano en los últimos diez años, sobre todo a partir de la crisis bancaria de 2003-2004, que motivó indirectamente un importante proceso de diversificación y masificación de los activos bancarios en el país.

Entre los elementos que abordaremos están:

Primero: ¿Cuál ha sido el real nivel de masificación del crédito y los productos bancarios en la República Dominicana? Correspondiente y proporcional a ese nivel o dinámica comercial, ¿Se ha evidenciado

una mejora en el nivel de educación financiera de los usuarios financieros dominicanos?

Segundo: En general, ¿Cuál es la relación entre educación financiera e inclusión financiera y/o bancarización? ¿Cuáles relaciones se han identificado a nivel internacional entre ambas variables? ¿Van de la mano? ¿Por qué? ¿Qué tanto se confirma la experiencia internacional en la realidad dominicana?

Tercero: ¿Cuáles prácticas de educación financiera funcionan para lograr una inclusión financiera sana y sostenible? ¿Cuáles son algunos de los principales retos que enfrentará cualquier país que busca una efectiva bancarización?

Cuarto: ¿Qué podemos hacer para mejorar el nivel de educación financiera en la República Dominicana? ¿Existen modelos de éxito? ¿Cuáles han sido algunas de las principales iniciativas públicas, privadas y de la sociedad civil encaminadas a mejorar el nivel de educación financiera en el país?

Quinto: ¿Qué más hace falta? ¿Cuál otro ingrediente es fundamental para que la inclusión financiera y la educación financiera puedan implicar un verdadero nivel de desarrollo económico y financiero para toda la población dominicana?

Para contextualizar localmente nuestra respuesta a muchas de estas preguntas, utilizamos algunos de los resultados presentados en la “Primera Encuesta de Cultura Económica y Financiera”, llevada a cabo por el Banco Central de la República Dominicana en el 2014 y que abarcó a más de 2,300 hogares en un ejercicio de mucho valor para el estudio de la cultura financiera local.

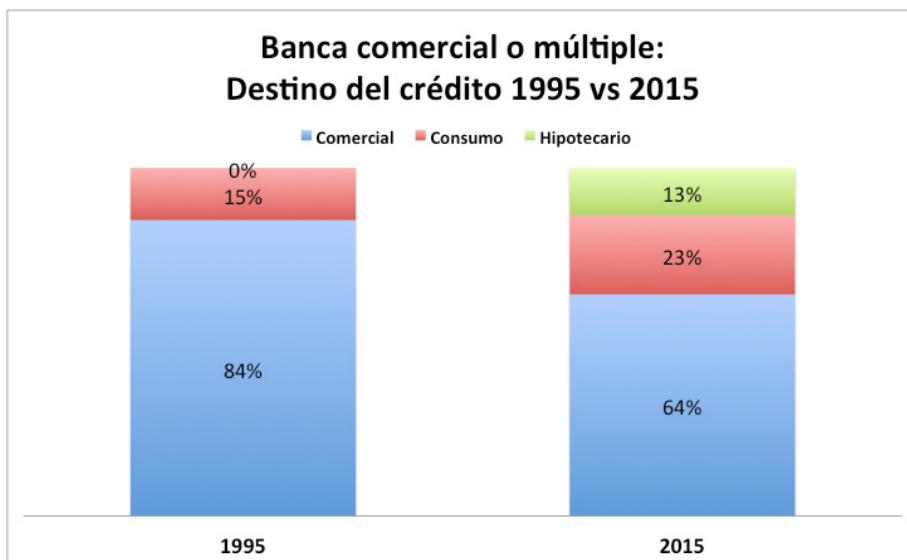
Cabe resaltarse que ni la bancarización ni la educación financiera o protección financiera existen en un vacío. El contexto económico de los hogares llamados a bancarizarse, educarse y protegerse es fundamental. Específicamente, su nivel de ingreso y la estabilidad de esos ingresos. Como veremos, un adecuado y creciente nivel de ingreso, el impacto de la inclusión o la educación financiera será muy limitado.

LA MASIFICACIÓN DEL CRÉDITO EN LA REPÚBLICA DOMINICANA

Hace veinte años, el 84% de la cartera de crédito era comercial. En 1995, la banca comercial dominicana fundamentalmente atendía las necesidades financieras del sector empresarial, algo que implicaba a un altísimo nivel de concentración del crédito en términos del número de deudores.

De hecho, la banca comercial (que hacía su transición al modelo de servicios múltiples para esa fecha), no colocaba préstamos para el sector vivienda, permitiendo que esa actividad estuviese dominada fundamentalmente por las asociaciones de ahorro y préstamo.

El crédito de consumo que otorgaba la banca comercial de 1995 solo alcanzaba el 15% de su total de cartera de préstamos. De los 15 bancos que operaban en aquel entonces, solo tres destinaban más del 10% de sus carteras a préstamos de consumo, otra muestra más de que el negocio bancario era fundamentalmente corporativo y empresarial.



En las últimas dos décadas, el nivel de transformación del giro del negocio bancario ha sido extraordinario. En la actualidad (junio de

2015), los negocios hipotecarios ya acaparan el 13% del total de préstamos, y el de los préstamos de consumo alcanza un 23% del crédito de la banca múltiple.

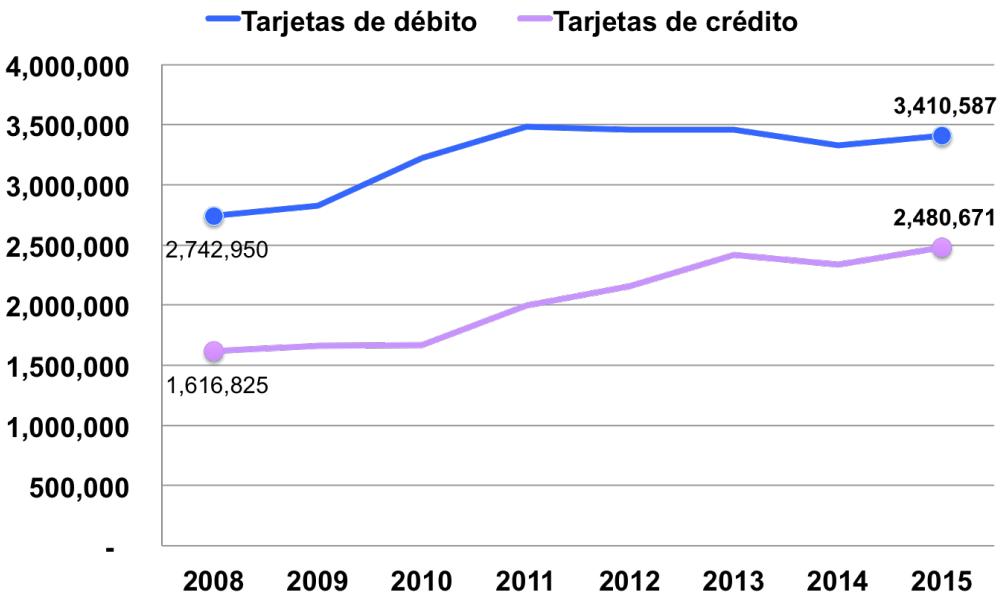
De 16 bancos múltiples, 14 tienen préstamos de consumo que representan más del 10% de su cartera, con algunos que alcanzan a tener hasta 48% de sus negocios enfocados en este nicho personal. (En contraste, en el 1995 el banco más “minorista” no llegaba a concentrar el 15% en préstamos de consumo.)

Otra muestra de la diversificación hacia el negocio minorista la tenemos en un caso particular, de un banco múltiple representativo que entre 2002 y 2014 creció su cartera de créditos un promedio anual de 18% (en términos nominales) pero cuyos préstamos al consumo aumentaron 49%, a tarjetas de crédito 35% y de vivienda hipotecario un extraordinario 201%.

	2002	2014	Crecimiento Anual
Préstamos comerciales	619	1,368	10%
Préstamos de consumo	74	505	49%
Tarjetas de crédito	27	138	35%
Préstamos hipotecarios	11	287	201%
Total	731	2,299	18%
Préstamos comerciales	619	1,368	10%
Préstamos minoristas	112	931	61%
Préstamos comerciales	85%	60%	
Préstamos minoristas	15%	40%	

La masificación del crédito bancario y de los productos bancarios en términos generales también es evidente al analizar los instrumen-

tos de pagos utilizados en el país en los últimos siete años (periodo para el cual tenemos información disponible en el Sistema de Pagos de la República Dominicana):



La tarjeta de crédito, un producto que veinte años atrás estaba reservado para un reducido segmento de la población dominicana, se ha masificado a tal nivel que se ha convertido en el producto crediticio por excelencia, con el cual cuentan alrededor de un millón de dominicanos con 2.4 millones de plásticos.

Aún más llamativo es que, en cuanto al rol y el impacto “democratizador” de la tarjeta de crédito, es que del total de plásticos emitidos, 1.0 millón (o el 42%) tienen límites inferiores a los RD\$15,000 e incluso 503 mil plásticos tienen límites tan bajos como RD\$5,000 (o menos de un sueldo mínimo mensual).

Ante la innegable proliferación de estas nuevas herramientas financieras a todos los niveles de la sociedad dominicana, surgen la

pregunta: ¿Estábamos suficientemente entrenados y educados para manejar, con un mínimo de prudencia y responsabilidad, el “boom” en el crédito bancario minorista? ¿Lo estamos ahora?

RELACIÓN ENTRE EDUCACIÓN FINANCIERA (EF) Y LA INCLUSIÓN FINANCIERA (IF)

La inclusión financiera como reto de política pública se ha estado trabajando desde antes de que se valorara la importancia de la educación financiera en el desarrollo económico de una nación.

Una definición de Heimann et al. de la inclusión financiera establece que:

Contempla el acceso universal y continuo de la población a servicios financieros diversificados, adecuados y formales, así como a la probabilidad de su uso conforme a las necesidades de los usuarios para contribuir a su desarrollo y bienestar.

Puede observarse que más allá del simple acceso a la bancarización, se trata de que dicho vínculo con el usuario sea “adecuado” y que “su uso (sea) conforme a las necesidades” del mismo.

Para lograr este encuentro idóneo entre la demanda de los servicios financieros y sus proveedores, en la concretización de la inclusión financiera, entrará una necesaria calificación y formación del usuario para que éste sepa discriminar, elegir y manejar el producto que contribuirá “a su desarrollo y bienestar.”

Por otro lado, la OCDE, uno de los organismos internacionales que más ha impulsado distintas iniciativas de educación financiera, la define como:

Es el proceso por el cual los consumidores/inversionistas financieros mejoran su comprensión de los productos financieros, los conceptos y los riesgos, y, a través de información instrucción y/o el asesoramiento objetivo, desarrollan las habilidades y la confianza

para ser más conscientes de los riesgos y las oportunidades financieras, tomar decisiones informadas, saber a dónde ir para obtener ayuda y ejercer cualquier acción eficaz para mejorar su bienestar económico.

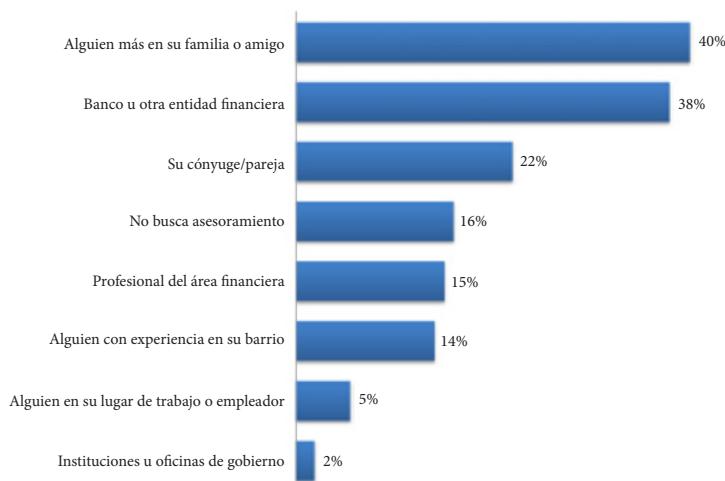
Parece existir una relación positiva entre la inclusión financiera y la educación financiera. Es decir, a mayor el nivel de educación o conocimiento financiero, mayor es la propensidad a contratar o utilizar servicios o productos financieros.

La intuición va de dos vías: Es más fácil aprender o educarse sobre lo que uno utiliza y, por otro lado, uno será más propenso a utilizar aquello que ya entiende o sobre lo que está mínimamente educado.

Más allá de esta lógica intuitiva, la OCDE (Junio 2013) determinó cinco aspectos fundamentales de cómo la educación financiera impacta favorablemente en la bancarización sostenible de la población:

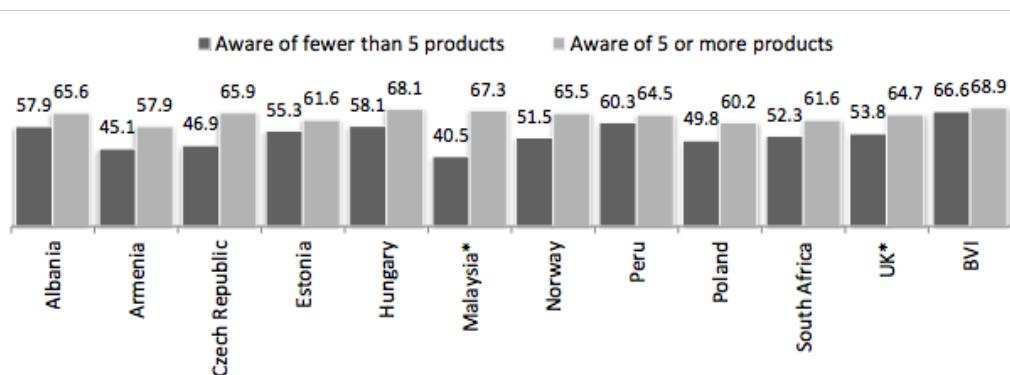
- Mejor conocimiento de los productos financieros formales que motivará a evitar servicios no regulados.
- Mejor entendimiento de los riesgos y los beneficios de los servicios financieros, como el crédito por ejemplo.
- Reducción en el costo de la búsqueda de información del no bancarizado.
- Aumento en los niveles de ahorro familiar.
- Protección en contra de prácticas discriminatorias o injustas, como los prestamistas o los usureros.
- Reducción en el costo de la transferencia de fondos.

El rol de orientación y educación de las entidades financiera formales, aún con sus objetivos de maximización de ingresos, no puede subestimarse. De hecho, en el caso dominicano, según la EGCEF (2014), un “Banco u otra entidad financiera” resultó ser la segunda fuente más consultado al momento de buscar una orientación financiera, según identificó un 38% de los encuestados:



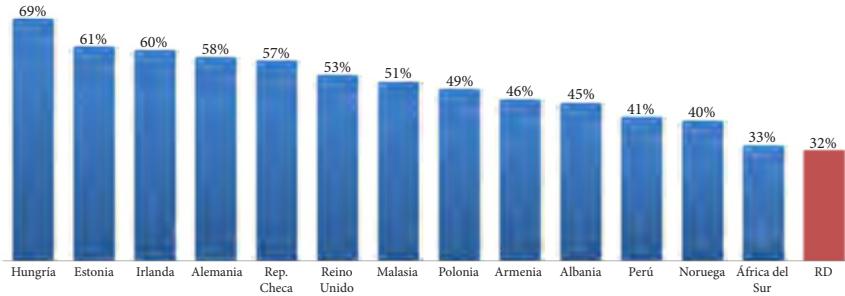
A mayor conocimiento financiero, ¿Mayor inclusión?

En el mismo estudio de la OCDE, observamos que, de manera consistente en doce países con diferentes niveles de desarrollo, aquellas personas con conocimiento de menos de 5 productos obtenían una calificación de educación financiera inferior (en algunos casos en magnitudes importantes) a quienes sí estaban conscientes de 5 o más productos financieros.

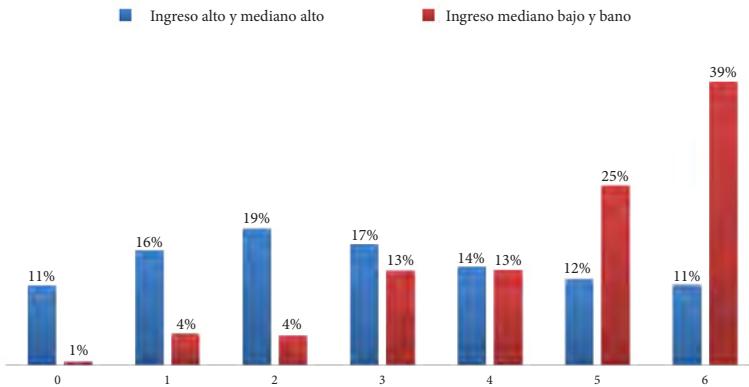


República Dominicana, según la evaluación realizada en la Encuesta General de Cultura Económica y Financiera (2014) lamenta-

blemente se encuentra entre los países con más bajo nivel de conocimiento financiero, aplicando la misma metodología de la OECD en su estudio de 2013.

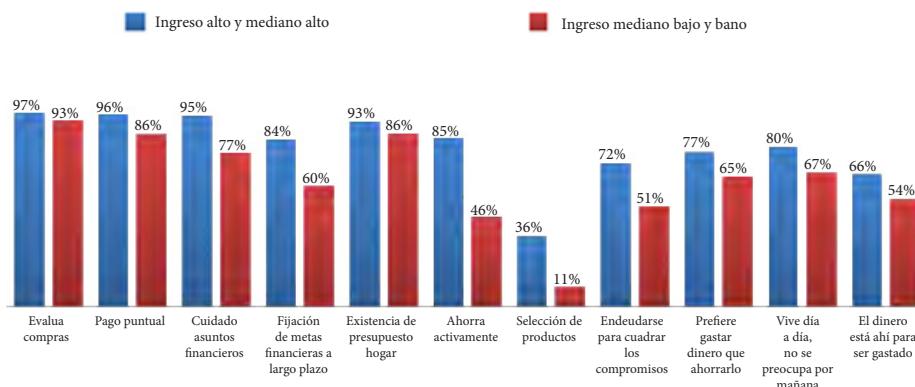


Cabe destacar que según la misma EGCEF una variable fundamental en la determinación del conocimiento financiero de la población está vinculado al nivel de ingreso de los encuestados (que a su vez juega un rol fundamental en un adecuado acceso y nivel de educación en general):



De las seis preguntas universales realizadas para evaluar el nivel de conocimiento financiero, mientras solo 11% de los encuestados con

más bajos niveles de ingresos fue capaz de responder el 100% de manera correcta, un 39% de aquellos con ingresos superiores fue capaz de lograr la misma meta.



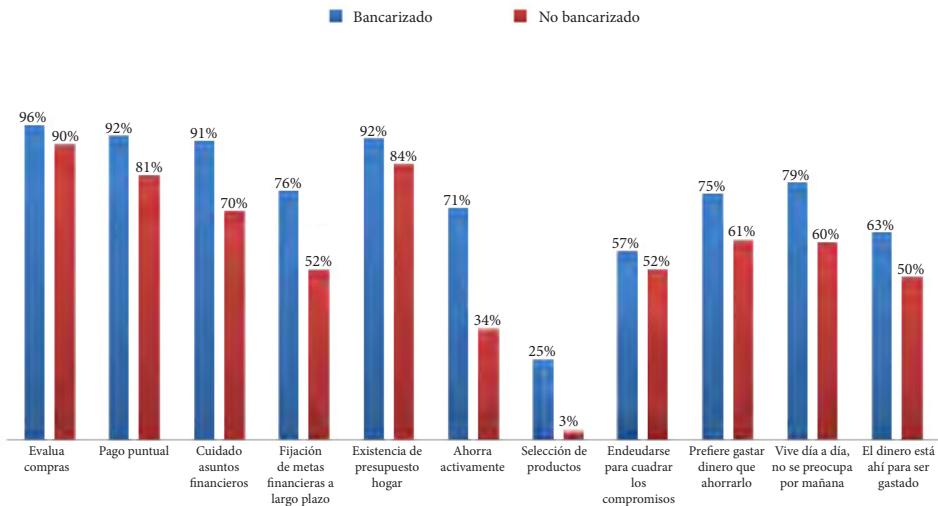
El impacto del nivel de ingresos se evidencia también con otras tres preguntas de conocimiento financiero más elementales (riesgo-retorno, inflación y diversificación) que muestran resultados decrecientes mientras menores son los ingresos de los encuestados.

Ahora bien, los resultados internacionales de la OCDE (2013) también se repiten en el caso dominicano, al evaluar, de forma más amplia, una serie de capacidades y actitudes financieras positivas dependiendo del nivel de bancarización de los encuestados en el EGCEF (2014), como vemos en el siguiente gráfico.

Consistentemente, al igual que en los demás estudios, los patrones de conducta y comportamiento financiero de los bancarizados tienden a ser más favorables en el caso de los bancarizados. Por ejemplo, un 71% de los bancarizados “Ahorran activamente” (versus 34% no bancarizado), 76% de los bancarizados “Fija metas financieras de largo plazo” (versus 52% no bancarizado) y 91% de los bancarizados tiene “Cuidado en asuntos financieros” versus un 70% de quienes no están bancarizados.

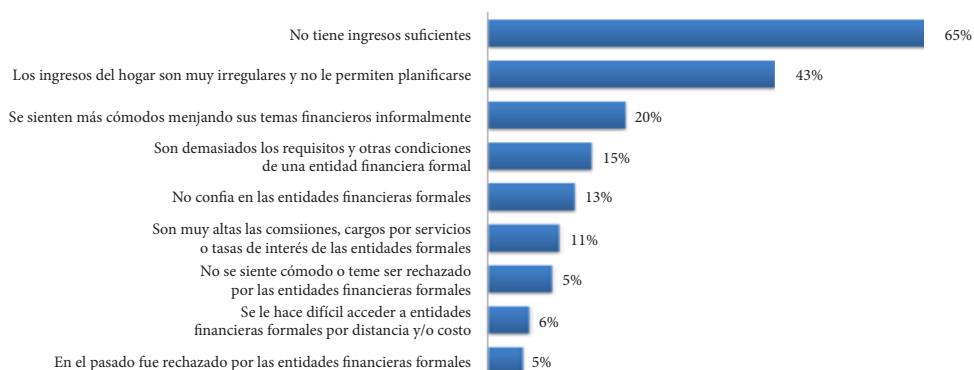
Además del comportamiento, en términos actitudinales (en relación al endeudamiento, la preferencia por el gasto, el vivir del día a

día y el propósito del dinero) los bancarizados dominicanos marcaron, en la Encuesta General de Cultura Económica y Financiera de 2015 respuestas más favorables que los no bancarizados.



Es evidente que existe una relación positiva entre nivel de ingreso y bancarización por un lado, con nivel de educación y conocimiento financiero por el otro. Dicha relación positiva se retroalimenta y fortalece internamente.

La incidencia del ingreso en el nivel de bancarización no puede subestimarse. En la República Dominicana, 66% de los no-bancarizados justifican su ausencia en el mundo financiero porque “No tienen ingresos suficientes”, mientras que el 43% indica que “Los ingresos del hogar son muy irregulares y no le permiten planificarse”. Es decir, las principales dos razones para la exclusión financiera están vinculadas al tema de ingresos, como vemos en la gráfica (EG-CEF 2014):



En esa misma línea, Carlos Delgado, en uno de los primeros trabajos fundamentados en la EGCEF (2014) identificó los determinantes del nivel de bancarización en la República Dominicana.

Las primeras cuatro variables que indicaban mayor propensidad a la bancarización estaban vinculadas al nivel, la existencia o la estabilidad de ingreso del hogar. Inversamente, cuatro de las cinco variables que explicaban la probabilidad de no estar bancarizado están igualmente vinculadas al ingreso.

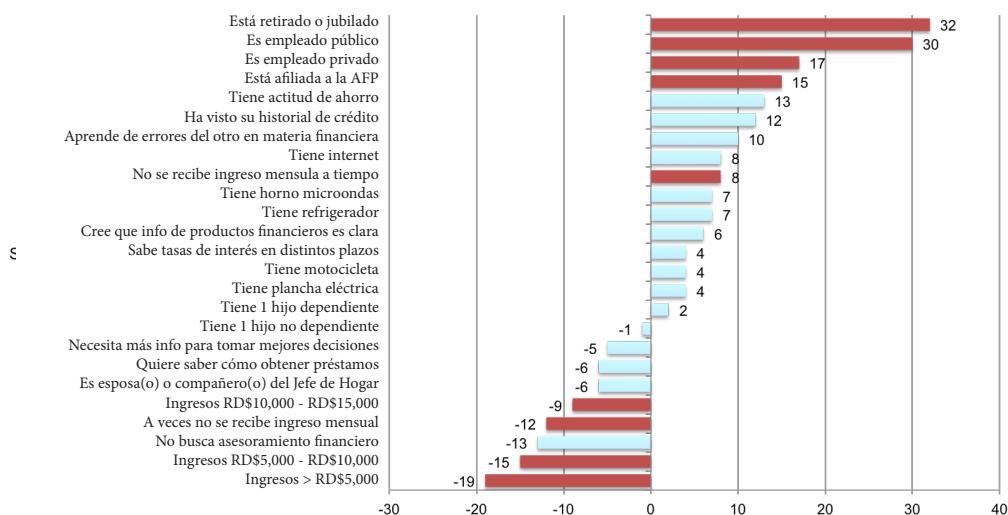
Estos resultados no deben sorprender. En un amplio estudio de más de 100 países (RED 2011, de la CAF), titulado “Servicios financieros para el Desarrollo: Promoviendo el Acceso en América Latina”, la Corporación Andina de Fomento había dejado establecida una relación positiva entre el “Porcentaje de la población con acceso” y el PIB per cápita.

EDUCACIÓN FINANCIERA E INCLUSIVA

¿Cuáles prácticas de educación financiera funcionan para lograr una inclusión financiera sana y sostenible? ¿Cuáles son algunos de los principales retos que enfrentará cualquier país que busque mejorar su nivel de educación financiera?

Existe un amplio consenso en la OCDE en torno a cinco elementos claves para que las distintas iniciativas de educación financiera tengan el impacto positivo que se busca en una población determinada.

Efectos marginales sobre la probabilidad de estar bancarizado



En primer lugar, debe enfocarse en los grupos que están fuertemente excluidos del universo financiero, como típicamente son las mujeres, las personas de menores ingresos y las personas en el ámbito rural con mayor dificultad en acceder a los servicios bancarios y financieros.

Segundo: Debe procurarse que los elementos y contenidos de educación financiera incidan sobre el nivel de bancarización, de tal forma que los productos bancarios sean parte del vocabulario de la población y que su uso (por ejemplo, el de una cuenta de ahorro) motive y fortalezca buenos hábitos y comportamientos en el contexto financiero.

Naturalmente, tercero, deben identificarse canales de comunicación adecuados para llevar los mensajes de educación y orientación financiera. Estos pueden ir desde mensajes radiales, telenovelas, fascículos, libros de texto, artes publicitarios e integración en textos educativos de sociales o matemáticas.

Finalmente, y en mi opinión, uno de los elementos claves para una educación financiera verdaderamente efectiva, es que se deben “Aprovechar oportunidades de impacto para la educación cuando se necesita”.

En efecto, debemos procurar una educación financiera “Justo a Tiempo” (“JIT” por sus siglas en inglés: “Just In Time”). La educación, mientras más cercana al momento de la toma de la decisión, más práctica y efectiva será, y su nivel de utilidad se maximizará.

Los ejemplos abundan, pero ofrecemos tres:

1. Abrir una cuenta de ahorro y aprovechar para explicar los beneficios de la constancia del ahorro, de su aseguramiento y protección, pero también de los costos que pueden implicar en el caso de ciertos productos bancarios.
2. Aprovechar el momento de la solicitud de crédito bancario para hablar sobre el mantenimiento del crédito responsable, los límites de endeudamiento y la importancia de que la deuda sea para fines de productos o metas razonables.
3. Explorar las bondades del interés compuesto, de la maximización del ahorro y de la inversión a más largo plazo, al momento de considerar inversiones en certificados financieros o depósitos a plazo fijo.

Sin duda que uno de los principales retos que cualquier iniciativa de educación financiera enfrenta es el del acceso a su mercado objetivo.

Específicamente, puede hacerse particularmente costoso y complejo el acercarse a poblaciones dispersas (por ejemplo, en el ámbito rural) o en condiciones de pobreza económica extrema (en el campo o el barrio) o en circunstancias difíciles en cuanto a tiempo y prioridades (por ejemplo, una madre soltera que es a la vez emprendedora y única proveedora de los ingresos del hogar).

Para superar esas barreras, es fundamental identificar cuáles son las necesidades de los objetivos poblacionales, para contextualizar

adecuadamente los planes de trabajo y posibles soluciones específicas que tocará implementar en alianza con instituciones a fines, como pueden ser las escuelas, las cooperativas, las organizaciones comunitarias y otros posibles socios estratégicos.

ALGUNOS MODELOS DE EDUCACIÓN FINANCIERA EN LA RD

¿Qué podemos hacer para mejorar el nivel de educación financiera en la República Dominicana? ¿Existen modelos de éxito? ¿Cuáles han sido algunas de las principales iniciativas públicas, privadas y de la sociedad civil encaminadas a mejorar el nivel de educación financiera en el país?

La Encuesta General de Cultura Económica y Financiera de la República Dominicana revela que el país está muy lejos, todavía, de un nivel mínimamente aceptable de conocimiento financiero.

Como hemos visto, puesto en el contexto del impresionante y galopante crecimiento de los servicios financieros de corte masivo en el país (como las tarjetas de crédito, los préstamos de consumo y las cuentas de nómina), ese muy bajo nivel de cultura financiera amerita respuestas contundentes y específicas.

Las autoridades monetarias y financieras, encabezadas por el Banco Central y la Superintendencia de Bancos de la República Dominicana, de la mano de otras importantes instituciones públicas y privadas, se han abocado al diseño y la ejecución de una Estrategia Nacional de Educación Económica y Financiera (ENEEF) que vaya de la mano de tan ambicioso reto.

Por cuenta propia, ambas entidades monetarias y financieras, a través de sus programas educativos “Aula Central” en el Banco Central y “Educación Financiera” en la Superintendencia de Bancos, han identificado segmentos poblacionales y retos específicos para atender por diferentes medios, desde competencias, campañas en medios de comunicación masiva y actividades de intervención directa en centros educativos y comunitarios.

En los últimos años, también se destacan las importantes iniciativas de carácter educativo y formativo de los proveedores financieros, muchos de los cuales han asumido, por primera vez, el reto de educar financieramente a sus clientes. Las motivaciones son diversas (e incluyen un mandamiento normativo en cuanto a la tarjeta de crédito se refiere), pero entre las iniciativas podemos destacar:

Impulsa	Banco Popular	Es una iniciativa integrada de productos, programas educativos y plataforma tecnológica “para cubrir las necesidades de las pequeñas y medianas empresas” bajo una sola sombrilla.
Recomienza	Banco BHD	Un programa especial del Banco BHD, que promete “ayudar a reconstruir tu historial de crédito de manera organizada, ajustada a tus necesidades y al presupuesto” que el cliente tenga disponible.
31 formas de ahorrar	Scotiabank	Un “folleto de consejos para el ahorro que contiene sugerencias para ahorrar en el hogar, en el trabajo y en las operaciones bancarias diarias”.
Organiza Tu Dinero	Banco León	Un blog de finanzas personales producido por los empleados del banco, “que tiene por objetivo ofrecer más y mejor información a los clientes de la banca (clientes o no del León), para que aprendan y aprovechen los beneficios de manejar sus finanzas adecuadamente”.
Fascículos Baneskin	Banesco	Una iniciativa de educación financiera infantil en la forma de productos y un “coleccionable, de cinco fascículos, dirigidos a niños y niñas de hasta 13 años”.
“A ti, pequeño empresario”	Ademi	Una serie de tres artículos que recopila los consejos de 15 oficiales de crédito del Banco ADEMI en el que dan sus recomendaciones y orientaciones sobre la sostenibilidad financiera de las PYMES.

Orientación Financiera	Alaver	Un plan de orientación financiera personalizada de la Asociación ALAVER a sus asociados, para que tengan un pleno control de su perfil crediticio y tomen las mejores decisiones con sus recursos.
Progresando con Solidaridad y Doña Olga	Adopem	Iniciativas de inclusión financiera, bancarizando y educando los afiliados a Progresando con Solidaridad, y promoviendo probablemente la más económica cuenta de ahorro con una simpática campaña con “Doña Olga”.
#EducacionFinancieraACAP	Asociación Cibao	Se ha relanzado digitalmente y como parte de esa iniciativa ha promovido típs de una gran acogida en las redes sociales. Además, esta semana se alió con la Cámara de Comercio y Producción de Santiago para llevar talleres de finanzas personales de forma masiva en el Cibao.
APAP Todos	Asociación Popular	“Servicios financieros inclusivos” para el público sordo, a través de lenguaje de señas en sus oficinas.
Preserva	Banreservas	Amplio programa de educación financiera, interno y externo, con iniciativas concretas de inclusión y recuperación bancaria para sus clientes.

MÁS ALLÁ DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA...

¿Qué más hace falta? ¿Cuál otro ingrediente es fundamental para que la inclusión financiera y la educación financiera puedan implicar un verdadero nivel de desarrollo económico y financiero para toda la población dominicana?

Conforme a las mejores prácticas internacionales, por ejemplo, la Superintendencia de Bancos y Seguros de Chile trabaja sobre un modelo integral donde la inclusión financiera va de la mano de la educación financiera pero también de la protección al consumidor.



Los mercados financieros son inherentemente complejos, cambiantes y dinámicos. Si también son sujetos a prácticas poco transparentes u opacas, que dificultan la toma de decisión del usuario financiero, independientemente de su nivel educativo o de su nivel de ingreso, los resultados pueden ser negativos para el individuo y la estabilidad del mercado en general.

Pretender resolver los problemas solamente por vía de la educación financiera no solamente que es poco razonable, es también injusto. Sería cargar sobre los hombros de los usuarios financieros el peso y la responsabilidad exclusiva de los contratos financieros que conforman el mercado financiero.

En un mercado imperfecto, como lo es el financiero, y aún más en la República Dominicana con su altísimo nivel de concentración económica, es fundamental también fortalecer el marco regulatorio para proteger adecuadamente al usuario financiero para así limitar la posibilidad de abusos por parte de los bancos.

Con el reglamento de protección al usuario de 2005, actualizado en el 2015, las autoridades también han reconocido la necesidad por esta visión integral y búsqueda de un justo equilibrio entre la oferta y la demanda. Ojalá que se siga avanzando en su implementación.

Como bien recordara el vice-gobernador del Banco de la Reserva de India, el doctor K. C. Chakabarty:

Globalmente, la triada de la inclusión financiera, la educación financiera y la protección al consumidor han sido reconocidos como los ejes entrelazados para el logro de la estabilidad financiera. Para cualquier tipo de estabilidad, sea financiera, económica, política o social, el crecimiento inclusive es un pre requisito fundamental. Ese crecimiento inclusivo es, a su vez, en gran medida motivado por la inclusión financiera y un sistema financiero inclusive.

8

LOS SUBAGENTES BANCARIOS: UNA NUEVA VÍA PARA FOMENTAR EL AHORRO PRIVADO EN LA REPÚBLICA DOMINICANA

Alexis Cruz-Rodríguez

El ahorro es considerado, por la teoría económica moderna, como el motor principal del desarrollo. Su canalización, a través de un sistema eficiente de intermediación financiera, permite ampliar la base productiva de un país y sienta las bases para un crecimiento sostenido de largo plazo. En ese sentido, la Ley 1-12 de Estrategia Nacional de Desarrollo 2030 de la República Dominicana otorga un papel relevante al sistema financiero y particularmente al ahorro, al establecer como uno de sus objetivos específicos el consolidar un sistema financiero eficiente, solvente y profundo que apoye la generación de ahorro y su canalización al desarrollo productivo. Asimismo, algunos organismos internacionales como el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Grupo Consultivo de Asistencia a los más Pobres (CGAP), tratan de impulsar el uso de canales eficientes que contribuyan a incrementar la profundización financiera, estimando conveniente el uso de nuevos medios que faciliten el acceso de servicios y operaciones bancarias a segmentos no bancarizados de la población. En ese sentido, el país, a través de las instituciones correspondientes, ha implementado medidas que ayuden al acceso a los servicios financieros. Con ello, se permite ampliar la liquidez de las empresas y los agentes, contribuyendo a incrementar su gasto

privado, la inversión, y por lo tanto la productividad del país. Uno de estos canales son los subagentes bancarios, un mecanismo flexible y atractivo que contribuye a estimular el esfuerzo de ahorrar.

Los subagente bancarios son personas físicas o jurídicas previamente contratadas por las entidades de intermediación financiera autorizadas, para ofrecer, por delegación de éstas, ciertos servicios en su nombre, de conformidad con lo dispuesto en el literal w) del Artículo 40, literal v) del Artículo 42, y literal v) del Artículo 75 de la Ley No.183-02 Monetaria y Financiera, de fecha 21 de noviembre del 2002, y son regulados a través del Reglamento de Subagente Bancario aprobado mediante la Primera Resolución de la Junta Monetaria, de fecha 14 de febrero del 2013.

La idea es la siguiente, los subagente bancarios son una red de pequeños negocios, tales como farmacias, colmados, supermercados, ferreterías, entre otros, que actúan como representantes de entidades de intermediación financiera reguladas, como una opción de llevar el banco a la población no bancarizada, mediante la tercerización de servicios financieros, a través de los denominados “corresponsales no bancarios” o “agentes representantes bancarios”.

Asimismo, la creación de ésta red de subagentes bancarios permite incrementar la inclusión financiera. Es decir, permite incorporar al sistema financiero formal a los ciudadanos o las familias que antes no participaban del mismo, facilitándole los medios y oportunidades para que tengan acceso a los servicios financieros. Los clientes de los subagentes bancarios pueden realizar depósitos en efectivo, retiros de sus cuentas de ahorro, pagar préstamos y tarjetas de crédito, pagos de facturas de los servicios, tales como agua, luz, teléfonos, además pueden recibir remesas, pagar impuestos y hacer transferencias, bajo un esquema regulado y supervisado.

De acuerdo a datos de la Superintendencia de Bancos, los subagentes bancarios han presentado un crecimiento importante desde la aprobación de su figura por la Junta Monetaria en febrero del año

2013. Alcanzando la cantidad de 1,613 subagentes activos en agosto 2015. La existencia de estos subagentes bancarios ha favorecido a personas que, en su mayoría, no tenían acceso a las Entidades de Intermediación Financiera, permitiéndoles realizar operaciones bancarias a través de lugares que frecuentan con mayor facilidad como son los colmados y las farmacias. Además, incentivan una mayor eficiencia en las Entidades de Intermediación Financiera, ya que les permite ofrecer sus servicios sin tener que incurrir en el costo de abrir una sucursal o instalar un cajero.

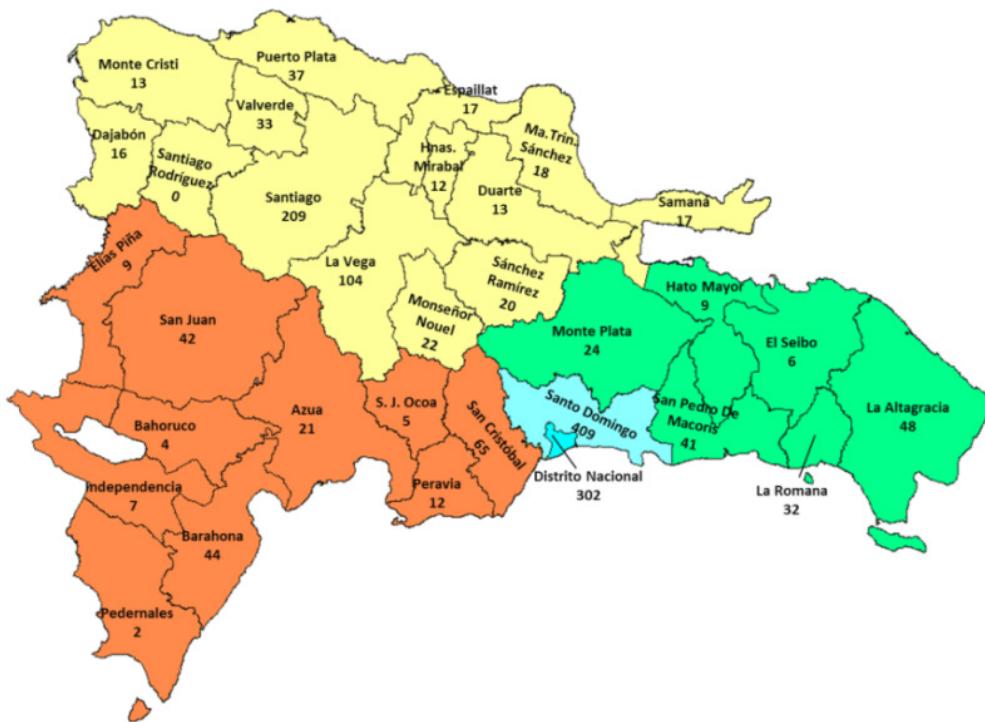
En ese orden, la entrada de los subagentes ha aumentado significativamente la cantidad de lugares donde las personas pueden realizar operaciones bancarias rutinarias. Al comparar los 1,613 subagentes bancarios activos con las 1,333 oficinas que tienen las Entidades de Intermediación Financiera, se observa que la cantidad de subagentes en funcionamiento sobrepasan en 280 la cantidad de sucursales del Sistema Financiero. Asimismo, al ser comparada con la cantidad de cajeros automáticos, se observa que la cantidad de subagentes se acerca al 65% de los 2,530 cajeros existentes a junio 2015.

En lo que respecta a la distribución por zona geográfica, los subagentes bancarios se encuentran diseminados a lo largo del territorio nacional, con presencia, hasta el momento, en 31 de las 32 provincias del país. Abarcando sectores como Herrera, Los Alcarrizos, Villa Mella, Los Ríos, Capotillo, Villa Juana, La Ciénaga y Los Guandules en Santo Domingo; así como en municipios y provincias, tales como Comendador, provincia Elías Piña; Loma de Cabrera, provincia Dajabón; Gaspar Hernández, provincia Espaillat; Monte Cristi, provincia Monte Cristi o Miches, provincia El Seibo. Asimismo, en otros municipios como Laguna Salada, provincia Valverde; San Antonio de Guerra, provincia Santo Domingo; Sabana Yegua, provincia Azua; Bayaguana, provincia Monte Plata y en la provincia de San Juan de la Maguana. No obstante, tienen su mayor concentración en la zona metropolitana con el 44.1% (711 subagentes), seguido por la región

norte con el 32.9% (531 subagentes), la región sur con el 13.1% (211 subagentes) y la región este con el 9.9% (160 subagentes).

Gráfico 1: Subagentes Bancarios por Localidad

Valores en unidades / Agosto 2015

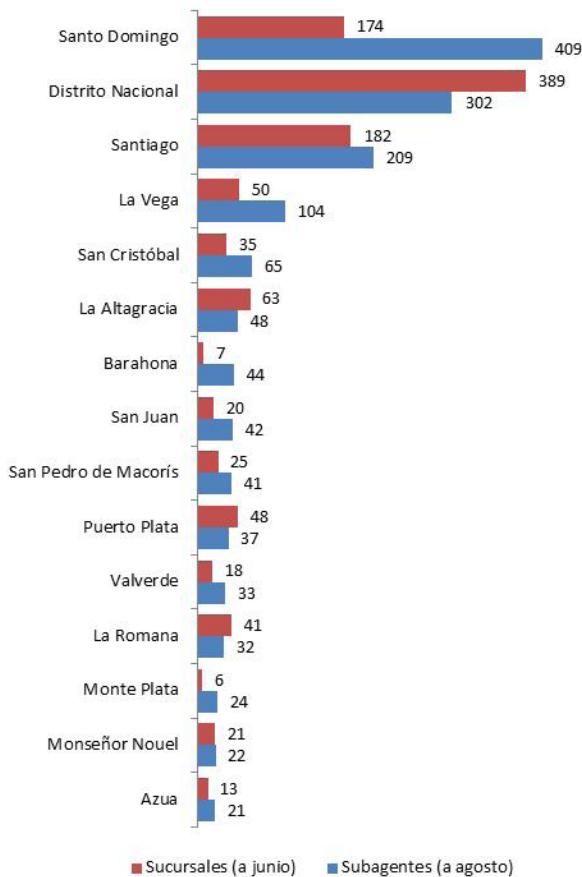


Fuente: Elaborado con información de la Superintendencia de Bancos de la República Dominicana.

Sin embargo, en comparación con las sucursales ya establecidas, la región sur del país ha sido la más beneficiada. Esta región tiene aproximadamente dos subagentes por cada oficina de Entidad de Intermediación Financiera. Las demás regiones tienen en promedio 1.1 subagentes por cada oficina. Es decir, debido a la llegada de los subagentes se han triplicado los lugares donde los sureños pueden realizar sus operaciones bancarias, mientras que en el resto del país prácticamente se han duplicado. Además, son destacables los casos de provin-

cias como Barahona, Monte Plata, Elías Piña e Independencia que cuentan en promedio con 4.5 sucursales, pero que han visto como las Entidades de Intermediación Financiera han multiplicado su presencia al asociarse con aproximadamente entre 7 y hasta 44 subagentes por cada provincia.

Gráfico 2: Subagentes y Sucursales Bancarios para 15 Provincias
Valores en unidades / Junio 2015 y Agosto 2015



Fuente: Elaborado con información de la Superintendencia de Bancos de la República Dominicana.

Por otro lado, si vemos los principales establecimientos comerciales

y las empresas que se han formalizado como subagentes bancarios y se encuentran activos, podemos destacar que el mayor número son colmados con 439 establecimientos (el 27.2%), seguido por los centros de servicios de telecomunicaciones con 375 (el 23.3%), las farmacias con 319 (el 19.8%), y las bombas de expendio de combustible con 175 estaciones (el 10.9%), para un total de 1,308 subagentes, equivalentes al 81.2% del total. El 18.8% restante lo componen supermercados (8.1%), ferreterías (2.1%), y otros comercios y prestadores de servicios (8.6%). De igual forma, se destaca que un (1) banco de ahorro y crédito, dos (2) asociaciones de ahorros y préstamos y cinco (5) bancos múltiples, han expandido su presencia en el país a través de los subagentes bancarios.

De acuerdo a la Superintendencia de Bancos, las transacciones realizadas en los subagentes bancarios, al corte de junio 2015, totalizaron RD\$431.10 millones. El principal servicio utilizado en los subagentes fue el pago de créditos, que representó RD\$338.52 millones, equivalente al 78.52%

del monto total transado. Sobresaliendo los pagos realizados a tarjetas de crédito, que ascendieron a RD\$190.11 millones, con un pago promedio mensual de RD\$7,526, seguido de los pagos de microcréditos que totalizaron RD\$130.99 millones, con pagos promedios mensuales de RD\$2,350. El resto de los créditos recibieron pagos ascendentes a RD\$17.42 millones.

En otro orden, los depósitos en cuentas de ahorro y la venta o recarga de tarjetas prepagadas representaron el 8.97% del monto total transado a través de los subagentes, con un depósito promedio de RD\$3,838 y recargas de RD\$401.22, respectivamente. Los retiros en efectivo, realizados a través de subagentes a cuentas de ahorro y tarjetas prepago, representaron el 7.71% del total transado. Por su parte, los pagos de productos y servicios y las remesas recibidas a través de los subagentes ascendieron a \$20.66 millones, monto equivalente al 4.79% del total transado.

Todo lo anterior da un buen augurio, tanto para el sector fi-



Ferretería

nanciero como en el sector productivo nacional, debido a que la expansión de los subagentes está facilitando el acceso de la población a los servicios de las Entidades de Intermediación Financiera, que se ha estado traduciendo en incrementos del ahorro de las familias o ahorro privado. Además, entre los beneficios de un mayor acceso al sistema financiero regulado podemos destacar que las personas pueden acceder a créditos con tasas de interés inferiores a las de prestamistas informales, y que los depósitos realizados en estas instituciones se encuentran protegidos por la regulación y supervisión de la Autoridad Monetaria y Financiera. Adicionalmente se espera que, en la medida que sigan expandiéndose los subagentes bancarios, además de incrementar la bancarización de la población dominicana, fomente la formalización de negocios que actualmente operan en la informalidad y que deseen convertirse en subagentes. Asimismo, de acuerdo con las entidades de intermediación financiera, se estima que para el año 2017 se adicionarán al sistema financiero un millón de nuevos banca-

rizados gracias a los subagentes bancarios. Con ello, el ahorro privado o de las familias se estaría incrementando, con su respectivo efecto positivo en el sector real y el crecimiento de la economía.

A modo de conclusión podemos decir que el ahorro es una actividad que ha estado presente en la sociedad dominicana desde hace mucho tiempo, pero ha sido en las últimas décadas cuando se le ha reconocido su potencial de generación de bienestar. En ese tenor, la creación de un mecanismo como los subagentes bancarios ha contribuido al incremento del ahorro familiar, lo cual se traduce en ampliación de la base productiva del país, y por ende en crecimiento y desarrollo. Asimismo, la regulación de los subagentes bancarios es parte integral del diseño de las políticas públicas establecidas en la Ley 1-12 Estrategia Nacional de Desarrollo, dirigidas a la consecución de la visión país de largo plazo las cuales fomentan y refuerzan los valores compartidos por la nación dominicana que propician la convivencia pacífica, la cohesión social, el espíritu de superación personal y el desarrollo colectivo.

CONTENIDO

Presentación Luis Armando Asunción, <i>Superintendente</i>	7
Prólogo Lic. Héctor Valdez Albizu <i>Gobernador del Banco Central</i>	11
1 Orlando Inoa EL SITUADO EN EL SANTO DOMINGO COLONIAL	19
2 Carlos Esteban Deive EL AHORRO DE ORIGEN AFRICANO	39
3 Dagoberto Tejeda Ortiz LO IMAGINARIO POPULAR COMO EXPRESIÓN DE IDENTIDAD NACIONAL	57

4

Carlos Andújar Persinal

MONTE DE PIEDAD, CASAS DE EMPEÑOS
Y COMPRAVENTAS 109

5

Tahira Vargas García

ALGUNAS PRÁCTICAS DE AHORRO EN LA
CULTURA POPULAR, MIRADA ANTROPOLÓGICA 135

6

Jaime Aristy-Escuder, PhD, MSc

IMPORTANCIA DEL FINANCIAMIENTO
EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO 159

7

Alejandro Fernández W.

EDUCACIÓN E INCLUSIÓN FINANCIERA.
ALGUNOS APUNTES SOBRE SU INTERRELACIÓN
EN LA REPÚBLICA DOMINICANA 181

8

Alexis Cruz-Rodríguez

LOS SUBAGENTES BANCARIOS:
UNA NUEVA VÍA PARA FOMENTAR EL AHORRO
PRIVADO EN LA REPÚBLICA DOMINICANA 201



Superintendencia de Bancos



“El san es el ahorro de los pobres”
(Dominga Feliz, Minga).



SUPERINTENDENCIA DE BANCOS
DE LA REPÚBLICA DOMINICANA