

Ramón Valdez

Comunidades Productivas:

Asociatividad y Producción en el Territorio

Lógicas de asociatividad y cooperación vistas desde la realidad dominicana.

A mi compañera Rosy
A mis hijos Luís Diego, Luís Gabriel y Luís Andrés

INDICE

Introducción	5
Competencia y Asociatividad en Aglomeraciones Empresariales	8
Capítulo I	16
Los Conceptos de Asociatividad y Cooperación	16
La Referencia de los Distritos Industriales	16
Experiencias Puntuales de Cooperación en Países Latinoamericanos. 27	
Colofón	31
Capítulo II.....	33
Perceptibilidades sobre la Industrialización en República Dominicana	33
Una Aproximación Histórica-	34
La Sustitución de Importaciones	41
Promoción de Exportaciones y La Preeminencia de las Zonas Francas	49
Ley No. 8-90	51
La Inversión Extranjera y Transferencia de Tecnología	53
El Reintento de Estimular las Exportaciones	54
Colofón: Consecuencias del Perfil de Industrialización.....	56
Anexos al Capítulo II.....	65
El Modelo de Estado Dominicano.....	72
El modelo Capitalista Keynesiano	72
Mutación del Estado Capitalista	86
Capítulo IV	91
La Noción de Cooperación en el Territorio.....	91
Conceptualización teórica	91
Cooperación en el Territorio.....	95
Cambios en la Noción del Tiempo y el Espacio	98
La Cooperación Campesina	101
La cooperación de base comunitaria.....	109
Capítulo V.....	111
Aglomeraciones o Comunidades Productivas: Rezagos y Estrategias	111
La Concepción Urbana del “Desarrollo”	114
Replanteando la lectura sobre la ruralidad.....	117
Características de las Aglomeraciones Productivas: Una aproximación a partir de la experiencia.....	118
Algunas pistas para el análisis	121
La Confianza: elemento relevante.....	127
Aglomeraciones o Comunidades Productivas en República Dominicana	128

Descripción del Espacio Territorial de las Aglomeraciones y	
Comunidades Productivas.....	129
Identidad territorial	129
Presencia de código de valores	131
Actividad productiva vinculada a la cultura local	132
Actividad productiva vinculada a provisión de insumos locales.....	133
Relaciones de producción no capitalistas marcadas por unidades	
productivas familiares.....	133
Unidades Productivas de Reproducción Simple.	134
Competencia regulada exteriormente por la intermediación.....	137
Cooperación	139
Escasa participación institucional oficial.....	141
Valladares para Diseño de una Efectiva Política de Apoyo a Pymes..	144
Entorno institucional poco apropiado	144
Infraestructura territorial débil.....	146
El Enfoque Genérico sobre la Pequeña Empresa.....	147
Comprensión de las relaciones sociales	149
Capítulo VI	158
El Caso: “Una Comunidad Productiva en San José de las	
Matas.”	158
Muebles y Serranía.....	159
Aproximación diagnóstico - descriptiva	161
Dimensión de la Labor Artesanal de Mueble Serrano.....	165
La Organización para la Transformación	172
Cooperación y Solidaridad: Ejercicio Cotidiano	176
Caracterización del Trabajo Directo en los Talleres.....	176
Unidad Productiva Familiar : Nuclear primario.....	177
La empresa familiar o taller ampliado.....	179
Relaciones Sociales Al Interior de la Sierra	181
La Nueva lógica de trabajo.....	184
CONSIDERACIONES FINALES	187

Ramón Valdez

Es economista, con más de 10 años trabajando el tema de la asociatividad y la cooperación interempresarial. Actualmente es Coordinador de Programa del Instituto para el Desarrollo de la Producción Organizada, INDEPRO, Institución dedicada a la asesoría y desarrollo de experiencias de asociatividad y desarrollo territorial en Rep. Dominicana.

.
.

Prefacio

El trabajo que sometemos a su consideración es un esfuerzo de investigación realizado durante los años 2004 y 2005, aunque es necesario precisar que los elementos centrales del análisis forman parte de una reflexión centrada a partir de una práctica de trabajo realizada durante los últimos diez años.

La propuesta que estamos trabajando aun de forma limitada tiene modelos aun muy embrionarios de reproducción económica, que atrevidamente podríamos llama alternativos. Se trata de construir una propuesta económica contestataria, de flexibilidad ofensiva, desde la cual se pueda ir forjando una nueva organización social de la producción y del trabajo, que propicie la equidad y que potencie el desarrollo de manera amplia, participativa e incluyente.

En los últimos años en la Republica Dominicana se han empleado muchos esfuerzos y recursos con relación a la cuestión de la pequeña empresa, dentro de la misma de manera más reciente, el tema de la asociatividad parece ganar cierto espacio. La pregunta es si las corrientes de trabajo que se están empujando desde diferentes horizontes, tienen la coherencia suficiente como para plantearse la pequeña empresa como una opción con la suficiente fortaleza económica y social como para sustentar sobre ella el desarrollo nacional y no simplemente de colchón o amortiguamiento social ante políticas económicas que en la práctica las ignoran. Para ello será necesario hacer algunas rupturas epistemológicas y repensar todo el trabajo desde la base y sobre todo aquilatando y tomando debida cuenta de las asimetrías existentes al interior de este segmento económico.

El eje transversal de este trabajo plantea la solidaridad como parte de la estrategia de desarrollo, es una propuesta para la discusión y el debate, puesto que pensamos que el desarrollo no se da en abstracto, sino que

hace falta una opción que dé sentido y orientación al mismo con un serio involucramiento de los sujetos, la cooperación como tema central de este libro plantea una preferencia clara al optar por sujetos de desarrollo, y dentro de los cuales incluimos un nuevo protagonista: las comunidades productivas.

Seria impropio no reconocer la intervención de mucha gente en la concreción de este trabajo, y en especial es necesario agradecer el aporte de muchos amigos y colaboradores que de una forma u otro hicieron posible su construcción. Muchas de las ideas y conceptos desarrollados en este libro son fruto de las innumerables discusiones con amigos y compañeros en especial Carlos Jiménez, Luís Toirac, Miguel Moronta, Richard Castro; Fernando Félix, Alejandro Abreu, Horacio López, David Arias y Carlos Peterson. Al profesor Cristian Gillen por la lectura del borrador, por los valiosísimos aportes y por su estímulo para la publicación. A Natalia Almánzar por su inapreciable e incondicional apoyo; el apoyo bibliográfico de Griselda Cruz y a mucha gente apasionada que nos hemos ido encontrando en los últimos años. Pero de manera fundamental a las Comunidades Productivas del país, en especial a la gente de la comunidad de Inoa en San José de la Matas que ha acogido y confiado en la propuesta que hoy sistematizamos. A Raynelda Rodríguez su esfuerzo en la revisión de este trabajo. A todos ellos muchas gracias. Sin embargo la responsabilidad plena por lo que aquí planteado es exclusiva del autor.

Santiago de los Caballeros, R.D

Julio 2006

Introducción

Competencia y Asociatividad en Aglomeraciones Empresariales

En general, en República Dominicana, el estudio sobre las estrategias de desarrollo industrial, las diferentes opciones estratégicas y los problemas relacionados con estas, en la limitada literatura local, han sido abordados habitualmente desde la perspectiva de la empresa individual.

Ciertamente, los estudios locales sobre “competitividad”¹ de las empresas o más aún, los análisis cualitativos y cuantitativos sobre el desarrollo empresarial e industrial dominicanos han sido abordados desde una lógica que considera a la empresa como una unidad individual y que sólo se relaciona con su entorno a través del mercado; esto incluye también el análisis sobre las pequeñas y microempresas. En el caso, particular de la pequeña y micro empresa, otro elemento dominante en el análisis es que éste es presentado como un fenómeno eminentemente urbano, por lo que esto representa un sesgo constante y presente en el levantamiento de información en los estudios referentes a ese sector.

Recientemente algunos trabajos de circulación marginal y de muy reciente factura, permiten apuntar hacia experiencias diferentes². Por otro

¹ La palabra competitividad es un concepto ha crecido significativamente para referirse no sólo al desempeño de las empresas, sino también al comportamiento económico de países, ciudades y regiones. La debilidad de este concepto reside, en que reduce el análisis sólo al cálculo de la rentabilidad (costo-beneficio) factores, obvia las relaciones sociales y anula la perspectiva de desarrollo medido en términos humanos.

² Al respecto pueden verse los trabajos del Dr. C. Gillen, en *La Organización Social de la Producción como Dinámica del Desarrollo...*(2001); publicado en Perú, pero que la segunda parte del libro está dedicada a analizar la experiencia de asociatividad en RD; a partir de un proyecto ejecutado por el PNUD en el período 1996-2000; las publicaciones periodísticas del programa PROEMPRESA de la Delegación de la Unión Europea en Rep. Dominicana, sobre los GECs (Grupos de Eficiencia Colectiva) en periódicos de circulación nacional, ver periódicos: Hoy Agosto2004 (serie de reportajes publicados en el período)

lado, experiencias puntuales de trabajo de campo en el país³, han permitido comprender la necesidad de un análisis alternativo desde la perspectiva del conjunto de empresas que forman una determinada industria o entorno, sea este un grupo de empresas eslabonadas a partir de una estrategia o aglomeradas en un territorio. Esto plantea necesariamente una ruptura epistemológica importante, pues va dejando de lado el concepto de empresa como unidad individual y toma el concepto de grupo, conjunto o aglomeración de empresas como nueva categoría para el análisis.

La elección de esta perspectiva de análisis permite desvelar algunos beneficios de la existencia de diversos tipos de agrupamientos productivos. Un elemento relevante de lo que aquí se afirma lo constituye el hecho de que estos agrupamientos o aglomeraciones utilizan determinadas estrategias, con las que explotan una oportunidad ya existente. Es importante señalar que la competencia no está ausente en el interior de estos espacios asociativos o aglomeraciones empresariales; pero en las escasas experiencias construidas a partir de iniciativas institucionales⁴ se trata de fomentar la necesidad de la existencia de una capacidad más centrada en variables que permitan entrar con formas de competencia “más duras” a los mercados, por ejemplo: la innovación, que ayuda a presentar nuevos productos en los mercados. La competencia desde esta perspectiva, deja de ser un juego en el que las ganancias de uno de los sujetos son necesariamente a costa de las pérdidas de otro. Pero también está presente de manera importante la cooperación, como elemento que aporta valores añadidos significativos en la coexistencia de

Listín Diario 6 de Junio 2004, 8 de agosto 2004. O más temprano en el tiempo con la Revista Ahora 5 Nov. 2001, ed. 1227; Periódico Hoy Agosto 1999; entre otros.

³ Con presencias muy marginales y discontinuas de formación de experiencias de asociatividad, reseñadas en las publicaciones indicadas anteriormente.

⁴ En R. D. las experiencias más relevantes tratan sobre los GECs o Grupos de Eficiencia Colectiva. Las primeras experiencias construidas a partir de un Proyecto del PNUD en el período 1996-2000. y las más recientes desarrolladas a partir del Programa de Apoyo a la Pequeña Empresa Dominicana, PROEMPRESA en el período 2003-2005.

las empresas asociadas, articuladas al conjunto o conglomerado, permitiendo la operación y la sobrevivencia de las unidades individuales en coyunturas económicas adversas y/o francamente hostiles.

Existen múltiples experiencias sobre la cooperación y la competencia en estos nuevos espacios productivos, de hecho, las experiencias italianas han sido tomadas como portaestandartes para plantear lo que algunos autores señalan como una segunda ruptura industrial⁵, en donde la nueva estrategia, no ya de sobrevivencia sino de ofensiva competitiva, se centra en el asociarse localmente para competir externamente.

Los diversos trabajos y análisis sobre el concepto de asociatividad empresarial, distritos industriales, grupos de eficiencia colectiva y redes empresariales se han planteado sobre la base de establecer vinculaciones entre el grado en que estos fenómenos se producen y el desempeño de la industria en su conjunto, vinculado a variables como el territorio, la cultura y las políticas industriales seguidas en los lugares en donde estas experiencias han sido exitosas.

Localmente se han realizado importantes estudios sobre las pequeñas empresas⁶, básicamente estudios cuantitativos que, no abordan, cuestiones que irían más allá de las vinculaciones comerciales de las empresas, de las variables cuantitativas, que hasta ahora no han tocado "el mundo" que se esconde detrás de las cifras puras y simples.

Se han realizado estudios sobre un buen número de industrias y se han comparado variables de diferente tipo, responsables del desempeño de la industria en su conjunto. Así, a partir de su análisis, se sugiere que existe una relación positiva entre el grado de capital, innovación y el

⁵ Piore, M. Sabel G. La Segunda Ruptura Industrial, Alianza Editorial, Madrid, 1990.

⁶ El papel desempeñado por Fondomicro es muy destacado, al aportar literatura y estadística sobre la pequeña y micro empresa en República Dominicana, con más de 20 títulos publicados al respecto.

desempeño de la industria. No obstante, estos trabajos no establecen relaciones causales entre el tipo de opción competitiva y el grado de desarrollo en la que se encuentra la industria en cuestión, tampoco relacionan la supervivencia de empresas, llamadas de alta mortalidad⁷, con variables que van más allá de la lógica del mercado y que por tanto el mercado no puede explicar convenientemente⁸.

Se consideran los trabajos anteriormente mencionados como punto de partida y referencia obligada, sin embargo, aunque esta línea de investigación ha sido útil, al poner de manifiesto la necesidad de un mayor interés en la pequeña y micro empresa para poder explicar los problemas del desarrollo, pobreza y generación de empleos en países como República Dominicana, no es suficiente. También es necesaria una visión global y no restrictiva, que incorpore la cooperación y la asociatividad, que pueda profundizar en las causas que explican por qué en un ámbito determinado se da un mayor grado de cooperación incluyendo cooperación de carácter estratégico⁹.

Para cubrir este objetivo se ha de partir de la existencia del nivel de estrategia colectiva, que es en el que operan las colectividades

⁷ Empresas de supervivencia, subsistencia, de acumulación simple o de reproducción simple, la conceptualización variará dependiendo del horizonte ideológico desde el cual se analice la cuestión.

⁸ El efecto económico general, producido por grupos de empresas de la misma característica que están en una misma demarcación geográfica; la solidaridad social como estrategia de acompañamiento, generalmente de carácter defensivo, entre empresas "rivales". Las informaciones que presentamos aquí han revisado estas relaciones y han obtenido evidencia empírica a partir de un estudio sobre artesanos de muebles de San José de las Matas de la relación entre cooperación y supervivencia de forma que para niveles altos de cooperación o niveles altos de relaciones ínter empresariales, las posibilidades de sobrevivir y/o ser eficiente se incrementan.

⁹ Aquí se hace referencia a al tipo de Cooperación que trasciende objetivos puntuales, coyunturales y que alcanza variables relevantes dentro de la rama de actividad involucrada, con efectos de mediano y largo plazo.

organizadas¹⁰. Esta surge cuando las empresas que comparten unos mismos objetivos, dan una respuesta conjunta a las demandas de su entorno¹¹.

Tal vez los casos que tengan un mayor interés sean aquellos en que las empresas se encuentran vinculadas con unos lazos permanentes y comparten unos mismos nichos de recursos y por lo tanto las barreras de movilidad interna son mayores¹².

Los denominados Distritos Industriales constituyen un tipo de ámbito competitivo de referencia obligada¹³, donde se da una alta interacción entre las empresas, combinando espacios de cooperación con la existencia de rivalidad¹⁴ de forma que el resultado es altamente favorable para el conjunto del distrito. El Distrito Industrial no se puede identificar con las definiciones tradicionales de industria, pero sí se puede describir sus límites de forma que sea posible realizar su estudio significativo¹⁵.

¹⁰ Distritos Industriales y Cooperación ínter empresarial en Italia. F. Pyke, G. Becattini, y Sengenberger, Madrid 1990.

¹¹ Como referencia puntual en R.D. puede verse el Estudio de Caso los “Correeros de Simón Bolívar”, INDEPRO-PROEMPRESA, editora Taller, Santo Domingo, 2004. En el mismo, se plantea un caso de cooperación conciente de un grupo de micro empresarios, en la articulación de una estrategia de desarrollo de sus empresas, en donde además de variables económicas, las variables de tipo social juegan un papel relevante.

¹² Caso que se intentará explicar a partir de las aglomeraciones productivas en referencia a República Dominicana, como es el caso de comunidades como San José de la Matas y otros, permiten presentar experiencias locales, pero esto se verá más adelante en el curso del presente trabajo.

¹³ Becattini, Giacomo. El Distrito Industrial Marshalliano como Concepto Socioeconómico. en F. Pyke y Sengenberger, y G. Becattini, Madrid 1992.

¹⁴ Pyke, Fran. Distritos Industriales y Regeneración Local: cuestiones de investigación y de política. Ministerio de Trabajo y Seguridad social. Madrid 1993. Pág. 30

¹⁵ Becattini, Giacomo. El Distrito Industrial Marshalliano como Concepto Socioeconómico. Pág. 62 en F. Pyke y Sengenberger, y G. Becattini. Madrid 1992.

Una referencia importante es el hecho de que la estrategia no se define en la fábrica, sino en las condiciones globales y esencialmente sociales en los que se determinan las formas de cooperación e innovación. En la pequeña y micro empresa de los conglomerados locales sean rurales o semi-rurales, no hay ruptura de los momentos de concepción y fabricación, no hay separación entre trabajo intelectual y trabajo manual, la jerarquía tradicional sucumbe frente a la jerarquía de la habilidad técnica y del conocimiento¹⁶.

En los conglomerados productivos la cooperación social imprime la lógica productiva a las fábricas, por lo que la dimensión capitalista de estas, se ve permeada por las relaciones sociales construidas. No obstante, existe una subversión de este proceso una especie de confrontación, pues la lógica del capital entonces regula la cooperación social a través de la intermediación y la circulación, sometiendo la riqueza socialmente producida.

Este trabajo se ha planteado una serie de cuestiones que consideradas claves e íntimamente relacionadas con el desarrollo conceptual anterior. En primer lugar, la existencia de cooperación dada por factores sociales y su persistencia en el tiempo, es decir, si se confirma que en un entorno como el descrito se pueden determinar grupos de empresas que ejecutan opciones de cooperación y en segundo lugar, la confirmación del efecto de esta cooperación sobre la sobrevivencia y el desempeño de cada grupo y / o territorio.

Previo al planeamiento de las claves analíticas anteriores, se plantean dos premisas que consideramos relevantes: la primera, la lógica que ha seguido el proceso de la denominada industrialización en República Dominicana, desde su mediación legislativa como en su acción práctica ha tendido a obviar las opciones estratégicas que involucran la acción de

¹⁶ Para ampliar sobre la concepción de no-ruptura entre trabajo manual e intelectual. En este ámbito ver a ver André Gorz. Miseria del Presente, Riqueza de lo Posible. Paidós. Buenos Aires. 1996.

conjuntos productivos, a pesar de que en el territorio nacional existe más de una experiencia que pone en evidencia la existencia y la persistencia en el tiempo de estos espacios productivos fundamentalmente rurales o semirurales, el concepto de asociatividad ni siquiera ha entrado en sus consideraciones. Igualmente estas legislaciones han sido formuladas y deliberadas desde la óptica de la “gran empresa” siendo pensadas éstas como los únicos sujetos válidos de interlocución por parte del Estado, siendo considerada la micro y pequeña empresa como unidades marginales que deben ajustarse o perecer.

La segunda premisa clave para poder entender el contexto de desarrollo de la micro y pequeña empresa y fundamentalmente los espacios productivos comunales, es explicar el papel que ha jugado el Estado dominicano tanto desde la perspectiva de la llamada industrialización local, como de cara al desarrollo del conjunto de mediaciones sociales vinculadas a la regulación de la totalidad social. Es el Estado el que sirve de base para la construcción de un “modelo” de desarrollo fragmentario, sin la existencia de un planteamiento formal o de práctica coherente para el fortalecimiento del sector industrial.

Finalmente, se intenta plantear una ruptura de la visión tradicional que siempre ha identificado desarrollo rural y desarrollo agrario, producción rural con producción agraria o agropecuaria, supeditando el desarrollo rural, al desarrollo urbano, para esto es necesario una visión más abarcadora e integradora del desarrollo, en donde lo rural implica nuevas formas de integración al desarrollo más allá de lo meramente agropecuario.

Una vez analizadas las premisas establecidas se rastrean algunas experiencias de cooperación que se encuentran en la raíz de algunos espacios rurales de cooperación y de cómo, con el proceso de transformación económica que ha vivido el país, esta cooperación cambia su forma, pero sigue presente en muchos de los contenidos y espacios de trabajo vinculados a la transformación de bienes presentes

en las aglomeraciones productivas, especialmente en aquellos donde el conocimiento pasa a ser el activo básico de la construcción empresarial.

Más adelante se plantea la propuesta conceptual de las comunidades y aglomeraciones productivas, con unas caracterizaciones formuladas a partir de las experiencias conocidas en el territorio dominicano, es una aproximación conceptual para la discusión y el debate, pero fundamentalmente para llamar la atención hacia nuevos flancos que puedan ser incorporados al análisis en el proceso de construcción de una propuesta de desarrollo coherente, plural, participativa y de amplia equidad, que incorpore a la producción y a las pequeñas unidades productivas como protagonista importante.

Como colofón se plantea la experiencia de trabajo en San José de las Matas, junto a algunas ideas-fuerzas que muestran las iniciativas realizadas en ese municipio del Cibao Central.

Capítulo I

Los Conceptos de Asociatividad y Cooperación

La Referencia de los Distritos Industriales

El hecho de que en un ámbito territorial exista un cierto grado de asociatividad empresarial y que esta pueda adquirir un carácter estratégico, o que la existencia de la cooperación productiva, plantee a su vez la existencia de opciones que superen la noción de individualidad, ha estado presente, de una manera u otra, a lo largo de la evolución de los más recientes trabajos del pensamiento estratégico. Aunque también, es cierto que las perspectivas económicas más tradicionales no han considerado la asociatividad empresarial y la cooperación como opción de competencia¹⁷.

En el plano de la referencia local existen dos corrientes de pensamiento claramente diferenciadas en la práctica, al momento de abordar la cuestión de la asociatividad empresarial, y de manera particular, al asociar este concepto a las opciones estratégicas del sector industrial local y de manera específica a las estrategias de promoción y desarrollo de las pequeñas empresas dominicanas.

¹⁷ Aquí debe sugerirse una ruptura conceptual y/o epistemológica que se da al momento de plantearse las alternativas, debe proponerse la ruptura intelectual con el modelo de competencia perfecta pues en términos del modelo de competencia perfecta las empresas dentro de una industria son homogéneas y por lo tanto no ejecutan diversas opciones estratégicas. Con el estudio de los mercados imperfectos se ha empezado a considerar la posibilidad de diversas respuestas estratégicas. Ahora bien, en estos estudios de las estructuras oligopólicas sólo se da un número muy limitado de alternativas basadas exclusivamente en los factores de precio y cantidad.

Estas corrientes de pensamiento aunque parecen partir de un núcleo central básico: la asociatividad como estrategia para competir, se diferencian por el abordaje de las empresas, en las opciones estratégicas seleccionadas y básicamente en los tipos de articulaciones que se pretenden construir en el proceso asociativo. Una postura hace énfasis sólo en criterios técnicos, en articulaciones que apuestan al interés individual como reforzante de la cooperación, en ocasiones no discrimina el impacto de esta articulación sobre los diferentes sujetos actuantes en el proceso. Otra corriente, pone más énfasis en la parte social, en el tipo de organización productiva que se pretende construir que es a su vez una expresión social de las relaciones ínter subjetivas. Una y otra corriente toman referencias de otras latitudes, y por tanto, dependiendo del horizonte ideológico de pensamiento una misma experiencia puede servir para justificar una determinada posición con referencia a una corriente de pensamiento diferente.

Habiendo aclarado precedentemente este punto, puede pasarse a externar algunas consideraciones referentes a una de las experiencias más representativas de los modelos de asociatividad de pequeña empresa, como modelo exitoso de cooperación y de las opciones estratégicas abordadas a partir de la construcción de alternativas al modelo denominado de producción en masa: la referencia es la del Distrito Industrial. El Distrito Industrial es considerado como un ámbito productivo definido territorialmente; en donde el elemento territorial, en este caso, no se plantea sólo como proximidad geográfica sino también como una inserción en los procesos sociales locales, constituye el nexo de unión que articula toda la colectividad. Puede entenderse el Distrito Industrial como un conjunto de pequeñas empresas especializadas en diversas fases del proceso productivo, que constituyen redes organizativas con fuertes lazos y que consiguen importantes niveles de eficiencia colectiva¹⁸. Así el Distrito Industrial puede definirse como una

¹⁸ Pyke, Frank. Sengenberger, Wener. Cuestiones de Investigación y de Política. Distritos Industriales y Regeneración Local: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid 1993. Pág. 42

"entidad socio territorial que se caracteriza por la presencia activa de una comunidad de personas con un conjunto de empresas en una zona natural e históricamente determinada"¹⁹.

Una conceptualización muy próxima a la anterior es la que plantea que el Distrito Industrial es "una entidad socio territorial que se caracteriza por la presencia activa tanto de una comunidad de personas como de un conjunto de empresas en una zona natural e históricamente determinada. En el distrito, al contrario que en otros ambientes, como las ciudades industriales, la comunidad y las empresas tienden a fundirse"²⁰.

El elemento más resaltante de las aproximaciones conceptuales anteriores, parece indicar que el concepto Distrito Industrial no se corresponde con el nivel de análisis de una industria ni con el de una organización individual; para definir este ámbito hay que considerar un elemento sociológico²¹ como es "la idea de los sujetos de formar parte de

¹⁹ Becattini, Giacomo. El Distrito Industrial Marshalliano como Concepto Socioeconómico. Los Distritos Industriales y la Cooperación Interempresarial en Italia. en F. Pyke y Sengenberger, y G. Becattini. Madrid 1992., Pág. 38.

²⁰ Becattini, Giacomo (1992). El Distrito Industrial Marshalliano como concepto socioeconómico en Pyke, F. (et.al) Los distritos industriales y las pequeñas empresas 1. Pág. 62-63.

²¹ De aquí el planteamiento de la necesaria ruptura epistemológica para el análisis de la pequeña empresa y de fenómenos como éste, que en la nueva literatura económica y sociológica, hacen algunos autores plantearse la superación del fordismo. Ver al respecto: Lipietz, Alain. El mundo del postfordismo. Revista. Ensayos de economía, Un. Nacional de Colombia. Págs. 11-52. Medellín Colombia. 1999. Revelli, Marco. A las Raíces de la Caída. 1998. 8 tesis sobre Post fordismo. Librería Alternativa. Punto de Documentación; aparecido como Le due destre, en la revista. Bollati Boringhieri. Turín 1996. Bergalli, Roberto. Globalización y Control de la ciudad. Fordismo y disciplina, postfordismo y control punitivo. Centro para la Investigación de los Movimientos Sociales. Universidad de Barcelona. 2002. Lazzarato, Maurizio. El Ciclo de la Producción Inmaterial. Librería

(...) la idea de pertenencia, así como las relaciones de rivalidad, de emulación, los procesos de integración y otros similares son factores que unen y separan a los grupos humanos no necesariamente efímeros y a menudo profundamente enraizados²² .

Dentro del Distrito Industrial se generan un conjunto de externalidades que son definidas, de acuerdo con Marshall, como economías externas y que son reproducibles a partir de un elemento clave como es la "atmósfera industrial"²³, concepto que intenta definir la velocidad de los flujos de información y conocimiento que circulan por el distrito.

Una de las formas adoptadas para analizar el fenómeno del Distrito Industrial ha sido contraponiéndolo con otras formas de producción como la producción en masa o en serie y la gran empresa integrada como su institución reguladora.

El impacto de esta forma de organizar la producción con rasgos diferenciales significativos del modelo dominante, ha movido a algunos intelectuales a plantear que se está frente a una "segunda ruptura industrial"²⁴, cuyo eje diferenciador se sitúa en la denominada especialización flexible, en donde llega a señalarse que tiene sus antecedentes en los principios de la producción artesanal. La especialización flexible junto con las redes de subcontratación japonesas

Alternativa. Punto de Documentación. Aparecido en Revista contrapoder No. 5, 1999; entre otros.

²² Becattini, Oc. Pág. 10).

²³ Becattini O.c Pág. 11

²⁴ Piore, Michael, Sabel, J. La Segunda Ruptura Industrial. 1990.

y los nuevos procesos productivos constituyen dos elementos relevantes dentro del planteamiento teórico de Piore y Sabel²⁵.

El fenómeno de la asociatividad empresarial y el modelo de los Distritos Industriales de manera específica, denominado en ocasiones "modelo italiano" ha sido objeto de estudio desde muy diversas miradas y en ese sentido desde el punto de vista económico, este fenómeno ha significado una actualización de su concepto original marshalliano²⁶, en donde las empresas encuentran una serie de ventajas por el hecho de estar localizadas en un entorno determinado.

Los miembros del Distrito Industrial participan de una cultura y costumbres comunes a la manera de una comunidad territorial²⁷, y esta parece convertirse en un universo dentro del cual los actores encuentran todos los puntos de referencia de sus modelos. Son espacios donde las distintas unidades productivas juegan cada una un papel determinado compartiendo objetivos comunes con una relación estable, donde los propios límites de la estructura definen las relaciones más significativas que se producen entre las unidades.

²⁵ Piore, M. Sabel, J. o.c. Págs. 362 en adelante. Realmente los últimos dos capítulos de este libro están dedicados al tema de la especialización flexible, como propuesta a tomar en cuenta en el diseño de la política económica e industrial.

²⁶ Becattini, Giacomo. O.c. Pág. 11

²⁷ Brusco, Sebastiano. El Concepto de Distrito Industrial: Su Génesis. Distritos Industriales y Cooperación ínter empresarial en Italia. F. Pyke, G. Becattini y W. Sengenberger (compiladores) Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, España, Ed. Española 1992 Pág. 24

El concepto de Distrito Industrial marshalliano²⁸ es una referencia necesaria donde la noción del colectivo es dada por las interacciones al interior de una comunidad de personas y de un conjunto de empresas en un entorno socio territorial históricamente determinado. En el Distrito Industrial es relevante la comunidad de ideas, valores, la reciprocidad y el cambio como elementos de un sistema y que son esenciales para su reproducción. La competencia está presente en el Distrito de manera intensa, pero también se genera un clima de cooperación y solidaridad²⁹ y la necesidad de proveer un equilibrio que regule las fuerzas internas y en ese orden, la misma configuración socioeconómica y cultural del distrito lo plantea como sistemas en evolución.

Para autores como Brusco³⁰ el concepto no es estático, no plantea un desarrollo lineal y homogéneo de los distritos industriales, sino que traza el concepto generacional en el desarrollo de los mismos, exponiendo características diferenciadoras. Indica la existencia de un primer modelo de distrito industrial que se llama de primera generación sin la intervención estatal; de esta manera, este autor define el distrito industrial como “un conglomerado de empresas con una relación particular entre estas, en las cuales señala que una versión de los distritos no poseen un centro de decisión estratégica³¹, en donde el proceso de innovación

²⁸ Becattini, Giacomo. El Distrito Industrial Marshalliano como Concepto socioeconómico. O.c. Pág. 73 en los Distritos Industriales y la Pequeña Empresa, Tomo I, Distritos Industriales y Cooperación Interempresarial en Italia. F. Pyke, G. Becattini y W. Sengenberger (compiladores) Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, España, Ed. Española 1992

²⁹ Becattini, Giacomo. o.c. Pág. 73 1992

³⁰ Brusco, o.c. El concepto de distrito industrial Pág. 25

³¹ Brusco, Sebastiano. El Concepto de Distrito Industrial: Su Génesis. Pág. 31 en los Distritos Industriales y la Pequeña Empresa, Tomo I, Distritos Industriales y Cooperación

tecnológica, y de cambio estratégico esta difuminado socialmente". Otras experiencias señaladas por Brusco indican como el Estado o el gobierno local prestan "servicios reales"³² a las empresas, más que ayuda financiera, que consiste en "ofrecer lo que la empresa necesita en especie, en lugar de ofrecerle dinero para comprarlo"³³; prestando servicios de centros de información, diseño, logística de mercado, etc. Pero no existe la certeza de que un centro de servicios reales, por sí mismo, pueda inducir políticamente el desarrollo de las empresas.

También es importante señalar el componente cultural-social como elemento resaltante de las relaciones productivas establecidas al interior del distrito; la producción se lleva a cabo como un proceso social mediante una estructura que fomenta la interacción entre los sujetos³⁴. Por ejemplo, el proceso de aprehensión del aprendizaje y la solución de los problemas se da mediante el intercambio de las experiencias de los trabajadores de las diferentes fábricas a través de los espacios informales: la calle, el bar, etc. Aspectos que contribuyen a la formación de valor agregado de carácter colectivo, sin la mediación de las relaciones de mercado.

ínter empresarial en Italia. F. Pyke, G. Becattini y W. Sengenberger (compiladores) Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, España, ED. Española 1992

³² Brusco, Sebastiano, La Pequeña Empresa y Prestación de Servicios Reales. en los Distritos Industriales y la Pequeña Empresa, Tomo III, Distritos Industriales y Cooperación ínter empresarial en Italia. F. Pyke, G. Becattini y W. Sengenberger (compiladores) Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, España, ED. Española 1992

³³ Brusco, S. Pág. 235. Brusco, Sebastiano, La Pequeña Empresa y Prestación de Servicios Reales. en los Distritos Industriales y la Pequeña Empresa, Tomo III, Distritos Industriales y Cooperación ínter empresarial en Italia. F. Pyke, G. Becattini y W. Sengenberger (compiladores) Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, España, ED. Española 1992

³⁴ Brusco 1988, o.c. El concepto de distrito industrial Pág. 34

Por otro lado Capecchi, hace referencia al impacto de la decisión política y su influencia en los gobiernos regionales, la formación profesional, las universidades para direccionar el desarrollo industrial de los conglomerados industriales de pequeñas empresas³⁵. Capecchi, Brusco y Pezzini³⁶ reflexionan también sobre la lógica de la intervención política en la perspectiva del desarrollo industrial territorial de la pequeña empresa³⁷. No obstante todas las posiciones concuerdan en afirmar el papel de la cooperación en el proceso de conformación y desarrollo de estas experiencias empresariales.

Desde una óptica diferente Michael Porter³⁸ plantea y difunde la idea de que las concentraciones territoriales de sectores "competitivos interrelacionados", que el autor define como "cluster", constituyen el origen de la ventaja competitiva. Plantea que en estos "clusters", la intensidad de la rivalidad entre competidores y sobre todo la existencia de sectores auxiliares y complementarios refuerza la posición del modelo del "diamante" que este autor propone como modelo para analizar la "competitividad nacional". En la conceptualización de Porter el concepto

³⁵ Capecchi, Victorio. Un Caso de Especialización Flexible. Los Distritos Industriales de Emilia Romagna. en los Distritos Industriales y la Pequeña Empresa, Tomo I, Distritos Industriales y Cooperación ínter empresarial en Italia. F. Pyke, G. Becattini y W. Sengenberger (compiladores) Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, España, ED. Española 1992. Pág. 57)

³⁶ Brusco, Sebastiano; Pezzini, Mario. La Pequeña Empresa y la Ideología de la Izquierda Italiana. Pág. 191. en los Distritos Industriales y la Pequeña Empresa, Tomo I, Distritos Industriales y Cooperación ínter empresarial en Italia. F. Pyke, G. Becattini y W. Sengenberger (compiladores) Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, España, ED. Española 1992

³⁷ Ídem Pág. 197).

³⁸ Porter, Michael, La Ventaja Competitiva de las Naciones. 1990. Editorial Plaza y Janes.

de cooperación está subordinado y es funcional a la regulación que una empresa puede ejercer sobre otras del conjunto; el avance estratégico se fundamenta en la competencia nacida de la rivalidad de las empresas, en donde la cooperación es regulada a favor de uno de los sujetos y se teje sobre el interés individual³⁹. En realidad se plantea como una postura conceptual filosóficamente diferente de las anteriores.

Sengenberger y Pyke llaman la atención hacia ciertos principios, haciendo la precisión de que no se trata de construir un modelo y que dada la diversidad de los distritos advierten sobre el riesgo de la generalización en exceso, y que en sus propias palabras sería una equivocación. Plantean como característica esencial su organización, señalando que su éxito se debe más que a dotación de recursos o accesos a factores de producción baratos, a una organización *social* y económica particularmente eficaz, posibilitando la disposición a cooperar favoreciendo la competencia, una cooperación que promueve la eficiencia⁴⁰, el dinamismo empresarial⁴¹, la flexibilidad, la combinación de flexibilidad y producción especializada, confianza y cooperación, entre otros. Es importante señalar que estos principios organizativos no son

³⁹ Michael Porter enfatiza la ventaja competitiva que se relaciona con atributos específicos de los países, como son la dotación de factores y tecnología, la producción con rendimientos crecientes a escala, la diferenciación de productos y la homogeneización en los patrones internacionales de consumo. Porter, o.c. Págs. 38-40.

⁴⁰ En sus propias palabras “pueden facilitar la comunicación de información, sobre por ejemplo nuevas tecnologías o productos,... Prestación colectiva de servicios de información...”, Pág. 29 tomo III Distritos Industriales y Regeneración Económica Local. Pyke, F. Sengenberger 1992

⁴¹ “es el resultado de numerosas condiciones , entre las que pueden citarse: la facilidad para la creación de nuevas empresas (acceso a capital, instalaciones, etc., y un marco jurídico ventajoso) la protección frente al dominio y la dependencia respecto de grandes empresas (lo que permite contar con una capacidad de diseño independiente y facilita el acceso a los mercados finales) personas expertas, capaces, seguras de poder crear nuevas empresas y acceso a las redes ideas y servicios antes mencionados” Pág. 29-30 Oc. ídem.

exclusivos de la tercera Italia y pueden encontrarse en otros países de Europa u otras partes del mundo⁴².

En uno de sus trabajos Carlo Trigilia apunta sobre la interconexión de la comunidad con el mercado y las instituciones sociales "dentro del distrito industrial, los mecanismos del mercado y las instituciones sociales como la familia, el parentesco y la comunidad local se hallan estrechamente interconectados" y de cómo estas relaciones sociales tejidas, aportan recursos culturales y materiales para el desarrollo de las estructuras productivas empresariales flexibles. Apunta también sobre la importancia del aspecto político y la relación existente entre el crecimiento de la pequeña empresa y el contexto social, en donde la política se autonomizó respecto de los intereses individuales y ligada más a los intereses colectivos, aunque con un fuerte sello localista, esto para algunas experiencias específicas⁴³.

Por otro lado, Albuquerque, indica la experiencia de la asociatividad muy vinculada al desarrollo local y a las municipalidades como interlocutores válidos y necesarios en la articulación de iniciativas de fomento y apoyo a la pequeña empresa dentro del marco de una política amplia de desarrollo de sistemas productivos locales, señalando con claridad que la descentralización y desarrollo local son iniciativas que se refuerzan mutuamente, pero no son coincidentes⁴⁴.

⁴² En países como Francia, Italia, Japón, Alemania, España, Reino Unido, Estados Unidos.

⁴³ Trigilia, Carlo. Trabajo y Política en los distritos industriales de la Tercera Italia. Tomo I Distritos Industriales y Cooperación Interempresarial en Italia.

⁴⁴ Albuquerque, Francisco. Importancia de la producción local y la pequeña empresa para el desarrollo de América Latina. Revista de la CEPAL No. 63 Págs. 147-160, Stgo. Chile. 1997. Estudio de Casos de Desarrollo Económico Local en América Latina Junto a J.I. Llorens y Jaime del Castillo. BID Washington. 2002.

Ahora bien, el concepto Distrito Industrial, para muchos autores es utilizado, para describir realidades con grandes diferencias entre sí, aunque todas hagan referencia a la pequeña empresa y a una mayor o menor aglomeración de empresas en un determinado territorio. De hecho autores como Ash Amin y Kevin Robins⁴⁵ llaman la atención sobre este fenómeno, y contra lo que ellos llaman “una nueva ortodoxia”⁴⁶, en clara referencia a la corriente teórica que plantea a los distritos industriales como nuevo modelo de desarrollo industrial alternativo a la producción en masa. Pues indican que estos espacios industriales no se han generalizado lo suficiente como para ser planteados como nuevos paradigmas del desarrollo económico a partir de las localidades. En abierta contradicción con los autores citados más arriba.

Michael Storper pone el acento en los aspectos de la asociatividad vinculado a la pequeña empresa; sino en las capacidades reflexivas que van (o pueden ir) asociadas a ellas. Señalando que el estímulo de la aglomeración puede traducirse en economías externas, pero no siempre da lugar a los distritos⁴⁷.

Lo que es innegable en los diferentes puntos de vista con referencia a los distritos industriales, es que estos expresan una forma de articulación entre empresas y una forma de organizar la producción en donde el

⁴⁵ Amin, Ash; Robin, Kevin. *Distritos Industriales y Desarrollo Regional. Límites y Posibilidades* Pág. 245 en *los Distritos Industriales y la Pequeña Empresa*, Tomo I, *Distritos Industriales y Cooperación ínter empresarial en Italia*. F. Pyke, G. Becattini y W. Sengenberger (compiladores) Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, España, ED. Española 1992.

⁴⁶ Ídem Pág. 247.

⁴⁷ Storper, Michael. *El Mundo Regional: Desarrollo Territorial en una Economía Global*. (2000) *The Regional World: Territorial Development in a Global Economy*. New York: Guilford Press. (1997).

entramado social juega un papel de primer orden; por cuanto la estrategia de desarrollo, independientemente de las diferentes opciones estratégicas seleccionadas, no es sólo una ecuación de variables técnicas. Existe una especie de equilibrio entre competencia y cooperación. La competencia, aunque intensa, se desarrolla en el ámbito de reglas informales que todos conocen, que casi todos respetan y que emanan del compartimiento del mismo sistema ético-cultural. La rivalidad es mitigada por toda una serie de elementos de cooperación intrínsecos en la naturaleza misma de los sistemas locales, en un marco de sólido equilibrio entre colaboración y competencia, contribuyendo de esta manera a determinar el éxito de los distritos. En estos espacios las relaciones sociales, la interacción entre las unidades productivas y el entorno, es un componente especialmente relevante en el proceso de desarrollo territorial y el éxito de las empresas articuladas. El hecho de que las empresas compartan una dotación de recursos, una cultura productiva, un entorno social y cultural fortalece que las relaciones se intensifiquen y que se produzca un alto nivel de cooperación, una cooperación no desarticulada del proceso social e histórico, es un elemento preeminente en el progreso colectivo de estos espacios; el análisis desde la perspectiva técnica o económica, no debe obviar estos aspectos nodales de la composición de los distritos industriales.

Experiencias Puntuales de Cooperación en Países Latinoamericanos

Existen experiencias de cooperación y asociatividad que si bien poseen grados de desarrollo socioeconómico e históricos diferentes con relación a los de los países centrales, poseen elementos que no les impiden ser planteadas como aproximaciones latinoamericanas a espacios de cooperación concientes, de modo que, les permite incorporar una flexibilidad productiva de carácter ofensivo, que hace posible imponer una

dinámica particular de trabajo en las unidades productivas que participan de ellos.

El caso de Novo Hamburgo en el sur en la región meridional de Brasil, especializado en la producción de calzado y con una racionalidad flexible centrada en lo social, por ejemplo en el Valle de Sinos “Hay un conocimiento tácito (adquirido) que se transmite de generación en generación de trabajadores y empresarios en torno a la fabricación de calzado. En consecuencia, la suma de movilidad social y el conocimiento tácito establece las condiciones culturales y sociales para el surgimiento de la pequeña empresa. Desde la perspectiva económica y estructural, se debe tomar en cuenta en el Valle de Sinos la proximidad geográfica y crecimiento de la pequeña empresa. Asimismo, las alianzas entre la pequeña y la gran empresa y la cooperación entre pequeñas empresas son aspectos que contribuyen al desarrollo tecnológico de estas últimas. La cooperación entre pequeñas empresas, con el apoyo de instituciones como Sebrae y APEX, es importante no sólo para el logro de mejoras tecnológicas, sino también para nuevas oportunidades de mercado”⁴⁸.

La experiencia de Rafaela en Argentina, es el caso de una pequeña ciudad que ha logrado dinamizar toda su estructura industrial, a partir de la pequeña empresa, y así se tiene que Rafaela supera las 4.000 empresas, con sólo 86 mil habitantes en el 2001; la estructura industrial de Rafaela posee gran diversificación, ya que existen empresas dedicadas a la producción en 18 secciones industriales. Se destacan las

⁴⁸ Algunos conocedores de la región afirman que en el Valle de Sinos “todas las personas son potencialmente fabricantes de calzado”. Se puede ver a: De Souza Yeda Swirski; Setubal, Jefferson Bernal Desafíos a la Pequeña y Mediana Empresa: Calzado en el Brasil. Universidad do Vale do Rio Dos Sinos, Brasil Año 7, n.º 13, Diciembre de 2002. Puede verse también los trabajos de Elizalde Hevia, Antonio. Planificación Estratégica Territorial y Políticas Públicas para el Desarrollo Local, Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES) Serie gestión pública 29 Santiago de Chile, Febrero de 2003. Berry Albert. Las tareas de la pequeña y mediana empresa en América Latina, Departamento de Economía, Universidad de Toronto., Canadá Octubre 1998 código (LC/G.2037-P), publications@eclac.cl

industrias láctea y frigorífica y el sector metalmecánico, donde son significativas la producción de maquinarias y equipamientos agrícolas, la fabricación de bienes de capital para la industria alimenticia y el sector fabricante de repuestos para automóviles. El 80% corresponde a establecimientos de hasta 10 empleados, aproximadamente el 16% a establecimientos entre 10 y 100 empleados y sólo el 3% a establecimientos de más de 100 empleados. Y una de cada 10 empresas industriales exporta parte de los bienes que produce, representando el 15% de la facturación total del sector industrial⁴⁹.

El caso de Jamaica en donde la Jamaica Promotions Corporation, JAMPRO ha promovido estrategias de desarrollo del sector textil de pequeñas empresas, con notable éxito en términos de la creación de empleos productivos, además de una importante base comunitaria⁵⁰; el caso de productores cafetaleros en Trujillo Perú, que han formado Grupos de eficiencia colectiva con una racionalidad que les permite lograr mayores niveles de rentabilidad social y productiva. Los Grupos de Eficiencia Colectiva de Honduras, con una racionalidad centrada en lo social han logrado organizar a las pequeñas empresas en las ramas de Muebles, textil y metalmecánica, en donde se organizaron decenas de GECs integrando elementos de especialización flexible⁵¹. O el caso muy

⁴⁹ Para conocer más a fondo esta experiencia pueden verse las investigaciones de: Quintar, A., Ascúa R., Gatto F., Ferraro C. Rafaela: Un cuasi-districto italiano "a la Argentina". CEPAL. Documento de Trabajo N° 35. Año 1993; Ferraro C, Sepúlveda L., Domínguez E. Rafaela y su región. CEPAL. 1.998 Albuquerque F. Cortés P. Desarrollo Económico Local y Descentralización en América Latina. Un análisis comparativo. Aghón G., CEPAL – GTZ. 2001.

⁵⁰ Hamilton, John Maxwell. Empresa Estilo Jamaícuino. Opciones, Revista del Desarrollo Humano, PNUD. Enero 1998 Págs. 4-7.

⁵¹ Gillen, Cristian. Barrantes, Salvador. Especialización flexible. Nuevas Formas de Organizar la Producción. Lima Ed. Horizonte. 1993.

especifico de organización para la producción de mujeres alfareras⁵². De manera particular en Honduras, estas últimas experiencias han ido incorporando en mayor o menor medida principios de cooperación, aunque estas experiencias puntuales no han podido todavía extenderse a la totalidad social, aunque sí han sido tomadas como referencia en el mismo país⁵³.

La referencia de República Dominicana en donde en el marco de un proyecto del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo PNUD. Este proyecto animó más de 30 grupos de eficiencia colectiva constituidos cada uno por un pequeño número de empresarios, en promedio 12 unidades, de la misma rama de actividad y sensiblemente del mismo nivel de desarrollo, llegando a tocar alrededor de 250 pequeñas empresas en 6 ramas diferentes: confección textil, calzado, muebles, agro-industria, artesanía y actividades metal-mecánicas. En función de sus necesidades más sentidas, estos grupos de eficiencia colectiva desarrollaron diferentes tipos de proyectos comunes: participación común en exposiciones, plataforma común de gestión, cooperativa de compras, equipamiento colectivo, grupos de ventas, de marcas comunes, mejora de la calidad y la productividad, sistema de financiamiento mutualista, etc. El proyecto se detuvo de forma bastante brutal, por falta de financiamiento suplementario. Un año después del fin

⁵² Alvarenga, Divina. Economía social y Desarrollo Humano: Una aproximación a la experiencia de Honduras, 1a. ed. Tegucigalpa: PNUD, 2003. 41 p. ISBN 99926-667-8-1

⁵³ ONUDI Desarrollo de Conglomerados y Redes de Pyme. Subdivisión de Pequeñas y Medianas Empresas División de Desarrollo de Programas y Cooperación Técnica. Organización de las Naciones Unidas para el desarrollo industrial Viena, 2003.

Castillo, Luís Martín. Las PYMEI y las dificultades para generar fuentes de empleo. -- (pp. 97-134). Revista Centroamericana de Economía / Universidad Nacional Autónoma de Honduras. -- año 9, n. 63-64, Enero-Diciembre 2004.

del proyecto, 8 de GECs continuaron organizados colectivamente y avanzando en diferentes frentes⁵⁴.

Colofón

Un elemento que es resaltante en todo este proceso es la posibilidad de construir una opción estratégica de desarrollo a partir de la pequeña empresa, pero de manera específica como resultado de las explicaciones anteriores, estructurada alrededor de las pequeñas empresas industriales cooperantes articuladas a espacios asociativos sectoriales o territoriales.

En estos espacios asociativos la cooperación ocupa un papel central en el proceso de despliegue de la estrategia general y donde las relaciones sociales son tomadas muy en cuenta o juegan un papel determinante al momento de avanzar de forma significativa hacia el cambio propuesto. De alguna manera, en cada una de las experiencias citadas aparece (de forma evidente o disimulada) una voluntad política⁵⁵ para empujar las propuestas que direccionen y estimulen la cooperación y la asociatividad como parte de una estrategia de fortalecimiento de los sujetos productivos socialmente organizados.

Un segundo elemento a resaltar es como el énfasis va centrándose en la pequeña empresa productiva, que es la que permite la generación de valor a la economía y permite a su vez una mejor distribución de excedente social generado.

⁵⁴ Notas y apuntes personales de trabajo. El autor participó en la construcción de esa experiencia, y posteriormente en un proceso de continuidad de la misma.

⁵⁵ Cuando se hace referencia a voluntad política, no necesariamente se aborda el concepto desde los partidos políticos, sino más bien de los colectivos organizados capaces de hacer valer y ejecutar sus propuestas; capaces de plantearse agendas alternativas de desarrollo económico, político y social.

Finalmente en los capítulos siguientes se verá cómo ni la política industrial ni el Estado dominicano ha podido articular una propuesta para el desarrollo industrial coherente y sostenido de la República Dominicana. Y las iniciativas que han avanzado se han elaborado a partir de las demandas que buscan satisfacer las necesidades inmediatas de intereses específicos que no representan la mayoría social.

Una racionalidad productiva coherente, propiciadora de la riqueza y que favorezca el desarrollo, debe plantearse lo social como centro, la capacidad de generar valor y posibilitar una mejor distribución de la riqueza creada; en la adecuada articulación de los sectores productivos entre sí, cooperando internamente para poder resistir y competir con otras racionalidades más evolucionadas. La cooperación y la asociatividad deben generarse para producir la sinergia necesaria para avanzar en la construcción de un nuevo modelo de organización social de la producción generador de bienestar colectivo.

Capítulo II

“y así habrá que decir, no ya que una hora (de trabajo) de un hombre equivale a una hora de trabajo de otro hombre, sino que un hombre durante una hora vale tanto como otro hombre durante una hora. El tiempo lo es todo y el hombre ya no es nada que no sea la exacerbación del tiempo.”

Georgys Lukács,

Historia y Conciencia de Clase, 1923.

Editorial Grijalbo, Barcelona. Pág. 73

Perceptibilidades sobre la Industrialización en República Dominicana

Lo que ha sido denominado el proceso de industrialización en República Dominicana, muy vinculado al proceso de urbanización, ha sido en gran parte una gran frustración en términos del mejoramiento social y colectivo⁵⁶. Si bien han ocurrido cambios económico sociales profundos que han impactado el pensamiento y la vida de la sociedad, no se puede negar que el proceso de desarrollo industrial en mayor o menor medida, ha sido el producto de las tensiones y conflictos de fuerzas individuales, que han operado sin ninguna claridad acerca del norte estratégico a seguir en términos de la totalidad social; en ese sentido, los programas de los partidos, las propuestas de grupos económicos o sociales, han sido ejercicios teóricos, con poco o ningún impacto en la construcción de la estructura industrial del país.

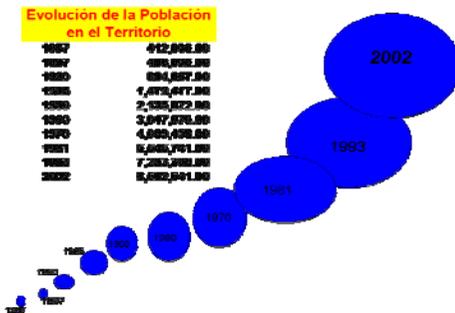
El planteamiento de una estrategia de desarrollo de cierta coherencia, requiere que ésta no quede confinada a los intereses inmediatos de grupos económicos, políticos, sectores o regiones particulares. La legislación que es una expresión fenoménica de las luchas por la preservación de intereses en uno u otro sentido, indica el sentido de la

⁵⁶ Ceara-Hatton, Miguel, El Fracaso de las Elites, Junio 2004. artículo.

estrategia, pero la legislación está mediada por instrumentos y la voluntad política, para obtener los resultados que se plantean. Las percepciones sobre el proceso de industrialización aquí planteadas, se inscriben más en un ámbito de contextualización de los procesos de asociatividad y cooperación productiva que es el punto central de reflexión de este trabajo; pero que de ninguna manera puede verse desvinculado de todo el devenir histórico, de despliegue y desarrollo del capital en República Dominicana en sus formas más dinámicas y de manera específica del capital industrial.

Aproximación Histórica-

Fuera de la industria azucarera, el proceso de transformación capitalista de la sociedad dominicana fue un fenómeno fundamentalmente urbano, de hecho la lógica del capital es esencialmente urbana, lo que explica entre otras cosas, el crecimiento exponencial de la población dominicana al entrar el siglo XX y subsecuentemente en las décadas posteriores, como puede observarse en el gráfico siguiente:



Fuente: Elaborado en base datos tomados de: Enciclopedia Dominicana, F. J. Franco Compilador 1976. R. D; Censo Nacional de Población y Vivienda 1981, 1993, 2002, Oficina Nacional de Estadísticas. Secretariado Técnico de la Presidencia. R.D.

Es importante aclarar, que las propuestas sobre la industrialización en República Dominicana se formularon sin contar claramente con las características del tejido productivo que se forjaba en el territorio dominicano. La denominada estructura industrial se condensó en los principales polos poblacionales, con énfasis en la capital de la República, con impactos muy marginales en el resto de la estructura territorial y productiva nacional.

Varios compiladores e investigadores de la historiografía nacional coinciden en señalar que los primeros precedentes de industrialización en República Dominicana llegaron con la incorporación de capitales que fueron estimulados y atraídos para la producción azucarera⁵⁷, también señalan varias razones, entre las cuales indican: el incremento de los precios internacionales del azúcar y los incentivos fiscales ofrecidos por los gobiernos de la época; por ejemplo, en 1880 se dictó “una nueva ley para regular la creación de las llamadas Juntas de Agricultura, las cuales tenían la obligación de recomendar reducciones de impuestos...”⁵⁸ en otras palabras los incentivos fiscales y la existencia de abundantes tierras estimuló la entrada de capitales fundamentalmente norteamericanos y cubanos⁵⁹. De esta manera, en menos de siete años (1875-1882) había 21 ingenios operando en el país, todos funcionaban con máquinas de

⁵⁷ Ver: Serulle, José - Boin, Jacqueline. El Proceso de Desarrollo del Capitalismo en la República Dominicana 1844-1930; El Proceso de Transformación de la Economía Dominicana 1844-1875, Tomo I; El Desarrollo de la Industria Capitalista Tomo III; Ediciones Gramil, Santo Domingo, 1980. Franco, Franklin J. Historia Económica y Financiera de la República Dominicana 1844-1962, Sociedad Editorial Dominicana-UASD, 4ta edición. Sto. Dgo. 2003. Cassá, Roberto; Capitalismo y Dictadura, CERESD, UASD 1980; entre otros. Es importante destacar que estos investigadores al momento de la investigación procedían de diferentes horizontes ideológicos.

⁵⁸ Moya Pons, Frank. Empresarios en Conflicto; Fondo para el Avance de las Ciencias Sociales, Sto. Dgo. 1992, Pág. 3

⁵⁹ Estos capitales habían huido de Cuba donde se había abolido la esclavitud durante la Guerra de los Diez Años de 1868-1878.

vapor y algunos contaban con ferrocarriles⁶⁰. Un elemento relevante es que estos capitales no sólo llegaban por los “estímulos” nacionales, hay que tomar en cuenta, la situación de inestabilidad política existente en Cuba por la guerra de los diez años (1868-1878) contra España, en el contexto de la conquista de su independencia política, que forzó la emigración de capitales de aquel país. Este hecho, inició el proceso de transformación del carácter rural que hasta ese momento tenía la sociedad dominicana y forzó las condiciones para configurar el aparato legal que implicaría una transformación del régimen de propiedad de la tierra, elemento importante en el proceso de asentamiento de la industria de la caña de azúcar.

Previo a la ley promulgada por el gobierno de Ulises Hereaux, ya durante el gobierno de Ulises Francisco Espaillat -1876- se promulgó la “Ley sobre la concesión gratuita de terrenos del Estado” y que en su artículo Uno esta ley declaraba que “los dominicanos tienen el derecho de ocupar el terreno del Estado que no esté habitado por otro, para sembrar principalmente en él caña de azúcar, café , cacao, algodón tabaco y otros frutos mayores”⁶¹ en otras palabras se creaban las condiciones para la entrada de la industria azucarera; y con esta industria se insertó en lo formal el capitalismo industrial en República Dominicana y esta inserción se realizó de manos del capital extranjero.

La más relevante de todas estas leyes fue la promulgada por el gobierno de ocupación estadounidense en Julio de 1920 se trató de la “ley de Registro de Tierra” que implantó el sistema inglés de mensura catastral, para favorecer a los dueños de los ingenios, y facilitar de este modo la expansión del capital, facilitando la acumulación a través de la

⁶⁰ José del Castillo citado por Moya Pons, *Empresarios en Conflicto*. O.c. Pág. 3

⁶¹ Citada por Pedro Mir, *Noción del Período en la Historia Dominicana*, III, UASD Santo Domingo, 1983 Pág. 688.

explotación de la tierra comunera. Para tener una idea del impacto de la ley: los ingenios poseían en 1915, 452 mil tareas de tierra y en 1921 ocupaban 2.7 millones de tareas⁶², es decir aceleró el proceso de ocupación de las tierras por parte del capital agroindustrial. Toda la producción estaba destinada al mercado externo, ya previamente ocurría algo similar con los cultivos comerciales de café y tabaco que estaban también destinados al mercado exterior, por lo que según señala Cassá “se creó una larga tradición histórica que abría la formación social hacia el exterior y que contribuía al surgimiento de sector industrial”⁶³.

De todas maneras la irrupción del capital extranjero en la producción agroindustrial del azúcar y la ampliación de la inserción en el mercado mundial en los años 80 del siglo XIX “trajo consigo un aumento del excedente que circulaba al interior de la formación social”⁶⁴ este autor señala que esta situación provocó que sugieran manufacturas dispersas en algunos renglones artesanales vinculados a productos primarios abundantes y baratos: “De la acumulación de capitales en torno a la exportación de tabaco se desarrollaron procesos de manufactura dispersa y centralizada para la fabricación de artículos de diversas ramas. La disponibilidad de melaza y la ampliación de los intercambios mercantiles impulsaron el surgimiento de manufacturas de bebidas, lo mismo es aplicable a artículos como el jabón, calzado, muebles hechos con las maderas preciosas del país, etc.”⁶⁵ Se trató de una industria de valor agregado limitado, de producción a pequeña escala, con un desarrollo tecnológico muy escaso, con cierta vinculación de algunos servicios y por demás sometida a una fuerte competencia por parte de la

⁶² Franco, Franklin J. Historia Económica y Financiera de la República Dominicana 1844-1962, Sociedad Editorial Dominicana-UASD, 4ta edición. Sto. Dgo. 2003. Pág. 234.

⁶³ Cassá, Roberto. Capitalismo y Dictadura., CERESD, UASD 1980. Pág. 278.

⁶⁴ Cassá o.c. Pág. 279

⁶⁵ Cassá ídem Pág. 279

manufactura importada. Esta situación se agudizó después de la promulgación de la ley sobre aranceles del 1919 por el régimen de ocupación norteamericano.

La inserción de la economía dominicana en el mercado mundial y el excedente circulante que trajo consigo, posibilitó el desarrollo de las manifestaciones manufactureras señaladas anteriormente, vinculadas al abastecimiento provisto por los insumos primarios que predominaban en el país o a una expansión del consumo, que viabilizaran su producción interna para llenar parte de esa nueva demanda⁶⁶, el propio Cassá señala más adelante, se trata de una industria simple, de producción en pequeña escala de artículos pocos elaborados, con un desarrollo tecnológico extremadamente exiguo⁶⁷.

El sector industrial nacional se estructuró a partir del excedente que generaba la producción agro exportadora, es por esto que la crisis económica del 1929 no estimuló el crecimiento industrial, sino que lo contrajo, la poca demanda se paralizó puesto que dependía del excedente generado por el comercio exterior. Y esta crisis empieza a ser superada una década mas tarde; no obstante, se trató de un proceso limitado, aunque persistente, de instalación de unidades de tipo industrial en República Dominicana desde el ultimo cuarto del siglo XIX hasta principios del siglo XX, que implicó incluso cierta adecuación del marco jurídico para facilitararlo. De todas formas, algunos intelectuales locales plantean que es en la década del 40 del siglo XX, ya dentro de la era de Trujillo, cuando realmente se advierte una “ola” de industrialización en la nación dominicana.

⁶⁶ Cassá , ídem Pág. 279

⁶⁷ Cassá, ídem Pág. 280.

Para Cassá la primera “ola” de industrialización ocurre en los años 40 apoyada en la Ley de Franquicias industriales⁶⁸, y una serie de leyes posteriores que más bien irían adecuando la estructura legal a los fines de acomodarla a los intereses del dictador, acólitos y allegados. Una iniciativa previa fue la Ley 672 de “Franquicias Industriales” promulgada el 19 de Abril de 1934, esta ley ofrecía incentivos especiales a las inversiones industriales, que tenían el propósito de crear nuevos empleos y que procesaran materiales nacionales, sin embargo, no pudo ser ejecutada pues las deducciones de impuestos que contemplaba estaban prohibidas por la Convención Dominico Americana del 1924⁶⁹,

La Ley 830 de Franquicias Industriales y Registro de Industrias del 13 de Febrero del 1935, fue la continuación del esfuerzo anterior, esta ley limitaba la aplicación de exenciones impositivas a cinco años. Malograda también, tuvo como logro importante el hecho de que permitió la institucionalización de las estadísticas industriales, inexistentes hasta ese momento y motivó la creación de la Secretaría de Comercio e Industria, organismo encargado de aplicar esta Ley, la cual fue abolida en Agosto del 1936, por las mismas razones que la anterior⁷⁰.

La Ley de Registro de Industrias de Agosto de 1936, sustituyó la anterior, quedándose con lo aprovechable de la misma, esta ley separó el registro de industria de la Ley de Franquicias Industriales, y enfatizó la obligación de brindar información al Estado dominicano para preparar las estadísticas industriales.

⁶⁸ Cassá, Capitalismo y Dictadura o.c. Págs. 282 -294.

⁶⁹ Esta había devuelto el control administrativo de las aduanas al Estado dominicano, pero condicionaba este control a las sujeciones de la Convención de 1907. En esa Convención se señalaba que el gobierno dominicano no podía efectuar modificaciones en los aranceles aduaneros sin consentimiento de los Estados Unidos. Franco F. o.c. Pág. 217.

⁷⁰ Moya Pons, Empresarios en Conflicto. O.c. Pág. 15

No obstante, la ley que permitió consolidar el poder que la dictadura asumía en el sector de la siembra e industrialización de la caña de azúcar fue sin lugar a dudas, la Ley 2236 de Franquicias Industriales y Agrícolas del 16 de Enero de 1950 fue promulgada con el propósito de favorecer el establecimiento de nuevas industrias dedicadas al procesamiento de materias primas producidas localmente, particularmente aquellas provenientes de los sectores agrícolas y ganadero. Esa ley favoreció la inversión trujillista en los ingenios de azúcar, y por lo cual la misma dispensó de impuestos la "importación de rias, equipos y materias primas" al igual que otros gravámenes durante 20 años. Esta fue producto de la experiencia dejada por las leyes No. 672 y No. 830 señaladas anteriormente.

Era evidente que la dictadura deseaba empujar un proceso de industrialización que transformara el perfil eminentemente agrícola y rural de República Dominicana, ahora bien, este proceso se hacía alrededor de las inversiones del dictador y los sectores situados en su ámbito cercano. Puede afirmarse que no existían las condiciones políticas como para que la iniciativa capitalista individual creciera y prosperara sin contar con la colaboración o anuencia del régimen. Tan importante como las leyes era el sistema de contratos, exoneraciones y exenciones que de manera administrativa permitían el forjamiento de un débil, pero incipiente sector industrial. Más que evidente era el hecho de que el Estado en ese momento articulaba leyes que impulsaron este desarrollo, en beneficio de la fracción trujillista, alcanzando en algunos renglones carácter cuasi monopolista⁷¹.

⁷¹ 35% de las tierras cultivadas, 25% del ganado vacuno; 63% de la producción de azúcar; 63% de la producción de cemento; 73% de la producción de papel; 86% de la producción de pintura; 71% de la producción de cigarrillos; 85% de la producción de leche, etc. Serulle, José-Boin, Jacqueline. Relación entre el Estado y la Economía Privada. Santo Domingo 1979. Folleto mimeografiado.

La Sustitución de Importaciones

Finalizado el período trujillista se discutieron y aprobaron una serie de leyes que impactaron la lógica seguida por la industria en el país, en cierta manera estas leyes fundamentaron una dinámica de industrialización que descansaba en un proceso de sustitución de importaciones y de escasa promoción de exportaciones desarticulado de la cultura productiva nacional y por tanto incapaz de generar impactos determinantes más allá de la creación de polos urbanos con “ejércitos obreros” circundantes alrededor de algunas empresas.

Es conocido que en toda América Latina se impulsó, bajo modalidades distintas, este modelo de desarrollo industrial denominado de sustitución de importaciones. “Este modelo, cada vez que su dinámica se agotaba o entraba en crisis, se tendía a promover el modelo denominado promoción de exportaciones, que sólo es una expresión distinta de una misma racionalidad”⁷².

Estos son modelos que dentro de la racionalidad mecánica, tratan la producción industrial como una forma particular de intercambio; es decir, se ve la producción como una expresión de relaciones comerciales, si estas privilegian el comercio interno, el modelo será de sustitución de importaciones y, si es el mercado externo, el modelo será de promoción de exportaciones. Son modelos que se centran en el mercado y que disocian mecánicamente a éste de la dinámica y lógica productiva. Este modelo visto desde la producción no es más que la versión periférica de la producción en masa, que permeó las realidades socioeconómicas de las formaciones sociales del capitalismo periférico especialmente latinoamericanos⁷³. Se trató de visiones distorsionadas e infuncionales al

⁷² Gillen, Cristian. Hacia una Alternativa de Desarrollo Centrada en la Producción, W.H. Editores, Lima 1996. Pág. 23

⁷³ Gillen, Cristian o.c. Pág. 24-25.

calor de propuestas internacionales y que se elaboraron y aplicaron sin contar con planteamientos diferenciales para tejidos productivos desiguales.

Es en este marco en que se sitúa la denominada segunda “ola” que va desde la Ley 4 de 1963 hasta la Ley 299 de 1968, que fundamentaron un estímulo hacia un “desarrollo industrial” que descansaba en un proceso de sustitución de las importaciones de bienes de consumo básicamente y, contrario a las empresas “estimuladas por Trujillo”, desarticulado de la estructura básica que conforma la lógica productiva nacional, por tanto estas leyes fueron incapaces de generar efectos positivos en la magnitud y profundidad que plantearon sus auspiciadores, más allá de la consolidación de las empresas de los grupos industriales que las impulsaron⁷⁴.

Ley 4 de Protección e Incentivo Industrial fue promulgada el 9 de octubre de 1963, esta Ley fue producto de innumerables modificaciones en su proceso de formulación por la lucha de intereses entre cada sector, particularmente entre el Estado y los empresarios organizados en sus diferentes gremios. La tirantez estaba generada por el marcado interés de los empresarios en que se dictase una ley que favoreciera claramente sus intereses inmediatos: preservar el esquema de protección y exoneraciones disfrutado durante el régimen anterior, además de que les permitiera “proteger” sus inversiones de la competencia de racionalidades más evolucionadas económicamente y sobretodo de los vaivenes políticos, a través de un instrumento legal.

⁷⁴ Ver Moya Pons. Oc. Pág. 351-352, En este libro se documenta el proceso de tensiones, conflictos y luchas que caracterizaron el escenario de formulación y contexto de aplicación de estas leyes.

La ley prohibía la concesión de exoneración de maquinarias, equipos, combustibles y materias primas en los casos de que estos insumos fueran producidos en el país, en cantidades suficientes y a "precios competitivos". Requería a todas las compañías extranjeras que deseaban invertir en el país, permitir a los inversionistas dominicanos participar hasta el 50% del capital pagado. Por otro lado, La ley 4 concedió mucho poder discrecional a la Comisión Nacional de Exenciones (creada por la misma ley) para analizar, seleccionar y recomendar al Poder Ejecutivo las solicitudes de exoneración que les fueran presentadas. La Ley 4 "eliminó el sistema de contratos que había servido para estimular el crecimiento industrial durante la era de Trujillo y proteger la sustitución de importaciones"⁷⁵, según el mismo autor: "La ley 4 jugó un papel muy importante en la diversificación de la industria dominicana durante esos años"⁷⁶. En la práctica esta y las otras leyes similares promovieron un proceso de industrialización que estimulaba la instalación de plantas para el procesamiento de materias primas importadas, con escasa articulación nacional.

El denominado modelo de sustitución de importaciones, que se consideró "desarrollo hacia adentro", en tanto orientó preferentemente su producción hacia el mercado interno, fue un modelo que dependió fundamentalmente de la maquinaria e insumos procedentes de los países industrializados. Dicho de otra manera, son los remanentes de una expresión de la modalidad de producción en masa, en su versión local⁷⁷, que de manera tardía se asomaron en República Dominicana.

La organización de la producción fue también una copia distorsionada de la imperante en los países de donde provenían los bienes de capital.

⁷⁵ Moya Pons. *Empresarios en Conflicto*. Pág. 111

⁷⁶ Moya Pons, ídem Pág. 161

⁷⁷ Ver Miguel Ceara Hatton, *Tendencias Estructurales de la Economía Dominicana*. 1968-1983, 1984 Fundación Fiederich Ebert. *El Reformismo Dependiente*. Estado, Clases Sociales y Acumulación de Capital en R. Dominicana. 1966-1978. Ed. Taller 1984

De esa forma, los países industrializados pudieron dinamizar el desarrollo de su sector de maquinaria y equipo, que era de mayor valor agregado, desplazando ciertas fracciones del sector productor de bienes de consumo final a la periferia. Esto no significa que no hayan surgido en los países subdesarrollados, pero en menor medida, fracciones del sector productor de bienes de capital⁷⁸. Es en este marco donde se explica el surgimiento de la ley 299, las características de su clasificación y más que todo, la dinámica empresarial desarrollada en el marco proporcionado por esta ley.

La Ley 299 de Protección e Incentivo Industrial fue promulgada el 23 de Abril de 1968, esta ley limitaba la inversión extranjera a las zonas francas, o a aquellas áreas donde la falta de capital y/o tecnología limitaba las inversiones criollas. Permitía la inversión del 50% de los beneficios libres de impuestos, pero a industriales ya establecidos, eliminaba las vistas públicas, eliminaba la Comisión de Exenciones Impositivas y la reemplaza por el Directorio de Desarrollo Industrial, con mayor participación de los empresarios, que finalmente, como afirma Moya Pons, terminaron controlando las sesiones⁷⁹.

Es importante destacar que sólo los grupos empresariales de Santo Domingo participaron en la formulación y redacción de la nueva ley⁸⁰. Cuando se promulgó esta ley, ya existía en el país un proceso visible de sustitución de importaciones, aunque con una fuerte concentración en Santo Domingo, protegido y estimulado por las legislaciones anteriores. Esta ley clasificó las inversiones industriales en tres grupos o categorías: A- aquellas que estuvieran orientadas a la exportación exclusivamente,

⁷⁸ Gillen, Cristian, o.c. Pág. 25-27.

⁷⁹ Moya Pons o.c. Págs. 154-155

⁸⁰ Asociación de Industrias, Cámara de Comercio de Santo Domingo y el Consejo nacional de Hombres de Empresa. Moya Pons. Empresarios en Conflicto Pág. 259.

incluyendo las maquilas de zona franca. Estas gozarían de un 100% de exención impositiva, es decir, de todos los impuestos, durante 20 años. B- las de "alta prioridad" para el desarrollo nacional, especialmente aquellas dedicadas a la fabricación de artículos no producidos en el país y que pretendían reemplazar productos importados. Recibirían una exención de impuestos de hasta un 95% con la excepción del impuesto sobre la renta. La duración de la exención variaba entre 8 y 15 años dependiendo de la localización en el territorio nacional. C. todas las nuevas fábricas o expansiones existentes involucrados en el procesamiento de materias primas o en la fabricación de productos para el consumo doméstico.

Como elemento resaltante se buscaba, en la letra, favorecer la instalación de industrias en otras regiones del país, pero como en la práctica la exención se podía prorrogar, entonces la ley sólo proveyó la estructura para continuar con la concentración de capitales en Santo Domingo. En sí misma constituyó uno de los hitos más importantes en ese sentido, además de que se crearon los escenarios para el ingreso de capital extranjero, e incluso de multinacionales bajo condiciones excepcionalmente favorables⁸¹.

Cuando en América Latina, la modalidad de sustitución de importaciones entró en su fase de agotamiento, se impulsó la de

⁸¹ Empresas mineras como la Falconbridge y la Rosario Resources, cigarrilleras como la Phillips Morris, Agroindustriales como la Nestle, o Petroleras como la Shell, empresas transnacionales o multinacionales que se articularon al capital local o al Estado Dominicano y que además de acogerse a esta ley, fueron favorecidas con préstamos estatales, para su instalación y arranque, a través de la Corporación de Fomento Industrial o del Fondo FIDE. El Banco Central de la República Dominicana creó, en 1965, el Fondo de Inversiones para el Desarrollo Económico (FIDE), con fondos recibidos del exterior, con la misión de promover el crecimiento de los sectores productivos del país, mediante la concesión de financiamiento a largo plazo, con tasas de interés muy bajas. Pero para ser beneficiario de los fondos FIDE, cada proyecto, además de contribuir al desarrollo del país, debía preservar el medio ambiente y ser viable desde el punto de vista técnico, económico y financiero y se expedía un certificado al respecto.

promoción de exportaciones, que requería aún más maquinaria y equipo importados y de mayor sofisticación en tanto tenía que orientar su producción al mercado externo, siguiendo la misma lógica de producción y organización que la modalidad anterior. Los resultados de esta versión de exportación de esta forma de la producción en masa han sido muy limitados, en cuanto es difícil competir con lógicas productivas superiores, desde el punto de vista del flujo y la calidad. En el caso dominicano la incursión en el modelo opera con retraso y el estímulo a las exportaciones viene ligado a empresas extranjeras vinculadas al capital local, con la Ley 299 y se flexibiliza un poco más con la Ley 69 una década después⁸². Esta parte para el caso dominicano tuvo resultados excesivamente pobres y reducidos a muy escasas empresas, todas aliadas de alguna manera, al capital trasnacional. Ciertamente la creación del CEDOPEX⁸³ obedeció a una racionalidad de esta naturaleza, pero no es suficiente con crear nuevas unidades administrativas o nuevos marcos jurídicos, cuando la estructura económica es incapaz de responder adecuadamente la racionalidad que se pretende estimular o responde a una racionalidad diferente⁸⁴.

⁸² Ley 69 para la Promoción de las Exportaciones ofrecía incentivos fiscales y reembolsos a los exportadores de productos no tradicionales de hasta 20% de las divisas recibidas por sus exportaciones a través de un Certificado de Abono Tributario que podía ser negociado en el mercado monetario o utilizado para pagar impuestos. Ley 60 sobre incentivo a las exportaciones 30 de Nov. De 1979. Con estímulos de carácter fiscal similares a la Ley 69.

⁸³ Creado por la ley 137 del 21 de Mayo del 1971, con la función de acompañar en términos de información, capacitación y logística a productores y exportadores locales.

⁸⁴ “En 1970, las exportaciones nacionales constituían casi el 100% de las exportaciones de bienes, 1986 habían caído a menos del 75% y cuatro años más tarde menos de la mitad de las exportaciones de bienes, siendo el resto exportaciones desde las zonas francas” Desde 1993 al 2003 las exportaciones nacionales representan menos del 20% de las exportaciones totales, permaneciendo en ese nivel con muy pocos cambios. Ver en el anexo cuadro No. 1 de exportaciones dominicanas.

Una ley que respondía al mismo esquema que la anterior, y que fue el producto de las diferencias de las ventajas recibidas por los diferentes grupos empresariales, especialmente aquellos que no se sintieron suficientemente beneficiados por la Ley 299, fue la Ley 409 de Incentivo, protección y promoción agroindustrial o Ley Agroindustrial del 16 de Enero de 1980. Esta ley daba prioridad explícita a las empresas agroindustriales encadenadas verticalmente. Establecía que los inversionistas cuya planta procesara un 85% de materia prima nacional, tendría un 100% de exención en el impuesto sobre la renta, 100% en los impuestos de importación de materias primas, maquinarias, equipos y empaques. Y 100% sobre la renta en los beneficios reinvertidos en otros proyectos agroindustriales. Los bancos que invirtieran en valores de proyectos agroindustriales estarían exonerados en 100% sobre la renta de los beneficios en esas inversiones. Además contemplaba incentivos no fiscales como: inversiones estatales en infraestructura para favorecer sus instalaciones en regiones específicas, deducción de impuestos sobre costos financieros de los préstamos durante la fase agrícola de los proyectos, depreciación acelerada de 20% anual para deducirlo de los impuestos; libertad de fijación de precios, y el derecho de establecer oligopolios cuando hubiese más de tres firmas operando⁸⁵. Aunque fue promulgada en enero de 1982, su ejecución se retrasó hasta la aprobación del reglamento de aplicación durante el período gubernamental siguiente. Realmente, contrario a la creencia general y la propia justificación de la ley, esta no favoreció a los pequeños productores agrícolas, sino más bien fue para atraer a grandes inversionistas y fomentar cultivos no tradicionales, centrando su acción en actividades que requerían tecnología y economías de escalas que los pequeños productores no podían o no sabían manejar. Claramente su aplicación estimuló la fracción del capital que ya se había beneficiado de la anterior, y que deseaba consolidar su preeminencia en otros espacios.

⁸⁵ Artículos 23 y 24) Ley 409-80 sobre Agroindustria Págs. 3 -10.

Ley 145 promulgada el 22 de junio de 1983 modificó la Ley 299, a la cual se le modificaron los literales a y c de la clasificación A; que igualaba las exenciones impositivas para industrias similares clasificadas bajo la ley 299. Puede afirmarse que hasta mediados de los ochenta la fracción de la burguesía que negociaba e impulsaba las leyes de impacto industrial en República Dominicana, estuvo muy orientada hacia un proceso que privilegiaba la sustitución de importaciones y prácticamente, sin estimular la producción de mercancías industrializadas con fines de exportación. A partir de mediados de la década de los ochenta, el país fue objeto de intensos ajustes de los organismos financieros internacionales, de manera particular del Fondo Monetario Internacional que forzaron a una reforma brusca, violenta e involuntaria del sistema productivo⁸⁶, y que acrecentó las ya precarias condiciones de vida de miles de personas⁸⁷. Al final de los ochenta y principios de los 90, estos cambios empiezan a tocar lo que se podría llamar el sector formal de las

⁸⁶Las reformas propiciadas por los ajustes del F.M.I en los años 1983, 1984, y 1985 provocaron un impacto severo en la economía dominicana, la intención y el efecto inicial de estos ajustes era lograr un reordenamiento del equilibrio fiscal que permitiera al país honrar sus compromisos internacionales y el pago de una deuda externa cada vez más elevada, pues el país había llegado límite de su capacidad de pago. Este constreñimiento fiscal junto con la caída de los precios de los principales productos de exportación, obligó al país a reorientar, sin proponérselo, su aparato productivo y encaminarlo hacia el sector servicio. Con el arribo del Dr. Balaguer al gobierno en 1986 y las medidas tomadas inicialmente en sus primeros dos años se selló claramente el nuevo rumbo tomado por la economía dominicana. Es importante señalar que ninguna de estas reformas iban encaminadas a una reorganización del Estado, ni buscaban una reforma estructural de la economía.

⁸⁷ Las reformas y medidas económicas tuvieron severas consecuencias sociales, pues generaron un malestar que provocó olas de protestas no conocidas en el país hasta ese momento, como Abril 1984 y Abril 1985, provocando centenares de muertos y apresados producto de la represión policial. Para un análisis más cercano ver: Ianni, Vanna (1985). *Masas y Revuelta*, Editora Universitaria-UASD, Santo Domingo, 1985. Ianni, Vanna. *El territorio de las masas: Espacios y movimientos sociales en República Dominicana*, abril 1984-abril 1986, Editora Universitaria-UASD, Santo Domingo, 1987.

reformas⁸⁸, donde se marcó de manera definitiva la nueva orientación de la estructura de la industria local.

Promoción de Exportaciones y La Preeminencia de las Zonas Francas

La compresión del alcance de la Ley 299 junto a la ley 69 del régimen de internamiento temporal de mercancías de 1979, es la que crea las condiciones para el desarrollo de las denominadas empresas de zonas francas de exportación. Aunque es importante destacar que las denominadas zonas francas, maquiladoras o ensambladoras prosperaron debido a tres fenómenos que antes se dieron en la economía internacional: Al Acuerdo Multifibras, que creó barreras de entrada a productos y países al mercado norteamericano, barreras que desaparecieron en enero del 2005; la denominada la Iniciativa para la Cuenca del Caribe⁸⁹ y que fue continuada por un acuerdo preferencial⁹⁰,

⁸⁸ Muchas de estas reformas 'del aparato legal' se tomaron como decisiones administrativas que sustituyeron leyes vigentes, en actos violatorios de la Constitución. Para ejemplo tenemos los decretos 339-90 y 340-90 de Reforma Arancelaria de 1990; Se sustituyeron los impuestos específicos por gravámenes ad-valorem y se comenzó a utilizar el tipo de cambio del mercado, en lugar de las diferentes tasas que se aplicaban para valorar los diversos tipos de bienes. Además, se redujeron las exoneraciones y se eliminaron varias de las restricciones cuantitativas a las importaciones. El 31 de Mayo de 1992 se aprobó un nuevo Código Tributario mediante la Ley 11-92; Se aprobó un nuevo Código de Trabajo Ley 16 del 29 de Mayo de 1992; la Junta Monetaria creó nuevas figuras bancarias y dictó un conjunto de resoluciones que liberalizaron las tasas de interés, eliminaron los requerimientos de canalización de créditos a sectores específicos, modificó la normativa de regulación y supervisión bancaria y creó el sistema de bancos de servicios múltiples, entre otras medidas. Resoluciones JM NO. 900807-01 de 07/08/1990; JM. No. 930629-01 Marzo 1991; JM NO. 19930629, 29 de Junio de 1993 JM NO. 940802-1502/08/1994.

⁸⁹ El Plan Reagan para el Desarrollo de la Cuenca del Caribe o Iniciativa para la Cuenca del Caribe implementada. en 1984, por el entonces presidente de los Estados Unidos Ronald Reagan, que permitía garantizar de forma unilateral el acceso libre de impuestos a los Estados Unidos de productos de los países caribeños y obviamente esto incluía a los

que garantiza acceso al mercado norteamericano a cambio de utilizar materias primas e insumos de ese país y un régimen de incentivo fiscal privilegiado, al tiempo que fomentó una economía desarticulada del resto de la economía dominicana; además de la existencia de salarios reales deprimidos y con bajo nivel de incorporación tecnológica⁹¹, este contexto facilitó la creación de las zonas francas industriales de la Romana, Santiago de los Caballeros y del resto del país. Es por esto que con la promulgación y posterior aplicación de la ley 8-90 se mantienen un régimen de “estímulo” y privilegios del que no disfrutó el resto del parque industrial dominicano.

En la medida en que este sector fue tomando importancia en la economía los empresarios de zona franca se han constituido en un grupo con un poderoso lobby político y una fuerte presencia en los medios de comunicación, que va mucho más allá, del impacto real que tienen como grupo en la economía dominicana, incluyendo la generación de empleos.

El poderoso crecimiento que experimentaron las zonas francas entre 1983 y 1990, con una notable expansión de las exportaciones de este sector, en el empleo y su participación en el producto tuvo sus raíces en

dominicanos; estos estímulos económicos iban dirigidos a quienes apoyaran la política exterior norteamericana.

⁹⁰ La Iniciativa de la Cuenca del Caribe fue sustituida en el año 2000 por el Acta de Comercio y Desarrollo de la Cuenca del Caribe, La llamada "CBI Parity". A partir del 1° de Octubre de 2000 entró en vigencia esta ley que favorece a las confecciones ensambladas en los países de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe a partir de tela cortada y/o formada en Estados Unidos con base en hilazas y filamentos norteamericanos. Las confecciones de punto tejidas y/o cortadas en el marco de la ICC con hilazas o filamentos estadounidenses también ingresarían con arancel cero hasta un tope de 250 millones de dólares.

⁹¹ Fundamentalmente son intensivas en mano de obra. Esto es evidente por la baja proporción de capital constante por trabajador. Ver cuadro de Inversión vs. empleos en los anexos Cuadro No. 2.1 y Cuadro No. 2.2

la dinámica señalada anteriormente y la situación de cambio de la estructura productiva de la primera mitad de la década de los ochenta⁹². Un crecimiento que se asocia a la devaluación de la moneda dominicana y al acceso al mercado estadounidense⁹³.

Ley No. 8-90

La Ley No. 8 sobre el Fomento de las Zonas Francas del 15 de Enero de 1990 se promulga en medio de las presiones internacionales para que el país modifique su régimen arancelario; posteriormente, cambios más importantes pudieron darse en el siguiente período legislativo al tenerse un congreso a favor del régimen balaguerista de los 10 años⁹⁴. La promulgación de la ley No. 8-90 lo que hizo fue prorrogar los privilegios y exenciones otorgados por la ley 299, de manera particular a las empresas que disfrutaban de la clasificación A⁹⁵.

Esta ley no cambió las concesiones especiales en duración de tiempo, en función de la localización de las empresas o los parques de empresas en determinados lugares del territorio, especialmente en la zona fronteriza. O el carácter de zona franca especial otorgado a empresas que por la naturaleza del proceso de producción requieran del

⁹² Ver cuadro No 3 y No.4

⁹³ Ver informe “Hacia una inserción incluyente y renovada”; Informe Nacional del PNUD 2005. Pág. 37

⁹⁴ Recuérdese que el Gobierno del Partido Reformista del período 1986-1990 fue producto de tensiones surgidas a calor de la luchas grupales dentro del Partido Revolucionario Dominicano (PRD) gobernante 1982-1986, que permitió el acceso a la presidencia del Dr. Balaguer, sobre la base de una ventaja electoral mínima; lo que no le permitió disponer de la mayoría congresual.

⁹⁵ Ley 8-90 Artículo 50 reza “A todas las empresas clasificadas en la Categoría “A” de la Ley No. 299, sobre Incentivo y Protección Industrial, del 23 de Abril de 1968, y sus modificaciones, y establecidas en Zonas Francas con anterioridad a la promulgación de la presente ley, les será aplicable esta ley sin perjuicio de los derechos ya adquiridos”

aprovechamiento de recursos inmóviles cuya transformación se dificultaría si las empresas no se estableciesen próximo a las fuentes naturales; sin embargo, este criterio era flexible o cuando la naturaleza del proceso o las situaciones geográficas o económicas e infraestructurales del país lo requiera. Especialmente a la transitoriedad que les otorgaba el párrafo del inciso c del artículo 6 de la mencionada ley, que señala: "También serán clasificadas como tales, las empresas existentes que utilizan materia prima de internación temporal en su proceso de producción. Podrán operar transitoria o permanentemente"⁹⁶.

Esta ley les permite colocar hasta un 20% de su producción al mercado local y/o territorio dominicano. El artículo 24 de la ley otorga un 100% de exención fiscal sobre el impuesto sobre la renta, y una lista larga de otros impuestos⁹⁷ las modificaciones posteriores sólo ayudaron a preservar estas particulares condiciones de producción industrial de carácter privilegiado⁹⁸ Además la misma ley les permitía acceso a créditos y recursos provenientes del estado para su instalación y operación⁹⁹. .

En resumen la ley 8-90 no hizo sino consolidar los privilegios otorgados por la Ley 299 y otras leyes posteriores. Sin embargo, el modelo de zona franca no ha significado un cambio importante en la estructura industrial dominicana más bien contribuido a la configuración de un parque industrial de carácter dual, uno con notable vocación exportadora y el otro muy orientado al mercado interno¹⁰⁰.

El foco principal del empresariado de zona franca de origen dominicano se encuentra en la región del Cibao y particularmente en Santiago; este

⁹⁶ Ley 8-90 artículo 2 al 6

⁹⁷ Ley 8-90, artículo 24 y 25

⁹⁸ Ley 8-90 Artículo 26. y 30.-

⁹⁹ Ley 8-90 Artículo 27

¹⁰⁰ Informe sobre desarrollo Humano 2005, Pág. 105-106

segmento empresarial de capital nacional ha crecido, su cuota de participación ha ido incrementándose a lo largo del tiempo, pasando de un 14% en 1986 a 34% en 2003, con un 26% de la inversión total.¹⁰¹. Igualmente las empresas de zona franca han pasado de un 25% de las exportaciones totales de República Dominicana a oscilar entre 77% y 80% del total de exportaciones en el período 1993-2003. Los empresarios de zona franca poseen una extraordinaria capacidad de cabildeo que se traduce en capacidad de presión, lo que les permite influir en la política comercial del país.¹⁰² A pesar del crecimiento obtenido, esto no ha provocado cambios significativos en las condiciones materiales de trabajo de la mano de obra de estas empresas.

La Inversión Extranjera y Transferencia de Tecnología

En uno de los considerandos de la Ley No. 16 del 20 de Noviembre de 1995, se plantea que el Estado Dominicano reconoce que la inversión extranjera y la transferencia de tecnología contribuyen al crecimiento económico y al desarrollo social del país, en cuanto favorecen la generación de empleos y divisas, promueven el proceso de capitalización y aportan métodos eficientes de producción, mercadeo y administración.

Esta ley otorga una serie de beneficios en términos de facilidades de registro, repatriación de capitales, que harían suponer que convertirían al país en un destino muy atractivo no sólo para las IDEs Inversiones Directas Extranjeras, sino también para las demás consignadas en la misma ley. Pero nuevamente el grueso de estas inversiones radica en empresas de servicios, o empresas de zona franca, lo que provoca flujos negativos en la cuenta de renta de las inversiones directas extranjeras¹⁰³.

¹⁰¹ Ver cuadros No. 5 y No 6

¹⁰² ídem.

¹⁰³ Ver informes de Balanza de Pagos del Banco Central 1993-1998 y cuentas de balanza de pagos 1998-2004. Cuadro no. 7

El **problema tecnológico** y la transferencia de tecnología deben abordarse a partir de su impacto en el empleo, de las condiciones y formas de organización del trabajo. Las tecnologías intensivas en capital utilizadas para generar nuevos empleos, en la práctica destruyen más empleos que los que generan. En el artesanado, los que participan directamente en la producción intervienen en los cambios tecnológicos en los procesos de elaboración, en tanto eran de carácter básicamente empírico. Es decir, no son ajenos al proceso de desarrollo y utilización de las ciencias y de las técnicas en la producción¹⁰⁴.

El Reintento de Estimular las Exportaciones

La Ley 84 de Reactivación y Fomento de las Exportaciones¹⁰⁵, del 6 de Agosto de 1999. Esta ley recogía algunos aspectos de formulaciones legales anteriores como la ley 60 y la ley 69, y constaba básicamente de tres mecanismos como sistema de apoyo a las exportaciones: 1) Reintegro de los Derechos y Gravámenes Aduaneros, 2) Compensación Simplificada de Gravámenes, el 3) Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo¹⁰⁶.

¹⁰⁴ En el Caso Estudio del C.E, La Caoba, se hace referencia al problema tecnológico y a los procesos de innovación desde la perspectiva de la pequeña empresa organizada. Allí el énfasis se realizó en función de la incorporación de procesos innovativos a partir de la tecnología disponible para las pymes involucradas. Capítulo 5, Caso Estudio del C.E. La Caoba, inédito.

¹⁰⁵ Ley No. 84 del 6 de Agosto de 1999 sobre Reactivación y Fomento de las Exportaciones. Gaceta Oficial. 10022

¹⁰⁶ El Decreto 213, Reglamento Para la Aplicación de la Ley de Reactivación y Fomento de las Exportaciones, del 22 de Mayo del 2000.; Decreto 1108-01 del 8 de Noviembre del 2001, que modifica artículos del decreto 140 de Reglamento de Aplicación del Título III del Código Tributario sobre la Transferencia de Bienes Industrializados y Servicios (ITBIS). El Instructivo para utilizar correctamente cada uno de los instrumentos de la referida ley, se detalla en el Decreto 213. El procedimiento de devolución del ITBIS pagado en productos de exportación, se contempla en el Decreto 1108-01, siempre que exista un saldo recurrente

El sistema planteado por la ley establecía el reintegro de los derechos y gravámenes aduaneros pagados sobre las materias primas, insumos, bienes intermedios, etiquetas, envases y material de empaque importados por el propio exportador o por terceros (indirectos), cuando los mismos hubieran sido incorporados a bienes de exportación, o en el caso de aquellos productos que sean retornados al exterior en el mismo estado en que ingresaron al territorio aduanero dominicano¹⁰⁷. Y talvez lo más interesante para los efectos de esta ley era lo que se considera como Régimen de Admisión Temporal la entrada de determinadas mercancías a territorio aduanero dominicano, con suspensión de los derechos e impuestos de importación y procedentes del exterior o de las Zonas Francas de Exportación¹⁰⁸. Esta ley fue sesgada por el componente del impuesto a las exportaciones del 2003 y la existencia del recargo cambiario.

Un elemento relevante es el hecho de que estos incentivos que plantean un severo sacrificio fiscal para el Estado, no han revertido la tendencia al estancamiento de la actividad industrial exportadora del país, mientras tanto han servido para perpetuar las condiciones especialmente favorables de las empresas de zonas francas.

Las exportaciones dominicanas han permanecido virtualmente estancadas desde la promulgación de la ley, lo que revela la insuficiencia

a favor del exportador. El reintegro de ITBIS se realiza en la Dirección General de Impuestos Internos

¹⁰⁷ Artículo 2, Ley 84-99

¹⁰⁸ Artículos 2-6, Ley 84-99 Así mismo esta ley incluye las materias primas, insumos, bienes intermedios, etiquetas, envases y material de empaque, partes, piezas, moldes, matrices, utensilios y otros dispositivos cuando sirvan de complemento de otros aparatos, máquinas o equipos empleados en la elaboración de bienes de exportación. Así como el reembolso del ITBIS y del Impuesto Selectivo al Consumo pagados al adquirir materias primas y bienes intermedios, tanto bienes importados como de producción nacional, cuando éstos hayan sido incorporados a bienes de exportación.

de los incentivos de esta naturaleza, y la necesidad de revertir la lógica de estímulo al sector industrial dominicano¹⁰⁹.

Colofón: Consecuencias del Perfil de Industrialización

La falta de una producción uniforme que operó con serios rezagos, producto de la alta dependencia de materias primas importadas, donde sólo las dificultades de logística ocasiona la necesidad de grandes inventarios, lo que a su vez provoca mayores necesidades de capital para las empresas; constituyen serias limitantes para el sector de producción industrial dominicano. A esto se le suma una asistencia técnica inadecuada e insuficiente, niveles limitados de capacitación de la mano de obra, la adopción y ajuste de esquemas de dirección que obedecen a culturas y racionalidades de trabajo diferentes, ayuda explicar el insuficiente y deformado desarrollo del sector. Por otro lado, ha de incluirse la adopción de forma distorsionada, de métodos de trabajo de los países centrales, por ejemplo: los supervisores fueron conceptuados y entrenados en la capacidad de vigilancia de los trabajadores más que del sostenimiento de la calidad e incremento de la productividad, ésto generó a su vez altos niveles de desperfectos y desperdicios, todo ello producto de la ineficiencia productiva de las empresas. Esto lógicamente tiene consecuencias que afectan notoriamente el flujo de producción, con un impacto importante en la estructura financiera de las empresas

Toda la situación más arriba enumerada, generó como consecuencia una baja productividad de las empresas. Baja productividad que se trató de compensar con estructuras salariales significativamente rígidas, esto generaba un salario real insuficiente para satisfacer las necesidades de los trabajadores; esta limitación salarial a su vez constituía un freno para la expansión del consumo por lo que las empresas operaban para

¹⁰⁹ Ver las exportaciones locales en el cuadro no. 1

producir para mercados limitados o sobre ofertados, lo que obviamente afectó nuevamente la rentabilidad de las empresas que han sido incapaces de competir con racionalidades productivas más eficientes. Es en este punto donde el Estado interviene protegiendo la rentabilidad de las empresas con aranceles elevados; esta situación limitó seriamente la competencia interna, se trató de un contexto que alentó, promovió y premió el uso poco racional de las capacidades productivas desestimulando el proceso de innovación. Es decir, la producción industrial se sustentó en bajos salarios, restricciones a la innovación nacional, máquinas de alta capacidad tecnológica, pero con alta subutilización, requiriendo de aranceles con tasas de protección efectiva significativamente elevadas.

En República Dominicana se introdujo la producción en masa, pero en la versión propia del capitalismo periférico. Es decir, para un país que opera bajo una racionalidad económica distinta a la de los países centrales, al contar con un mercado reducido, bajas capacidades de demanda y con necesidades culturales diferentes. La producción en masa surgió entonces de manera deformada, pero generó un tipo de necesidades culturales propias de otros entornos, en donde el esquema sí funcionaba; luego los incrementos del ingreso dentro de esta lógica fueron a significar un mayor gasto en consumo, y este ha tendido a concentrarse en productos manufacturados que se obtienen a través de importaciones, explica porqué la elasticidad ingreso de la demanda y la propensión marginal a importar son sumamente elevadas¹¹⁰.

El componente importado de las inversiones industriales es siempre muy elevado, por lo que un aumento de la inversión provoca entonces un aumento de los bienes importados, sean intermedios o materias primas; pues se trata de una industria con una dependencia cuasi umbilical del exterior.

¹¹⁰ Ver Cuadro No 3

En economías de este tipo, cuando el aumento del ingreso y gasto nacionales exceden el ritmo de crecimiento de las exportaciones, el de las importaciones tiende a superar a aquellos debido a la estructura de consumo e inversión.

La modernidad y eficiencia del proceso de trabajo han sido consideradas desde la perspectiva de la maquinaria importada y de su nivel de complejidad tecnológica. Se consideraba y todavía se sigue considerando que sólo el hecho de poseer una maquinaria “moderna” garantiza el éxito de la empresa¹¹¹.

En esta modalidad dependiente de organización del trabajo industrial, se estableció una separación entre el trabajo intelectual y el trabajo manual; la gerencia y los técnicos, descuidan las tareas de planeamiento, desarrollo de nuevos productos, de organización, para enfatizar el calco de productos o la supervisión. De igual forma, pocas empresas realizan investigación y promueven relación con centros de investigación incluyendo las universidades.

Es importante destacar, como señalan Sunkel y Paz “las posibilidades de esta política de industrialización estaba limitada a aquellas áreas y aspectos donde no entrara en conflicto con los intereses del sector

¹¹¹ Ciertamente la nota presente en cada una de las leyes de incentivo a la producción industrial, se fundamentan en la exención fiscal a la importación de maquinarias, equipos y tecnologías, de manera segmentada, sin medir o cuantificar el impacto que este tipo de medida podría tener sobre otros sectores. Esto sistemáticamente ha constituido un freno a la inventiva nacional, ha castrado la capacidades innovativas y frenado la limitada y débil industria nacional vinculada al ramo de la metalmecánica. La producción metalmecánica en el país es sumamente débil y poco desarrollada y esta situación es en gran parte responsabilidad de la visión segmentada de las denominadas leyes de “incentivo” industrial, que de manera sistemática han contribuido al desestímulo de la producción local de máquinas, reduciéndolo cada vez más hacia la producción de partes y piezas por encargo. Ciertamente zonas del territorio nacional en donde existe cierta aglomeración de empresas metalmecánicas, muy vinculadas a otros sectores productivos locales, se han resentido por el sesgo que provocan estas leyes. Por ejemplo la producción de máquinas para ebanistería y para el sector agroindustrial. .

primario exportador”¹¹². Más adelante afirman que el modelo de sustitución de importaciones corresponde a la fase de crisis del modelo de crecimiento hacia fuera, por la pérdida de dinamismo del mercado externo, este es un modelo en donde el papel del estado se incrementa, y la dinámica económica esta fuertemente influenciada por las circunstancias, fuerzas sociales, políticas internas, la lucha ideológica y política externa, que generan presión sobre el Estado.

Durante los últimos cincuenta años se han sucedido y producido cambios significativos en las prácticas que intentan configurarse como políticas de desarrollo, incluyendo dentro de esto, de manera especial al sector industrial; no obstante siempre ha prevalecido un enfoque muy empirista visto desde la práctica misma. Y la definición de estas políticas, ha sido producto de las presiones de grupos reducidos, pero de poderosa influencia.

En estas “políticas industriales” ha habido intencionalidades políticas donde predominaban los enfoques redistributivos, que suponían un crecimiento predeterminado para el conjunto del país, y buscaban promover un reparto más equilibrado, al menos en el discurso. Se basaban en la generación de “ventajas competitivas” mediante la concesión de subvenciones y desgravaciones fiscales a la instalación, construcción de infraestructuras o localización de grandes empresas que debían actuar como motor de arrastre de la economía. Como saldo, se encuentra un sector industrial que opera con serios rezagos con respecto al resto de la economía, que batalla por la preservación de los privilegios originarios, pero incapaz de resistir y transformarse creativamente frente a los embates de racionalidades productivas más evolucionadas.

Se puede afirmar que el nivel todavía limitado de desarrollo industrial alcanzado por República Dominicana, no es el resultado de una

¹¹² Sunkel, Osvaldo. Paz, Pedro. El Subdesarrollo Latinoamericano y La Teoría del Desarrollo, ILPES. Ed. Siglo XXI, Méjico 1976, Pág. 355

estrategia de desarrollo en ese sentido, ni de una política industrial diseñada al efecto. Ha sido el resultado de las luchas políticas entre los diversos sectores empresariales, y entre estos sectores y el Estado para mantener esquemas de beneficios en función de los intereses inmediatos de clase, autores de diferentes posturas ideológicas coinciden en este aspecto. Moya Pons llega a afirmar “el tema de los incentivos industriales durante ese período fue discutido y definido como un problema de interés exclusivos para ambos, el estado y los industriales y no como un problema social”¹¹³. Y más adelante afirma que la estrategia de industrialización de sustitución de importaciones implementada en la República Dominicana a partir de 1961 no fue el resultado de ninguna teoría de Desarrollo Económico, sino el producto de un re juego de intereses económicos ya existentes en el país¹¹⁴.

El Estado dominicano, ha sido entonces incapaz de definir una estrategia de desarrollo industrial, ni que decir de una estrategia nacional de desarrollo, a pesar de los discursos y las propuestas políticas; que permita además de las necesidades materiales, satisfacer las necesidades culturales y morales, o permitir que sus ciudadanos generen y puedan orientar parte de sus ingresos a satisfacer estas necesidades sentidas.

En otras palabras, el país ha pasado de un proceso de industrialización que intentó aproximarse al tipo capitalista periférico basado en la sustitución de importaciones para el mercado interno, a otro basado en la sobreexplotación de la fuerza de trabajo, en bajos salarios y en la actividad de zonas francas que hoy ha entrado en crisis.

Esto pone en evidencia el estancamiento del sector industrial, implica en la práctica un tímido, pero evidente proceso de desindustrialización,

¹¹³ Moya Pons. *Empresarios en Conflicto* Pág. 352.

¹¹⁴ *Idem.*

que se acompaña con el descenso del empleo industrial, en el marco de su sustitución por una economía de servicios con el consecuente aumento de las importaciones¹¹⁵. Ciertamente aunque de manera lenta es sostenido el descenso de la participación del PIB industrial dentro de la PBI nacional desde el año 1992 hasta la fecha, haciendo referencia al sector manufacturero sin la participación de las zonas francas¹¹⁶.

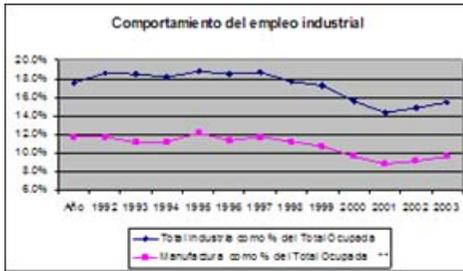
La producción industrial como parte del PBI, ha venido descendiendo en su participación como parte del mismo, si exceptuamos la parte correspondiente al aporte de zona franca (de la cual sólo se contabilizan sueldos y salarios) se nota que en 1970 que del PBI nacional el aporte del sector manufacturero era de 18.5%, con un descenso muy ligero a 17.9 en 1980; Sin embargo esta participación descendió al 15% en 1990 y a un 12.8 en el 2004. En otras palabras, aunque el sector manufacturero sigue siendo un sector muy importante para la economía nacional, la importancia relativa es cada vez menor y en franco descenso, producto del cambio estructural que se ha operado en la economía dominicana.

Como puede observarse el comportamiento del empleo industrial en los últimos diez años ha ido descendiendo en su participación en el total de la población ocupada. Esto es un indicador de la afirmación señalada más arriba.

¹¹⁵ Hablar de desindustrialización sería hablar de un proceso que se expresa de diversas maneras, que ciertamente es medido por la pérdida de empleo industrial, por la disminución del PBI industrial, disminución de las articulaciones industriales internas, entre otros. De esta manera algunos intelectuales latinoamericanos como es el caso de Sotelo Valencia, quien realiza un balance del saldo teórico de las políticas de industrialización en América Latina, su sustitución por políticas neoliberales, con énfasis en las maquilas y las telecomunicaciones. Sotelo Valencia, Adrián (2004) **Desindustrialización y crisis del neoliberalismo**, Plaza y Valdés, México. Texto completo accesible en <http://www.eumed.net/coursecon/libreria/index.htm>, Pág. 87.

¹¹⁶ Ver cuadros en el anexo del capítulo.

COMPORTAMIENTO DEL EMPLEO INDUSTRIAL 1992-2003



Elaborado a partir del cuadro No. 2 del Anexo

Como ha podido notarse en todo el discurrir del proceso de evolución industrial de la República Dominicana, pueden observarse grandes ausencias, producto de la racionalidad bajo la cual ha operado el mismo¹¹⁷. La lógica de industrialización en los últimos cincuenta años se ha concentrado en una dinámica desvinculada de la realidad productiva del resto de la nación y desarticulada del resto del aparato productivo nacional, esta racionalidad sólo reconoce como "industria" a la gran empresa, a la producción en masa, y a la tecnología incorporada desde esta lógica.

Como nota aparte es importante señalar, que el propio proceso de pérdida de dinamismo industrial que sufre la empresa formal, favorece la generación de empresas del mismo carácter, que cada vez más están concentrando el trabajo productivo. Estas empresas generalmente pequeñas pasan a engrosar el denominado sector informal¹¹⁸, este

¹¹⁷ El capítulo referente al Estado Dominicano de este mismo trabajo, explica cómo la racionalidad constitutiva de este, perfiló el modelo de desarrollo del mismo, incluyendo el desarrollo del modelo económico que se implementa.

sector informal es en gran parte producto de la descomposición que ha sufrido el sector formal del capital, en particular el capital industrial.

El proceso de industrialización en República Dominicana, en función de la lógica que el capital sufrió en la modalidad que se instaura en el país, se concentra fundamentalmente en Santo Domingo y en menor medida en Santiago, debido a que en esas ciudades operan centros muy importantes de decisión política, factor muy importante en el proceso de acumulación que dio origen a los capitales vinculados a los procesos de inversión industrial. Además en el caso de Santo Domingo, en posesión de una infraestructura y población que permitía una mayor realización del capital, fenómenos que se refuerzan mutuamente.

Por esta razón, la práctica legislativa y las “políticas no explicitadas”, pero practicadas de industrialización, que son la expresión fenoménica de las tensiones entre diferentes espacios de poder económico, en el devenir histórico de ese proceso, de manera sistemática han ignorado la actividad manufacturera realizada desde la pequeña empresa, y más aún si este tipo de actividad se encuentra fuera de los espacios urbanos no metropolitanos; esta “lógica” de industrialización tampoco ha considerado la asociatividad como una estrategia válida, como lo evidencia la práctica legislativa, que si se permite repetir, es sólo la condensación formal de las capacidades de las fuerzas sociales de cambiar correlaciones políticas de fuerza en legislaciones que regulen la estructura a favor de sus intereses.

¹¹⁸ En un artículo publicado en Junio del 2002, el Dr. Gillen aborda el mismo fenómeno desde la perspectiva latinoamericana, planteando que este fenómeno es producto del cambio en las relaciones de trabajo del capital en los países periféricos, y la incorporación de los sectores no capitalistas, como mecanismo de presionar los salarios reales promedios, en un contexto de lucha por revertir la tendencia a la baja de la tasa de ganancia. Por lo que afirma que se genera una descomposición del capital, con el consecuente incremento de sector “informal”. Gillen, Cristian. Artículo de Junio 2002. Revista hacia la Emancipación. www.hacialaemancipacion.com.

Cuando la lógica del capital, traslada su dinamismo de la esfera industrial hacia otros espacios, desplazándose desde la esfera productiva hacia los sectores de servicios o hacia donde la rentabilidad tienda a ser más alta, sobreviene el fenómeno de la desindustrialización, muy vinculado a “la disociación entre el trabajo productivo y su valorización”¹¹⁹ proceso que se potencia en formaciones como la República Dominicana por contar con una base industrial muy débil. En nuestros países se exacerbaban las irracionalidades, se aplican medidas que debilitan cada vez más la producción industrial¹²⁰, desde una lógica que potencia la actividad financiera y especulativa.

Finalmente se tiene como resumen un abandono de la actividad productiva, y dentro de ella la industrial, como estrategia de desarrollo y en consecuencia la renuncia del Estado a una estrategia de generación de riquezas, a través del trabajo productivo y en especial el manufacturero. El efecto no deseado de todo este abandono del proceso de industrialización es la incapacidad del país de generar riqueza, por tanto la disminución de los empleos productivos, incremento de la pobreza y deterioro en la capacidad de distribución de la escasa riqueza generada.

¹¹⁹ Para este tema ver: Dierckxsens, Wim. Los límites de un capitalismo sin ciudadanía. Editorial Universidad de Costa Rica/DEI 1997. . Gillen, Cristian. La Economía Mundial y el Subdesarrollo. Lima, 1998.

¹²⁰ Se privilegian medidas de tipo monetario, en especial aquellas que comprimen la masa monetaria, se mantienen elevadas tasas de interés, con el impacto negativo en la pequeña empresa de producción, con el consiguiente impacto en el empleo. La dinámica va dirigida a mantener una “estabilidad macroeconómica” que en nada favorece la pequeña producción.

Anexos al Capítulo II

Exportaciones Dominicanas					
1971-2004					
Valor Fob Miles de US\$					
Año	Zonas Francas	Locales	Exportaciones Totales	% Exportaciones	% Exportaciones
1971		243.0	243.0	0%	100.0%
1972		347.6	347.6	0%	100.0%
1973		442.1	442.1	0%	100.0%
1974		636.8	636.8	0%	100.0%
1975		893.8	893.8	0%	100.0%
1976		716.4	716.4	0%	100.0%
1977		780.5	780.5	0%	100.0%
1978		675.5	675.5	0%	100.0%
1979		868.6	868.6	0%	100.0%
1980	117.1	961.9	1079.0	11%	89.1%
1981	128.2	1188.0	1316.2	10%	90.3%
1982	155.1	767.7	922.8	17%	83.2%
1983	181.2	785.2	966.4	19%	81.3%
1984	195.7	868.1	1063.8	18%	81.6%
1985	214.7	738.5	953.2	23%	77.5%
1986	246.2	722.1	968.3	25%	74.6%
1987	332.3	711.3	1043.6	32%	68.2%
1988	519.9	889.7	1409.6	37%	63.1%
1989	735.3	924.4	1659.7	44%	55.7%
1990	850.1	734.5	1584.6	54%	46.4%
1991	1052.8	658.3	1711.1	62%	38.5%
1992	1194.2	562.5	1756.7	68%	32.0%
1993	1251.2	511.0	1762.2	71%	29.0%
1994	2716.1	736.4	3452.5	79%	21.3%
1995	2907.4	872.1	3779.5	77%	23.1%
1996	3107.4	945.5	4052.9	77%	23.3%
1997	3596.4	1017.3	4613.7	78%	22.0%
1998	4100.2	880.3	4980.5	82%	17.7%
1999	4331.5	805.2	5136.7	84%	15.7%
2000	4770.6	966.1	5736.7	83%	16.8%
2001	4481.6	794.7	5276.3	85%	15.1%
2002	4317.3	847.7	5165.0	84%	16.4%
2003	4406.8	1064.1	5470.9	81%	19.4%
2004	4416.4	1333.5	5749.9	77%	23.2%

Fuente: Elaborado en base a
 Informes del CNZFE; Boletines del Bancentral

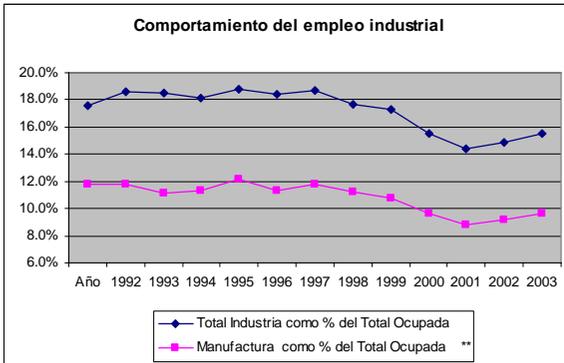
Empleo por Actividad Seleccionada

1991-2004

Año	Población Ocupada	Total Industria	Zona Franca	Manufactura excepto zona Franca
1991	2,251,709	406,783		
1992	2,406,398	423,843	141,056	282,787
1993	2,416,649	448,376	164,296	284,080
1994	2,400,587	443,156	176,311	266,845
1995	2,400,681	436,410	165,571	270,839
1996	2,460,825	463,328	164,639	298,689
1997	2,554,241	471,461	182,174	289,287
1998	2,818,211	527,199	195,193	332,006
1999	2,914,489	515,664	189,458	326,206
2000	2,974,627	514,474	195,292	319,182
2001	2,949,283	458,398	175,078	283,320
2002	3,056,583	439,101	170,833	268,268
2003	3,044,149	451,541	173,367	278,174
2004	3,146,929	487,085	185,000	302,085

Elaborado por el autor en base a
 Informes estadísticos de CNZF 1992-2004
 disponibles en www.adozona.org y www.CNZF.gov.do
 Banco Central

Comportamiento del empleo industrial



Indicadores seleccionados de Zona Franca de Exportaciones 1993-2002

Año	Exportaciones (mills US\$)	Divisas (mills US\$)	Empleos	Out Exportaciones	Out Divisas
1993	2,511.08	401.00	164,296	15,283.00	244.07
1994	2,716.01	441.04	176,311	15,404.00	250.14
1995	2,907.04	509.00	165,571	17,557.00	307.42
1996	3,107.03	545.00	164,639	18,871.00	331.02
1997	3,596.40	700.00	182,174	19,741.00	384.24
1998	4,100.00	826.50	195,193	21,004.00	423.42
1999	4,331.00	887.50	109,458	22,859.00	468.33
2000	4,770.60	1,018.60	195,262	24,431.00	521.65
2001	4,881.60	998.70	175,078	25,597.00	570.43
2002	4,335.50	947.10	170,833	25,380.00	554.40

Fuente: CNZF

Informe estadístico 2004, CNFE

Oferta y Demanda Globales, 1970-2005 (a precios de 1970) Tasas de Crecimiento (%)

En Mils de Pesos

Tasas de Crecimiento

Periodo	OFERTA GLOBAL			DEMANDA GLOBAL				
	PRODUCTO INTERIO BRUTO	IMPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS	OFERTA GLOBAL	CONSUMO TOTAL	INVERSION BRUTA INTERNA	DEMANDA INTERNA	EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS	DEMANDA GLOBAL
1971	10.9	-7.1	6.9	3.2	17.2	5.6	15.2	6.9
1972	10.4	5.3	9.4	3.9	12.5	5.5	31.3	9.4
1973	12.9	13.6	13.0	9.7	26.9	13.2	12.2	13.0
1974	6.0	19.9	8.5	10.0	17.0	13.6	-5.6	8.5
1975	5.2	2.2	4.6	3.2	10.1	4.8	3.3	4.6
1976	6.7	-3.9	4.6	2.4	-5.8	0.3	28.3	4.6
1977	5.0	5.5	5.1	6.2	7.3	6.5	-0.9	5.1
1978	-2.1	-2.5	1.3	1.1	2.7	1.5	0.5	1.3
1979	4.5	12.1	8.9	-0.2	8.2	1.8	24.6	8.9
1980	8.0	12.7	8.9	20.3	3.4	15.9	-18.1	8.9
1981	4.3	-14.6	0.7	3.0	-13.5	-0.8	8.4	0.7
1982	1.7	-18.3	-1.6	-3.9	-12.2	0.7	-12.6	-1.6
1983	4.6	-3.9	4.5	2.8	11.3	-2.2	6.3	4.5
1984	1.3	-5.6	0.3	2.0	-11.6	-0.5	5.1	0.3
1985	-2.1	4.7	-1.3	-0.9	-2.8	-1.6	0.0	-1.3
1986	3.5	20.0	5.7	4.6	20.5	8.1	-6.8	5.7
1987	10.1	18.0	11.3	7.2	27.7	11.0	13.1	11.3
1988	2.2	1.8	2.1	6.8	-5.4	4.2	-10.0	2.1
1989	4.4	15.8	6.2	5.8	13.7	7.4	-1.7	6.2
1990	-5.5	-14.4	-7.0	-7.6	-8.6	-7.8	-0.9	-7.0
1991	0.9	2.6	1.2	2.7	-8.3	0.4	6.8	1.2
1992	8.0	25.7	10.9	6.7	24.6	10.1	16.0	10.9
1993	3.0	9.3	4.1	-0.8	7.4	0.9	23.8	4.1
1994	4.3	4.1	4.3	5.4	-0.3	-4.0	4.9	4.3
1995	4.7	3.0	4.1	2.2	3.7	-2.5	7.4	4.1
1996	7.2	8.4	7.6	8.9	9.2	9.0	4.8	7.6
1997	8.2	12.8	9.7	7.3	18.4	10.1	9.0	9.7
1998	7.4	18.3	11.2	8.7	-20.1	13.3	6.8	11.2
1999	8.1	4.0	6.6	3.7	13.5	6.6	6.6	6.6
2000	8.1	6.9	7.7	9.1	6.8	8.4	6.1	7.7
2001	3.6	-6.2	0.1	3.9	2.0	3.3	-2.2	0.1
2002	4.4	0.8	3.2	7.4	2.3	5.8	-3.4	3.2
2003	-1.9	-14.4	-4.0	-10.3	-12.5	-10.9	7.8	-4.0
2004	2.0	-0.4	1.2	2.4	-6.1	-0.04	4.2	1.2

* Cifras preliminares

Nota: A partir del año 1993 n, las cifras de las variables externas corresponden a los resultados obtenidos según recomendaciones del Sto. Manual de Balanza de Pagos.

Nota 2: Cifras trimestrales y anuales revisadas

N/D = No disponible

Tomado de Banco Central

http://www.bancentral.gov.do/estadisticas.asp?n=Sector_Real

Producto Interno Bruto por Sectores de Origen, 1970-2004 (a precios de 1970)						
Millones de RD\$						
Periodo	TOTAL	MANUFACTURA	Azúcar	Resto	Zonas Francas ^{1/}	Manufactura Excepto Zona Franca
1970	1,485.5	275.4	75.3	199.9	0.1	275.27
1971	1,647.0	311.0	82.0	228.7	0.3	310.72
1972	1,818.2	336.5	82.3	252.6	1.6	334.86
1973	2,052.7	381.3	82.8	296.8	1.7	379.58
1974	2,175.9	399.4	91.7	304.7	3.0	396.40
1975	2,288.9	428.5	88.1	335.0	5.4	423.10
1976	2,442.9	457.4	90.7	360.5	6.2	451.20
1977	2,564.6	483.4	96.0	379.1	8.3	475.10
1978	2,619.5	482.6	92.8	379.1	10.7	471.90
1979	2,738.2	504.8	92.5	399.2	13.1	491.70
1980	2,956.4	545.4	67.8	462.4	15.2	530.20
1981	3,082.9	561.4	93.1	451.4	16.9	544.50
1982	3,135.3	579.6	95.2	467.1	17.3	562.30
1983	3,280.4	585.9	81.0	487.1	17.8	568.10
1984	3,321.5	578.2	83.8	470.6	23.8	554.40
1985	3,251.0	548.1	61.6	453.4	33.1	515.00
1986	3,365.5	598.2	59.8	491.0	47.4	550.80
1987	3,706.0	674.4	60.6	549.4	64.4	610.00
1988	3,785.9	670.0	59.5	531.3	79.2	590.80
1989	3,952.5	701.1	57.0	546.7	97.4	603.70
1990	3,736.9	671.1	41.2	518.8	111.1	560.02
1991	3,772.2	688.7	45.9	517.8	125.0	563.70
1992	4,073.1	783.4	41.7	611.0	130.7	652.64
1993	4,193.6	793.1	46.6	594.3	152.2	640.91
1994	4,375.0	820.7	44.7	612.5	163.4	657.30
1995	4,579.3	831.7	39.4	621.5	170.8	660.87
1996	4,907.4	857.5	47.5	640.1	169.9	687.61
1997	5,307.6	921.8	51.3	682.5	188.0	733.80
1998	5,702.0	974.3	39.8	732.2	202.4	771.94
1999	6,166.7	1,033.0	30.0	809.1	193.9	839.12
2000	6,668.2	1,126.7	35.6	888.3	202.8	923.95
2001	6,910.5	1,091.9	38.6	859.9	193.5	898.49
2002*	7,216.6	1,144.2	41.1	924.9	178.2	966.08
2003*	7,081.4	1,109.1	40.6	884.2	184.3	924.77
2004*	7,219.7	1,116.9	43.4	877.8	195.7	921.1

^{1/}Solo incluye sueldos y salarios a precios de 1970.

*Cifras preliminares

Fuente: Bancentral

Producto Interno Bruto por Sectores de Origen, 1970-2004

a Precios de 1970

Tasas de Crecimiento (%)

Periodo	PBI TOTAL	MANUFACTURA	Azúcar	Resto	Zonas Francas ^{1/}
1971	10.9	12.9	8.8	14.4	200.0
1972	10.4	8.2	0.3	10.4	433.3
1973	12.9	13.3	0.7	17.5	6.3
1974	6.0	4.8	10.8	2.7	76.5
1975	5.2	7.3	-4.0	10.0	80.0
1976	6.7	6.7	3.0	7.6	14.8
1977	5.0	5.7	5.8	5.2	33.9
1978	2.1	-0.2	-3.3	0.0	28.9
1979	4.5	4.6	-0.3	5.3	22.4
1980	8.0	8.0	-26.7	15.8	16.0
1981	4.3	2.9	37.3	-2.4	11.2
1982	1.7	3.2	2.3	3.5	2.4
1983	4.6	1.1	-14.9	4.3	2.9
1984	1.3	-1.3	3.5	-3.4	33.7
1985	-2.1	-5.2	-26.5	-3.7	39.1
1986	3.5	9.1	-2.9	8.3	43.2
1987	10.1	12.7	1.3	11.9	35.9
1988	2.2	-0.7	-1.8	-3.3	23.0
1989	4.4	4.6	-4.2	2.9	23.0
1990	-5.5	-4.3	-27.7	-5.1	14.1
1991	0.9	2.6	11.4	-0.2	12.5
1992	8.0	13.7	-9.2	18.0	4.6
1993	3.0	1.2	11.9	-2.7	16.4
1994	4.3	3.5	-4.0	3.1	7.4
1995	4.7	1.3	-12.0	1.5	4.5
1996	7.2	3.1	20.7	3.0	-0.5
1997	8.2	7.5	7.8	6.6	10.6
1998	7.4	5.7	-22.5	7.3	7.6
1999	8.1	6.0	-24.5	10.5	-4.2
2000	8.1	9.1	18.8	9.8	4.6
2001	3.6	-3.1	8.3	-3.2	-4.6
2002*	4.4	4.8	6.6	7.6	-7.9
2003*	-1.9	-3.1	-1.3	-4.4	3.5
2004*	2.0	0.7	6.7	-0.7	6.2

^{1/}Solo incluye sueldos y salarios a precios de 1970.

*Cifras preliminares

**Empresas de Zonas Francas por Inversión y Empleo
1991-2004**

Empresas aprobadas por inversión y empleos, e indicadores							
	Inversión Total	total empleos	total empresas	Inversión/Empleo directo	inversión por empresa	promedio de empleo por empresa	Tipo de Cambio RDS/US\$
1996	8.690.036.825.48	164.639	434	52.782.37	20.023.126.33	379	
1997	9.447.181.261.40	182.174	446	51.858.01	21.182.020.77	408	
1998	11.610.933.329.60	195.193	496	59.494.37	23.409.133.78	384	
1999	5.254.837.033.14	189.458	484	27.736.16	10.857.101.31	391	15.83
2000	19.777.989.335.59	196.924	481	100.434.63	41.118.480.95	409	16.18
2001	21.110.538.497.42	175.078	512	120.577.91	41.231.520.50	342	16.69
2002	21.178.653.118.32	170.833	520	123.972.85	40.728.179.07	329	17.44
2003	38.836.545.268.02	173.367	531	224.013.48	73.138.503.33	326	29.21
2004	69.704.108.497.41	189.853	569	367.147.79	122.502.826.88	334	41.24

Elaborado en base a Informes estadísticos del CNZF

**Empresas de Zonas Francas de Exportación Aprobadas
1991-2004**

Empresas aprobadas por inversion y empleos, e indicadores						
Año	No. Empresas aprobadas	Inversion millis de RD\$	Empleos a Generar	Inversion/Empleo directo	inversion por empresa	empleo promedio por empresa
1991			13			
1992	61	1,040.89	12,832	81,117	17.06	210
1993	52	839.67	12,400	67,715	16.15	238
1994	48	969.39	13,691	70,805	20.20	285
1995	49	132.39	10,580	12,513	2.70	216
1996	43	830.59	10,292	80,702	19.32	239
1997	67	1,194.93	17,809	67,859	17.53	263
1998	58	578.66	9,139	63,317	9.98	158
1999	74	1,443.61	11,205	128,837	19.51	151
2000	88	1,414.03	19,647	71,972	16.07	223
2001	83	1,958.82	11,883	164,842	23.60	143
2002	84	1,123.43	10,458	107,423	13.37	125
2003	82	1,879.15	13,397	140,266	22.92	163
2004	112	8,974.81	21,325	420,859	80.13	190

Elaborado en base a Informes estadísticos del CNZF

**FLUJOS DE LA BALANZA DE PAGOS DE LA REPUBLICA DOMINICANA
1997 - 2004, ENERO-JUNIO 2005***

(En Millones de US\$)

CONCEPTOS	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005*
I- CUENTA CORRIENTE	-163.0	-338.4	-429.2	-1026.5	-740.8	-797.9	1036.2	1398.9	319.8
I.1 BALANZA COMERCIAL	(1,995.0)	(2,616.8)	(2,904.4)	(3,741.8)	(3,503.0)	(3,672.7)	(2,156.0)	(2,084.7)	(1,492.7)
I.2 BALANZA DE SERVICIOS	1,275.3	1,182.0	1,602.3	1,854.3	1,826.4	1,757.3	2,249.4	2,327.8	1,433.1
INGRESOS	2,446.6	2,501.5	2,850.3	3,227.6	3,110.3	3,070.7	3,468.8	3,532.6	2,112.9
EGRESOS	(1,171.3)	(1,319.5)	(1,248.0)	(1,373.3)	(1,283.9)	(1,313.4)	(1,219.4)	(1,204.8)	(679.8)
I.3 BALANZA DE RENTA	(755.4)	(890.1)	(974.9)	(1,041.3)	(1,091.7)	(1,151.8)	(1,393.1)	(1,331.9)	(885.2)
INGRESOS	140.4	168.2	218.3	299.7	271.2	300.4	340.7	316.2	193.8
Inversion Directa	420.6	699.8	1,337.8	952.9	1,079.1	916.8	613.0	645.1	342.0
I de C de las IDEs		66.39%	91.17%	-28.77%	13.24%	-15.04%	-33.14%	5.24%	-46.98%

Fuente: Departamento Internacional, Subdirección de Balanza de Pagos, Banco Central de la R.D.

BANCO CENTRAL DE LA REPUBLICA DOMINICANA
DEPARTAMENTO DE CUENTAS NACIONALES Y ESTADISTICAS ECONOMICAS
DIVISION DE ENCUESTAS

Población Ocupada Perceutora de Ingresos y Horas Trabajadas Según Rama de Actividad Económica

Rama de Actividad Económica	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Rama de Actividad Económica	2.251.705	2.406.398	2.416.649	2.400.987	2.400.481	2.460.825	2.554.241	2.818.211	2.914.689	2.974.627	2.942.283	3.056.583	3.044.119
Población Ocupada	457.748	457.003	407.284	365.569	351.154	400.350	471.576	453.141	497.979	459.320	427.921	475.958	493.294
Industria y Construcción	7.650	7.900	8.051	8.338	8.007	8.920	8.009	8.159	7.600	6.070	6.468	7.039	7.264
Comercio de Bienes y Servicios	423.843	443.376	448.376	443.156	436.410	463.328	471.461	527.190	515.664	514.474	465.398	439.031	451.521
Industrias Manufactureras	466.783	382.787	284.080	264.845	270.839	298.689	289.887	332.006	376.206	339.182	283.300	262.268	451.541
Industrias Manufactureras sin Zona Franca	441.056	364.286	276.311	256.511	265.521	284.029	282.174	325.193	389.458	352.292	275.078	250.833	410.833

Población Ocupada por Rama de Actividad seleccionada

Rama de Actividad Económica	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Rama de Actividad Económica	189.706												
Población Ocupada	20.3%	20.3%	18.1%	15.3%	15.3%	20.2%	21.0%	20.6%	21.1%	20.8%	19.0%	21.1%	18.4%
Industria y Construcción	0.3%	0.4%	0.4%	0.4%	0.5%	0.6%	0.4%	0.4%	0.3%	0.3%	0.2%	0.3%	0.3%
Comercio de Bienes y Servicios	18.1%	18.8%	19.9%	19.7%	19.4%	20.8%	20.9%	23.4%	22.9%	22.8%	20.4%	19.5%	20.1%
Industrias Manufactureras	18.1%	11.8%	11.8%	11.1%	11.3%	12.1%	11.3%	11.8%	11.2%	10.7%	9.6%	8.8%	14.8%
Industrias Manufactureras sin Zona Franca	0.0%	5.9%	6.8%	7.3%	6.9%	6.7%	7.1%	6.9%	6.5%	6.6%	5.9%	5.6%	0.0%

Elaborado por el autor en base a Estadísticas de Adicción Banco Central

www.bancomozg.org

Capítulo III

El Modelo de Estado Dominicano

El modelo Capitalista Keynesiano

En los primeros años del siglo XX la industria pesada alcanzó una importancia relevante, en los países industrializados y de manera particular en Estados Unidos, la producción del sector metalmecánica y metalúrgico adquirió un desarrollo extraordinario, especialmente la industria del automóvil, a partir del modelo productivo que posteriormente se generalizaría bajo la denominación de modelo de producción en masa y que tendría preeminencia internacional fundamentalmente después de la segunda guerra mundial.

Este modelo que en lo productivo se basó en la cadena de montaje en serie, tuvo su antecedente en el taylorismo de principios del siglo XX, que radicó su éxito en el control de los trabajadores¹²¹. Si bien Henry Ford toma lo esencial del taylorismo como el control riguroso sobre la intensidad del trabajo¹²² al implementar procedimientos estandarizados,

¹²¹ Coriat, Benjamín. “Pero, cuando cada acción fue fragmentada, el poder que se encerraba en el saber obrero se disolvió. Cualquiera podía hacer el trabajo. Con el tiempo los hombres pasarán a ser engranajes, obligados a encadenar sus movimientos con los del compañero para no parar la producción. El fordismo fue la consagración de la mecanización. “La cadena” en **El taller y el cronómetro**. Ed. Siglo XXI. México, 1987. Pág. 43

¹²² Coriat, Benjamín. “Descomponiendo el saber obrero, <<desmenuzándolo>> en gestos elementales – por medio del <<time and motion study>>- haciéndose su dueño y poseedor, el capital efectúa una <<transferencia de poder>> en todas las cuestiones concernientes al desarrollo y la marcha de la fabricación. De esta forma, Taylor, hace posible la entrada masiva de los trabajadores no especializados en la producción” Coriat, Benjamín: “La norma y el cronómetro” en **El taller y el cronómetro**. Ed. Siglo XXI. México, 1987. Pág. 31

lo supera en cuanto a su visión sobre la organización del trabajo¹²³, en perspectiva logra integrar al mercado, promoviendo el consumo en masa al incrementar la capacidad adquisitiva de los trabajadores; Ford planteaba una proposición hacia la sociedad, basada en una visión popular del capitalismo que consistía en la integración de la agricultura a la industria, en realidad lo que veía era la posibilidad de integrar la enorme población rural vía la demanda interna al mercado¹²⁴. La organización del trabajo que conceptuó y llevó a la práctica concreta tenía por objetivo central propiciar un proceso de acumulación ampliado, apoyado en un único producto.

El modelo capitalista de producción en masa consigue mediante la mecanización elevar la intensidad del trabajo e incrementa la separación entre el trabajo manual y el intelectual. En lo que se refiere al proceso de producción, el modelo capitalista de producción en masa supera al taylorismo en la integración de los diferentes segmentos del proceso de trabajo, mediante un sistema de guías y medios de mantenimiento que permiten el desplazamiento de las materias primas en proceso de transformación y su conducción ante las máquinas-herramientas y en la asignación de los puestos de trabajo en función de la configuración del sistema de máquinas. Este principio provoca, en el obrero, la pérdida de control del ritmo de trabajo, sometiendo a los operarios a la uniformidad del movimiento de las máquinas¹²⁵.

¹²³ Ford, con el fin de maximizar la eficiencia productiva, insistía en que la responsabilidad de la producción incumbía a los que trabajaban directamente en ella, yendo contra la concepción tayloriana que le otorgaba la responsabilidad a las oficinas encargadas de programar el trabajo.

¹²⁴ Gillen, Cristian. *La Organización Social de la Producción, como Dinámica del Desarrollo. Propuesta para una Democracia Real*. Editorial Horizonte, Lima, Perú. 2001 Pág. 73-80.

Asimismo estos principios posibilitan la simplificación creciente de los procesos de trabajo mediante la fragmentación de los ciclos de movimientos, llegándose a situaciones en las cuales los operarios solamente realizan movimientos extremadamente simples y rutinarios¹²⁶. La simplificación de los procesos de trabajo permite una mejora en los rendimientos de la cadena, la que se va modificando cuantitativa y cualitativamente en términos de capital fijo, Gillen señala que este cambio generó toda una revolución en los procesos de fabricación, creando una ruptura epistemológica, pero también en las prácticas productivas, donde se privilegiaba el movimiento de los trabajadores, ocasionando muchos tiempos improductivos e inventarios en proceso. “Este cambio revolucionario propiciado por Ford, que lo alejó del taylorismo, le permitió incrementar sustancialmente la productividad de su proceso de fabricación, sobre todo de la parte dedicada al ensamble”¹²⁷

¹²⁵Ford no organizó su fábrica colocando las máquinas de un mismo tipo en un departamento o sección, como era costumbre de la época, sino por líneas de producción. Estas se dividieron en operaciones, y se inició un proceso sistemático de cálculo de sus tiempos, pero no desde la perspectiva de maximizar la producción por operación, como en Taylor, sino para poder lograr la sincronización entre ellas, y de esta manera, alcanzar óptimos globales.... Dentro de la lógica de producción antes planteada, los cambios en la organización del trabajo se orientaron preferentemente a facilitarle el trabajo a los obreros. Se incentivó la movilidad del material, y no del hombre dentro del proceso de producción. El producto a procesar se aportó al trabajador, en lugar de que éste tuviera que ir a buscarlo. Gillen 2001 o.c. Pág. 28

¹²⁶ Para incrementar los flujos productivos en el marco de los óptimos globales, Ford puso gran énfasis en tratar de simplificar los procesos de trabajo. Ford consideraba que se tendía a complicar las operaciones productivas, lo cual incrementaba innecesariamente el tiempo productivo y los costos. Se esforzó en simplificar el diseño del producto y establecer modalidades sencillas de fabricación, para poder llegar a un nivel de precios bajo y volúmenes elevados de ventas. Gillen 2001 Pág. 29

¹²⁷ Gillen 2001 Pág. 29

El modelo iniciado por Ford confrontó límites, por las condiciones propias de intensificación del trabajo y que se vieron mediados y atenuados por la acción del Estado. Ciertamente, las políticas Keynesianas¹²⁸ implementadas para superar la crisis de en los países desarrollados¹²⁹, se convertirían en el entorno ideal para la consolidación del modelo capitalista de producción en masa como mecanismo de regulación de todas las relaciones sociales.

La articulación del modelo capitalista de producción en masa con el keynesianismo adquirió una especial dimensión después de la segunda guerra mundial, Aglietta indica que el nuevo modo de cohesión de las relaciones de producción capitalistas ha permitido un enorme desenvolvimiento de la acumulación después de la segunda guerra mundial. Señala que las relaciones de capitalistas producción se han generalizado gracias a la interacción de dos elementos determinantes de la transformación de las condiciones de existencia del trabajo asalariado:

¹²⁸ John M. Keynes economista inglés que propone la intervención del Estado en la economía; el Estado “tendrá que ejercer una influencia orientadora sobre la propensión a consumir, a través de su sistema de impuestos, fijando la tasa de interés y, quizá, por otros medios”; define con lo anterior la política fiscal y monetaria activa. propone la inversión pública como único medio para aproximarse a la ocupación plena; la inversión pública, no excluye que la “autoridad pública coopere con la iniciativa privada”. Keynes reconoce la vigencia de las funciones tradicionales del gobierno, las ventajas tradicionales del individualismo, la eficacia, la iniciativa, el interés personal, la responsabilidad individual, la libertad personal, el libre juego de las fuerzas económicas. Keynes pretendía reformar al sistema económico, el keynesianismo cumplió con sacar al sistema capitalista de su crisis más profunda, de la deflación y del desempleo; reformó al sistema y lo desarrolló a niveles extraordinarios; fue la respuesta a la crisis económica, a la inestabilidad política y social, el sistema tomó un nuevo aliento e inauguró una nueva etapa de prosperidad. Ver: Rodríguez Vargas, J.J. (2005) La Nueva Fase de Desarrollo Económico y Social del Capitalismo Mundial Tesis doctoral accesible a texto completo en <http://www.eumed.net/tesis/jjrv/> Págs. 45-48. También Denis, Henri. Historia del Pensamiento Económico. Ediciones Ariel. Barcelona. España. 1970. Pág. 530-535

¹²⁹ El Paro Británico 1921-1929; la crisis estadounidense de 1929 y el paro americano 1933-1939; la amenaza de crisis en Gran Bretaña en 1931; la crisis y paro alemán en 1932-1936, Ver Denis, Henri. O.c. Pág. 534.

por un lado, la organización social del trabajo ha desarrollado y profundizado el principio mecánico; por el otro, se ha constituido y estructurado un modo de consumo típicamente capitalista, de acuerdo con una producción masiva de mercancías al desarrollarse un proceso de expansión hacia Europa, Japón y otras economías hasta la crisis de principios de los setenta¹³⁰. Durante casi treinta años el capitalismo se desarrolló de manera vigorosa en los denominados países industrializados, afianzando la hegemonía norteamericana. Esta articulación iba de manos de un conjunto de regulaciones sociales¹³¹ y una expansión del consumo masivo y fortalecimiento del ciclo de producción encaminado a la prevención de las crisis temporales que anteriormente habían afectado al capital.

En términos políticos, la derrota del fascismo, el ascenso de la Unión Soviética y la crisis de legitimación del capitalismo crearon las condiciones, después de la segunda guerra mundial para un amplio proyecto de reforma estructural. La "vida en conjunto, desde la organización de las áreas de vivienda y las fábricas, hasta la zonificación de las ciudades se organizó de acuerdo a esas normas estandarizadas de producción y de consumo"¹³². Durante ese período, el proceso que fortaleció los sindicatos y la clase trabajadora fue acentuándose con una transformación "que convirtió a los proletarios sin derechos en

¹³⁰ Agletta, Michel. Regulación y Crisis del Capitalismo. La experiencia de los Estados Unidos. México: Ed Siglo Veintiuno editores, 1991. Pág. 338.

¹³¹ "Pactos colectivos de trabajo, Seguridad social, indemnizaciones por despido, vacaciones y pensiones que pasaron a ser derechos universales de los trabajadores." Novy, Andreas. Prof. Dr. Ao, Departamento para el Desarrollo Urbano y Regional de la Universidad de Economía de Viena; Curso de Economía política internacional, 2003. <http://www.lateinamerika-studien.at/content/wirtschaft/ipoesp/ipoesp-1504.html>

¹³² Novy Andreas. Prof. Dr. Ao, Departamento para el Desarrollo Urbano y Regional de la Universidad de Economía de Viena; Curso de Economía política internacional, 2003. <http://www.lateinamerikastudien.at/content/wirtschaft/ipoesp/ipoesp-1504.html>

ciudadanos, no sólo en Europa y USA, sino también en zonas limitadas social y espacialmente de la periferia¹³³”. El papel del Estado fue relevante en este proceso de atenuación de la explotación del capital, de forma que el Estado denominado de bienestar con su clase trabajadora y los derechos sociales y laborales hicieron posible que, en el modelo capitalista de producción en masa, las desigualdades existentes entre las clases fueran amortiguadas. Durante el modelo capitalista de producción en masa, surgió una amplia clase media que caracterizó política y económicamente esas décadas y significó un límite al predominio del capital.

Algunos autores afirman que los límites impuestos por el modelo capitalista keynesiano de organización del trabajo a la fuerza de trabajo, desencadenaron una serie de conflictos con carácter reivindicativos, que en el período de posguerra fueron relativamente aplacados por la doble acción del capital corporativo y del estado keynesiano. En el caso de algunas industrias de producción en masa de los Estados Unidos, el poder sindical fortalecía su capacidad de negociación colectiva frente a demandas de mejores condiciones de trabajo, a la vez que le permitió acumular un importante poder de negociación social frente a cuestiones referidas a la seguridad social, salario mínimo y otras políticas sociales¹³⁴. No obstante, ello se dio a cambio de que la fuerza de trabajo adoptase una actitud de cooperación en cuanto a las técnicas capitalistas de la producción en masa y a las estrategias corporativas destinadas a aumentar la productividad.

¹³³ Novy, Andreas, O.c. idem.

¹³⁴ Piore y Sabel, 1990. en su libro *La segunda ruptura industrial todo el capítulo referente a lo global y lo microscópico*, Págs. 153-189, es bastante ilustrador de como se dio este proceso en Estados Unidos.

Por otro lado el Estado, mediante una combinación de políticas fiscales y monetarias se esforzó por controlar los ciclos económicos. Las políticas estatales, durante éste período, estuvieron destinadas a garantizar el crecimiento de la producción y del consumo en masa como así también a garantizar un empleo relativamente alto. Esto se vió reflejado en el diseño y ejecución de las políticas sectoriales¹³⁵ como el gasto público en infraestructura, en seguridad social, salud, educación, vivienda, etc. Estas formas de intervención estatal, con variaciones de un país a otro, permitieron conciliar un crecimiento económico estable con un mejoramiento de las condiciones materiales de vida de la población¹³⁶.

La producción en masa bajo la lógica de Ford implicó transformaciones en el salario, el hecho de pagar altos salarios estaba relacionado con los altos niveles de productividad del trabajo, en donde el trabajo realizado por el trabajador es mayor, que la cantidad de trabajo necesaria para su reproducción y satisfacción de las condiciones para que pueda seguir trabajando; por lo que el Estado se convierte en un colaborador en el

¹³⁵ El estado se convirtió en un comprador activo de las producciones privadas, hay quienes señalan que la constitución del Estado Benefactor = Capitalista Keynesiano obedece, a la necesidad de estimular la demanda necesaria para un modelo que demanda incrementos constantes de la producción. Así el con el gasto estatal en educación, salud, etc. permite que el trabajador pueda dedicar una gran parte de su salario al consumo.

¹³⁶ “El triunfo de este sistema capitalista keynesiano estaba basado en los altos salarios que permitía vivir la vida del consumo de masas. La producción en masa implica también transformaciones en el salario, relacionadas con la cantidad de trabajo realizado y con la cantidad de trabajo necesario para que el trabajador asegure sus gastos de reproducción, teniendo en cuenta que se entiende la reproducción como la simple satisfacción de las necesidades básicas, es decir, las mínimas para poder seguir trabajando. Se presenta una objetivación del salario, o sea, que de ser un estímulo para el trabajador, se convierte en un instrumento de reproducción del trabajador para que siga produciendo. Y el estado colabora en todo este proceso” – Marco Revelli 8 Tesis sobre Post Fordismo, aparecido en: Le due destre, Bollati Boringhieri, Torino, 1996. Librería Alternativa Pág. 12

proceso de crear las condiciones para que el trabajador siga produciendo para el modelo¹³⁷.

El eje impulsor de este modelo fue la transformación interna de los procesos productivos industriales, el objetivo fue el crecimiento del mercado interno mediante el aumento del poder adquisitivo. Se puede afirmar que el modelo capitalista de producción en masa le adjudicó un papel en cierta medida secundario al comercio internacional.

Con la hegemonía conseguida después de la segunda guerra mundial, los Estados Unidos lograron imponer su moneda a través de los acuerdos de Bretton Woods, los organismos internacionales que se crearon posteriormente y por medio del Plan Marshall que financió la reconstrucción de Europa. El modelo capitalista keynesiano se constituyó entonces en el modelo a emular. No obstante, la expansión internacional de este modelo capitalista de producción en masa aconteció de modo desigual¹³⁸, en tanto que cada Estado intentaba crear su propio modo de "gestionar" las relaciones de trabajo, la política fiscal y monetaria, la inversión pública y las estrategias de bienestar social. Un hecho evidente fue que los beneficios del modelo capitalista de producción en masa no consiguieron atender a toda la sociedad, generando la insatisfacción de amplios sectores sociales, en tanto que otros sectores estaban sometidos a la dominación de los bajos salarios y relaciones contractuales débiles.

¹³⁷ Revelli, Marco A las Raíces de la Caída, El texto forma parte de La sinistra sociale. Oltre la civiltà del lavoro, publicado en Roma por Bollati Boringhieri en 1997* Traducción del italiano: Thalía Iglesias y Massimo Modonesi. Pág. 4

¹³⁸ Piore y Sabel, La Segunda Ruptura Industrial. Las piezas de la producción en Serie recolocadas Pág. 237-278

Consideraciones en torno al Estado Dominicano¹³⁹

En los países como República Dominicana en donde se intentó emular el estado capitalista keynesiano, surgieron instituciones de bienestar social, sin la infraestructura económica y productiva que pudieran sostenerlas, el Estado intentó sustentar estos mecanismos redistribuyendo la renta nacional. Aún así el Estado dominicano no fue capaz de establecer un sistema que satisficiera las necesidades materiales de los trabajadores. Esto cuando fue posible, lo fue sólo de manera precaria y parcial, mediante la exacción de los sectores primarios no industriales y la sobreexplotación de la fuerza de trabajo¹⁴⁰. Ha sido notoria la incapacidad de reproducir el modelo capitalista keynesiano de bienestar, ha fallado en generalizar la producción en masa, en generalizar los beneficios del modelo, lo que ha provocado la erosión de las propias bases del Estado al no lograr cumplir con los objetivos asistenciales.

El Estado dominicano¹⁴¹ se configura muy tardíamente, puede decirse que existía en lo formal, pero sólo con presencia en los centros urbanos

¹³⁹ Aquí pudiera parecer, pero no se iguala conceptualmente Estado y Gobierno, el Estado instrumento de clase, va dejando conceptualmente espacio al concepto gransciano de Estado como terreno donde el proceso hegemónico se lleva a cabo “la vida del estado es concebida como un continuo proceso de formación y superación de un equilibrio inestable entre los intereses de un grupo fundamental y aquellos grupos subordinados, equilibrio en el cual los intereses de un grupo dominante prevalecen, pero sólo hasta cierto punto. Gransci, Antonio. Cuadernos de la Cárcel. Editorial Punto de Lectura 1996. Pág. 181

¹⁴⁰ Las empresas compensaron los bajos niveles de productividad del capital, la insuficiencia de la demanda con bajos salarios y altas tasas arancelarias.

¹⁴¹ Señala Cassá en El Estado Despótico, con referencia al estado dominicano hasta 1916: “un Estado precariamente estructurado, que cumplía de manera parcial y disímil sus funciones de carácter general, que no expresaba una clara hegemonía de intereses sociopolíticos, sino más bien una abigarrada mezcla de intereses en gran medida contradictorios entre sí y que coexistían de forma anárquica y precaria”. Capitalismo y Dictadura. o.c. Pág. 675

de cierta importancia, luego el Estado estaba ausente del resto del país. En el contexto del caciquismo de finales del siglo XIX y principios del XX, estos eran la ley, la autoridad, el estado en sí mismo, debiendo el Estado formal pactar o luchar contra ellos.

La unidad nacional del Estado dominicano se completa ante la ausencia de lo dominicano, pues esta se logra por la acción de la invasión norteamericana de principios del siglo XX, esta invasión provoca una presencia más allá de lo militar del propio Estado¹⁴². Aunque es con la presencia de Trujillo que termina de configurarse el Estado dominicano y este se configura a su imagen y semejanza; con Trujillo el Estado reafirma su perfil autoritario, militar y quienes se vinculan a dicho estado se consideran más allá de la ley, o se consideran a sí mismos la ley. Es a partir de la dictadura de Trujillo¹⁴³ cuando el Estado dominicano configura una estructura más o menos funcional en lo formal; también en lo simbólico Trujillo desarrolla nuevas estructuras que le hacen omnipresente al asociar su figura al Estado mismo.

El modelo de desarrollo industrial que se perfila en la República Dominicana, en el contexto latinoamericano de auge del modelo de sustitución de importaciones, toma forma a partir de la modelización trujillista del Estado. En el Estado Capitalista Keynesiano, es el modelo de desarrollo, el que da la fisonomía y articulación a las estructuras

¹⁴² Welles, Summer, *La Viña de Naboth*. Tomo I. Editora Taller, Santo Domingo. 1973- Estado y Crisis Política. Pág. 262; Págs. 353-471.

¹⁴³ Luego de Trujillo este perfil autoritario militar del estado continuó consolidándose, bajo formas más atenuadas, pero igualmente presentes. Al respecto Abreu. A. señala: "existe una profunda conciencia militarista, que sustenta, defiende y legitima el poder militar, como fuente de poder fundamental del Estado-Gobierno. La clase dominante tiene una noción de autoritarismo muy clara" En *Notas sobre la Cultura y la Política Cultural Dominante en R.D.* en *Propuestas sobre Política Cultural* varios autores. Ed. Cocuyo. Santo Domingo. 1989. Pág. 21

estatales para que les sirvan, en el modelo dominicano se da un proceso inverso, es el Estado el que ayuda a construir el modelo, de forma no intencional, en el sentido, de que no se había intelegizado o articulado política alguna de desarrollo, muchas estructuras locales, si bien fueron hijas de la necesidad, sus perfiles institucionales se construyeron por imitación.

Las características que perfilaron el desarrollo de la industria en República Dominicana se definieron tomando como referencia el modelo capitalista keynesiano de producción en masa en su versión periférica, modelo que entró en crisis en la segunda mitad del siglo XX, pero que se implementó de manera tardía en la República Dominicana justamente cuando existían pruebas irrefutables de las dificultades, que a nivel mundial en las economías periféricas, el mismo venía sosteniendo.

Este modelo de desarrollo industrial tomó como referencia central al mercado y no a la producción, lo que resulta una antinomia pues el desarrollo del capital en el siglo XX y específicamente de la producción en masa es tributario de la producción y no del mercado; por eso en países como República Dominicana se planteó el modelo de sustitución de importaciones o de promoción de exportaciones¹⁴⁴ y más recientemente del desarrollo de una cultura de exportación¹⁴⁵, en clara referencia a una concepción que trata a la producción como una variable del mercado.

¹⁴⁴ Así nace en 1973 el Centro Dominicano de Promoción de Exportación (CEDOPEX). Y que durante la década presente cambia su perfil institucional y su nombre y pasa a ser el Centro de Exportaciones e Inversión (CEI-RD). Pero sólo es otra cara de la misma racionalidad.

¹⁴⁵ Esto equivaldría a afirmar que los países exportan sólo mercancías o productos de manera indiferenciada cuando en realidad lo que sucede es que los países exportan unidades de trabajo resultando ganadores aquellos países con mayor capacidad de exportar valor agregado local.

Más adelante con la intensificación del modelo de las maquilas, se está en presencia de lo que Revelli llama el “sistema fordista tardío”¹⁴⁶ que intensifica hacia la periferia la explotación y descentraliza aquella parte de la producción con un fuerte componente de mano de obra.

¿Es posible hablar de Producción en Masa en la República Dominicana?

Es improbable que se pueda hablar económica y políticamente de modelo capitalista de producción en masa con las características particulares de periferidad de la República Dominicana. El triunfo del modelo capitalista keynesiano de producción en masa estaba basado en los altos salarios los cuales permitían vivir la vida del consumo de masas. La novedad de Ford fue su concepción, el reconocimiento de que la producción en masa significaba un consumo masivo. En la periferia este axioma no se verificó, pues la no existencia de una demanda superior a la oferta, implicó la imposibilidad de que se desarrollaran volúmenes altos de producción, la producción en masa se realizó entonces de manera discontinua, lo que significó bajos niveles de productividad, y la única forma de garantizar la rentabilidad fue mediante el pago de bajos salarios, lo que a su vez, no posibilitaba la expansión de la demanda.

¹⁴⁶ El modelo puede alcanzar diferentes conceptualizaciones, sistema fordista tardío, según Marco Revelli, modelo de producción en masa periférico, según Gillen (obras citadas): Samir Amin: Sobre el desarrollo desigual de las formaciones sociales, 1974, El desarrollo desigual: ensayo sobre las formaciones sociales del capitalismo, 1978, El Capitalismo Senil 2002, Tomado de La Rivista del Manifesto, Roma, No. 31, Septiembre de 2002. Traducción del italiano por Giselle Sarracino; Dos Santos, Theotonio. Sistema Económico Mundial, Génesis y Alcances de un concepto. Greemimit, Niteroi 1998. Teoría de la Dependencia. Plaza y Janes, Argentina. 2003. entre otros trabajos

Otro aspecto del modelo capitalista de producción en masa hace referencia a la relación "fábrica-sociedad". En las palabras de Revelli, el modelo de producción en masa - "se fundaba en el dominio absoluto de la fábrica sobre la sociedad. En cuanto forma de organización típica de la "producción de masa" ésta no debía "obedecer" al ambiente externo sino que, por el contrario, podía permitirse "modelarlo". La programación de empresa podía, así, pensar la sociedad como una variable dependiente y daría, finalmente, forma al mercado, "subsumiéndolo" a la propia racionalidad técnica del mismo modo como subsumía la fuerza de trabajo. "Así funcionaba el fordismo: de la fábrica a la sociedad, flujo de sentido único. La misma ciudad fordista, la *company town*, no era más que una prolongación de la fábrica, latía con el corazón de la fábrica, seguía sus ritmos, sus horarios, asumía sus estilos de vida y sus formas de dominio"¹⁴⁷.

El modelo de organización del Estado que se hace dominante en el siglo XX, se fundamentaba en una fuerte correlación con el modelo capitalista de producción en masa, por eso se plantea que el modelo de gestión de la sociedad era capitalista en lo productivo, keynesiano en lo económico, democrático representativo en lo político. El compromiso democrático del Estado, estaba en consonancia con su naturaleza asistencial (Estado de bienestar que en un momento se planteó la democracia económica), la gestión keynesiana que privilegia instrumentos monetarios y fiscales como mecanismo de estímulo a los demandantes-productores.

La organización de la producción en países como República Dominicana no introdujo de manera dominante y generalizada la estandarización de la producción¹⁴⁸, por lo que históricamente ha

¹⁴⁷ Revelli, Marco. A las Raíces de la Caída... Pág. 7

¹⁴⁸ El modelo de zonas francas industriales se basó inicialmente en el ensamblaje de piezas estandarizadas, pero la lógica productiva del modelo posteriormente evolucionó hacia el denominado "paquete completo" esto implicó la estandarización de los productos y de los

presentado dificultades para competir en flujo y calidad con otras racionalidades productivas de mayor desarrollo. Las fábricas locales enfatizan su desarrollo a partir de la importación de tecnología, bajos salarios y la sombrilla del Estado¹⁴⁹. A eso se le añaden los bajos niveles de investigación e innovación, y la disociación del sistema educativo del proceso productivo; con una fuerte influencia de la lógica taylorista en el proceso de conducción de las empresas.

El Estado capitalista keynesiano debió desarrollar una serie de instituciones destinadas a vincular la sociedad y la fábrica de manera que estas pudieran favorecer la creación de los mecanismos de asistencia social que permitieran su implantación de manera adecuada para continuar desarrollando el modelo. El Estado dominicano desde el punto de vista del modelo capitalista de producción en masa se ha desarrollado insuficientemente, la presencia de políticas de corte keynesiano, fueron viables durante las décadas del 70, pero en contextos de débiles regulaciones y fuertes énfasis en la renta proveniente de fuentes primarias, que hicieron crisis en los 80, al cambiar el contexto internacional en que la nación se insertaba.

En el declive de las instituciones de bienestar del Estado, los instrumentos de asistencia social estatal, escasamente pudieron articular programas en ese sentido, se han diluido hasta transformarse en ayuda social focalizada, bajo la mediación de fuertes mecanismos de provecho político electoral de la administración gubernamental correspondiente.

procesos de trabajo, no obstante el modelo de zona franca no es el dominante y generalizado hacia el resto de la actividad manufacturera. .

¹⁴⁹ Como se pudo ver en el apartado referente a la industrialización, en este mismo trabajo.

Mutación del Estado Capitalista

El modelo capitalista de producción en masa de tipo periférico se desarrolló de forma insuficiente en República Dominicana¹⁵⁰, y al mismo correspondió un Estado que lo prohió, pero que no logró implantar convenientemente las políticas de corte keynesiano. Luego, en ese mismo Estado, producto de la crisis de los 80's y principios de los 90's, se iniciaron una serie de transformaciones que lo van reduciendo en su tamaño, y en las formas de regular la economía y la sociedad¹⁵¹; en ese sentido lo que se tiene es un reacomodo de las políticas estatales que van cediendo más espacios a las formas de regulación económica planteadas desde el mercado y esforzándose en la creación de mecanismos de regulación político-social. Las instituciones de factura keynesiana quedan entonces mutiladas o desmanteladas, y de esa manera los intentos de construcción de un estado benefactor fueron sustituidos por un nuevo modelo de Estado.

El Estado mutado, cambiado o transformado es un Estado capitalista periférico, con instituciones de factura keynesiana abortadas y en disolución; se ha convertido en un estado restringido, que funciona de

¹⁵⁰ Ver perceptibilidades sobre la industrialización en este mismo trabajo.

¹⁵¹ Ya desde el año 1984 se había iniciado un proceso de reformas que reorientaron la lógica del aparato productivo nacional, que fue acompañado de un fuerte proceso de desmantelamiento y venta de las empresas públicas, (que inicio en 1987 con el cierre y venta de las propiedades del Consejo Estatal del Azúcar y que continuó con la CREP Comisión de Reforma de las Empresas Públicas en el período 1996-2000) reformulación de los instrumentos de regulación estatal (reformas legales la RD: la reforma de su sector educativo –Plan Decenal 1990-2000, del sector financiero (desde la creación de la multibanca hasta la promulgación del Código Monetario y Financiero 10 años después 1991-2002, del régimen fiscal (1992 y las sucesivas modificaciones posteriores), del régimen laboral 1992, del sector administrativo del estado, del sistema electoral, el sistema de justicia 1997; del sector salud y de Seguridad social (2001), al régimen de comercio exterior, etc. y otras reformas menores (transporte público, policía nacional, etc.) pero de gran visibilidad político social.

manera reactiva a los cambios en el entorno nacional e internacional¹⁵², igualmente el Estado dominicano en esta siguiente etapa a juzgar por sus funciones prácticas va reduciendo su área de acción, quedándose con aquellas funciones que no pueden ser desempeñadas por el “sector privado”¹⁵³.

Los cambios en la política económica del Estado, que adquieren su expresión fenoménica en cambios impositivos¹⁵⁴ por ejemplo: El proceso gradual de desmonte arancelario, sustituyendo la pérdida de los ingresos con impuestos internos, no se dan como parte de una política económica deliberada diseñada al efecto; son las manifestaciones reactivas a los cambios empujados desde el exterior, además de los problemas históricos que arrastra, al no poder conservar al Estado mínimo, el estado cooptado. De todas formas estas son características comunes de los

¹⁵² Por ejemplo la formación de la OMC, es un hecho que “sorprende” al Estado dominicano, a pesar del impacto que sobre la política comercial e industrial de las naciones, tiene este hecho. En 1993, el gobierno de entonces debió iniciar una campaña para hacer “comprender” a los empresarios y a la clase política, que se habían mantenido de espaldas a las negociaciones del GATT iniciadas con la ronda de Uruguay en 1984, de los cambios que se estaban operando y del impacto que esto tendría para el país, con la creación de la OMC. Igualmente, la concesión de 10 años otorgada a los países como República Dominicana para la adecuación de sistema fiscal, y que concluía en Enero del 2005; vuelve a “sorprender” al país, y nuevamente de carácter reactivo urgen reformas para “adecuarse a la nueva realidad”. Estos ejemplos no son más que las expresiones fenoménicas de la ausencia de políticas de desarrollo y de la planificación estatal.

¹⁵³ Este punto como orientación general, ya que las prácticas clientelitas gubernamentales, en ocasiones provoca que el Estado “incursione” de manera coyuntural en actividades económicas solo o “acompañando” al denominado sector privado.

¹⁵⁴ Que no siempre son cambios fiscales, por cuanto no se tocan el aspecto componente del gasto gubernamental.

países en donde el Estado asume la lógica de conducción neoliberal en su versión periférica.

Más que la reducción del Estado a su función reguladora, lo que ha ocurrido en la práctica es un proceso de desregulación del desarrollo. Todo esto ha implicado el deterioro de la estructura productiva existente¹⁵⁵, la limitación de las inversiones productivas, con notable incidencia en el empleo generador de riquezas y la transformación hacia una economía de servicios (zona franca y turismo), que si bien da cierta estabilidad respecto a la exportación de productos primarios¹⁵⁶, limita seriamente las posibilidades de generación de riqueza y empleos productivos.

En la lógica del estado capitalista periférico en la nueva modalidad económica que este asume, se evidencia una tendencia que indica que una gran parte de la actividad productiva se va dando en sectores donde el trabajo manual desempeña todavía un papel relevante, por ejemplo: calzado, textil, muebles, minería, agricultura, etc.¹⁵⁷; en las ramas donde

¹⁵⁵ Esto puede ver en el papel de descenso de la participación industrial nacional en el Producto Bruto Interno, congelado hace más de una década así como el estancamiento de las exportaciones nacionales, con un comportamiento similar, ambos tendiendo ligeramente hacia la baja. Ver anexos del capítulo 2

¹⁵⁶ Los productos primarios (los de origen agropecuario y los minerales) están sometidos a grandes fluctuaciones de precios en los mercados internacionales. Los productos denominados tradicionales de República Dominicana (azúcar, café, cacao y minerales), se han mantenido generalmente con precios deprimidos y con grandes variaciones.

¹⁵⁷ Destacable el papel organizativo y productor de empleos de estos sectores. Por ejemplo en el caso de muebles los pequeños empresarios poseen la asociación de rama más importante. Igualmente el sector calzado, aunque la lógica de conducción económica los ha declarado “inviabiles” mantiene su fortaleza gremial, defendiendo su rama en las negociaciones de adhesión al RD-CAFTA en el 2003-2004. Igualmente los productores agropecuarios, sector que ha mantenido la postura más agresiva de defensa de sus intereses particulares. Esto son ejemplos puntuales pero relevantes.

la pequeña empresa representa un papel muy significativo. Pero este papel preponderante se realiza a pesar de la ausencia de una política estatal al respecto y de la existencia de iniciativas que desestimulan la labor industrial, y promueven de manera indirecta la transformación de las empresas productoras en empresas de servicios.

Las iniciativas estatales tienden a concentrarse en lo financiero, con escaso nivel de articulación con los instrumentos estatales que pudieran acompañar otros aspectos. La interlocución estatal se realiza a través de los gremios empresariales que enfatizan en las reivindicaciones, y en muchos casos sólo las de tipo arancelario. En tanto que la precarización del entorno de actuación se agudiza¹⁵⁸.

En el imaginario de la esta nueva modalidad de estado capitalista en su versión periférica, y en las fuerzas políticas responsables de la gestión estatal, la pequeña empresa y las nociones de asociatividad y/o cooperación aún no entran en sus categorías conceptuales. Como se vió en el capítulo anterior la percepción del desarrollo y la industrialización han sido abandonadas como parte del eje económico, como propuestas políticas están ausentes inclusive del propio discurso de conducción social y estatal. Ciertamente a cada modalidad de desarrollo económico corresponde una forma particular de conducción del estado; o la readecuación del estado a la misma, en República Dominicana hasta los 80's fue el Estado el que imprimió las tendencias o hilos conductores de la dirección económica del desarrollo. Las experiencias posteriores, hacen evidente el abandono de este papel por parte del estado, pero más

¹⁵⁸ Agua, energía, transporte, sistema judicial, los sistemas de educación formal y capacitación técnica, salud, la no-disponibilidad de información estadística actualizada, restricciones para el acceso al crédito, la ausencia de inversión en investigación y desarrollo, son aspectos de clara debilidad y deficiencia. Ante los cambios severos y sostenidos en el entorno mundial, los países latinoamericanos en muchos casos han ido diseñando y construyendo políticas estatales de apoyo a la pequeña empresa, además del diseño de subsidios "inteligentes" que permiten fortalecer las estrategias "duras" para el fortalecimiento productivo, centrado en la ese sector. Ver Notas del capítulo V. sobre experiencias particulares de países latinoamericanos.

aún, el no involucramiento del mismo, en las estrategias de conducción de largo plazo de la sociedad dominicana.

Capítulo IV

La Noción de Cooperación en el Territorio

Conceptualización teórica

El territorio es algo más que un mero receptor de recursos, de “acciones” de desarrollo, es más que un “almacén” primario sólo productor de insumos y mucho más que un punto de partida o de localización de la acción de los sujetos o individuos. Algunos autores plantean la diferenciación y la interrelación entre el territorio como superficie y el territorio como redes de relaciones¹⁵⁹. El territorio no es una cosa ni un recipiente, sino que es parte constitutiva de los objetos y procesos, ahora bien, esto debe verse con el debido cuidado de no otorgarle una causalidad que no tiene. En lo referente a la actividad productiva, La variable territorio además de una variable geo-espacial, también es un producto social, como señala Rivas Casado¹⁶⁰: “el medio regional en el que se localizan las empresas no es sólo un mero escenario sino que puede funcionar como fuerza estructurante capaz de proporcionar a las pequeñas empresas economías externas.” Por la

¹⁵⁹ Al llegar a este punto, resulta imprescindible plantear la relación que se establece entre “el espacio de los flujos y el espacio de los lugares, entre el territorio-red y el territorio-superficie”, puesto que dichas relaciones preocupan muy especialmente a los investigadores, al considerarlas clave para la interpretación de las estructuras territoriales. Puede verse los trabajos de Inmaculada Caravaca Barroso, Los Nuevos Espacios Emergentes Universidad de Sevilla1 BIBLID [0213-7525 (1998); Pág. 6, 39-80]

¹⁶⁰ Rivas Casado, Miguel. Enfoque territorial en la Nueva política de Tejido empresarial Septiembre 1999. A. Geógrafos Profesionales de Andalucía. Pág. 2. Rivas Casado hace un planteamiento conceptual un tanto heterodoxo, no obstante, puntualiza elementos interesantes en términos de la conceptualización espacio desarrollo.

existencia de una “cultura industrial, **saber-hacer** productivo, infraestructura y equipamientos de interés empresarial”¹⁶¹

Plantear el desarrollo desde el territorio, no parte de la necesidad de reivindicar el entorno local para formular o contextualizar políticas de fomento, sino de la consideración del “territorio como variable activa en los procesos de desarrollo económico”¹⁶². Es en el plano local donde se plasman, toman corporeidad o territorializan políticas formuladas a otros niveles. No se trata de zonificación o de municipalización de políticas públicas¹⁶³, se trata de contar con planteamientos diferenciales para tejidos productivos diferentes o que tienen una base o lógica territorial particular.

El territorio es cada vez más entendido como espacio social que juega un papel activo. Para algunos autores, el territorio juega un papel esencial en la dinámica económica, pues los mecanismos económicos actúan sobre el mecanismo social, histórico y geográfico¹⁶⁴, es decir, los mecanismos de regulación social localmente arraigados desempeñan un papel creciente en la articulación de unas relaciones económicas crecientemente complejas y que, por ello, no pueden reducirse a un cálculo mercantil. Otros señalan que la transformación industrial es

¹⁶¹ Rivas Casado, Miguel, Enfoque Territorial en la Nueva Política de Tejido Empresarial, Septiembre 1999. Asociación de Geógrafos Profesionales de Andalucía. Pág. 2

¹⁶² Rivas Casado (o.c.) Pág. 4

¹⁶³ De ser así se volvería a caer en el sesgo de la inserción de políticas desde una realidad que generaliza, sin tomar debida cuentas de las particularidades o los sujetos que son afectados positiva o negativamente por esas acciones.

¹⁶⁴ Veltz, Pierre, “Mundialización, ciudades y territorios”, Editorial Ariel, Barcelona, 1999. Madrid, 16 de Mayo de 1999 Pág. 12

inseparable de los elementos de naturaleza sociológica que regulan el funcionamiento del territorio¹⁶⁵.

Es indudable que el territorio es un entorno físico, en cuyo interior se dan un conjunto de relaciones sociales, donde se definen grupos sociales con intereses y orígenes diversos que compiten y colaboran con la finalidad de propiciar la reproducción social¹⁶⁶. Estas relaciones entre los grupos sociales son el resultado de un proceso histórico de evolución, por tanto el territorio es el producto de la sedimentación histórica de un conjunto de relaciones sociales. "La noción de territorio lleva implícita la de una organización social formada por una multiplicidad de individuos. Esta organización social se caracteriza por tener una serie de instituciones que rigen su funcionamiento"¹⁶⁷; se trata de la diferencia entre espacio, como un elemento físico, un soporte pasivo de la actividad económica y territorio entendido no sólo como espacio físico, sino que es el espacio físico ocupado por una población humana, que tiene unos elementos sociales, una cultura, una identidad que la definen como tal.

¹⁶⁵ Esta es la aproximación dominante en la mayor parte de la literatura, desde la tradicional aproximación de los distritos industriales hasta la mayoría de los desarrollos teóricos de la Escuela californiana ver al respecto. Storper, Michael J. El Mundo Regional: Desarrollo Territorial en una Economía Global. Plaza y Janes, Barcelona. 2000 Pág. 10

¹⁶⁶ Massey, Doreen 1994. Space, Place, and Gender. Minneapolis: University of Minnesota Press. Citada por Coq Huelva, Daniel, en La Economía vista desde un Angulo Epistemológico. Revista Electrónica de Epistemología de Ciencias Sociales, Universidad de Chile - Facultad de Ciencias Sociales, No. 22. Marzo 2005 <http://www.moebio.uchile.cl/22/frames03.htm>

¹⁶⁷ Novy, Andreas. Economía política internacional, Con ejemplos de América Latina, Prof. Dr. Ao. Departamento para el Desarrollo Urbano y Regional de la Universidad de Economía de Viena; Curso de Economía política internacional, 2003 Departamento para el Desarrollo Urbano y Regional de la Universidad de Economía de Viena. <http://www.lateinamerika-studien.at/content/wirtschaft/ipoesp/ipoesp-1504.html>.

La legislación dominicana conceptualiza al territorio sólo como un contenedor u objeto espacial, con una lectura disociada de los sujetos que los habitan e interactúan con él. Más aún, la articulación entre los espacios productivos no-agropecuarios y el territorio, está ausente en el imaginario de las fuerzas que intervienen en la formulación y aplicación de las leyes y políticas oficiales. Tradicionalmente las instituciones locales u oficiales, en la práctica generalizada, han ignorado la existencia de estos espacios productivos sectoriales, a pesar de la importancia que en términos económicos estos poseen para un territorio determinado.

La necesidad de retomar el territorio como espacio de reflexión más allá de una consideración geo-espacial, es una acción reconocida y dilucidada en más de una oportunidad¹⁶⁸, en el ámbito de la práctica más que en lo reflexivo, estriba la necesidad de trascender la noción jurídico política, e incorporar la autonomía como un concepto que no es sinónimo de descentralización; y esta acción pasa necesariamente por una propuesta de desarrollo coherente a partir el reconocimiento de las fortalezas y debilidades de infraestructuras espaciales, económicas, sociales y culturales de un determinado territorio o espacio.

¹⁶⁸ Valgan como referencia los trabajos de: Hernández, Pedro A. y Collado, Faustino. Municipio y Gestión Urbana en República Dominicana; Sistematización de Foros Regionales. Pérez, César. Urbanización y Municipio en Santo Domingo, Comportamiento espacial de la ciudad de Santo Domingo. Cambios en el centro histórico. Ed. Búho Santo Domingo. 1996. Pérez, César. Educación y Culturas Urbanas en la ciudad de Santo Domingo. 30ª. Edición Santo Domingo. 1991. Matías, Domingo. Planificación Estratégica para la Gestión Local. Santo Domingo 2001. Cela, Jorge Construyendo entre todas y todos la democracia municipal /Santo Domingo. PUCMM/CUEPS. El territorio que habitamos. El territorio que gobernamos, Santo Domingo. Comisión Presidencial para la Reforma y Modernización del Estado, 1996.

Cooperación en el Territorio.

La República Dominicana delimita su territorio a partir de 1844 cuando empieza a gestarse la futura nación, sin embargo, es a partir de 1865 cuando en ésta empieza a conformarse una identidad que la configura como tal¹⁶⁹. El perfil económico productivo del territorio recién independizado que conforma República Dominicana, se fundamentó en la ganadería extensiva, el corte de madera, el cultivo comercial de tabaco (luego cacao y café) y una industria centrada en la explotación azucarera¹⁷⁰. Todo esto va imponiendo una dinámica territorial que va entrando en contradicción con las formas de organización y propiedad del territorio que existían con anterioridad, en la medida en que las formas capitalistas van entrando y haciéndose dominantes en la economía dominicana.

La expansión del mercado agrícola mundial se da en el marco de la etapa de expansión del comercio internacional, este comercio internacional aunque tenía una correspondencia fundamentalmente norte-norte, influenciaba los países periféricos que actuaban básicamente como proveedores de productos primarios e insumos poco transformados al trasladarse capitales desde los países centrales¹⁷¹, esto genera el nacimiento de nuevas relaciones de producción fundamentadas en la relación capital trabajo y una compleja división del trabajo hacia lo interno de los territorios.

¹⁶⁹ Mir, Pedro. Noción del Período en la Historia Dominicana. Tomo II, Editora UASD, Santo Domingo. Abril 1983.Pag. 480.

¹⁷⁰ Cassá, Roberto, Capitalismo y Dictadura. Editora UASD, Santo Domingo. 1982 Pags 94-97

¹⁷¹ Sunkel, Osvaldo; Paz, Pedro. El Subdesarrollo Latinoamericano y la Teoría del Desarrollo, Ed. Siglo XXI, ed. 17, México 1984 Pág. 309; Puede verse también: Do Santos, Theotonio. Imperialismo y Dependencia, Exu, México, 1978. Prebisch, Raúl. Capitalismo Periférico, Crisis y Transformación, FCE, México 1981.

La conexión de República Dominicana con el mercado mundial se dió para la segunda mitad del siglo XIX, a través de dos espacios diferenciados, pero que corresponden a las formas más dinámicas que había asumido el capital en la media isla: la conexión europea que comprendió al eje Santiago-Puerto Plata a través del tabaco y el café, y la conexión con Estados Unidos vía Santo Domingo a través de la comercialización del azúcar de caña. En un contexto en donde ya la comercialización de la madera venía en declive¹⁷².

La aparición de la producción industrial en la joven República Dominicana significa la generalización del trabajo asalariado bajo las formas más diversas, desarrollándose nuevas formas de pago en especie y otras formas de dinero (vales y fichas) para uso de los trabajadores¹⁷³, especialmente de la industria azucarera, industria que va erigiéndose en dominante en la economía dominicana.

Esta presencia del capitalismo industrial llega de manera tardía como ha ocurrido en el resto de los países latinoamericanos y en forma periférica y reactiva; como consecuencia, el modelo de capitalismo de corte periférico que se va instalando en el territorio genera un crecimiento desigual y elitista; pero en connivencia con formas de organización no capitalistas que continuaron vigentes durante todo ese período y posteriormente. En estas formas no capitalistas predominaban modalidades de producción e intercambio basados en la cooperación y la solidaridad a lo interno de las economías fundamentalmente rurales¹⁷⁴, junto a la propiedad comunal de la tierra¹⁷⁵.

¹⁷² Boin, Jacqueline. Serulle Ramia, José- El Proceso de Transformación de la Economía Dominicana 1844-1875, El Proceso de Desarrollo de Capitalismo en R. D. Tomo I Ed-Gramil, Santo Domingo, 1985. 3ra edición. Págs.67-72

¹⁷³ Cassá, Roberto. Historia Social y Económica de la República Dominicana. Tomo II. Ed. Alfa y Omega. Ed. XVI, Santo Domingo. 2004. Págs. 127-130

¹⁷⁴ El convite, la junta, entre otros, eran formas de organización campesina para hacer frente a labores agrícolas que requerían cierta intensidad, sin que mediara pago en dinero,

Estas formas no capitalistas continúan manifestándose hasta nuestros días, de forma cada vez más escasa y aunque en algunos lugares ya han desaparecido; sobreviven no obstante otras formas menos visibles, pero presentes en las actividades productivas que se realizan en los espacios económicos rurales, en labores agrícolas y en labores productivas artesanales o proto industriales¹⁷⁶.

Es importante señalar que en los inicios de la segunda mitad del siglo XIX “no existía en el país una categoría social de asalariado.... [Aunque] circunstancialmente se compraba fuerza de trabajo”¹⁷⁷ El desarrollo de la industria azucarera, la penetración del capital de origen cubano-norteamericano¹⁷⁸ provocó la transformación de las formas de relacionarse de los sujetos con el territorio y con la propiedad, ya que el capital subvierte las formas preexistentes. Los centrales azucareros se desarrollaron como los espacios industriales dominantes combinando la industrialización moderna de la época con técnicas de bajo costo y de fácil implementación, todo eso dió origen a un cambio en el concepto de territorio de los pobladores y en la definición de los rasgos esenciales de la nueva ruralidad con la aparición del obrero agrícola junto al trabajo asalariado. Este impacto había sido más limitado en el caso del capital europeo con énfasis en la esfera comercial, con una penetración diferente en la configuración social: “El desarrollo independiente del capital como capital comercial, equivale a la no sumisión de la

sino más bien la correspondencia del “favor” cuando se presentara la oportunidad. Se acompañaban las labores con salves, plenas y otras manifestaciones de canciones folclóricas. Enciclopedia Dominicana, Tomo II, (1976) Coord. Franklin J. Franco. Pág. 190

¹⁷⁵ Mir o.c. pág. 380; Serrulle-Boin o.c págs. 120-124.

¹⁷⁶ Para la categoría proto industrial ver a Garofoli, citado por Trigilia, Pyke y Ash Amin, en *Distritos Industriales y Cooperación InterEmpresarial en Italia*. F. Pyke, G. Becattini y W. Sengenberger. Ministerio del Trabajo y Seguridad Social, Madrid 1990

¹⁷⁷ Vélez Canelo Rosajilda, y Rodríguez J. Julio César, *El Precapitalismo Dominicano de la primera mitad del siglo XIX 1780-1850*. Editora UASD Santo Domingo, 1980 Pág. 154-156. Los corchetes son del autor.

¹⁷⁸ Muy ligado a la actividad de producción agroindustrial de tipo azucarero.

producción al capital a base de una formación social de producción ajena e independiente de él. El desarrollo independiente del capital comercial se halla pues, en razón inversa al desarrollo económico de la sociedad¹⁷⁹. Esto ayuda a comprender porqué las formas del capital fundamentalmente europeo se desarrollaban con una dinámica independiente e influían de manera marginal sobre el proceso de producción en su conjunto. En el Cibao el proceso de mercantilización era más desarrollado que en otras partes, y era el lugar donde se concentraba en términos esenciales la burguesía mercantil, que constituían una región básica en lo referente a la expresión de la pequeña propiedad campesina como forma de la propiedad territorial vinculada a la burguesía comercial-mercantil. El capital comercial no transforma en su esencia las relaciones de producción preexistentes.

Cambios en la Noción del Tiempo y el Espacio

La abundancia de terrenos comuneros¹⁸⁰ y toda la estrategia para su eliminación indican la subsistencia de relaciones no capitalistas en estos espacios-territorios dados por el intercambio de mercancía, estas relaciones eran de carácter mercantil simple {mercancía -dinero-mercancía} en muchos casos el trueque y la producción para autoconsumo; mientras por otro lado, la lucha del capital era vigorosa por imprimir su lógica al resto de la economía. Es aquí que con el advenimiento del capital vinculado a la producción agroindustrial azucarera, aparecen categorías desconocidas en la ruralidad dominicana, como zafra / tiempo muerto, horario / jornales, junto a la cantidad de

¹⁷⁹ Marx, Carlos. El Capital Tomo III, Pág. 60, FCE. México 1988.

¹⁸⁰ La intervención económica norteamericana a partir de 1907 y luego militar 1916-1924 fue el puntillazo definitivo para la desaparición de las tierras comuneras. Sin obviar el papel que jugaron los agrimensores, notarios y autoridades locales en este proceso.

producción material para la valorización de los salarios, y de esta manera es cuando la noción espacio-tiempo se va transformando.

La noción espacio-tiempo adquiere sentidos diferentes en función de la cultura de los sujetos y el desarrollo socioeconómico del territorio. En ocasiones el espacio actúa sólo como soporte material de las actividades y el tiempo se percibe como una noción abstracta con un impacto limitado, pero específico sobre la realidad concreta, para el caso de los espacios rurales no capitalistas a que hacemos referencia. Esta noción va mutando con el impacto del capital sobre el territorio y los medios de producción, esta noción del tiempo en el Capital presenta diferencias claras con la noción del tiempo de las economías de auto consumo, donde el tiempo se fija en función de los ciclos de cosecha, pues sólo una ínfima proporción de los productos es comercializada a cambio de dinero. El dinero coexiste con las demás mercancías como medio de intercambio, pero sin servir de forma de atesoramiento.

El tiempo cae aquí en una concepción que no representa un fenómeno de valoración del trabajo, puesto que ni la fuerza de trabajo ni el tiempo son considerados mercancías; entonces desde la perspectiva del capital existe una infravaloración del tiempo, esta concepción señala una contradicción entre la percepción del tiempo en el capital y la de los pobladores de los espacios-territorios con lógicas de producción no capitalistas¹⁸¹.

En el último cuarto del siglo XIX el tabaco experimentó un alza en su exportación dado su alto nivel de productividad, la estabilidad de su comercio determinó un ritmo ascendente. La circulación de capital favoreció la articulación del Cibao con las ciudades de Europa. El proceso de transición se da en un contexto donde la reproducción de las

¹⁸¹ Todavía en algunas zonas rurales del sur del país, y en las provincias ganaderas el tiempo va muy ligado a una actividad material vinculado a esta. En otros espacios este "sentido" ha cambiado, pero sin adquirir la connotación que tiene en la producción capitalista.

relaciones sociales se realiza en el marco de una inserción parcial en el mercado mundial capitalista, a través del proceso de valorización (exportaciones de productos, importación de maquinarias e insumos) de la agroindustria, fundamentalmente azucarera, altamente dependiente del capital foráneo y del mercado norteamericano para la realización de gran parte de su producción. Este proceso se lleva a cabo en el contexto de un sector no capitalista importante, encabezado por pequeños productores agrícolas, que desempeña un papel relevante en la producción de productos de necesidad básica para las mayorías, pero desarticulado del resto de la dinámica económica.

La actividad productiva de explotación mercantil configuró un nuevo carácter de apropiación de la tierra en el territorio, producto del nuevo tipo de relaciones de producción que se tejieron junto a las nuevas formas de la propiedad, lo que tendió a modificar las relaciones ínter subjetivas. El territorio entonces, configura sujetos junto a la actividad productiva conformando patrones culturales específicos que van dando forma al tejido social.

La actividad productiva de explotación mercantil del tabaco, el cacao y del café va configurando el nuevo carácter de la apropiación de la tierra en el territorio, en las llanuras de las provincias del Cibao, mientras que la producción mercantil del azúcar provocó un influjo similar aunque mucho más acelerado y con formas más violentas en algunas provincias del sur y del este del país.

Serulle y Boin refiriéndose a este fenómeno señalan que "la fisonomía de desarrollo de cada región varía según el grado de desarrollo de las fuerzas productivas alcanzado en las ramas agrícolas e industriales en que estas regiones se han especializado, según el tipo de explotación que predomina en esas ramas¹⁸²". Es importante señalar que la

¹⁸² Boin Jacqueline, Serrulle José. O.c Pág. 84-85 Tomo II El Desarrollo del Capitalismo en la Agricultura (1875-1930).1981

existencia de mano de obra asalariada no definió la concreción en obrero o proletario de la totalidad de los trabajadores de la industria azucarera. Básicamente el trabajador agrícola provenía del campesino que combinaba esta actividad con la producción de autoconsumo¹⁸³. Aunque el campesino dominicano tenía una vinculación fragmentaria y marginal con la industria azucarera¹⁸⁴ lo que provocó una escasa proletarización de la masa campesina dominicana¹⁸⁵. Este impacto fue desigual en función de la menor o mayor presencia de este tipo de actividad agroindustrial. Este impacto limitado del modelo agro exportador no contribuyó al desarrollo de un mercado interno ni a dinamizar otros sectores industriales, de hecho este modelo se nutrió precisamente de las relaciones no-capitalistas existentes¹⁸⁶.

La Cooperación Campesina

La destrucción de las formas de propiedad original de la tierra y su sustitución por el latifundio azucarero, fue una dinámica impuesta por el nuevo tipo de capital que devenía en dominante en la sociedad dominicana; generó básicamente en los espacios rurales una resistencia con expresiones sociales y políticas concretas como el movimiento gavillero¹⁸⁷ que planteó una resistencia abierta en la “defensa de la soberanía”, pero esta expresión militar era en realidad la expresión

¹⁸³ Luís F. Vidal, Apuntes sobre Inmigración, Citado por Cassá, o.c. Pág. 216.

¹⁸⁴ Cassá, o. c. Pág. 217

¹⁸⁵ Rodríguez, Alberto. El Azúcar como Hacedor de Historia y de Comunidades. UASD, 1985. Pág. 50-53

¹⁸⁶ Cassá o.c. Pág. 422

¹⁸⁷ Docoudray, Félix Servio. Los Gavilleros del Este. UASD 1977.

fenoménica de los sectores despojados de la tierra. Entonces una parte de los sectores productivos enajenados del territorio se articularon para llevar su resistencia a otro plano de la política: lo militar. Esto venía fermentado por la aprobación de una legislación que facilitaba esta expropiación¹⁸⁸, junto a una práctica expoliadora¹⁸⁹. Afirma Luxemburg: “el intercambio del capital con los medios no capitalistas empieza tropezando con todas las dificultades propias de la economía natural, con el régimen social tranquilo y seguro, y las necesidades restringida de una economía campesina patriarcal y de una sociedad de artesanado. Para resolver estas dificultades, el capital acude a “remedios” heroicos, echa mano del poder político.”¹⁹⁰ Esta enajenación del territorio a los pequeños productores, dicho en términos marxista fue la enajenación de los medios de producción, lo que los ponía en curso para el proceso de proletarización.

La existencia de estos espacios territoriales comuneros entraña una lógica social poco estudiada, pero muy vinculada a su propia existencia, una lógica que implica unas relaciones de cooperación y solidaridad muy asociada a la idiosincrasia del campesino dominicano; pero de un nivel de complejidad superior a lo inicialmente perceptible, pues está articulada a las relaciones sociales tejidas por siglos de compartir terrenos abundantes, sin parcelación física y de escasez de brazos para trabajarlos.

¹⁸⁸ Mir, Pedro., Noción del Período en la Historia Dominicana, Tomo III, Págs. 766-771 UASD 1983. De hecho esta legislación según señala el propio Mir, venía gestándose desde hacía décadas, pero fue a partir del gobierno de Ramón Cáceres cuando se promulgó, aunque su implementación efectiva se realizó con la intervención norteamericana de 1916.

¹⁸⁹ Alburquerque, Alcibíades. Títulos de terrenos comuneros Pág. 32, citado por Henri Hoentik El Pueblo Dominicano. Pág. 47. Editora Librería Trinitaria (1997) 4ta edición.

¹⁹⁰ Luxemburg, Rosa. Imperialismo y la Acumulación de Capital, Ed. Pasado y Presente, México 1980, 2da edición. , Pág. 16

Los convites o juntas campesinas, se los ve como costumbre campesina dotada de un contenido de tipo folclórico¹⁹¹, pero en la raíz de esta "costumbre" está la satisfacción de una necesidad¹⁹². Los convites se desarrollaban con el propósito de efectuar un trabajo social o productivo, en un contexto social que permitía la realización de labores colectivas sin la mediación del salario o pago alguno. Entonces es la satisfacción de necesidades humanas las que son determinadas históricamente. Señala Heller "la necesidad es una categoría ontológica social tan general, tan primaria como el valor... la producción social, las objetivaciones sociales en sí, las relaciones y circunstancias sociales han creado la esfera de posibilidad que determinan el movimiento de la necesidad"¹⁹³.

Entonces, estas relaciones de cooperación-solidaridad si bien se transforman con la modificación de las relaciones de propiedad, con el advenimiento del capital, afloran y permanecen más allá de la "partición de la tierra". Estas relaciones de cooperación forman parte del conjunto de relaciones sociales de la producción, correspondientes a formas particulares de relacionamiento de los individuos entre sí y de estos con la propiedad.

Las necesidades de los sujetos no sólo deben verse desde la perspectiva económica, sino desde la perspectiva de las relaciones sociales en el marco de un sistema productivo; "la reducción del concepto de necesidad a la necesidad económica constituye una

¹⁹¹ Enciclopedia Dominicana, Tomo II, (1976) Coord. Franklin J. Franco. Pág. 190

¹⁹² Ibañez, Alfonso: Agnes Héller y la Satisfacción de las Necesidades Radicales, Págs. 57-58, San José C.R. 1991, DEI-ALFORJA.

¹⁹³ Héller, Agnes, Hipótesis para una Teoría Marxista de los Valores, Grijalbo, Barcelona 1974. Pág. 25,

expresión de la alienación de las necesidades..."¹⁹⁴; pues las mismas implican un entramado cultural que cruza transversalmente esas relaciones sociales, en ese sentido, en ellas se compromete la espiritualidad: donde confunde la cosmogonía cristiana con los mitos vinculados al quehacer productivo, a la salud, a las relaciones interpersonales, es decir, se envuelve el mundo simbólico-espiritual, como parte de las relaciones sociales y económicas. En otras palabras, se involucra la densidad que adquiere el entramado social y por tanto le dan particularidad a las relaciones sociales tejidas entre los sujetos y dentro de éstas, a las relaciones económicas mismas.

Señala Franco: "Estaba muy desarrollado en el campo el sistema cooperativo de trabajo para las grandes jornadas, que el campesino aún llama "convite" mediante este sistema el campesino invita a sus vecinos a que le ayuden en determinadas tareas que ameritan el empleo de decenas de trabajadores... el campesino favorecido está en la obligación, en reciprocidad, de ayudar en otra oportunidad a quienes le prestan su cooperación."¹⁹⁵. La desaparición de los terrenos comuneros no significó la desaparición de los convites, ni de las acciones de cooperación y solidaridad campesina, manteniéndose estas actividades a pesar de la parcelación de la tierra. Esta es una cooperación de carácter defensivo-flexible, de los pequeños propietarios básicamente en espacios territoriales de poca o ninguna influencia del capital.

¹⁹⁴ Heller, Agnes, Teoría de las Necesidades en Marx, Barcelona Ed. Península, 1986 Pág. 24-25

¹⁹⁵ Franco, Franklin J. Historia Económica y Financiera del a Rep. Dominicana 1844-1962, 4ta edición, 2003. Sociedad editora dominicana, Sto. Dgo. Pág. 193, citando a José Ramón López de la Serna en un artículo publicado en la Revista Renacimiento del 22 de Abril de 1915.

Ahora bien, estas prácticas de cooperación con variaciones importantes también están presentes en otras actividades económicas fundamentalmente de corte artesanal realizadas en entornos rurales. Estas prácticas de cooperación están enraizadas con las prácticas anteriores, fuertemente sedimentadas en relaciones sociales de una connotación cultural de base primaria y que es trasladada al ámbito económico, pero sin disociarse del mismo, pues en las relaciones no capitalistas no hay separación entre el ámbito social y económico, entre lo intelectual y lo manual. En los espacios rurales en donde existe una actividad artesanal no agrícola, la cooperación se convierte en un componente básico dentro de una estrategia de sobrevivencia no consciente de estos sujetos sociales.

Durante el período trujillista políticamente se favoreció el reforzamiento de un estado central que se va construyendo desde la intervención norteamericana, este estado central eliminó al caudillo regional y logró imponerse en las diferentes regiones. Algunos jóvenes intelectuales indican que es a partir de Trujillo cuando se organiza la ideología capitalista dominicana, se desarrollan las fuerzas productivas y se genera una 'cultura de la burguesía'¹⁹⁶ El Estado entonces se confundió con el gobierno y éste con Trujillo, en el fondo era una versión personalizada y trujillista de la ideología capitalista.

En el transcurso de la era trujillista, todo el país se constituyó en periferia de la Capital y a su vez casi todo el Cibao lo hizo alrededor de Santiago. De esta forma desde la metrópolis (Santo Domingo) y la Ad metrópolis (Santiago) se han decidido política y económicamente casi

¹⁹⁶ Abreu, Alejandro, Cultura y La política Cultural dominante en República Dominicana, en Propuesta sobre Política Cultural, varios autores, Editorial Los Cocuyos, 1989. Pág. 11

todos los grandes acontecimientos que han ocurrido en la vida nacional desde el primer cuarto del siglo XX hasta la fecha¹⁹⁷.

El sesgo capitalista que desde finales del siglo XIX había tomado el Estado dominicano, se consolidó con Trujillo y desde aquí, es definitivo el proceso de destrucción de las viejas formas de organización y apropiación de la propiedad rural, así como el impacto que este hecho tiene sobre las antiguas formas campesinas de organización de la producción.

En la medida en que el proceso de transformación capitalista de la sociedad dominicana, se consolida como un proceso fundamentalmente urbano, las propuestas de desarrollo e industrialización, se han realizado a partir del no reconocimiento de las formas de organización, entendidas como rurales y por tanto “superadas” por el nuevo modelo de organización social.

Las propuestas de industrialización en República Dominicana formuladas sin tomar en cuenta las características del tejido productivo forjado en el territorio dominicano, se fundamentaron una industrialización desarticulada de la cultura productiva nacional y por tanto incapaz de producir impactos determinantes más allá de los principales polos urbanos.

Ahora bien, las prácticas de cooperación “desplazadas” por el capital, con variaciones importantes siguieron presentes en actividades económicas fundamentalmente de corte artesanal, realizadas en los propios entornos rurales y/o suburbanos¹⁹⁸. Estas prácticas de

¹⁹⁷ Yunén, Rafael Emilio. *La Isla como Es*. UCMM, Santiago, R.D. 1985. Pág. 97

¹⁹⁸ Este tema es tratado con mayor amplitud en el capítulo referente a las aglomeraciones productivas.

cooperación no se diferencian en su esencia de las prácticas anteriores, mediadas por fuertes relaciones sociales de base cultural y asociadas al espacio económico. En estos espacios rurales en donde existe una actividad artesanal no capitalista, la cooperación se convierte en un componente relevante dentro de una estrategia defensiva de sobrevivencia de estos sujetos sociales.

Los cambios operados en la economía dominicana, el denominado “proceso de industrialización”, la penetración de la cultura del capital en las relaciones sociales tejidas entre los sujetos, fundamentalmente durante el período postdictadura, la construcción de un “modelo de industrialización” vinculado la concepción capitalista de la empresa, han contribuido a invisibilizar estas relaciones sociales presentes en la realidad rural y suburbana¹⁹⁹. Y este proceso de invisibilización se hace mucho más evidente con la tendencia de los últimos años de enfatizar la economía de servicios, el estímulo a las empresas de zonas francas, a través de incentivos fiscales, sobre todo de tipo arancelario, que posibilitaron el crecimiento exponencial del sector de las maquilas con referencia a otros sectores industriales²⁰⁰, particularmente de capital nacional²⁰¹.

¹⁹⁹ Al respecto el intelectual dominicano José del Castillo al referirse a la configuración del “vecindario marginal” señala: “se genera una suerte de subcultura, signada por las características propias del asentamiento. Uno de los rasgos de esta subcultura será la existencia de una estructura de sobrevivencia, consistente en el funcionamiento de patrones de solidaridad entre los grupos marginales, que opera como mecanismo de redistribución del ingreso”. Ensayos de Sociología Dominicana, Ediciones Siboney. Editora Taller Santo Domingo. 1981. Pág.140.

²⁰⁰ El tema de las zonas francas y del sector manufacturero nacional fue abordado en “Perceptibilidades sobre la industrialización”.

²⁰¹ En ese sentido se plantea que se está a la puerta de un proceso de desindustrialización dado que el cada vez el menor peso específico que tiene el sector industrial nacional (empresas de transformación) sobre la generación de empleos y participación porcentual del PBI y dentro de la totalidad económica nacional. Esto llevó a cuestionar la existencia de alguna política industrial y el carácter de los incentivos otorgados a la industria nacional por un lado y por otro, la lógica seguida por el capital en la modalidad adoptada en el país y

Es evidente, que se está frente a un proceso de deterioro no sólo económico sino también social del sector industrial, que se expresa fenomenicamente en el auge de las empresas no productivas. En este proceso de descomposición del sector industrial, pone en evidencia la relevancia de los conglomerados de pequeñas y micro empresas, que generalmente están insertados en sectores productivos donde no se requiere un capital inicial de cierta significación y donde la racionalidad la imprime la cultura del entorno, expresada en la forma particular de producir o presentar el bien o producto elaborado.

Junto a este proceso de desconcentración del sector industrial y su evidente descomposición, se han generado espacios de pequeñas empresas productivas, sector donde las relaciones de trabajo no siguen la lógica capitalista pura. El propietario de las unidades de producción surgidas es un ex-trabajador, ya sea del campo o de la ciudad que combina el trabajo manual e intelectual, en estas unidades se explota al trabajo familiar y las remuneraciones están muy por debajo de lo que permite la simple reproducción de la capacidad de ese trabajo manual e intelectual, y donde el capital no se expresa de forma pura. También en estas unidades productivas se están adaptando nuevas modalidades de organización sustentadas en la cooperación entre ellas, generalmente de carácter defensivo con el fin de poder permanecer, esta cooperación debe ser transformada en una cooperación ofensiva que permita que las pequeñas empresas pasen de la acumulación simple a la reproducción ampliada.

En muchos casos estas empresas y esos espacios han venido surgiendo en base a iniciativas poco sistematizadas por parte de quienes dirigen las empresas y de técnicos a su alrededor. Este fenómeno ocurre indistintamente en espacios urbanos y rurales. En los espacios urbanos la experiencia de los habitantes de los barrios de Santo Domingo y

el papel jugado por el Estado en el mismo. Ver al respecto. Perceptibilidades sobre industrialización y sobre el Modelo de Estado Dominicano, de este mismo trabajo.

Santiago, en su mayoría inmigrantes de las zonas rurales del interior del país, son especialmente interesantes. Algunos de estos espacios asociativos han logrado estructurarse de manera organizada, para lograr, vía la cooperación, incrementar sus flujos productivos, bajar los costos y aumentar la calidad²⁰².

La cooperación de base comunitaria

La concepción comunitaria de la sociedad, cuyos rasgos persisten actualmente, en donde la cooperación y la solidaridad de tipo social poseen una dimensión relevante, facilita los procesos de cooperación productiva de pequeños productores urbanos o de las aglomeraciones o comunidades productivas rurales, esta la cooperación forma parte de la estrategia de supervivencia o de desarrollo, según sea el caso, sin que esto signifique la concienciación sobre la misma.

La cooperación que está presente de manera significativa en muchos de los conglomerados y comunidades productivas del país, aporta valores añadidos importantes en la coexistencia de las unidades productivas o empresas del territorio, sin que necesariamente este proceso de valorización pase por el mercado, o sea cuantificado en términos monetarios²⁰³; permitiendo la operación y sobrevivencia de las unidades

²⁰² Se han sistematizado algunas experiencias, como la de los Grupos de Eficiencia Colectiva, a partir de iniciativas de programas de apoyo al sector de la pequeña empresa. Ver al respecto los Casos de Estudio Correeros de Simón Bolívar. Caso de estudio sobre grupo de eficiencia colectiva de fabricantes de correas de Simón Bolívar en Santo Domingo. (INDEPRO- PROEMPRESA. Santo Domingo. 2004) o Fabricantes de Muebles en Santiago. (INDEPRO -inédito) que han cooperado para mejorar sus prácticas productivas con el fin de incrementar la rentabilidad de sus empresas, este último documento pendiente de publicación.

²⁰³ Por ejemplo el costo de oportunidad del préstamo de herramientas, espacio en el taller, consejos sobre aspectos productivos, cruce de información sobre productos, clientes, proveedores, en un proceso de intercambio de carácter informal enormemente rico y que se

individuales en coyunturas económicas adversas y/o francamente hostiles.

La cooperación no existe siempre como una estrategia específica, detallada, consciente por parte de las comunidades productivas, es un componente que no se define desde la unidad productiva, sino en las condiciones sociales e históricas, muy presentes en la ruralidad o suburbanidad dominicanas y que están marcadas en unas comunidades más que en otras.

En los conglomerados productivos la cooperación social imprime la lógica productiva a las fábricas por lo que la dimensión capitalista de estas se ve permeada por las relaciones sociales construidas. No obstante, existe una subversión de este proceso, una especie de confrontación, pues la lógica del capital regula la cooperación social a través de la intermediación y la circulación sometiendo la riqueza social producida. La lógica esencialmente no capitalista de muchas de las unidades productivas posibilita ese proceso de cooperación incorporada de las comunidades que subordina las unidades productivas a la voluntad del capital.

La existencia de una cooperación dada por factores sociales e históricos, su persistencia bajo nuevas formas en el contexto del modo capitalista dominante, resalta la importancia de estas formas de cooperación más allá de la dinámica impuesta por el capital. Convertir en una opción estratégica esta cooperación como un mecanismo de transformación social y económica de las comunidades, es un desafío a enfrentar.

da como parte del intercambio social comunal. O la incorporación de elementos característicos al producto que forman parte de las raíces culturales de la comunidad.

Capítulo V

Aglomeraciones o Comunidades Productivas:

Rezagos y Estrategias

La conceptualización de las aglomeraciones o comunidades productivas como un ámbito productivo con características diferenciadas, permite contrastar interpretaciones alternativas en relación con su existencia, su persistencia y los efectos beneficiosos sobre el desempeño empresarial, artesanal o industrial de estos espacios.

En relación con la existencia y su perdurabilidad, este espacio: sea aglomeración o comunidad productiva se caracteriza, por la existencia de ciertas barreras a la movilidad²⁰⁴. La importancia de las relaciones entre las unidades productivas que lo conforman, su proximidad geográfica y su conocimiento mutuo, favorece la existencia de mecanismos de competencia y de cooperación que posibilitan la generalización de distintas opciones estratégicas. Por ello, un análisis desde la perspectiva de la empresa individual permite deducir que la sostenibilidad estratégica de estas unidades productivas, es difícilmente perdurable en dicho ámbito; dado el hecho de que se trata de que muchas unidades productivas son de bajo nivel de acumulación, o de reproducción simple; lo que contrasta claramente con la sostenibilidad en el tiempo de las mismas.

²⁰⁴ Estas barreras bien pueden ser dadas por la existencia de provisión local de materia prima; la existencia local de mano de obra especializada, provisión de servicios de acompañamiento, estructuras locales de distribución, etc. Aunque muchas de estas "barreras" existen justamente por la localización de estas empresas en sus respectivos territorios; u otras, como la existencia de materia prima, no es tan relevante, existe más de una experiencia donde la materia prima principal no está localizada espacialmente en el territorio.

Por el contrario, desde una perspectiva agregada es fácilmente explicable la existencia y persistencia de estos espacios o comunidades productivas. Un elemento a considerar sería el aceptar la existencia de un nivel de estrategia colectiva²⁰⁵, hecho que permite identificar otros factores distintos a los mecanismos “competitivos” a los que se alude desde la visión de la competición a nivel de empresa individual. Estos nuevos factores están relacionados con la dotación de los recursos estratégicos compartidos por todas las unidades productivas que forman estas comunidades.

A su vez, estos recursos se caracterizan porque tienen un carácter de bien público dentro del espacio industrial/artesanal, pero privado respecto de organizaciones externas, ya que su generación y desarrollo se deriva del conjunto de relaciones sociales que se establecen entre las distintas unidades productivas, entre los distintos sujetos que la conforman. Son estos recursos compartidos los que posibilitan la existencia de una estrategia colectiva de supervivencia, muchos de ellos con vocación de potenciarse hasta convertirse en estrategias de acumulación ofensiva, ya que permiten al conjunto de unidades productivas, beneficiarse de la existencia de las mismas, basado en la utilización de dichos recursos compartidos.

Como consecuencia de lo anterior, se deduce que, a diferencia de la interpretación basada en la perspectiva de la empresa individual, la potencialidad de desarrollo es posible en ámbitos productivos como el espacio comunal, donde la existencia de un nivel de estrategia colectiva posibilite el desarrollo de opciones diferentes, queda pendiente la reversión de estas estrategias en muchos casos defensivas y de sobrevivencia hacia estrategias ofensivas y pro-activas, donde los efectos de las denominadas externalidades queden atenuados. Para esto hace

²⁰⁵ Estrategia no definida en términos formales, pero presentes en la práctica de los productores de estos espacios comunidades productivas.

falta la voluntad colectiva consciente que permita viabilizar ese siguiente paso.

El enfoque local

En la escala regional latinoamericana se opera una especie de transformación del enfoque para el análisis, de la cuestión industrial o del desarrollo. Esto acaso no desde una perspectiva amplia, pero si se ha creado una corriente de pensamiento lo suficientemente fuerte como para no ser ignorada. Según diferentes perspectivas de análisis, puede hablarse de sistemas productivos locales, áreas de especialización flexible, desarrollo endógeno, distritos industriales, etc. lo interesante de estas diferentes miradas es que elementos trascendentes del pensamiento van desplazando el análisis desde el nivel macro de la economía y la industria o sector industrial en abstracto, hacia el de la unidad productiva, el territorio y sus relaciones, o el impacto de las políticas locales o regionales, sobre el crecimiento económico y desarrollo social de un territorio o región particular.

El debate teórico es amplio, diverso, con puntos de tensión, conflicto y de confluencia. De todas maneras, lo que parece ser el telón de fondo es la forma de pensar el desarrollo, ahora desde una perspectiva tendente más hacia lo regional, local, sin perder de vista lo nacional.

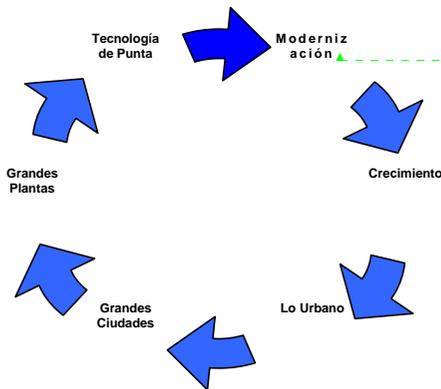
En República Dominicana el debate aunque no parece estar ausente, al menos no ha tomado ni la profundidad ni la trascendencia que ha adquirido en otros lugares. En la discusión teórica aún aparece como la gran ausente la noción de desarrollo; las reflexiones sobre lo local se dan desde el ámbito jurídico político, con escasa articulación hacia lo económico social y productivo.

Por otro lado, las reflexiones sobre la pequeña y micro empresa, apenas rebasan la necesidad de estructurar el ordenamiento jurídico, y en el grueso de los casos no más allá de la exigencia de estímulos o

incentivos de carácter fiscal; además de que los estudios sobre el sector aún resultan insuficientes, en términos de los enfoques. A parte de que aún no se opera, en términos generales, la ruptura epistemológica, que permita quebrar con la noción de empresa individual, urbana e indiferenciada, de forma que permita abordar los problemas de la pequeña y micro empresa desde una perspectiva diferente.

La Concepción Urbana del “Desarrollo”

Las propuestas de crecimiento económico²⁰⁶ están sometidas a la centralidad urbana, ajustadas a los intereses de las áreas metropolitanas, los diseños de políticas económicas no toman en cuenta el factor territorial, y operan en su esencia bajo la misma premisa sin modificar:



Formatted: Expanded by 1 pt

²⁰⁶ En los últimos años se ha registrado una notoria inclinación que enfatiza la utilización de las variables de crecimiento económico, muy asociadas a indicadores monetarios, muy propios de una particular corriente de pensamiento económico, cuyo resultado apunta hacia la invisibilización de la noción de desarrollo, por el compromiso, implicaciones sociales y de redistribución de la riqueza, que este concepto plantea y las consecuencias que en términos del reordenamiento de la gestión económica implicaría su asunción

Desde esa perspectiva se han planteando las propuestas de incentivo a sector industrial que en el marco jurídico local van desde la Ley 672 de Franquicias Industriales de 1934, hasta la Ley 84 de Reactivación y Fomento de las Exportaciones de 1999. En el fondo han sido iniciativas legislativas que tratan de plantearse a sí mismas como de políticas de industrialización o desarrollo, pero que sólo han generado núcleos industriales, discontinuos en el tiempo y aislados del resto de la dinámica productiva e industrial nacional. Los espacios industriales que se han generado han actuado como enclaves de producción con escasa articulación con el resto del entramado productivo nacional, fuera de los requerimientos y la necesidad de provisión de mano de obra barata, abundante y de escaso nivel de instrucción.

Desde esa misma perspectiva la modernidad y la eficiencia han sido conceptuadas desde el horizonte de tecnología importada, sean maquinarias o procesos, bajo el axioma de que a mayor complejidad tecnológica, más eficiente y desarrollado se es, esto planteó una especie de “emplasto intelectual” en la racionalidad productiva local, que lleva a afirmar que el poseer una maquinaria moderna e importada garantiza el éxito de la empresa. Y a pesar de que se han operado cambios importantes en los procesos de trabajo en las empresas locales, aún se continúa privilegiando la supervisión de los trabajadores por parte de gerentes y técnicos, dándole una importancia menor a labores como innovación, organización y planeamiento dentro de la empresa. Esta misma lógica conceptual ha provocado otras debilidades como la falta de producción uniforme, desperdicio, problemas de inventarios, etc. que incidieron en el flujo productivo, la estructura financiera y, la baja productividad de las empresas. Esto se intentó compensar con bajos salarios reales y altos aranceles acciones que influyeron de manera negativa en el proceso de innovación. El modelo de zonas francas aunque opera bajo una lógica un tanto distinta, al no plantearse problemas de flujo, poseer una producción uniforme de cierto volumen y

alta productividad de la mano de obra, esta productividad está sustentada en bajos salarios y altos incentivos fiscales.

Este proceso, que no es único de República Dominicana, invirtió la polaridad en la distribución poblacional, pasando de una población esencialmente rural en 1950 a una fundamentalmente urbana, con una macrocefalia en Santo Domingo y en menor medida en Santiago, junto a un crecimiento poblacional importante, pero con desarrollos limitados en términos de la calidad de vida de la mayoría de los pobladores urbanos. En el sistema urbano-metropolitano se sigue concentrando el conocimiento académico, la información, la tecnología y la gestión desde la cual se regula el resto de las regiones²⁰⁷.

Mientras en países económicamente más evolucionados se opera un proceso de organización industrial que tiende a la deslocalización industrial de las grandes plantas, hacia unidades más pequeñas, flexibles y descentralizadas tanto desde el punto de vista del espacio como organizativo; países como República Dominicana sigue operando bajo el esquema de la concentración de las actividades productivas, con una estructura industrial poco consolidada y que funciona, en la actual coyuntura, sobre terreno resbaladizo.

La apuesta, debe hacerse a partir de cambiar no sólo la perspectiva del análisis, sino también la perspectiva de la acción económica y política.

²⁰⁷ Como nota al margen es importante destacar que en términos financieros los recursos son captados en el resto de las regiones para ser colocados predominantemente en la metrópolis capitalina. Ver anexos.

Replanteando la lectura sobre la ruralidad

La perspectiva de análisis a partir de la cual se han realizado las propuestas del denominado crecimiento económico, plantea una lógica conceptual que tiende a acrecentar la contradicción campo-ciudad, a partir de un modelo de subordinación del campo a la ciudad. Ciertamente lo rural es lo no urbano, el campo, lo agrario y que en la lógica que se señala es percibido como lo atrasado, lo no moderno, lo no-desarrollado; en ese sentido, los habitantes del espacio rural son percibidos o construidos en el imaginario colectivo a partir de un estereotipo que no siempre es consecuente con la realidad rural. Esa misma postura plantea el desarrollo desde una perspectiva eminentemente urbana y desde esa misma óptica se visualiza el espacio rural sólo como proveedor de insumos para las actividades de la ciudad.

Esa postura conceptual de análisis construida desde una valoración del desarrollo que es tributaria de la producción en masa, en donde las ciudades se formaron alrededor de las grandes plantas y estas condujeron la dinámica social (las company-town), la dinámica industrial plantea un tipo de relación social a partir de demandas elevadas de fuerza de trabajo humano concentrada en pequeños espacios. Esta mano de obra, proveniente generalmente del espacio rural, reconstruye su vida alrededor de los espacios de trabajo determinando el perfil de la organización urbana.

La forma de los sujetos relacionarse entre sí, el tipo de relación social que se establece determina la forma en que se impacta el espacio, y esto está en la base de la conceptualización del ámbito rural o urbano.

Ciertamente en el espacio rural se concentran actividades de tipo agrícola o agropecuario, y también actividades de otra naturaleza, que no resultan ser la excepción, aunque el planteamiento anterior señale que se

hayan dispersas, aisladas y sin posibilidades de reproducirse en el tiempo. Las experiencias de artesanos productores de muebles, quesos, casabes, piedras talladas, orfebrería, conservas, etc., algunas con más de doscientos años de antigüedad y con niveles de desarrollo bastantes dinámicos, indican la invalidez de la apreciación, además de que estas experiencias no son exclusivas de una sola región, ni de un sólo tipo de actividad.

En muchos de estos espacios la actividad agrícola tiene un carácter secundario, o destinada al consumo de la familia, de escaso impacto en el ingreso general de los sujetos. La actividad agrícola, si bien esta asociada a la vida campesina, no necesariamente constituye en esos espacios, el componente alrededor del cual se construye el entramado social.

Características de las Aglomeraciones Productivas: Una aproximación a partir de la experiencia

En los últimos años los diversos estudios sobre pequeñas empresas en República Dominicana se han caracterizado por amarrarse en las características "netamente económicas" o de tipo cuantitativo y en la definición de algún nivel de estratificación de las pequeñas empresas a partir de estas mismas características.

Aunque el interés por la pequeña empresa, se constituye alrededor de los 80's, es realmente en los 90's cuando este tema toma importancia capital y trasciende el nivel de análisis desde la perspectiva de la viabilización de la acción del crédito, para ser objeto de interés el análisis de la caracterización de las micro y pequeñas empresas por parte de

universidades, centros de estudios especializados, proyectos particulares, etc.²⁰⁸

Hasta ahora, la línea predominante de investigación corresponde a las disciplinas económicas, sin existir una aproximación o diálogo interdisciplinario con otras ciencias sociales para el abordaje²⁰⁹. Es necesario aproximarse desde otras perspectivas sin las limitaciones que ofrece una visión economicista para explicar los fenómenos sociales que acompañan al comportamiento económico de las unidades productivas y en particular en los espacios que las agrupan.

Tanto la crisis del paradigma de la producción en masa – estado de bienestar²¹⁰ (que en su versión periférica se instala en República Dominicana y América Latina), como el tránsito hacia la liberalización de los mercados en la región latinoamericana y la aparición de importantes teorías, han propiciado la constitución de nuevos marcos de análisis para abordar el complejo problema del estudio de las empresas y ofrecer nuevas alternativas de explicación.

²⁰⁸ En los 80's es destacable el papel de ADEMI, ADOPEM, en la parte del crédito, así como un gran número de instituciones crediticias locales. En los 90's, instituciones como la universidad INTEC, Fondo Micro, de manera sistemática realizan investigaciones sobre las pequeñas y micro empresas del país, igualmente un Proyecto del PNUD auspicia la primera experiencia de acompañamiento a la pequeñas y micro empresa en donde el tema del crédito no tiene un carácter central.

²⁰⁹ Existe en Latinoamérica una abundante literatura en torno a la aproximación analítica al problema de las pequeñas empresas, el territorio, en donde la interdisciplinariedad es relevante, en donde la sociología, la economía, la psicología social o la antropología hacen frontera, para dar una aproximación más acabada de la realidad. Al respecto verse en el anexo alguna muestra de autores latinoamericanos sobre el tema, en adicción a la bibliografía utilizada.

²¹⁰ Crisis que aparece como tema poco relevante dentro del debate académico y profesional en Rep. Dominicana.

En Latinoamérica pueden identificarse dos rutas de aproximación para el estudio de estas unidades económicas y los empresarios: la primera, parte del análisis de los modelos económicos identificados como paradigmáticos y la manera en que éstos se transfieren y se adaptan, casi siempre de forma segmentada, a la realidad socio-productiva local²¹¹.

En particular uno de estos modelos alternativos al denominado “paradigma de la producción en masa” ha sido objeto de análisis en esta primera ruta de aproximación. El denominado modelo italiano de los distritos industriales, la especialización flexible de pequeñas empresas como alternativa a la economía de escala y su necesaria articulación con el desarrollo de las regiones²¹².

²¹¹ Una importante corriente local apuesta hacia la construcción de **clusters** o arracimamientos de empresas desde una perspectiva del análisis técnico y los intereses que estas unidades pudieran tener al articularse bajo esta forma de organización, en ésta el eje fundamental de articulación gira en torno a las relaciones de carácter transaccional que pudieran tener las empresas desde la perspectiva del mercado. Es decir, el mercado actúa como mecanismo de cohesión o aglutinamiento; esto visto desde la práctica. Si se intenta buscar el basamento teórico utilizado como razón argumentativa para la formación de estas expresiones organizativas, se vería cómo experiencias del más variado carácter, de los más diversos orígenes y con formas articulantes diferenciadas, se intentan cobijar o acomodar para el concepto de “cluster”. Ver: los planteamientos en la formulación del Plan Nacional de Competitividad de la SEIC, dirigido por **Rodríguez Manfield** Antonio. Mimeo 1998. **Vial, Jacques** et al. Estrategia Nacional de Desarrollo y Competitividad. FUNGLODE Santo Domingo, 2004. .

²¹² Un segundo modelo puede ser representado como el modelo japonés, algunos hablan de toyotismo, otros de ohnismo, para caracterizar el modelo de la producción ligera, el justo a tiempo y las cadenas de subcontratación de empresas grandes con pequeñas, de pequeñas entre sí. Son expresiones del proceso de internacionalización de la nueva organización de los procesos de trabajo en Japón, que de forma desigual se ha ido implantando en otras latitudes.

Por la otra, el modelo italiano los distritos industriales, de la especialización flexible, las articulaciones de pequeñas y medianas empresas como alternativa a las economías de escala y la clara apuesta al desarrollo endógeno de las regiones. Ahora bien, en esta última,

La segunda ruta de aproximación consiste en utilizar una perspectiva de investigación basada en el reconocimiento de las particularidades productivas y las estrategias de supervivencia o desarrollo que caracterizan a un grupo importante de pequeñas empresas, enclavadas en espacios territoriales particulares. Se trata de evidenciar la existencia de configuraciones socio productivas comunales o regionales que determinan el comportamiento económico de las empresas y de sus propietarios, desde una lógica que nada tiene que ver con los modelos ideales y que tampoco es satisfactoriamente explicado por los enfoques estrictamente económicos.

Al efecto se han recuperado algunas nociones o conceptos que pueden ayudar a despejar el análisis, sin querer establecer categorías absolutas, sino más bien nociones que puedan acompañar la explicación de las particularidades que ofrecen los agrupamientos de empresas o unidades productivas en comunidades, ciudades o segmentos poblacionales rurales o sub-urbanos en República Dominicana

Algunas pistas para el análisis

La simple existencia de algún nivel de aglomeración de unidades productivas no implica necesariamente la existencia de encadenamiento o algún nivel de especialización productiva de determinada zona o región. No obstante al identificar la existencia de diversos agrupamientos, pueden ser hallados ciertos niveles de encadenamientos productivos industriales de pequeñas y medianas empresas aunque no necesariamente tiendan hacia la especialización productiva de las regiones. Esto puede ser propicio para intentar demostrar que las

a su interior pueden plantearse nuevas formas de aproximación, dependiendo del punto de vista que se privilegie para el análisis de la cuestión.

relaciones sociales establecidas entre los empresarios son determinantes para la constitución de articulaciones de pequeñas y medianas empresas. En otras palabras, que los actores económicos deben devenir en sujetos para traducir eficientemente sus relaciones sociales particulares en alternativas de desarrollo para sus unidades productivas y para su territorio. El *homo economicus*²¹³ visto de manera individual debe pasar al sujeto colectivo, sujeto que se construye a partir de la densidad y calidad del tipo de relación social construida en un territorio.

La especialización productiva de una región o la existencia de espacios o aglomeraciones de unidades productivas dedicadas a una misma rama de actividad o actividades complementarias, puede conceptuarse como la abundancia de productores de una rama de la producción en una zona geográficamente determinada, frecuentemente a causa de la disponibilidad de recursos naturales, como sería el caso de regiones madereras, mineras o vitivinícolas, pero también a causa de la presentación de procesos generacionales de enseñanza – aprendizaje de cierto oficio o actividad, como ocurre en el caso de las zonas productoras de muebles, calzado, artesanías, productos agroindustriales, entre otras²¹⁴.

La dependencia de algunas zonas o comunidades respecto de la rama productiva dominante, llega a ser tal que un gran porcentaje de su población depende casi exclusivamente de la misma, provocando que a falta de diversificación productiva, cualquier variación drástica en los mercados puede acarrearles épocas de bonanza o de profundas depresiones económicas, son comunidades o espacios que literalmente se encogen de forma dramática al agotarse la fuente de materia prima de su actividad productiva o al cambiar las condiciones del mercado²¹⁵.

²¹³ Individuos que se relacionan exclusivamente a partir de una lógica mercantil,

²¹⁴ Ver listado y Mapa al final del Capítulo

²¹⁵ Es el caso de la introducción de sillas de plástico que junto a una competencia sólo por precio provocó la quiebra de cientos de talleres y la emigración forzada de cientos de

Sin embargo, experiencias de algunas comunidades especializadas demuestran que esta característica podría traducirse en ventajas u oportunidades para saltos cualitativos en términos de mejoramiento empresarial y territorial²¹⁶. La argumentación central puede resumirse en los siguientes puntos:

Primero. Puede partirse del hecho de que por lo general en estas regiones se manifiesta la presencia de innumerables unidades productivas especializadas, dando lugar a lo que se conoce como una “aglomeración productiva”. La aglomeración productiva puede ser definida como la existencia de una gran cantidad de empresas ubicadas en un mismo entorno territorial (barrio, comunidad, zona, etc.).

Segundo. En una aglomeración productiva pueden aparecer diversas configuraciones empresariales, posibilitando la convivencia de empresas de diversos tamaños, que conforman articulaciones de relaciones basadas tanto en la subcontratación, como en la cooperación o en otros esquemas de colaboración inter empresarial, aunque este elemento no siempre se manifiesta de manera explícita para el simple observador externo.

Antes de avanzar en estas experiencias de carácter local, es importante examinar algunos elementos sobre experiencias que ocurren en otros

trabajadores pequeños empresarios productores de muebles de Villa Trina, Provincia Espaillat. Por razones de origen diferente, con un efecto similar, se puede verificar en el caso de Café en la misma comunidad de Villa Trina, cuyos efectos se reforzaron mutuamente en el impacto negativo sobre la comunidad.

²¹⁶ Una experiencia desarrollada en 1999, en una comunidad especializada en la producción de muebles en la zona de San José de las Matas, con algunos talleres artesanales, ante la situación descrita en la nota anterior, que implicó una propuesta de intervención social con cambios que impactaron la relación entre las unidades productivas y su producción, y que posibilitó la revalorización de sus productos en el mercado, dando como resultado que justamente fueron aquellas unidades productivas las que contaron con mayor capacidad para enfrentar la crisis del sector. Apuntes de trabajo.

lugares, con cierto parecido, y que han logrado imponer una dinámica de desarrollo social industrial diferente. Al recapitular algunos elementos tratados ya precedentemente en otra parte de este trabajo, pueden observarse algunos aspectos, que plantean algún nivel de correspondencia entre las comunidades que son objeto de este estudio y otras experiencias, sin que en modo alguno se pretenda plantear la existencia de similitudes que signifique la reproducción de fenómenos de otras latitudes.

Los denominados distritos industriales, para indicar un ejemplo ya señalado, son "sistemas productivos definidos geográficamente, caracterizados por un gran número de empresas que se ocupan de diversas fases y formas en la elaboración de un producto homogéneo. Un aspecto importante es que una gran proporción de esas empresas son pequeñas o muy pequeñas"²¹⁷. Lo que significa que en términos económicos, se puede suponer que en un Distrito Industrial se tiene la existencia de un complejo sistema de cooperación y competencia entre empresas de tamaño pequeño y mediano, articulación que las pone en condiciones de enfrentar las rigideces del modelo de producción en masa²¹⁸. Ahora bien, también se verifica un comportamiento del carácter

²¹⁷ Pyke, F. Y Sengenberger, W. Distritos industriales y regeneración económica local. Colección Economía y sociología del trabajo, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, España. (1992).

²¹⁸ "La explicación teórica de la crisis del modelo de producción en masa del "lado de la oferta". Una explicación alternativa se basa en la erosión de la eficacia de los principios taylorianos. El pleno empleo puede dar cuenta del declive del beneficio a finales de los años sesenta, pero no ha habido continuidad en esta tendencia desde entonces. Más en detalle, la eliminación de toda implicación de los trabajadores directos en la puesta en marcha de los procesos de producción parece hoy día irracional...., las dos doctrinas para salir de la crisis de la oferta pueden ser consideradas como dos ejes de huida con referencia a las dos características de las relaciones profesionales producción en masa s: por una parte, la rigidez del contrato de trabajo; por otra parte, el taylorismo como forma de control directo de los directivos sobre la actividad de los trabajadores. La primera doctrina propone una evolución de la "rigidez" hacia la "flexibilidad" del contrato salarial; la segunda doctrina, una evolución del "control directo" hacia la "autonomía responsable". El primer eje se dirige a los aspectos "externos" de la relación salarial, al vínculo entre las empresas y la mano de obra que busca ser contratada y recibir una renta. El segundo eje se refiere a los

de las relaciones sociales tejidas a su interior que permite que los pequeños productores, estén unidos, recurran a determinadas estrategias y acciones colectivas, puedan enfrentarse con éxito a la competencia global y superar las barreras ocasionadas por empresas de mayores magnitudes. Dicho de otra forma, lo que hace al Distrito Industrial es la cohesión social, cuando faltan la cohesión social y la confianza, el Distrito no se manifiesta.

Un supuesto relevante, deducible a partir de los análisis de variables extraeconómicas en estos modelos de cooperación, permite señalar que las explicaciones meramente económicas no han sido suficientes para dar respuesta a importantes interrogantes del modelo productivo de la especialización flexible presentes en los distritos italianos²¹⁹, o también conocido como "Modelo Italiano", fundamentalmente por la presencia innegable de configuraciones heterogéneas en lo social, que se contraponen a las explicaciones económicas del actor racional o de la maximización de la utilidad de las actividades empresariales.

aspectos "internos", a las formas de organización y de cooperación/jerarquía en el interior de las empresas". Lipietz, Alan. El Escenario Económico Político, El Mundo del Post Fordismo. Pág. 3

²¹⁹ Al respecto ver los trabajos de **Carlo Trigilia, Trabajo y Política en los Distritos Industriales de la Tercera Italia. Y Distritos industriales italianos ni mito ni interludio.** Los distritos industriales y las pequeñas empresas I. Distritos Industriales y Cooperación Interempresarial en Italia. Colección Economía y sociología del trabajo, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, España. Pyke, F.; Becattini G. Y Sengenberger, W. (1990)

Charles Sabel, Confianza Estudiada, elaboración de nuevas formas de cooperación en una economía Volátil. Los distritos industriales y las pequeñas empresas III. Distritos industriales y regeneración económica local. Colección Economía y sociología del trabajo, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, España. Pyke, F. Y Sengenberger, W. (1992)

Por ejemplo, los modelos italianos de especialización flexible que aparecen en los denominados distritos industriales, plantean algunos supuestos importantes a saber:

- a) la existencia de una gran cantidad de empresas de corte familiar;
- b) la operación de las empresas a partir de relaciones basadas en la confianza recíproca entre los empresarios, que se sostienen a través del tiempo y que teóricamente posibilitan la cooperación - competencia;
- c) la existencia de una densa red de transmisión de conocimientos sobre la actividad productiva;
- d) la cohesión social de los empresarios y trabajadores en el plano de lo informal, desde el momento en que participan en actividades conjuntas que dan lugar a nuevas relaciones sociales entre ellos.

De estas consideraciones, limitadas por no ser el tema central de esta unidad, podría plantearse que las relaciones sociales tejidas entre los sujetos son condiciones para la posible existencia de las articulaciones de empresas; que en la medida en que aquellas sean más o menos débiles, lo mismo ocurriría con la organización empresarial.

Así pues se manifiesta la necesidad de explicar el por qué algunas regiones productivamente especializadas tienen éxito desde el punto de vista económico, al evolucionar de una simple aglomeración productiva hacia un entramado productivo de notable eficiencia y productividad; Y también por qué otras se quedan en la simple aglomeración de empresas.

La Confianza: elemento relevante

En las experiencias de los países periféricos y aún industriales no se puede hablar de sistemas productivos locales o especialización flexible en cualquier aglomeración productiva o industrial. No se trata de marcar nuevas tendencias evolutivas del desarrollo industrial, sino de destacar la presencia de formas diferentes de organización industrial. Tenemos en la República Dominicana aglomeraciones productivas de tipo defensiva y reactiva frente al entorno económico; podríamos señalar que son formas particulares de organización económica basadas en las sinergias locales de la pequeña y micro empresa localizada en un territorio.

La evidencia sugiere que en el caso de muchas de las aglomeraciones productivas en Rep. Dominicana, pese a que se tienen relaciones de mucha confianza y cercanía en el plano de lo personal, las articulaciones de empresas no se materializan en lo formal²²⁰, no tanto porque se perciba la colaboración como negativa o se ignoren sus beneficios, o porque exista un posible problema en la noción social y culturalmente aceptada del concepto de confianza, las articulaciones pueden ser percibidas y se concretan en el plano informal y sobre segmentos muy precisos, pero esto nunca trasciende los límites del espacio local, y en ocasiones permanece oculta hacia los individuos que no pertenecen al conglomerado social-territorial.

²²⁰ Es muy probable por la desconfianza hacia los sistemas formales y hacia el propio estado, en donde la formalización significa exponerse, ponerse en evidencia, ante la voracidad fiscal de un estado cuyos ciudadanos perciben que no son retribuidos en la medida en que aportan.

Aglomeraciones o Comunidades Productivas en República Dominicana

Las aglomeraciones productivas, como toda actividad económico-social no se dan en el vacío, son a su vez conjuntos sociales, entonces son aglomeraciones en donde el espacio de producción juega un papel fundamental en el proceso de interacción social, entre los sujetos que los habitan, generalmente de reducidas dimensiones geográficas, pero con cierto nivel de compactación; cuando a la densidad de estas relaciones se le suma además una historia común de generaciones de compartir espacios geo-sociales estamos ante la presencia de una comunidad productiva.

En República Dominicana existen aglomeraciones de unidades productivas en espacios rurales o semirurales, que evidencian en términos cuantitativos un desarrollo de tipo artesanal con fortalezas y calidades desiguales, que incluyen la presencia de algunas empresas con notables características industriales. Estos espacios se han generado de manera espontánea sin que haya mediado una acción gubernamental o una intencionalidad expresa para su creación. Estos espacios o aglomeraciones productivas, algunos con perfiles protoindustriales²²¹, poseen rasgos que les son propios; por lo que aquí se presentan algunos elementos que pueden apuntar hacia su caracterización, sin que esto

²²¹ La protoindustria era el modelo productivo que se empleaba en la Europa medieval. Consistía en que los comerciantes facilitaban útiles a familias campesinas para que elaborasen tejidos. El “problema” que suponía este método (desde el punto de vista de los comerciantes) fue que los campesinos no producían según la necesidad del mercado, sino que lo hacían para cubrir sus propias necesidades, para subsistir. Por lo que, cuando la demanda aumentó a finales del siglo XVIII, los precios subieron y la producción disminuyó. Este modelo productivo desapareció con la llegada de las fábricas, que centralizaban la producción consiguiendo un significativo aumento en la producción y hacerla más barata.

implique la intención de homogeneizar los mismos, o que éstos invariablemente se encontrarían en cada aglomeración o comunidad; pues como todo proceso social, presenta variantes y matices diferenciadores. Estos elementos se presentarán en dos grupos, un primer grupo de características estarían presentes en las aglomeraciones independientemente de su localización geográfica y de la denominación rural/urbana. Un segundo grupo de características que se aproximarían a la comunidad productiva, debido a la densidad de las relaciones sociales matizadas por una historia común por más de una generación, más propio de comunidades rurales.

Descripción del Espacio Territorial de las Aglomeraciones y Comunidades Productivas

Los elementos siguientes tienen la intención de caracterizar las aglomeraciones y comunidades productivas, sin poseer un carácter de exclusividad, la particularidad la define la densidad con que uno u otro puede darse, estos elementos pueden estar presente en los espacios identificados, presencia que se observa con las intensidades y matices propios del perfil socio cultural y económico de cada territorio; algunas de las cuales también son comunes a las pequeñas empresas en otros contextos o espacios productivos.

Identidad territorial

Uno de los elementos distintivos fundamentales es la existencia de rasgos que perfilan una identidad territorial definida y cimentada; muy vinculada a códigos culturales y morales, potenciados por relaciones primarias que dominan en las relaciones sociales y económicas establecidas en el espacio comunal. Este elemento puede y marca una

distinción importante entre la simple aglomeración y la comunidad productiva, a partir de la densidad con que se teje esta identidad. Esta identidad²²² es construida por generaciones de compartir los mismos espacios y culturas; es un elemento relevante al definir o configurar un territorio, pues en el mismo actúa “el conjunto de fuerzas sociales, culturales, institucionales, históricas, geográficas y medioambientales, [que] deben ser tenidas en cuenta para construir entornos innovadores...., basados en las nuevas apuestas de calidad, diferenciación, diversidad y reactividad ante situaciones cambiantes y escenarios de incertidumbre”²²³. Ciertamente esto es así, cuando el territorio es abordado como un espacio en permanente transformación, como un espacio socializado y culturizado, y no como una estructura física objetiva. Lo que delimita una unidad territorial más que un hecho físico, son las intervenciones que los sujetos hacen sobre el espacio y la forma como cada cultura se apropia de un lugar determinado y crea allí sus propios patrones de asentamiento²²⁴. De aquí, el hecho de que estas comunidades socioeconómicas constituyen unidades e identidades que van más allá de construcciones culturales fosilizadas en el tiempo, se

²²² Cuando se habla de «identidad cultural» de un pueblo.... lo que se postula sería el reconocimiento del proceso mediante el cual tendría lugar la identidad sustancial de un mismo pueblo que, en el curso continuo de sus generaciones, ha logrado mantener (o «reproducir») la misma cultura (misma en sentido sustancial y esencial) reconociéndose como el mismo pueblo a través precisamente de la invariancia histórica de su cultura, convertida en patrimonio o sustancia de la vida de ese pueblo. **García Sierra, Pelayo**, Identidad cultural como mito ideológico; Diccionario filosófico, Pág. 424, Primera edición (Diciembre 2000) España.

²²³ Alburquerque, Francisco Identidad y Territorio, Inst. de Economía y Geografía, Consejo Superior de Investigaciones Científicas (Estos apuntes utilizan algunas argumentaciones tomadas del libro de Pierre VELTZ: “Mundialización, ciudades y territorios”, Editorial Ariel, Barcelona, 1999. Madrid, 16 de Mayo de 1999) en red de desarrollo económico local (8-04-2005)

²²⁴ González Calle, Jorge Luis. CULTURA, IDENTIDAD Y TERRITORIO. Historiador y Magister en Estudios Urbanos Regionales, Profesor de la Universidad del Tolima REVISTA NATURALEZA Y SOCIEDAD No. 2, Abril de 1999, Colombia. Los corchetes son nuestros.

trata de espacios culturalmente dinámicos, vinculados a la vida y cotidianidad de las comunidades.

La identidad de la aglomeración o la comunidad es construida a partir de la vida y del trabajo de estas comunidades productoras, pues se trata de una relación social que permite desentrañar las características de una construcción social, económica, política, cognitiva y cultural surtiendo un efecto creador y recreador del propio espacio territorial cultural comunal.

Presencia de código de valores

En mucho de estos espacios existen vínculos poderosos, siendo más fuertes en las comunidades que en las aglomeraciones no comunitarias, el establecimiento de “lazos de confianza”, “el respeto a la palabra empeñada”, tiene fuerza de ley, los códigos morales definidos y defendidos comunitariamente constituyen el refuerzo para el mantenimiento del pegamento social de la comunidad; por lo que estos códigos tienden a ser respetados por todos. La trasgresión de estos códigos si bien no entraña un castigo de orden punitivo, entraña una sanción moral con un peso específico muy elevado entre los pobladores. Es importante señalar que la fortaleza de estos códigos no posee la misma relevancia para cada entorno o espacio productivo. Se ha constatado en más de una oportunidad, cómo estos valores son trasgredidos o subvertidos por los valores del capital, y en ese orden la sanción es dada en privado, dependiendo del poder económico del trasgresor; esto a su vez entraña una subversión de los valores primarios de las comunidades.

Actividad productiva vinculada a la cultura local

Una característica definida del trabajo en estos espacios productivos es la fuerte vinculación de la actividad productiva con la cultura local, siendo esta actividad un componente importante de su definición cultural. Estas actividades surgidas como estrategias de supervivencia, en el marco de relaciones que se fortalecen, se acrecientan y sedimentan en un entorno social que va adquiriendo perfiles característicos; también configuran un esquema cognitivo común, una forma particular de saber hacer. Este elemento actúa como refuerzo de la identidad que viene dada desde el territorio. Un ejemplo interesante reside en como el sentido del tiempo varía con respecto a las ciudades, “el tiempo parece transcurrir más lento”, así puede verse cómo los sucesos comunales detienen y condicionan el trabajo en la fábrica o taller.

En los espacios no capitalistas donde subsisten formas comunitarias de vida, la estructura y superestructura no se distinguen con facilidad. Las relaciones económicas no se circunscriben a los espacios expresamente fijados para ellas, el mercado, los negocios, ni las actividades culturales están recludas en instituciones especializadas. Lo económico, lo simbólico se entremezclan en cada relación social, el trabajo doméstico que no tiene valor de cambio se disemina en toda la vida comunitaria, con el trabajo que se vende. En las formas complejas de la producción, cuando la producción artesanal se ajusta a las reglas de capital, aparece la división técnica del trabajo y líneas de diferenciación social más notorias.

Convive el fenómeno de proletarización de los artesanos de las unidades productivas de núcleo familiar con la condición de artesano que hace todo dentro de la unidad doméstica familiar y la realización de su trabajo según patrones laborales heredados. Una propuesta de trabajo desde y hacia las comunidades productivas debe integrar lo social, lo cultural simbólico, lo productivo y lo económico en el marco de la totalidad social.

Actividad productiva vinculada a provisión de insumos locales

El efecto de localización de los insumos en los propios espacios productivos, provee la vinculación necesaria de la actividad productiva de referencia con el espacio geográfico concreto en donde se desarrolla. Esto así permite explicar los procesos de cierta especialización productiva en espacios geográficos relativamente aislados, y el desarrollo de procesos técnicos propios vinculados a la propia actividad. Esto plantea, el concepto de barrera a la movilidad territorial, dada por la localización espacial de los insumos en el territorio.

Este elemento en el caso particular dominicano es muy relevante, en el sentido de que en el grueso de los casos conocidos, señala la partida de nacimiento de la actividad productiva de la comunidad, la capacidad de transformación de los insumos provistos localmente, y la forma particular de operar este proceso de transformación, es un elemento que se une a la configuración social y de identidad comunitaria.

Relaciones de producción no capitalistas marcadas por unidades productivas familiares

Las relaciones que se establecen en estos espacios productivos, que se realiza en comunidades rurales y comunidades urbanas de pequeñas ciudades, se dan a partir de pequeños productores en donde el modelo de acumulación capitalista no se expresa de manera pura y donde la actividad de producción está al centro.

La economía basada en los medios de subsistencia de algunas unidades productivas familiares se fundamenta en una estrategia de trabajo doméstico que coexiste con el capitalismo, pero no

necesariamente entra contradicción con ese desarrollo, sino que son subsumidas por éste.

En las micro y pequeñas unidades productivas formadas generalmente por trabajadores que en su evolución autónoma se han transformado en propietarios o empresarios (sin más capital que el conocimiento), la relaciones que se establecen no son del todo capitalistas lo que se expresa en las relaciones salariales, de asignación del trabajo, la no separación entre trabajo manual y intelectual, entre otros aspectos. Pero también por la presencia de unidades productivas familiares, en donde se comparten los mismos espacios socioeconómicos, y en donde el peso de las relaciones primarias gravita tanto o más que el peso de las relaciones económicas.

Esto hace evidente la presencia de formas o relaciones sociales de producción no-capitalistas con bajos niveles de acumulación, en donde los procesos de trabajo, en general presentan relaciones de producción donde la subordinación formal y real del trabajo a la lógica del capital es muy limitada; en una parte de ellos no existe el salario sino la distribución del excedente del trabajo colectivo realizado; no existe división formal del trabajo, ni separación del trabajo intelectual del trabajo manual, entre otros elementos. Esto ocurre en combinación con otras formas de organización existentes en las unidades productivas que han evolucionado en el sentido del capital, y por tanto integran relaciones capitalistas a sus esquemas productivos

Unidades Productivas de Reproducción Simple.

Puede constatar que, una constante que está persistentemente presente en el grueso de las unidades productivas familiares, son los

bajos niveles de acumulación²²⁵, pues son empresas de reproducción simple, en donde el proceso de acumulación escasamente se verifica, pues la lógica del trabajo no entraña indefectiblemente, la acumulación de excedente, más allá del indispensable para la reproducción de la fuerza de trabajo social. Se ha podido constatar en más de una oportunidad, que el excedente producido por la unidad productiva, no necesariamente es reinvertido en la misma, sino más bien se distrae hacia otras actividades. O es atesorado en forma de ahorro en dinero, que en muchas ocasiones sale fuera del sistema formal.

Los bajos niveles de productividad de las unidades productivas y el proceso de transferencia de valor que se verifica a favor de la intermediación/comercialización, convierte en una característica común el bajo nivel de acumulación de las unidades productivas, que no han logrado romper en algún punto esta cadena. De hecho, el bajo nivel de acumulación provoca que vendan a intermediarios que facilitan por adelantado parte del capital de trabajo; esto implica que los intermediarios fijen los precios de compra con antelación, obligando a reducir costes afectando la calidad del producto, esto provoca una nueva reducción de los precios por parte del comercializador, implicando a su vez una reducción de los ya escasos márgenes de beneficio, y se reinicia el círculo. Se evidencian así desiguales niveles de acumulación entre las unidades productivas generando transferencia de valor, a favor de aquellas en que las relaciones capitalistas están más desarrolladas.

Las empresas más desarrolladas tienden a ser aquellas que han introducido la racionalidad del capital, por lo que su estrategia de acumulación y crecimiento significativo se ha producido a partir de la apropiación o transferencia de valor, desde las unidades productivas

²²⁵ El bajo nivel de acumulación es un fenómeno evidenciado por estudios anteriores, particularmente los realizados por Fondomicro.

familiares menos evolucionadas empresarialmente de acuerdo al capital. El mecanismo utilizado para la transferencia de valor ha sido la intermediación de insumos y la comercialización de bienes finales, al utilizar los canales de distribución como mecanismo de regulación de la producción en las unidades productivas que no comercializan de manera directa su producción²²⁶. De esta forma se apropian del excedente social generado.

Las empresas más evolucionadas en el desarrollo del capital²²⁷, se han apalancado en el desarrollo de un sistema de cooperación incorporado que subordina a los menos evolucionados en donde las labores más complejas son subcontratadas a precios inferiores y donde la acumulación se obtiene por volumen de operación más que por incremento del valor agregado. Pero aún estas unidades que incorporan elementos capitalistas en su conducción interna, no presentan rupturas importantes con los esquemas culturales y las relaciones primarias, pues

²²⁶ Es bastante ilustrador el análisis de Marx con respecto al proceso de acumulación vía la transferencia de excedentes "...la acumulación del capital presupone el plus valor, la producción capitalista, y ésta la preexistencia de masas de capital relativamente grandes en manos de los productores de las mercancías. Todo el proceso, pues, parece girar en un círculo vicioso del que sólo podemos salir suponiendo una acumulación 'originaria' previa a la 'acumulación capitalista' ('previus acumulación', como la llama Adam Smith), una acumulación que no es el resultado del modo de producción capitalista, sino su punto de partida" Marx, Karl. *El Capital*, Siglo XXI editores, S. A. (4a. edición), Tomo I, Vol. 3.

²²⁷ Siguiendo la lógica capitalista las empresas más evolucionadas en términos del capital imprimen la lógica de la relación que se establece con las menos desarrolladas en ese sentido, de esta manera, regulan todo el proceso de valorización de la producción, en ese orden Marx, señala: "El dinero y la mercancía no son capital desde un primer momento, como tampoco lo son los medios de producción y de subsistencia. Requieren ser transformados en capital. Pero esta transformación misma sólo se puede operar bajo determinadas circunstancias coincidentes: es necesario que se enfrenten y entren en contacto dos clases muy diferentes de poseedores de mercancías; a un lado los propietarios de dinero, de medios de producción y de subsistencia, a quienes les toca valorizar, mediante la adquisición de fuerza de trabajo ajena, la suma de valor de la que se han apropiado; al otro lado, trabajadores libres, vendedores de la fuerza de trabajo propia y por tanto vendedores de trabajo" Ob. cit., p. 892.

estos constituyen una variable importante dentro de sus esquemas de funcionamiento.

Competencia regulada exteriormente por la intermediación

La competencia está presente entre las unidades productivas familiares de la comunidad productiva que incursionan en productos de características similares; con desarrollos cuantitativos desiguales, en donde se constatan desde unidades productivas de subsistencia hasta empresas de evidentes características industriales.

Ahora bien, el elemento resaltante en muchos casos, es el hecho de que la competencia entre las unidades productivas tiende a ser regulada por la intermediación, al tener ésta una especie de control oligopólico de la demanda, regula a través del precio, las calidades y tipos de productos a comercializarse. En tanto que las unidades productivas que han logrado romper con ésta relación han podido dar un salto cualitativo importante. Esto provoca otras sub-características como son:

Tradicional competencia en precios. La estrategia de competición entre las unidades productivas se ha fundamentado en el precio de la mercancía, situándose las variables estructurales de la mercancía (la calidad y la innovación) como un componente marginal, y de esta manera la rentabilidad de la actividad productiva se obtiene por cantidad producida; pero al poseer una estructura de producción de carácter artesanal, los volúmenes de producción tienden a ser reducidos. De esta suerte al situarse la estrategia de competencia en el precio provoca el desplazamiento hacia productos de cada vez menor valor agregado; generando una competencia interna basada en la fabricación a partir de un producto más barato sin discriminación de costes o rentabilidad,

generando a la vez, un proceso de desvalorización de las mercancías fabricadas.

Escaso control sobre los canales de distribución En muchas de las aglomeraciones y comunidades productivas la comercialización está dominada por unos pocos intermediarios, quienes controlan los diferentes canales y rutas para la colocación del producto en los puntos de venta. La venta al intermediario local, es lo característico y con mayor nivel de presencia en las unidades productivas familiares; pudiendo los intermediarios desde esta posición, regular el proceso de producción de las unidades productivas vinculadas.

La competencia entre las pequeñas unidades productivas se da de manera indirecta y regulada exteriormente por la intermediación; por lo que variables relevantes dentro de su rama de actividad escapan a su control, en ese sentido la intermediación cuando se realiza a través de sujetos locales:

- Regula el flujo de caja de las unidades productivas familiares
- Aporta liquidez al sistema local
- Absorbe parte de los rezagos del mercado²²⁸

²²⁸ Como es el caso del intermediario que puede comprar toda la producción de las fábricas, en una fecha determinada (por ejemplo diciembre) a pesar de que sabe que su inventario puede tardar varios meses en rotar, de esta manera garantiza liquidez a las unidades productivas. Aunque esta “bondad” llega disfrazando la posibilidad de compensar el ciclo de realización a través de la disminución de los precios de compra. En algunas comunidades del espacio rural a este hecho le denominan “vaca rota”. Ahora bien este fenómeno se da con mayor frecuencia en las comunidades productivas con mayor densidad en las relaciones sociales, fundamentalmente cuando el intermediario forma parte y está vinculado de manera primaria. Cuando la intermediación se da desde fuera, esta “solidaridad”, de asumir los rezagos del mercado, no se verifica y los productores deben asumir las consecuencias.

- Regula la proveeduría de insumo y el precio final del producto

Cooperación

La cooperación y la solidaridad entre las unidades productivas familiares son variables que se manifiestan en las comunidades y algunas aglomeraciones; esta cooperación que involucra la actividad productiva se da como parte de un espectro amplio de solidaridad de tipo social. Esto incluye además la existencia de un sistema de valores compartidos y fuertes relaciones primarias; cooperación en el aspecto de la producción por el compartir de conocimientos y saberes; o el intercambio y/o préstamo de trabajadores y equipos.

Sin embargo, la cooperación como una estrategia de desarrollo no es una solidaridad explícita de individuos y organizaciones, motivados o con el deseo de poner en valor sus recursos humanos, físicos y financieros para compartir el futuro. La cooperación tiene un sentido mucho más pragmático y es una respuesta racional a la propia lógica de cada uno de los actores. Dicho de otra manera, en determinado momento, los actores perciben que, para desarrollar de forma más completa su propia estrategia, es necesario cooperar y poner en común con otros actores, las propuestas y las acciones.

Los actores locales no viven en armonía y en cooperación permanente; la convergencia de los intereses en una estrategia común es un proceso altamente complejo, plagado de obstáculos. En las comunidades existe la solidaridad planteada desde una dimensión social comunitaria que no necesariamente converge en una solidaridad o cooperación de tipo económico, esto visto de forma conciente, la solidaridad de tipo económico acontece traspasada por lo social y confundida con ésta. Y aunque el territorio (sus necesidades y sus potencialidades) es percibido

de manera diferente por los distintos actores dada la utilización que cada quien hace del mismo, lo que puede hacer que en sus propias lógicas y estrategias, se generen espacio de interlocución social, que pueden ser trascendidos hacia una dimensión más amplia e incluyente.

La tradición de cooperación para la realización de las actividades productivas, al potenciarse con los elementos anteriormente descritos, ha sido la base para el desarrollo de movimientos asociativos, aunque de baja dimensión política por la fuerte tendencia de conservadurismo político heredada de la influencia de antiguos regímenes de fuerza. Esto podría explicar la baja densidad del tejido institucional y las escasas instancias de participación de las comunidades en la configuración de su propia visión del desarrollo. La participación política generalmente disociada de la actividad económica ha sido un escollo para configurar un tejido social y económico coherente con una propuesta política emanada de las propias comunidades.

La fuerte identidad comunitaria, el sentido de interdependencia experimentado por los individuos de estos espacios, ha contribuido a generar mecanismos sociales espontáneos de solidaridad y cooperación que puede actuar como mecanismos sociales de control de comportamientos oportunistas, aunque no siempre de manera exitosa. Un entorno cultural y social común que vincula a los sujetos económicos y permite la creación de códigos de comportamientos comunes, tanto explícitos como implícitos, si logra organizarse políticamente, tiene mayor oportunidad de estructurar con éxito propuestas de desarrollo, hacia lo interior del territorio con impacto significativo en la estructura socioeconómica del mismo.

Escasa participación institucional oficial

El proceso evolutivo de la actividad productiva se ha desarrollado a partir de las fuerzas internas, la evolución de los saberes locales y de una organización propia de la actividad dentro del territorio. En ese sentido, no se ha verificado en la concreción o configuración inicial de estos espacios, la intervención de instituciones que sirvieran como apoyo para la germinación del espacio para que esta configuración productiva del territorio pudiera generarse. En las experiencias conocidas hasta ahora, la intervención de las instituciones estatales, paraestatales o municipales han desarrollado acciones muy limitadas y discontinuas para el apoyo, incentivo, promoción o fortalecimiento de estos espacios productivos, y en algunos casos la evolución productiva se ha producido a pesar del Estado²²⁹. Tradicionalmente las instituciones locales u oficiales en la práctica han ignorado la existencia de estas aglomeraciones o comunidades productivas, a pesar de la importancia que en términos económico estas poseen para un territorio determinado.

Esto explica algunas ausencias o deficiencias, como:

- **Déficit de servicios públicos y de infraestructura:**
Graves problemas de suministros de energía, de accesos viales, de infraestructura de educación/formación/capacitación, ausencia de estímulo a la producción de bienes de capital, de centros de investigación, entre otros.

²²⁹ En las páginas anteriores de este trabajo pudo verificarse lo siguiente: En la construcción de la legislación y la acción práctica del proceso de “industrialización” en el país, estos espacios fueron ignorados, el territorio fue considerado sólo una variable espacial y el modelo de “desarrollo” se conceptuó sólo a partir de variables técnicas, ignorando que éste se verifica en construcciones sociales. Más adelante en la parte referente al Estado, pudo evidenciarse, cómo en correspondencia con ese “modelo” sesgado, el Estado y las fuerzas políticas responsables de su conducción no plantearon dentro de su imaginario la existencia de estos espacios como objetos de la acción estatal.

- **La inexistencia de canales de financiamiento adecuados.** Es una verdad insoslayable, el hecho de que el grueso de los recursos de financiamiento suele irse hacia actividades centradas en la comercialización por la velocidad de rotación del capital de estas unidades empresariales. El privilegiar el retorno de la cartera sobre el impacto de desarrollo de la actividad de financiamiento y la existencia de normas prudenciales que impactan negativamente las actividades productivas, refuerzan la dificultad de financiamiento de los intermediarios hacia los sectores productivos. por la inexistencia de canales para estos fines que tomen en cuenta las características de las unidades productivas, o al menos sean funcionales a las actividades de producción ²³⁰

- **Asistencia técnica inadecuada.** La asistencia técnica es discontinua, escasa y poco flexible a la realidad particular de las comunidades productivas, de hecho, el escaso desarrollo de los servicios con orientación hacia la producción y el limitado impacto de la formación técnica en función de las necesidades sentidas de los propietarios de las unidades productivas, es otro factor que se erige en inconveniente; esta ausencia puede deberse también a desconocimiento del propio productor de la existencia del mecanismo. Elemento que explica la insuficiente formación técnico-formal de muchos propietarios para la conducción de sus unidades productivas. Por las características del entorno social que dieron origen al propio conglomerado, la formación del pequeño productor que en términos de educación académico formal es muy limitada, (en algunos casos existe un muy bajo nivel de escolaridad), lo cual constituye una limitante

²³⁰ La liberalización de las carteras de desarrollo de la banca, y la eliminación de las políticas de estímulo en la colocación de créditos hacia sectores específicos, genera esta priorización de la colocación del crédito, al primar la rentabilidad desde la perspectiva individual de la banca como empresa privada. Es una evidencia de una política estatal poco estimuladora de los sectores productivos y en especial de pymes industriales.

significativa en la capacidad de la autoformación o disminuye el impacto de la capacitación formal.

- **Regulación legislativa que no los reconoce.** Las leyes dominicanas de apoyo al sector industrial han sido pensadas, formuladas y aplicadas atendiendo a la lógica, función y demandas internas de un modelo industrial que ignora la pequeña empresa dominicana, y de manera particular la pequeña empresa de carácter industrial y más aún si ésta está enclavada en un entorno rural. Las comunidades productivas, las aglomeraciones y la asociatividad como concepto relevante dentro de una estrategia de desarrollo, no existen en el imaginario de las fuerzas que intervienen en la formulación y aprobación de las leyes.

El papel de los Ayuntamientos locales

Los Ayuntamientos –la unidad administrativa del municipio- más cercana al territorio no disponen de instrumentos o mecanismos que vinculen a los espacios productivos territoriales con las políticas municipales. El rol de los gobiernos locales ha sido muy poco relevante y casi inexistente a lo largo de las distintas etapas del proceso de desarrollo de estas comunidades productivas. Incapacitados para generar iniciativas vinculadas a la infraestructuras básicas de producción de estas zonas productivas y ni que decir de la discapacidad para crear instrumentos de desarrollo o mecanismo de apoyo no financieros para el fortalecimiento de las actividades a través de acciones destinadas a valorizar las ventajas intrínsecas que ha favorecido el surgimiento de estos espacios productivos. Elemento que actúa como reforzante de la incompetencia de la administración municipal para generar recursos propios que viabilicen una autonomía real. La estructura de los ayuntamientos está pensada desde una perspectiva urbana, y en la práctica se han reducido a la solución de problemas relacionados con el

hábitat urbano, aun en aquellos municipios de población predominantemente rural.

Valladares para Diseño de una Efectiva Política de Apoyo a Pymes

Entorno institucional poco apropiado

Las pequeñas empresas no se benefician adecuadamente de un **entorno institucional** funcional y adecuado, a pesar de ser responsables de más de un tercio del empleo nacional, y ser consideradas un colchón de amortiguamiento social, las políticas públicas y el diseño institucional persistentemente parecen ignorarlas. La estructura de las leyes de estímulo industrial en la forma en que han sido concebidas, formuladas y aplicadas, en más de una oportunidad se constituyen en severos obstáculos para su desarrollo. Una de las debilidades más señalada a la pequeña y micro empresa la constituye el elevado nivel de informalidad, pero ésto más que una ausencia es un resultado, en muchos casos, es parte de la estrategia de supervivencia ante un Estado que no discrimina las condiciones sociales en que éstas se desarrollan. Un estado que ha podido desarrollar elevados niveles de exenciones y subsidios a un sector empresarial específico en los momentos en que ha deseado estimularlo, por otro lado, se muestra incapaz de desarrollar mecanismos adecuados hacia el sector de la micro y pequeña empresa; sector que ha demostrado ser más eficiente al momento de generar empleos²³¹, aún bajo condiciones menos favorables. El conjunto de la sociedad a través del Estado financió el desarrollo de las grandes empresas en República

²³¹ Ver estadísticas de Fondo Micro, en empleos/inversión, y comparar con empleos/inversión en otros sectores. Ver anexo al final del documento. Ver También. Ortiz y Castro. La Microempresa Dominicana a finales del siglo XX, Fondomicro 2003.

Dominicana, incluyendo el todavía poderoso sector de zonas francas; bajo condiciones de exenciones impositivas excepcionales, préstamos subvencionados y mejoramiento de la disposición de infraestructura²³². Estas condiciones de excepción, pero orientadas hacia la pequeña empresa, fueron construidas o lo están siendo por países que como totalidad social han comprendido el papel que a las pequeñas empresas les corresponde desempeñar, claro está, en función de las particularidades específicas de cada país²³³.

²³²Aunque las leyes estuvieron diseñadas en teoría para beneficiar al universo empresarial en la práctica sólo beneficiaron a los sectores de mayor poder de acumulación. Ver Perceptibilidades sobre industrialización, en este mismo trabajo.

²³³ En Chile (país presentado como modelo liberalización económica en latinoamérica), la Corporación de Fomento de la Producción, mejor conocida como CORFO, ejecuta desde agosto de 1995 el Programa de Proyectos de Fomento (PROFO). Este programa busca mejorar la competitividad de un grupo de empresas que estén dispuestas a comprometerse en la materialización de un proyecto compartido, que les permita resolver problemas que por su naturaleza o magnitud no pueden abordarse individualmente. También en Colombia, el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), una especie de Infotep Colombiano, ejecuta un programa denominado Proyectos de Desarrollo (PRODES) El programa tiene como contraparte a la asociación de la pequeña y mediana Empresa y consiste en promover la formación de grupos de Pequeña y micro empresa y ofrecerles capacitación y asesoría para la formulación y ejecución de estrategias y proyectos colectivos.

Estos son experiencias de países relativamente grandes en comparación con la República Dominicana, también existen experiencias en países más similares. En Honduras, por ejemplo, la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) y el PNUD, impulsaron el Proyecto “Desarrollo, Reestructuración y Modernización del Sector Industrial”. Este proyecto utiliza el enfoque de especialización flexible aplicado a la micro y pequeña empresa industrial organizada. Su metodología se centra en la promoción de la cooperación inter empresarial en el seno de una misma rama industrial, conformando grupos para superar las dificultades y aprovechar sus potencialidades. Entre los grupos impulsados por el proyecto, se han ejecutado varias iniciativas colectivas, tales como: Servicios comunes en abastecimiento de materia prima y relaciones directas con los suplidores; utilización común de tecnología, equipo y maquinaria; la implementación de la especialización flexible por proceso y familia de productos; la comercialización en común de productos; entre otras. En Jamaica, el PNUD Y la ONUDI se han unido para apoyar a

Infraestructura territorial débil

Otro elemento relevante es la calidad del **entramado social territorial**, este elemento es lo que convierte al territorio en un actor decisivo del desarrollo, y un elemento explicativo de la productividad y capacidad de las unidades productivas; pero unido a un conjunto de infraestructuras físicas que fortalecen estas capacidades productivas. Es un hecho evidente, el fenómeno de concentración-centralización de las inversiones sociales en los espacios urbanos metropolitanos, (Santo Domingo y en menor medida Santiago), refuerza las condiciones ventajosas para el desarrollo de las unidades productivas localizadas en esos espacios, fenómeno que a su vez refuerza este mismo proceso de centralización – concentración. Los costos de realización de la producción en el mercado, capacitación, acceso a crédito, asistencia técnica, gestión legal, etc. tienden a ser más elevados para las unidades productivas colocadas fuera de la metrópolis o ad metrópolis, aunque estén colocadas en espacios que dispongan de “ventajas comparativas” brindadas por su localización, capital social y el conjunto de relaciones sociales y culturales que en algunos casos puede ofrecer un sello diferenciador a la actividad productiva particular.

Entonces, al plantear el problema no se trata sólo de la unidad productiva aislada, sino el conjunto de relaciones constituidas entre las unidades productivas, sus proveedores de insumos, sus clientes, instituciones de servicio y la estructura básica accesible en el entorno, mercado de trabajo local, y toda la compleja red que soporta el tejido de que permite la operación de estas unidades.

la Jamaica Promotions Corporation (JAMPRO) en el desarrollo de un proyecto denominado “Programas Industriales básicos”. Con este programa se persigue rescatar las posibilidades empresariales y unir las a la cultura jamaicana a fin de poder mantenerse en un mercado cada vez más exigente. La estrategia se centra en brindarle un apoyo técnico y financiero a la pequeña industria organizada en grupos por ramas industriales, con necesidades e intereses comunes.

El Enfoque Genérico sobre la Pequeña Empresa

El enfoque genérico e indiferenciado sobre la promoción y desarrollo de la pequeña empresa ha dado como resultado la búsqueda del establecimiento de diversos tipos de incentivos²³⁴. En conjunto este apoyo ha sido dado a la pequeña empresa de manera individual, basado en la filosofía de que al ayudar a esas unidades a superar supuestas deficiencias de capital y tecnología adquirirán las características propias de las grandes empresas y con ello tendrán mayores oportunidades de éxito, este obstáculo, es consistente con el enfoque no diferenciado al abordar la pequeña empresa, y que es evidente aún entre los gremios e instituciones especializadas en los problemas de la pequeña empresa. Las empresas comerciales, de servicio o industriales, si bien, poseen un conjunto considerable de problemas que pueden ser generalizados a la totalidad de las pequeñas empresas, evidentemente, plantean diferencias significativas, que requieren un abordaje distinto en lo referente a la confección de los instrumentos de apoyo, los esquemas de estímulo y la organización social y productiva. Al respecto, se señalan dos aspectos considerados relevantes:

- 1- Las empresas industriales son las únicas que agregan o aportan nuevas riquezas a la sociedad²³⁵. Es decir, son unidades que agregan nuevos valores, frente a otras que actúan sólo como mecanismos de transferencia o redistribución de valor o de riqueza.

²³⁴ Como subvenciones, ayudas fiscales, ayuda a la mejora tecnológica (en menor grado) y suavización de las políticas sociales (esta parte casi inexistente).

²³⁵ En el caso del turismo, si bien se trata de un sector servicio, permite la entrada o generación de divisas, pero el turismo no crea nueva riqueza. Sino más bien redistribuye la renta global o la renta nacional según se trate de turismo internacional o interno.

2- El proceso de realización, en las empresas industriales, implica un proceso de transformación con un insumo de tiempo mayor y obviamente una mayor cantidad de valor trabajo.

En las empresas comerciales, aunque necesarias, no hay incorporación de nuevos valores o nuevas riquezas, igualmente en muchas de las empresas de servicio. Asimismo estas empresas en su proceso de realización por la misma naturaleza de la actividad que realizan, requieren un tiempo mucho menor, esto provoca que las capacidades de acceder y utilizar algunos recursos²³⁶ impliquen resultados bastante diferentes en función del tipo de empresa.

Este enfoque genérico es lo que lleva a plantear la neutralidad de los efectos de las medidas económicas sobre las unidades empresariales, sin tomar debida cuenta que el impacto es diferente en función del tipo de actividad, nivel de acumulación, forma de organización, localización geográfica y vinculación social. Impacto que se expresa en los niveles de productividad y rentabilidad de la unidad económica. Las medidas van permeadas por la estructura y contexto en que se implantan y sus efectos no dependen sólo de la característica legal y recursos de la pequeña empresa.

²³⁶ Un ejemplo conocido es el referente al acceso al crédito, las empresas comerciales están en mejores condiciones de hacer frente a las tasas de interés generalmente elevadas de la estructura crediticia dominicana, dada la mayor velocidad de rotación en el proceso de realización de su actividad. Igualmente las instituciones de servicio no tienen que hacer frente a las complejidades de las necesidades de alto volumen de capital de trabajo. La complejidad de la estructura de costos, sistemas de contabilidad, servicios de asistencia técnica especializada, puede ser similar para cualquier empresa comercial, pero requiere de ajustes y adaptaciones para cada empresa industrial. Finalmente los requerimientos de empleos por inversión suelen ser mayores en las empresas industriales que en las de otro tipo.

Comprensión de las relaciones sociales

En el caso particular de los espacios estudiados el entorno institucional está ausente o deliberadamente ignorado, en el sentido de que el impacto de las políticas públicas de apoyo a la pequeña empresa y la asistencia técnica son muy limitadas. No obstante, existe un entramado social y territorial generado espontáneamente que establece vínculos estrechos y crea una red de relaciones de gran interdependencia. Los proveedores de insumos locales que asumen parte del costo del aprovisionamiento, los proveedores de las materias primas principales, los distribuidores y/o intermediarios que asumen el desarrollo de nuevos mercados, el intercambio social que promueve la transferencia de saberes en los espacios informales; la tradición productiva que favorece el sostenimiento de un mercado de trabajo local con mano de obra calificada de baja movilidad extraterritorial, entre otros elementos importantes de esta red de relaciones. La existencia de una tradición artesanal supone un patrimonio cultural acumulado en forma de capital intangible, que fortalece la dinámica productiva del territorio; esto conlleva una mano de obra local que cuenta con un saber hacer técnico, con cierto nivel de especialización en sus actividades.

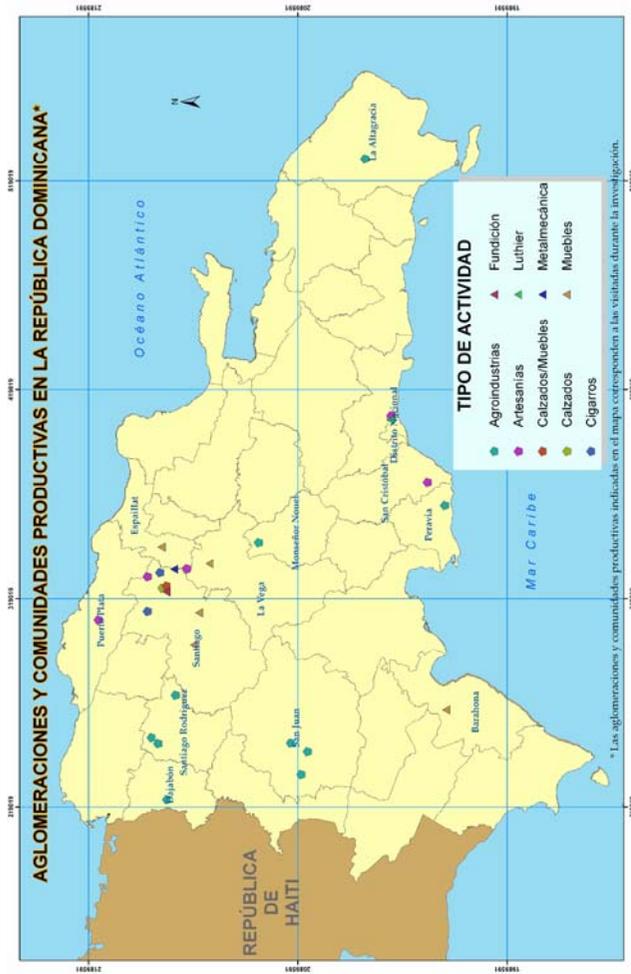
Las aglomeraciones o comunidades productivas son un ámbito productivo con características diferenciadas, en donde su existencia, perdurabilidad y sostenibilidad en el tiempo se caracteriza, por la existencia de ciertas barreras a la movilidad, dada por la dotación de los recursos estratégicos compartidos, confianza como elemento relevante, basada en las sinergias locales del territorio.

En estas locaciones socioproductivas, el espacio de producción juega un papel fundamental en el proceso de interacción social; junto a la densidad de las relaciones, la historia común en el espacio geo-social. Con una identidad que es construida a partir de la vida y del trabajo dada la fuerte vinculación de la actividad productiva con la cultura local.

El problema de la “competitividad” entonces no se reduce a una cuestión de costos sino al incremento de valor y de conocimiento, y las transferencias extramercado en el proceso de valorización, aspectos muy ligados a la permanencia y sostenibilidad de las unidades productivas en el tiempo.

La competencia presente con desarrollos cuantitativos desiguales, que en muchos casos se da de manera indirecta y la mayoría de las veces regulada exteriormente por la intermediación coexiste con una cooperación que involucra la actividad productiva como parte de un espectro amplio solidaridad de tipo social.; en un proceso evolutivo de la actividad productiva que se ha desarrollado a partir de las fuerzas internas y el perfeccionamiento de los saberes locales.

Las aglomeraciones poseen el sedimento social y el *saber-hacer* necesario para desarrollar espacios productivos con suficiente fortaleza y convertirse en referentes nacionales de trabajo y articulación social productiva. El fortalecimiento del empleo productivo, como base para la generación de riqueza es un elemento fundamental dentro de una estrategia de desarrollo, que conjugue la distribución equitativa de la riqueza, fortalecimiento de los procesos de innovación y fusionando el sedimento cultural comunitario.



AGLOMERACIONES y COMUNIDADES PRODUCTIVAS EN REP. DOM.		
Identificadas durante el proceso de investigación		
Localización	Provincia	Actividad
Imbert	Puerto Plata	Artesanía
Loma de Cabrera	Dajabón	Agroindustria/Conservas
Palmarejo	Stgo. Rguez.	Casabe
San José	Stgo. Rguez.	Quesos
Tamboril	Santiago	Cigarros
Villa González	Santiago	Cigarros
Higüerito	Españillat	Artesanía
Sabana del Puerto	Mons. Nouel	Dulces/Quesos
Sajoma	Santiago	Muebles
Villa Trina	Españillat	Muebles
Monción	Stgo. Rguez.	Casabe
Paya	Peravia	Quesos/Dulces/Conservas
Yaguate	San Cristóbal	Artesanía
Punta Caña	San Juan de la Maguana	Quesos
Pedro Corto	San Juan de la Maguana	Quesos
Las Matas de Farfán	San Juan de la Maguana	Casabe
Higüey	La Altagracia	Quesos/Dulces
Meseta	Stgo. Rguez.	Muebles
Cabral	Barahona	Muebles
Cumbre de Juan Veras	Santiago/ Pto. Pta.	Artesanía/Orfebrería
Licoy al Medio	Santiago	Metalmecánica

Anexos a la Nota al Pie No. 210

- Castells, Manuel, La era de la información. La sociedad en red, siglo XXI Editores 1999
- Díaz Fuentes, Daniel, Crisis y cambios estructurales en América Latina. Argentina, Brasil y México en el período de entreguerras, México, Fondo de Cultura Económica, 1994.
- Ominani, Carlos (ed.), La tercera revolución industrial, Buenos Aires/Grupo Editor Latinoamericano, 1986.
- Rueda Peiró, Isabel, y Nadima Simón Rodríguez, Asociación y cooperación de las micro, pequeñas y medianas empresas, México, Porrúa, 1999.
- Dini Marco (1996), Políticas públicas para el desarrollo de redes de empresas. La experiencia chilena, en "Redes y Regiones: Una Nueva Configuración", Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, México
- López-Cerdán Ripoli Carlos (1999), El Desarrollo de Mecanismos de Promoción para el Agrupamiento de Pequeñas y Medianas Empresas. En Revisión para publicar por el SELA-AECL. Caracas, Venezuela.
- Hiernaux, D. (1991), "En la búsqueda de un nuevo paradigma regional", en B. Ramírez (coord.), Nuevas tendencias en el análisis regional, Universidad Autónoma Metropolitana, Xochimilco, México,
- Ramírez, J. C. y A. Hauser (1996), "La localización industrial en los sistemas rígidos y flexibles de producción: un punto de partida para nuevos desarrollos teóricos", Economía Mexicana, nueva época,

- Ruiz, C. (1999), "Territorialidad, industrialización y competitividad local en el mundo global", en C. Ruiz y E. Dussel (coords.), *Dinámica regional y competitividad industrial*, Universidad Nacional Autónoma de México-Fundación Friedrich Ebert-Jus, México.
- CASTELLS, M. (1985): "Reestructuración económica, revolución tecnológica y nueva configuración del territorio" en *VVAA Metrópolis, territorio y crisis*. Madrid, Asamblea de Madrid. Revista Alfoz. pp. 37-62.
- CASTELLS, M. (1990) "Estrategias de desarrollo metropolitano en las grandes ciudades españolas: articulación entre crecimiento económico y calidad de vida" Borja, J. y otros *Las grandes ciudades en la década de los noventa*, Madrid, Sistema, pp. 16-64.
- CASTELLS, M. y HALL, P. (1994): *Las tecnópolis del mundo. La formación de los complejos industriales del siglo XXI*. Madrid, Alianza.
- CASTILLO, J.J. (1994): "Distritos y detritos industriales. La nueva organización productiva en España" *EURE*. Vol. XX Nº 60, pp. 25-42.
- DEL CASTILLO, J.J. coord. (1990): *Cambio económico y cambio espacial: perspectivas desde el eje atlántico*. Vitoria-Gasteiz, Gobierno Vasco.
- DE MATTOS, C. (1991): *Parques tecnológicos, medios de innovación y crecimiento nacional, regional y local*. Santiago de Chile, ILPES.
- FERNÁNDEZ DURÁN, R. y VEGA PINDADO, P.(1994): "Modernización-globalización versus transformación ecológica y

social del territorio" Ciudad y Territorio Estudios Territoriales. nº 100-101. pp. 293-311.

- GAROFOLI, G. (1986): "Áreas de especialización productiva y pequeña empresa en Europa" Documents d'Anàlisi Geogràfica. nº8-9. pp. 143-172.
- MÉNDEZ, R. (1993). "Las políticas regionales de innovación en la promoción del desarrollo" EURE. vol. XIX, nº 58 pp. 29-48.
- MÉNDEZ, R. (1994): "Descentralización industrial, sistemas productivos locales y desarrollo rural" EURE. vol. XX. nº 61. pp. 57-75.
- MÉNDEZ, R. (1997): "Procesos de innovación tecnológica y reorganización del espacio industrial" en Nuevas tecnologías, trabajo y localización Industrial. VI Jornadas de Geografía Industrial. Granada. Dpto. de Geografía Humana- G.G.I.
- MÉNDEZ, R. y CARAVACA, I. (1993): Procesos de reestructuración industrial en las aglomeraciones metropolitanas españolas. Madrid, MOPT. MÉNDEZ, R. - CARAVACA, I. (1996): Organización industrial y territorio. Madrid. Síntesis.
- OMINAMI, C. edit. (1988): La tercera Revolución Industrial. Impactos internacionales del actual viraje tecnológico. Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano.

Anexos Estadísticos Capítulo V

Activos, Ventas y Promedio de Trabajadores por tipo y tamaño de empresa

Tipo de Empresas	Promedio		
	Trabajadores	Activos RD\$	Ventas RD\$
Micro			
Manufactura	2.11	46,578.00	183,864.00
Comercio	2.19	110,091.00	504,684.00
Servicio	2.12	83,869.00	691,452.00
promedio	2.14		
Pequeña			
Manufactura	27.1	5,096,605.00	13,284,780.00
Comercio	23.8	9,272,401.00	26,848,644.00
Servicio	23.8	4,768,904.00	14,751,636.00
promedio	24.9		
Mediana			
Manufactura	97.9	23,000,000.00	47,931,384.00
Comercio	80.5	17,000,000.00	88,104,000.00
Servicio	93.1	29,000,000.00	54,140,424.00
promedio	90.5		

Fuente: elaborado en base a información de Pequeñas y Medianas Empresas en R.D. Marina Ortiz, Fondo Micro 2001

Media de Inversion Ventas y Ganancias según tamaño de empresa

Tipo de Empresas	Inversion	Ventas	Ganancias
Micro	86,346.00	39,762.00	9,246.00
Pequeña	6,391,618.00	1,520,180.00	321,418.00
Mediana	22,690,257.00	5,664,973.00	1,423,366.00

Fuente: elaborado en base a información de Pequeñas y Medianas Empresas en R.D. Marina Ortiz, Fondo Micro 2001

Promedio de Trabajadores , Activos y Ventas según tipo de Empresa

Tipo de Empresas	Promedio Trabajadores	Activos	Ventas
Micro			
Manufactura	2.11	46,578.00	183,864.00
Comercio	2.19	110,091.00	504,684.00
Servicio	2.12	83,869.00	691,452.00
promedio	2.14		
Pequeña			
Manufactura	27.1	5,096,605.00	13,284,780.00
Comercio	23.8	9,272,401.00	26,848,644.00
Servicio	23.8	4,768,904.00	14,751,636.00
promedio	24.9		
Mediana			
Manufactura	97.9	23,000,000.00	47,931,384.00
Comercio	80.5	17,000,000.00	88,104,000.00
Servicio	93.1	29,000,000.00	54,140,424.00
promedio	90.5		

Fuente

Pequeñas y Medianas Empresas en R.D.
Marina Ortiz, Fondo Micro 2001

Capítulo VI

El Caso: “Una Comunidad Productiva y el Mueble Serrano de San José de las Matas.”

En la región noroccidental de la República Dominicana, existe una zona especializada en la fabricación de muebles de madera, está ubicada en el municipio de San José de las Matas, cercano a la ciudad de Santiago de los Caballeros. Este municipio se extiende en un área de aproximadamente 1,500 kilómetros cuadrados y tiene una población de 35,392 habitantes, de los cuales el 74% vive en la zona rural. La actividad económica, gira alrededor de la producción de muebles, de la ganadería extensiva, la agroforestería y la agricultura; existe en la comunidad una alta tasa migratoria hacia otras ciudades (principalmente Santiago y Santo Domingo) y fundamentalmente hacia los Estados Unidos. Una de las principales fuente de ingresos la constituye las remesas enviadas por familiares residentes en el exterior, lo que contribuye a reforzar las expectativas de salto social vía la emigración.

La fabricación de muebles es la actividad productiva más importante, cuenta con más de un centenar de años de tradición en las comunidades del municipio, está basada sobre todo en el trabajo masculino complementada por el femenino y hacia el interior de esta zona podemos encontrar al menos cuatro comunidades altamente especializadas en la producción de muebles²³⁷.

La comunidad de Inoa, es la principal zona productora de muebles, está situada en las estribaciones de la Cordillera Central, en la sub-región norcentral, a unos cuatro kilómetros del municipio de San José de las Matas, es una zona de gran tradición en la fabricación de muebles. La

²³⁷ En líneas que van desde muebles de descanso (mecedoras), comedores y en menor medida muebles de sala y camas.

misma tiene una importancia fundamental en la provisión de muebles para el mercado interno nacional y para los consumidores de productos poco sofisticados, ya que aunque pueden encontrarse muebles de relativamente alto valor agregado, la producción en la comunidad no está orientada hacia un renglón de alto nivel de ingresos o a la exportación. El destino de la producción abarca parte de la República Dominicana y especialmente las ciudades del centro – nordeste del país

Muebles y Serranía

Sobre el poblado de San José de las Matas no se posee una idea exacta de su primer registro histórico, algunos compiladores de la historia de la comunidad, señalan su fundación a la orilla del otrora caudaloso río Inoa después de los años 1608-1610, para los años 1700-1750 el poblado ya poseía el carácter de villa, y a principios de 1900 fue elevada a la categoría de común o municipio²³⁸.

La tradición de fabricación de muebles serranos se remonta a finales del siglo XVIII y según la memoria de los más ancianos, sus padres y abuelos ya eran fabricantes de muebles²³⁹. Las evidencias indican una antigüedad mayor²⁴⁰. En una tradición que se fue traspasando generacionalmente. Inicialmente la confección del producto principal de la región se hacía completamente a mano; en la década del veinte esta actividad es llevada hasta la comunidad de Villa Trina, Provincia

²³⁸ Montalvo B, Miguel A., *Imágenes de mi Pueblo: San José de las Matas*. 1991, Impresora CONADEX. Pág. 18

²³⁹ Según cuenta Lorenzo Estévez (Sone) la tradición va más allá de donde le alcanza la memoria y artesanos como Eusebio Espinal fabricaban muebles en el siglo XIX. Entrevista a Lorenzo Estévez, (2 y 3 de Mayo 2005.)

²⁴⁰ Se muestran sillas fabricadas por antecesores de los artesanos mencionados, tomadas por estos como modelos para su fabricación. Sillas entre 150, 170 y 200 años de antigüedad.

Espailat²⁴¹ desarrollándose esta industria en esa zona serrana de la provincia Espailat²⁴²

Los primeros instrumentos utilizados para la fabricación del mueble eran serrucho, machete, cuchillo, barbiquín, sierra de vuelta, pasaportó, garlopa de mano²⁴³, etc. Los árboles eran cortados y desbastados con hacha. Se tumbaba el árbol y por el crujir de éste al rajar y caer el artesano intuía cuanto y que tipo de pieza de muebles se podía sacar de él. Las maderas más utilizadas, eran caoba, pinillo, palo colorado, nogal criollo, amacey, guácima, mazó y taroma, esta es una madera muy dura; con el caimito se hacían los tarugos para el ensamble de las sillas. Existía para la época poca variedad de sillas: “pangola”, “encajonada”, la “curva”, la “corriente”, entre otros modelos.

Los productos eran transportados a los centros urbanos²⁴⁴ a lomo de animal, éste generalmente un asno o mulo llevaba una docena o docena y media de sillas, amarradas con fibras de palma (guano), en reatas de seis a diez animales, el viaje tardaba alrededor de dos días. Al llegar a las casas comerciales, se realizaba el intercambio de las sillas por alimentos, ropas y dinero. Esto evidenciaba en el territorio una especie de economía mixta, en donde el dinero sólo formaba parte marginalmente de los medios de intercambio y formas de acumulación. Esta presencia del trueque exteriorizaba una economía monetaria de escaso desarrollo. El producto más común era la llamada silla corriente o tradicional; una docena de sillas solía costar hasta tres pesos y era producida en una

²⁴¹ Según el testimonio de Lorenzo Estévez (Sone) 1925. Entrevistado por el autor. 2005

²⁴² Los Fabricantes más antiguos además de D. Eusebio Espinal, eran Ventura Borbón, Agustín Estévez (1876-1981), Leoncio Jáquez, es Eusebio Espinal quien lleva la actividad a Villa Trina. Entrevista realizada por el autor con parientes descendientes, Septiembre 1999 y Abril 2005,

²⁴³ Fabricada de madera de guayacán a la que se le insertaba un pedazo de metal

²⁴⁴ Principalmente las ciudades de Santiago de los Caballeros y de Mao.

semana o diez días de labor. Ya entrado el siglo veinte y próximo a la mitad, cerca de los años 50s se generaliza con fines comerciales la fabricación de sillas con espaldar tejido; pues hasta esa fecha sólo se tejía el fondo o la parte del asiento.

Para 1953 todavía existía un molino que proporcionaba energía al pueblo de San José de las Matas, pero fue a mediados de los años 70s cuando la energía eléctrica llegó a Inoa. Fue para esta época cuando se introdujeron las primeras máquinas: sierra sinfín y torno. Para esta misma fecha empezó a utilizarse con más frecuencia la madera de pino ante la escasez de otras maderas.

La existencia de vastos recursos madereros en la región desarrolló entre los pobladores una aptitud natural para el trabajo con la madera, generando una tecnología autóctona para la producción de muebles; este mismo hecho ha motivado la consideración de reserva forestal de esta zona. De 1967 a 1985 se produjo una parálisis parcial de los talleres, debido a la veda para el corte de madera decretada por el gobierno dominicano al considerar que se agotaban los recursos madereros de la región. Con la implementación de planes de manejo del bosque, los artesanos volvieron a recuperar el trabajo con la madera y volvió a convertirse en la principal fuente generadora de empleos.

Aproximación diagnóstico - descriptiva

La presente descripción pretende configurar el cuadro general de la situación por la que atraviesa esta actividad productiva serrana, sin que los elementos presentados aquí tengan el carácter de un diagnóstico exhaustivo.

Los productores están organizados en La Asociación de Artesanos San José la cual poseía en 1999 en términos nominales, más de 80 talleres

asociados en más de 5 comunidades. Todos los artesanos consultados en ese entonces indicaron ser parte de la asociación, también señalaron en esa oportunidad, la incapacidad de la misma para resolver los problemas sectoriales; en todos se manifestó una actitud poco proactiva y más bien receptiva respecto de las actividades que debe hacer la asociación²⁴⁵.

La asociación posee una estructura jerarquizada, vertical, sin espacios intermedios, poco operativa y de acción casi nula, la única figura dirigencial visible es la del presidente. La asociación acciona sin estrategias definidas, se podría sintetizar que la improvisación ha regulado la escasa acción de la asociación. Esto ha provocado el “desencanto” de una parte de los miembros reduciéndose su membresía activa a 56 al 2004.

La materia prima principal utilizada por los talleres serranos para la producción del mueble es obtenida a través de Plan Sierra²⁴⁶, programa que suministró la madera de pino de forma subsidiada desde 1986 hasta el 2004. El grueso de los talleres serranos tiene a Plan Sierra como su suplidor principal²⁴⁷ este programa responsable del manejo del bosque en esta zona de la Cordillera Central, ha ido cediendo parte del suministro

²⁴⁵ Levantamiento de información realizado por el autor en 1999.

²⁴⁶ La relación de los artesanos con Plan Sierra ha sido estrecha, durante los años en que el mismo viene ejecutándose; en ese sentido la Asociación de Artesanos San José de Inoa tiene una representación en el Consejo de Directores. Plan Sierra dispone de una Escuela de Formación Laboral diseñada para responder a las demandas de capacitación técnica de los artesanos, aunque se percibe escasa articulación entre la acción cotidiana de la escuela y la propia cotidianidad de los artesanos; estos sienten que la escuela no responde a sus necesidades, producto de que no ha existido un acercamiento más estrecho entre ambos actores.

²⁴⁷ Según un levantamiento realizado por el autor, entre el año 1999 y el 2004, todos los artesanos entrevistados compraron la materia prima a Plan Sierra, en 1999 el 91% tenía a Plan Sierra como su suplidor principal, en tanto que sólo 7% poseía otro proveedor como principal abastecedor de madera; para el 2004 esta relación había cambiado, aunque el 64% de los fabricantes de muebles serranos seguía adquiriendo madera en aserraderos administrados por Plan Sierra.

directo de madera a productores de bosques de la región²⁴⁸, quedándose como ente regulador del sistema forestal. La madera utilizada por los artesanos presenta ciertos defectos como son mancha azul, alto contenido de humedad y presencia de resina, lo que repercute en la calidad del producto elaborado con ésta. Otra materia prima fundamental para la elaboración del mueble serrano lo es la hoja de palma real, insumo que es obtenido fuera de la comunidad y es utilizado para las labores de tejido. El mueble serrano posee una gran identidad lo que le permite ser diferente a los producidos en el resto del país; este producto se caracteriza por ser un mueble rústico, fabricado en pino con espaldar en madera o fibra de palma y asiento tejido en la misma fibra. El tejido de fibras de hojas de palma real es utilizado para espaldares, fondos para los asientos de los muebles en los diferentes estilos de tejido y para cada una de las variedades producidas. Este tejido es una de las características que le confiere un sello diferenciador al mueble de la sierra.

A pesar de la identidad que le confiere el tejido a los productos; una debilidad reside en el hecho de que los diseños se han tornado repetitivos, hay pocas iniciativas creativas y una alta incidencia del copiado, con escasa variedad y pocos cambios en los diseños nuevos, lo que ha planteado un serio agotamiento de los mismos. En este punto los comercializadores/ intermediarios han ejercido una gran influencia, ya que “imponen” los modelos de muebles que deben ser comercializados. El uso pobre del diseño vinculado a la imposición “comercial” de la intermediación – cuyo planteamiento de diseño va muy vinculado a la “rentabilidad” vía la reducción de costos- y la influencia que esta ejerce sobre la realización de la producción de los muebles de la sierra, dificulta en gran medida, la incorporación de características culturales comunales que ayuden a fortalecer el aspecto diferenciado del mueble serrano, como parte de una estrategia de mas largo aliento..

²⁴⁸ Asociaciones campesinas, cooperativas de pequeños productores, entre otras.

La estrategia para competir impuesta por la intermediación se ha ido trasladando y fundamentando en el precio del producto; entonces, la rentabilidad de la actividad productiva se va convirtiendo en una función del volumen de producción, más que de otras variables. La reducción del tamaño del mercado, del espacio geográfico de venta, la poca variedad de productos, el desconocimiento de otros segmentos del mercado, la no-exploración de nuevos nichos, la aparición de productos importados de bajo costo y ergonómicamente mejor elaborados, ha provocado una clara pérdida de espacio del mercado tradicional de este producto de la sierra.

Los problemas vistos desde la racionalidad productiva fundamentada en la competencia, plantea la existencia de un bajo nivel de estandarización y de planificación en la producción, de esta manera en ocasiones se mantienen altos inventarios, con una idea imprecisa sobre el costo de producción de las mercancías e igualmente poca idea de los beneficios monetarios; desde las unidades productivas familiares esta parte es percibida a través del deterioro de la calidad de vida. La respuesta individual a los problemas ha sido la de bajar el costo de fabricación vía el deterioro de la calidad del producto, por ejemplo: la reducción del uso de madera y de fibras de palma por medio de la reducción del tamaño del producto, con consecuencias negativas en ergonomía y comodidad. La reducción de los tiempos de fabricación alterando la calidad y seguridad de las ensambladuras (sustitución y eliminación de piezas de soporte, etc.), reduciendo la calidad en la terminación (menos nivel del pulimento, laqueado superficial y poco uniforme, etc.); sustitución de los fondos de tejidos por fondos de madera, entre otros elementos a destacar, han sido las prácticas defensivas comunes de los artesanos, como estrategias individuales ante la inelasticidad del precio de venta del mueble por parte de la intermediación. Estas acciones son la expresión fenoménica de cómo la racionalidad competitiva ha impactado y subordinado la producción de las unidades productivas serranas.

Las maquinarias necesarias para la fabricación de un mueble de mediana calidad, dentro de la racionalidad de producción impuesta por la

intermediación, no están a disposición de la mayoría de los talleres fabricantes del mueble serrano, aunque esta realidad se ha modificado en los últimos cinco años. En 1999, 57% de los talleres sólo disponía de sinfín y torno como máquinas de trabajo, el resto de las labores debían realizarla de manera manual; en tanto que el restante 43% poseía al menos una herramienta adicional y sólo 26% disponía algunas herramientas más complejas como routers, garlopas, tupís, entre otras, además del sinfín y el torno. En el 2004 el parque de máquinas se ha ampliado, pues 66% de los talleres posee además de sinfín y torno, otras máquinas más complejas, y el 22% ha incorporado el pintado de los muebles con pistolas de aire comprimido. Esto es coherente con el cambio del perfil general de los talleres de la sierra, que evidencia la transformación de las unidades productivas familiares²⁴⁹ hacia la nueva modalidad, o su desaparición.

Dimensión de la Labor Artesanal del Mueble Serrano²⁵⁰

La composición de los talleres serranos es como sigue el 69.5% de los talleres se encuentran concentrados en Inoa y zonas aledañas sumando 73 talleres para el año 2004. En tanto que el restante 30.5% de los talleres artesanales se encuentra localizado en otras comunidades o zonas de la región serrana

Talleres en las comunidades		
	Ctad de Talleres	Distribucion
Inoa y Comunidades Aledañas	73	69.5%
Otras Comunidades Serranas	32	30.5%
Total Talleres Serranos	105	100.0%

²⁴⁹ Ver más adelante la caracterización del trabajo en los talleres artesanales.

²⁵⁰ En este segmento se hará una aproximación de tipo cuantitativo a la cuestión del trabajo o la producción en los talleres, para más adelante volver con un análisis con un perfil cualitativo.

Los talleres artesanales son pequeños con una composición que va desde la unidad productiva familiar, hasta pequeñas empresas de producción con cierto nivel de organización. En ese sentido, el 52.4% de los talleres tiene menos de cinco trabajadores. El 26.7% de los talleres tiene entre cinco y 10 trabajadores y el 21% de los talleres tiene más de diez. Lo que indica con claridad que de acuerdo al número de empleos las unidades productivas serranas son micro o pequeñas empresas.

Composicion de Talleres por n. de empleados		
	Cdad de Talleres	Distribucion
menos de 5	55	52.4%
5 a 10 empleados	28	26.7%
Mas de 10 empleos	22	21.0%
Totales	105	100.0%

La producción de muebles serranos durante el año 2004 aunque disminuyó con respecto a períodos anteriores, debido al descenso significativo de la actividad productiva general del país, continuó siendo un renglón importante dentro de la economía del municipio. Para ese año las ventas de muebles ascendieron a 259.5 millones de pesos, de las cuales el 70.5% correspondió a la comunidad de Inoa y zonas aledañas y el resto a otras comunidades incluyendo la cabecera del municipio.

Producción de Muebles Serranos		
2004		
Inoa	70.5%	182,877,911.05
Poblado Cabecera	10.8%	28,007,752.77
Botoncillo	10.7%	27,772,033.35
Otras Comunidades	8.0%	20,871,883.09
Total	100%	259,529,580.27

Algunos indicadores relevantes

Los indicadores que se utilizan para medir la eficiencia de las empresas; reflejan una propensión al uso de variables de carácter cuantitativo que tratan de responsabilizar exclusivamente al trabajo en lo que concierne al incremento de la productividad y la denominada competitividad. Si bien es de rigor tomar en cuenta que el trabajo es un indicador de crecimiento y eficiencia sumamente importante, es igualmente relevante asignar de una cuota de responsabilidad al capital y al uso eficiente de la capacidad instalada, es decir incorporar las variables que involucran al capital constante, pues es igual de significativo al momento de medir la eficiencia de la actividad productiva.

Indicadores sobre el Trabajo		
2004		
	RD\$	US\$
Ventas/Trabajador	519,771.52	15,992.97
Utilidad/trabajador	66,987.44	2,061.15
Tipo de Cambio RD\$32.5/US\$1		0.13

Las ventas por trabajador durante el año 2004 ascendieron a 15,992.97 dólares anuales, en tanto que la utilidad por trabajador es apenas de 2,061 dólares por año, sólo 13 por ciento de las ventas. Esto podría hacer referencia a una relativa baja rentabilidad de la actividad en comparación con empresas de Santiago o Santo Domingo; que oscila entre un 26 y 32%. No obstante la rentabilidad social de la actividad es significativa, pues el nivel de desempleo en la zona serrana de

Productividad del Capital Fijo 2004

Productividad del Capital Fijo	
Ventas/ Capital	3.1
Utilidad/Capital	0.4

producción de muebles es significativamente más bajo que en el resto del municipio y de la provincia.

La productividad de las ventas sobre el capital es superior por casi tres veces cada peso invertido en maquinarias y equipos; en tanto que la del capital total es de 2.1 veces lo que evidencia la velocidad de rotación del capital variable en los talleres artesanales de la sierra²⁵¹. La productividad del capital tiende a ser desigual en las diferentes comunidades y esto se debe a la diferente composición del capital, por la característica predominante de los tipos de talleres. No obstante, esto no necesariamente significa que a una mayor inversión de capital corresponda un mayor volumen de venta, en ese sentido los talleres que tienen una mayor inversión de capital no son los que registran una mayor nivel de venta por inversión realizada, aunque sí un mayor nivel de venta por empleo. Esta situación podría significar una mayor productividad de la mano de obra, que debido a una composición orgánica del capital que otorga mayor peso al capital constante, pero también un mayor nivel de subutilización de la inversión realizada. Además de un impacto menor en términos de distribución de la riqueza creada, y por consiguiente una menor rentabilidad social. En aquellas comunidades en que la inversión implica una mayor intensidad en la utilización de la mano de obra, presentan también un mayor nivel de venta por inversión.

De manera particular Inoa que representa el 67% de la inversión total de capital en los talleres de muebles de la sierra, genera más del 70% de los empleos del sector²⁵², presenta a su vez la mayor productividad del capital invertido, con una productividad de la mano de obra cerca del promedio, además de la mayor proporción de empleos productivos,

²⁵¹ Ver cuadro en anexos.

²⁵² Ver cuadro en anexos

generadores de valores agregados²⁵³. El impacto social de esta actividad es relevante al ser la comunidad con menor nivel de desempleo general.

Lógica de Comercialización del Mueble Serrano

Como sector productivo, la industria del mueble en República Dominicana representaba en 1997 un 2.33% del total de la producción industrial del país, siendo un renglón con un aporte superior a los dos mil millones de pesos anuales a la producción nacional. El total de empleos generados asciende a los 150 mil puestos de trabajo, lo que destaca el desarrollo alcanzado por esta industria a nivel nacional.

En el sector de las pequeñas y medianas empresas de la República Dominicana, el renglón correspondiente a la industria del mueble es de gran importancia tanto por el valor del producto como por el nivel de empleos y las exportaciones que genera este subsector y las divisas que aporta al país.

Dentro del conjunto de la pequeña y mediana empresa, aproximadamente un 2% de los negocios corresponden al renglón "muebles". De las empresas de muebles, el 45% posee una capitalización

Evolución de la Producción y Consumo de Muebles de Madera en R.D. y Participación del Mueble Serrano En Millones de US\$					
Años	Exportaciones a-	Importaciones b-	Producción Nacional c-	Consumo Aparente (c+b-a)	Producción San José de las Matas
1999	7.88	70.99	228.1	261.21	7.36
2000	7.24	67.54	215.29	275.59	3.96
2001	7.91	52.05	197.41	241.55	3.54
2002	8.66	61.29	220.84	273.47	3.82
2003	6.5	51.11	193.23	237.84	3.2
2004	8.2	50.85	165.65	208.28	2.59

Elaborado por el Autor en base a datos del Banco Central
Encuestas propias 2001-2004 en la zona bajo estudio

²⁵³ Ver cuadro en anexos.

media, mientras que un 16.4% tiene una capitalización alta.²⁵⁴

El valor de la producción de muebles en el período 1999-2002 presenta un comportamiento de fuertes disminuciones en algunos años de la serie y ciertas recuperaciones para el último año del período. En el año 1999 el valor de la producción alcanzó los US\$228.1 millones.

En el año 2000 el valor producido era de US\$215.3 millones reduciéndose en 13 millones con respecto del año 1999, esto significó un descenso relativo. Para el año 2001 se observa una amplia reducción en los valores producidos de US\$18 millones con respecto al 2000, recuperándose en el 2002, pero sin alcanzar los niveles del 1999.

Participación del Mueble de San Jose de las Matas en el Mercado Nacional			
En Millones de US\$			
AÑOS	Consumo Aparente	Produccion Sajoma	Participacion de Sajoma del mercado nacional
1999	291.21	4.36	1.5%
2000	275.59	3.96	1.4%
2001	241.55	3.54	1.5%
2002	273.47	3.82	1.4%
Elaborado pro nosotros en base a datos del Banco Central			
Base de datos interna			

El consumo aparente de muebles experimentó un comportamiento similar al indicado en los párrafos precedentes con fuertes disminuciones en su consumo. La producción de muebles serranos y similares, experimentó un comportamiento análogo con cambios muy pronunciados. La participación del mueble serrano dentro del mercado nacional de muebles es 1.5% del consumo nacional de muebles; No obstante, existen productos que por su alto componente de mano de obra artesanal no puede ser fabricados en grandes cantidades y aún esos productos no han

²⁵⁴ Ver estudio de competitividad del mueble dominicano CEI-RD (-www.cedopex.gov.do)

llegado a tener presencia importante en el mercado de Santo Domingo²⁵⁵.

Esta reducción puede estar influenciada por varios elementos que inciden sobre el sector productor tales como altas importaciones del producto, el problema energético, la salida de algunas empresas productoras así como las pérdidas de oportunidades sobre todo a nivel crediticio lo que se traduce en merma en el abastecimiento de materias primas para la producción de muebles.

En la República Dominicana, la mayor parte de la producción del sector de muebles se dedica al mercado interno, en especial la producción de muebles de madera. La mayoría de las empresas (aproximadamente un 70%) son pequeñas, al estilo de pequeños talleres, generalmente organizadas por antiguos operarios que formaron sus empresas. Hay una división claramente marcada en la demanda de muebles en República Dominicana. Los muebles de madera de producción nacional son dedicados principalmente al consumo interno popular y una pequeña parte se destina a la exportación.

En el denominado modelo de la economía de mercado, uno de los elementos que tienden a ser resaltados dentro de la competencia de los productos es el precio, el cual debe responder de forma adecuada a la lógica productiva, a los requerimientos del cliente y a los objetivos financieros y de mercado del comercializador.

Uno de los elementos relevantes para recuperar los nichos de mercado del mueble serrano, lo constituye la posibilidad de realización de la producción sobre la base de un conjunto de variables, en donde el precio no sea la única variable determinante para colocación y sostenibilidad de los productos.

²⁵⁵ El caso de las mecedoras “pajuilas”; “señoritas”, etc.

En el caso particular de los productos serranos la estrategia debe centrarse sobre la apropiación de aspectos y componentes que no puedan ser desapropiados con facilidad; pasando por la organización de los pequeños productores.

La Organización para la Transformación

La Asociación de Artesanos San José poseía para el año 1999 unos 52 talleres afiliados, como elemento resaltante de los talleres serranos ya señalado con anterioridad, estos se encuentran localizados principalmente en áreas rurales, contribuyendo a evitar la migración rural-urbana de la población joven. En su gran mayoría, estos son talleres con características familiares, en donde el núcleo central de la familia se involucra en toda la labor artesanal; con una fuerte presencia de labores complementarias realizadas por mujeres, destacándose dentro de estas labores el tejido de los muebles. La pérdida de puestos de trabajo ocasionada inicialmente durante el tiempo de la veda para el corte de madera²⁵⁶ provocó el fenómeno de la emigración en el municipio y posteriormente en las épocas de grave recesión económica en el país, este éxodo fue acrecentándose en consecuencia, fundamentalmente hacia los Estados Unidos y Puerto Rico y en menor medida a las ciudades de Santiago o Santo Domingo, en ese sentido, el 90 % de las familias tienen al menos un familiar fuera del país.

La industria del mueble se caracteriza en sentido general, por la capacidad de ser altamente sensible a variables blandas, en donde la creatividad del productor constituye un activo importante al momento de plantearse la estrategia de desarrollo del sector; por lo que la ausencia de nuevos diseños y repetición de diseños existentes, se convierte en una debilidad importante para la comunidad productiva serrana, sumándose a estas debilidades técnicas, las propias del sector de la producción artesanal; en consecuencia se ha producido una baja diversificación de la

²⁵⁶ Como se explicó varios párrafos atrás.

producción, lo que se traduce en una implacable competencia centrada en variables que impactan negativamente la producción y reducen el valor agregado en los productos. Y una estrategia de esta naturaleza choca de frente con una débil base tecnológica en la estructura de maquinarias para la producción.

Los limitados niveles de la productividad general, debido a problemas estructurales que provocó el deterioro de la calidad constructiva; desembocó en el desplazamiento del mueble serrano de los nichos de mercado que ocupaba por productos importados con mayor valor agregado y precios “más atractivos”. Analizados los problemas y siendo la fabricación del mueble serrano una actividad presente en estas comunidades por muchas décadas; se planteó una estrategia que tomara en cuenta la disponibilidad de recursos del entorno, la situación de los propios artesanos y la industria de muebles en sentido general.

Se decidió promover la creación de grupos de productores cooperantes al interior de las comunidades, se formaron sendos grupos de eficiencia colectiva, en dos comunidades de la sierra. Siendo de estos grupos el GEC Maestro Fano el que con mayor fortaleza pudo avanzar en el esfuerzo colectivo a través del trabajo solidario²⁵⁷.

El grupo de eficiencia colectiva después de un diagnóstico participativo determinó que los principales problemas que estaban incidiendo en la disminución de sus ventas eran: el diseño de sus muebles que no se habían renovado y con cambios que no habían tomado en cuenta la realidad cultural y el entorno productivo de los artesanos, por lo que el

²⁵⁷ Esta experiencia fue recogida en la segunda parte del libro “la Organización Social de la Producción como Dinámica del Desarrollo” Págs. 270-277 Cristian Gillen. Editorial Horizonte. Lima Perú 2001. Toda la segunda parte de este libro fue dedicado a las experiencias de formación de Grupos de Eficiencia Colectiva en República Dominicana, creados en el marco de un proyecto ejecutado por el PNUD entre 1996-2000.

grupo inició su trabajo colectivo por el diseño, pero teniendo como línea de trabajo el rescate y uso creativo de las tradiciones.

Junto al grupo principal se promovieron otros espacios generados a partir de artesanas tejedoras, que desarrollaron actividades para mejorar las habilidades técnicas para fortalecer las labores del tejido. También ha realizado procesos de compra conjunta y captación de clientes, para controlar su proceso de valorización²⁵⁸

El grupo de eficiencia colectiva recibió el acompañamiento de un animador social con fortaleza en diseño que operó en el territorio, el cual apoyó las intervenciones sociales, fortalecimiento organizativo y en la concepción de los productos de los artesanos a partir de modificaciones de impacto en los mismos. La acción de acompañamiento implicó un proceso de educación que buscaba la integración de la base cultural de los productores y incluyendo los grupos de apoyo con mujeres. Esta estrategia era suplementaria del proceso organizativo de los artesanos en los grupos de eficiencia colectiva, estos grupos eran espacios organizados formados por los artesanos productores desde los cuales se busca impactar la actividad productiva vía la organización social.

Los grupos organizados después de discusiones y propuestas, esbozaron de manera abierta y participativa sus inquietudes para la elaboración de diseños nuevos o rediseño de productos existentes. Los primeros prototipos se elaboraron teniendo como línea básica de acción el rescate de las tradiciones y su incorporación creativa a los productos fabricados. Este esfuerzo mejoró la estética, la durabilidad y la comodidad de los productos intervenidos.

Un resultado del proceso organizativo estaba motivado por el interés de rescatar la identidad originaria del mueble serrano, la incorporación de tradiciones de la región, mediada por el cálculo económico en los

²⁵⁸ Gillen , o.c. 2001 Págs. 276-277

productos. Los primeros resultados se obtuvieron varios meses después, cuando presentados dos productos en una feria local las ofertas de precios crecieron hasta un trescientos por ciento sobre el precio original del producto antes de la intervención, quedando estos prototipos en manos de los artesanos. Este elemento, era un indicador puntual de que el enfoque para la solución del problema había sido el correcto, aunque sólo se estaba atacando una de las múltiples aristas que planteaba el trabajo en la sierra. Este trabajo se vió abruptamente suspendido por la cesación inesperada de la subvención, cuando el trabajo estaba por dar los primeros frutos, por lo que no se pudo enraizar convenientemente.

No obstante, en visitas realizadas a la sierra, dos años más tarde, luego de la primera intervención socio técnica, se pudo constatar que los fabricantes que asumieron las modificaciones y los cambios en los diseños, fueron justamente los fabricantes que crecieron y avanzaron de forma significativa.

Cooperación y Solidaridad: Ejercicio Cotidiano

Caracterización del Trabajo Directo en los Talleres

Poco más de la mitad de los talleres artesanales de la sierra son micro o pequeños manejados con una estructura familiar en donde el padre o cabeza de familia es el jefe del taller, asistidos por los hijos o parientes cercanos; siendo esta una característica esencial de los mismos, luego en la medida en que se eleva el número de trabajadores la estructura se vuelve relativamente más compleja, sin perder su configuración artesanal²⁵⁹. La construcción del mueble corre a cargo de estas unidades productivas familiares, en tanto que la labor de tejeduría, oficio que involucra el aprovechamiento de la hoja de palma, es realizada fundamentalmente por mujeres en donde suele involucrarse la esposa. Las tejedoras compran las hojas de palma y las clasifican²⁶⁰ en dos calidades, el cordón central interior (tripa) y el revestimiento (envoltura exterior del cordón). Existen familias enteras que dependen fundamentalmente de la labor de tejido del mueble. En los casos de muebles tejidos la labor de tejeduría representa entre el 31.5% y el 40% del costo del trabajo directo del producto.

Casi la totalidad de la producción es de tipo artesanal con poco maquinado y sus líneas de producción puede clasificarse en: El mueble serrano, con sus productos representativos la silla y la mecedora en sus variados estilos, caracterizado fundamentalmente por la madera torneada y tejido de fibras de palmera. Y por otro lado, se encuentra otro tipo de mueble más ecléctico, esta línea es producida sólo por talleres con mayor

²⁵⁹ Levantamiento de información ver cuadros en el anexo.

²⁶⁰ Aunque inicialmente era el guano arbusto de donde antiguamente se obtenía la fibra para tejer, este fue sustituido por la hoja de palma. La fibra es hervida y clasificada, luego es mojada para facilitar el proceso de tejido. La materia prima para el tejido es obtenida fuera de la comunidad, en otras provincias.

capacidad técnico-mecánica y con maquinaria más especializada, estos productos conceptualmente son similares a los producidos en el resto del país. Estos talleres también se involucran en las labores de ebanistería para la construcción.

Los procesos de trabajo en general presentan relaciones de producción donde la subordinación formal y real del trabajo a la lógica del capital es muy limitada. Este se expresa en una combinación de prácticas productivas artesanales con formas de trabajo manufactureras, esto último debido a la necesidad de valorización del trabajo bajo la lógica del capital.

En los talleres el horario de trabajo es sumamente flexible y presenta un ritmo acentuado por relaciones primarias marcadas por las relaciones familiares y de amistad. Dependiendo de la caracterización del taller (unidad productiva familiar o taller familiar ampliado) no existe una forma salarial única, sino que se paga según lo que arroje cada trabajo, puede existir el salario al destajo o la coexistencia de ambas modalidades.

Unidad Productiva Familiar : Nuclear primario

Como característica común en los talleres de la sierra es la relevante influencia familiar. En las unidades productivas familiares, generalmente labora el núcleo central de la familia: padre, madre, hijos e hijas. Mientras los miembros varones de la familia trabajan la madera, las mujeres se concentran en el tejido del mueble como labor fundamental. La estructura del pago en la unidad productiva familiar no se realiza en función de un salario, sino en función de la distribución del excedente creado por el trabajo. Igualmente no existe un horario de trabajo para el cual se exija cumplimiento, sino más bien en función de la carga de trabajo de que disponga el taller para el período.

En la lógica de producción de las unidades productivas familiares, la familia tiene un papel preponderante, en estas el salario es inexistente porque la fuerza de trabajo está integrada por los individuos que conforman una forma de organización que pertenece a una estructura económica diferente a las empresas capitalistas. En el modo de producción capitalista, la plusvalía es la que determina la asignación de recursos, en cambio en este modelo, si bien está inserto en una lógica mercantil en donde **puede existir la ganancia**²⁶¹, en cambio, no existe el salario y o la renta. Lo anterior sugiere que la racionalidad productiva está orientada hacia el mantenimiento de la cohesión y sobrevivencia de la familia, a través de la explotación de sus recursos.

La actividad productiva se realiza junto a la vivienda; su trabajo se encuentra sin paredes que lo limiten, sin horarios de entrada y salida, o estaciones de trabajo definidas. Las decisiones sobre la producción, en muchas de las unidades productivas familiares, están basadas en la definición de los volúmenes de producción que genere los ingresos suficientes para cubrir las necesidades familiares. Muchos casos tienen como finalidad la satisfacción de las necesidades de la familia de acuerdo a los patrones culturales que comparte.

La definición de la producción de las unidades productivas familiares, es la intensidad del trabajo y las necesidades de consumo de la familia; en otras palabras, la cantidad y edad de sus integrantes define el número de productores y consumidores. Cuando las necesidades de uno de los miembros jóvenes aumentan puede darse el "mejoramiento" de su tecnología, a través de la adquisición de alguna herramienta para elevar la productividad; o la emancipación laboral del miembro de la familia. Esta decisión, es tomada a partir de la necesidad básica de equilibrar

²⁶¹ El excedente existe por el simple hecho de que el producto total es mayor que lo necesario para la reproducción material de los productores, la cuestión estriba en la apropiación, quien y como se apropia de este excedente. Al respecto puede verse Hinkelammert, F. y Mora, H. en *Coordinación Social del Trabajo, Mercado y reproducción de la Vida Humana*. Editorial DEI, Costa Rica 2001.

trabajo y consumo; asimismo, este contexto llevará a sus integrantes a aceptar condiciones de remuneración muy bajas, en otras unidades productivas más evolucionadas en el sentido del capital.

La unidad productiva familiar no se constituye para comercializar el producto que se obtenga, sino para obtener medios para sobrevivir durante el período de baja en las ventas. Cuando se genera algún excedente porque le va bien, este es ahorrado, no con fines de reinversión. El pensamiento capitalista vería esta generación de excedente como una oportunidad de reproducir el capital, fenómeno que no necesariamente se verifica en las unidades productivas familiares, de tipo primario o nuclear.

La empresa familiar o taller ampliado

La empresa familiar es una conceptualización productiva que corresponde a una forma más evolucionada de las unidades productivas serranas, este tipo de unidades productivas, pueden incorporar una mayor cantidad de trabajadores, pero su característica más relevante es la utilización de la familia ampliada y una combinación de distintas formas de remuneración del trabajo. Así a los miembros del núcleo familiar central no se le remunera formalmente y se opera una distribución parcial del excedente. Para los miembros más lejanos del círculo familiar puede existir un tipo de remuneración previamente convenido siempre que se cumplan las metas propuestas, sin que implique una fórmula salarial o pago al destajo. El pago se verifica al realizarse la producción. En estas unidades tampoco se verifica una división formal del trabajo, realizando el trabajador distintas labores, en función de las necesidades de la empresa familiar y las habilidades que cada trabajador posea.

Las decisiones sobre la producción, están fundamentadas en las capacidades productivas de la empresa familiar, en la definición de los

volúmenes de producción que generen los ingresos suficientes para cubrir las necesidades familiares y de los trabajadores y que permita la obtención de algún excedente. Los niveles de vida entre el propietario y sus trabajadores no evidencia brechas culturales o materiales significativas, al compartir los mismos espacios de diversión, religiosos y sociales. El taller ampliado o empresa familiar es el perfil de taller que se va haciendo dominante en la sierra.

En el taller ampliado más evolucionado se van abandonando las características de la unidad productiva familiar y se van adoptando formas más propias del capital, como el establecimiento de un pago (al destajo o salario por jornada), el cumplimiento de horarios de trabajo, aunque el horario es sumamente flexible y presenta un ritmo acentuado por relaciones primarias²⁶² esto sin la existencia de controles para regular la entrada o salida del trabajador.

El propietario del taller realiza operaciones productivas y comparte algunas de ellas con los trabajadores, la división técnica del proceso de trabajo es incipiente y de bajo nivel de mecanización, en donde el trabajador es quien imprime la dinámica del proceso de trabajo. Esto permite desarrollar la creatividad de quienes participan, aunque limita el flujo productivo e incide en la calidad del mueble. Y en los casos en donde pudiera existir un proceso de supervisión este se encuentra al final de la cadena.

Una característica relevante es que este tipo de trabajo genera un excedente limitado, por el escaso flujo productivo; además de que el proceso de comercialización es controlado por los distribuidores / intermediarios.

²⁶² Marcadas por relaciones familiares, de amistad, compadrazgo, etc.

Relaciones Sociales al Interior de la Sierra

La **cooperación** se ha convertido en una estrategia de sobrevivencia para las unidades productivas familiares de la sierra. Dado el bajo nivel de productividad de las pequeñas unidades familiares de producción la necesidad de facilitar espacio, herramientas, trabajadores y en ocasiones materiales, se convierte en un instrumento que impacta la generación de valor fuera de los espacios formales de valorización de la mercancía. Aunque en la práctica el excedente generado por este tipo de acción, es apropiado por el intermediario en una gran parte, al controlar los precios de compra del producto final y la provisión de gran parte de los insumos.

Ahora bien, las acciones de cooperación no nacen como un acto social o individual consciente sobre los beneficios que la acción de cooperación genera sobre la actividad que realizan. Nacen de practicas sociales surgidas de relaciones primarias construidas a lo largo de muchas décadas de compartir el mismo espacio / territorio.

La cooperación y la solidaridad están presentes en las pequeñas unidades productivas familiares al momento de plantearse compartir la producción cuando el taller cercano no tiene trabajo, o si ocurre una eventualidad calamitosa, en donde los demás propietarios de los talleres cercanos cooperan con el afectado. El elemento más relevante de estos intercambios es el hecho de cómo impactan positivamente la generación de valor en los procesos productivos y como consecuencia el valor agregado final de cada producto; y este proceso de incremento de valor es un hecho que se da fuera de la esfera de la circulación. Estos incrementos de valor no son adquiridos en el mercado; lo más interesante es como se ha volviendo "normal", dentro de un proceso social de cooperación. Los productos de los artesanos van al mercado vía los intermediarios a unos costos relativamente menores que si dependieran de sus esfuerzos individuales con un mayor valor de realización de la mercancía en el mercado. Como consecuencia de la cooperación, cada unidad productiva agrega valor sin necesidad de pasar por el mercado,

aunque sin poder obviar la intermediación que no agrega valor, pero sí costos que repercuten en la formación de los precios.

El avance del capitalismo requiere eliminar las relaciones sociales y culturales que no sirven directamente a su desarrollo, máxime si estas relaciones no cohesionan a un sector numeroso; por el contrario si estas relaciones aún satisfacen necesidades o coadyuvan a una reproducción equilibrada del sistema, podrían plantearse su preservación o la subsunción, en ese orden, la producción artesanal no es un producto capitalista per se, sino que lo es en la medida se hacen evidentes o dominantes formas particulares del capitalismo en la organización del trabajo y de la producción. El papel del trabajo en la creación artesanal y en la fabricación de artículos que devienen en productos o mercancías y que actúan como recurso principal o suplementario de la generación del ingreso en el entorno rural, en el actual contexto del capital es consustancial a la lógica del capital mismo; estos productos artesanales son también manifestaciones culturales y económicas de los grupos sociales de donde surgen, su producción no puede explicarse exclusivamente a partir de las relaciones mercantiles, desde la lógica de reproducción del capital, aún cuando estas se hayan constituido en la principal actividad generadora del ingreso familiar/comunitario. Al analizarse debe considerarse la construcción histórico social desde donde se materializa la actividad productiva. En los procesos de formaciones sociales donde la hegemonía del capital es de corte periférico, debe tomarse en cuenta la persistencia de "conflictos" dados por la persistencia de formas de organización comunitaria de la economía y la producción de fuerte corte no capitalista, que interactúa con el capital, como ya se ha visto en las unidades productivas artesanales productoras de muebles serranos.

La cuestión de la producción de muebles serranos, como muchas otras actividades de las comunidades productivas no es sólo un problema técnico económico, ni puede reducirse sólo a la dimensión económica o a la circulación mercantil de los productos; la racionalidad técnica puede

percibir que el problema es de mejoramiento tecnológico, capacitación y la inclusión de la racionalidad del cálculo mercantil para que se opere el salto cualitativo de las unidades productivas familiares a otras más evolucionadas, eso significaría no tomar en cuenta que la racionalidad del capital no siempre ha penetrado en estas unidades familiares y que por tanto tendría que darse un salto cualitativo de otra naturaleza, salto hacia donde exista la preocupación de acumulación de excedente, para poder avanzar en el sentido mencionado.

En las comunidades productivas del tipo bajo estudio se opera cierta experiencia comunitaria, ciertos hábitos de vida en los cuales la familia es la unidad base, para un conjunto de valores, en donde se materializan las relaciones sociales articuladas con relaciones de tipo económico.

Sólo cuando ha habido una asunción consciente del capital (se ha dado el salto a empresario capitalista) se opera la ruptura entre la producción material familiar y lo comunitario y es sustituido por los valores propios del capital, dándole un nuevo matiz a las relaciones sociales tejidas entre los sujetos.

La Nueva lógica de trabajo

Las dificultades por las que atraviesa la actividad productiva general en el país y que se refleja en la Sierra trae consigo serias consecuencias sociales las cuales deben verse de manera multisectorial y multicausal, con aristas que convergen en causas externas y en las propias prácticas productivas de los artesanos.

En ese sentido, el problema debe enfrentarse teniendo muy presente la pluridimensionalidad de los aspectos que lo envuelven y los diferentes actores que intervienen. Pues no es sólo un problema técnico, lo técnico en este entorno debe tener muy en cuenta lo social, lo cultural y lo político, si se quiere pasar a un nivel de propuesta que trascienda la intervención tecnocrática.

Conocida esta realidad se plantean entonces unas líneas estratégicas flexibles, que impacten las variables relevantes de las unidades productivas de la sierra, que en sentido general pretenden apalancarse en las fortalezas de los talleres y la cultura local, para a partir de estos sin perder de vistas las particularidades que pudiera asumir cada entorno, avanzar hacia una organización del trabajo que permita resistir de manera organizada y más que todo fortalecer la racionalidad de cooperación de carácter ofensivo en la lógica productiva serrana.

Como propósito General se ha planteado la promoción de formas de organización social de la producción que potencien la cooperación y la organización flexible del trabajo entre las unidades productivas familiares. Promoviendo además el fortalecimiento de los espacios comunales y de eficiencia colectiva como mecanismo de consolidación de la capacidad productiva de las unidades productivas familiares.

La formación de Grupos de Eficiencia Colectiva, fue la estrategia de entrada para fortalecer la cooperación entre las unidades productivas así como asumiendo la mecanismos de solución colectiva de los problemas.

Los grupos actúan como motorizadores de las estrategias en las diferentes comunidades serranas²⁶³.

Estas acciones pasan por la permanencia y reforzamiento de la tradición productiva de la cual son depositarias las familias, incorporando el elemento cultural en combinación con nuevas formas de producción que integre la rentabilidad económica con la rentabilidad social de la acción productiva. Respetando la forma artesanal de la producción del mueble, pero a la vez incorporando técnicas productivas y tecnologías que favorezcan el ahorro de materiales y una utilización óptima de los recursos.

La producción vista desde una perspectiva de totalidad, incluye las capacidades productivas de las unidades familiares, como los grupos comunales, sociales y toda la comunidad productora en su conjunto. Este esfuerzo ha buscado el estrechamiento y fortalecimiento de relaciones estratégicas con las asociaciones de productores de bosques locales como proveedores de la materia prima fundamental²⁶⁴, involucrando a la institución reguladora del ordenamiento forestal en una relación de participación y equidad²⁶⁵. Se impulsa el desarrollo y promoción de proyectos de producción de fibras para el tejido, en consonancia con la preservación de los recursos de agua y suelo de manera armónica con la producción de los muebles, de forma tal que se garantice la estabilidad en la disposición de materia prima de calidad.

²⁶³ Destacándose en este aspecto el Grupo Maestro Fano, en la Comunidad de Boca de Igua, Inoa. El cual ha conformado un economato para la compra de materiales, ha propiciado la intervención de un diseñador, ha participado en varias ferias, y es el eje a través del cual se viabiliza un proyecto que busca impactar las comunidades productoras de muebles de la sierra.

²⁶⁴ En ese sentido se visibilizado las relaciones entre la Asociación de Artesanos San José, de Inoa y la Asociación de Silvicultores San Ramón, de la Celestina.

²⁶⁵ Plan Sierra, institución responsable del ordenamiento forestal de la región norcentral de la Cordillera Central, y que en su momento promovió la fundación de la asociación de productores de muebles.

La instalación de hornos para el secado y tratamiento de la madera, ecológica y económicamente sostenibles y que aseguren la uniformidad en las calidades y cantidades de la madera. Disponibilidad de materiales de acabado, adhesivos y herrajes labor que puede ser llevada a cabo por la Asociación de Artesanos y por los grupos de fabricantes organizados en las diferentes secciones comunales, deben ser también acciones encaminadas a fortalecer las actividades productivas.

Otro elemento que ha de ser considerado es la incorporación de una propuesta educativa que integre el diseño, con la tradición cultural, el entorno ambiental y la composición social de las unidades productivas. Apostando a despertar la creatividad de los sujetos actuantes desde una perspectiva abarcadora de toda la familia y la comunidad, sin perder de vista aspectos concernientes a la calidad, ergonomía y tecnología utilizada por las unidades productivas familiares.

El componente tecnológico en ningún momento debe entrar en contradicción con la tradición y producción artesanal del mueble de la sierra. En ese sentido la tecnología debe estar en consonancia con las capacidades de los artesanos, los diseños estructurales y culturales del mueble serrano, el desplazamiento de los puestos de trabajo, posibilidades de compra y uso conjunto de maquinaria.

La intermediación es responsable de una gran parte de la comercialización del mueble serrano, esta debe cambiar su papel con respecto a los artesanos y su visión respecto al producto comercializado y al mercado. Deben desempeñar una función más activa en la difusión del mueble serrano, ampliar la cobertura de distribución, la exploración de nichos en las diferentes regiones, segmentar el mercado por calidades, desarrollando el precio como una función de variables múltiples que incluya la calidad y el diseño, entre otras.

CONSIDERACIONES FINALES

La comunidad productiva de muebles de San José de las Matas no constituye una especie de fenómeno regional o una experiencia desde la cual se podría plantear alguna estrategia o técnica para su reproducción pura y simple, más bien es un producto de las condiciones económicas, sociales y culturales que han posibilitado su generación.

Lo que se busca es llamar la atención hacia el inicio de una serie de acciones sistemáticas, en la lógica del fortalecimiento de estos espacios productivos, a partir de una estrategia que respete las características intrínsecas que propiciaron su generación, pasando por el empoderamiento de los productores para que sean los protagonistas de las propias acciones de desarrollo.

El reconocimiento de la cooperación como elemento trascendente, la mediación de la asociatividad y la solidaridad como partes de una estrategia que coloque a los seres humanos como centro y horizonte del desarrollo, rescatando los valores sociales.

Este proceso de organización social es de particular significación en países como República Dominicana en donde los sectores productivos se desenvuelven con serias limitaciones estructurales para el desarrollo social y económicamente eficiente de la pequeña producción.

En los países como la República Dominicana, en donde el desarrollo industrial ha sido pensado desde una perspectiva que ignora la realidad industrial predominante en términos territoriales, en donde las políticas industriales, las instituciones de apoyo, la formación de los cuadros profesionales, todos han sido pensados desde la lógica de la gran

empresa urbana, urge la necesidad de plantear propuestas de desarrollo dirigidas hacia la eficientización de las pequeñas unidades productivas, máxime si estas están organizadas o pertenecen a conglomerados o comunidades de productores.

La experiencia que aquí se expone trata de llamar la atención sobre esta realidad y la necesidad de transformarla convenientemente. La producción supone un tipo de organización mediada por relaciones sociales, en donde el papel desempeñado por los sujetos es de vital importancia al momento de plantearse una estrategia de desarrollo, articulada a la realidad social y cultural de los sujetos en su territorio, que pueda proporcionar bienestar y calidad de vida a la población. Y esto significa subvertir el orden en que hasta ahora se ha pensado el desarrollo en República Dominicana.

ANEXO**ANEXO 1****Cuadros Estadísticos****Notas T al Capítulo****Levantamiento de Información 1999,**

Este levantamiento se realizó con el propósito de realizar la primera intervención técnica en la zona de Inoa, San José de las Matas, el mismo sirvió de base para un diagnóstico sobre las situaciones de los artesanos de la sierra.

Un cuestionario fue aplicado en un total de 28 talleres, cubriendo los puntos básicos de información sobre los fabricantes, a saber, edad, número de trabajadores, parentesco, nivel de subcontratación, volumen de ventas, costos de producción, producción, tipo de materia prima, localización del mercado, entre otros datos.

Levantamiento de Información 2004,

Este levantamiento se realizó con el propósito de realizar la primera intervención técnica en la zona de Inoa, San José de las Matas, el mismo sirvió de base para un diagnóstico sobre las situaciones de los artesanos de la sierra.

Un cuestionario fue aplicado en un total de 58 talleres, cubriendo los puntos básicos de información sobre los fabricantes como fueron: edad, número de trabajadores, parentesco, nivel de subcontratación, volumen de ventas, costos de producción, volumen de producción, tipo de materia prima, localización del mercado, entre otros datos.

La muestra abarco el 53% de los talleres existentes en la sierra en ese momento con un grado de confianza de 5% y un error de estimación de más o menos 3 por ciento.

Análisis Comparativo de precios de Muebles Serranos			
En US\$			
Modelo de Muebles	San Jose de las Matas (productores)	En Santiago	En Santo Domingo
Pajuilas	43.41		na
Señoritas	18.60	32.56	na
Silla sencilla fondo madera	7.75	11.63	13.95
Sillas clásicas fondo madera	8.99	13.95	17.05
Silla sencilla fondo tejido	10.08	17.67	na.
Sillas clásicas fondo tejido	10.85	18.60	na.
Sillas linita	16.28	-	27.91
Montaña y Río	20.16	-	37.21
Banquetas	4.65	8.06	9.30
Taburetes	5.89	10.23	13.18
Muebles de tres piezas -juego-	151.94	272.87	285.27
juegos de comedor 4 sillas	120.93	210.85	235.66
juegos de comedor 6 sillas	182.95	291.47	325.58
mecedora colonial	62.02	86.82	108.53
Tipo de cambio RD\$32.25 por US\$1.00			
Fuente: Investigación realizada por INDEPRO			
entre el 1ro. Y 24 de Octubre 2004			
Notas al Cuadro anterior Para el caso de los tres últimos ítems “Muebles de Sala de tres piezas”, “Juegos de Comedor de 4 sillas” y “Juegos de Comedor de seis sillas”, los precios indicativos mostrados en Santiago y Santo Domingo corresponden a muebles de Sajoma y a muebles similares producidos en otras regiones del país como Moca, San Francisco y San Juan de la Maguana[1]. Estas variedades de muebles se apartan del estilo “serrano” caracterizado por el tejido de paja o de guano, líneas simples y rústicas. Productos como las mecedoras pajuilas y señoritas, son únicos y producidos exclusivamente por los artesanos de San José de las Matas, la mecedora tipo colonial en una variedad diferente se produce en otras zonas de la región serrana y del país.			

Variación porcentual de precios en Tienda Santiago y Santo Domingo con respecto a precios a productores de San José de las Matas

Modelo de Muebles	Santiago	Santo Domingo
Pajillas	105%	0%
Señoritas	75%	0%
Silla sencilla fondo madera	50%	80%
Sillas clásicas fondo madera	55%	90%
Silla sencilla fondo tejido	75%	0%
Sillas clásicas fondo tejido	71%	0%
Sillas Linita	0%	71%
Montaña y Río	0%	85%
Banquetas	73%	100%
Taburetes	74%	124%
Muebles de tres piezas -juego-	80%	88%
Juegos de comedor 4 sillas	74%	95%
Juegos de comedor 6 sillas	59%	78%
Mecedora colonial	40%	75%

Fuente ; Elaborado en base información del cuadro No. __

Composicion de Talleres por n. de empleados		
	Ctad de Talleres	Distribucion
menos de 5	30	52.6%
5 a 10 empleados	15	26.3%
Mas de 10 empleos	12	21.1%
Totales	57	100.0%

Distribucion Porcentual de Talleres Serranos por Cantidad de empleados	
	Distribucion
menos de 5	52.6%
5 a 10 empleados	26.3%
Mas de 10 empleos	21.1%
Totales	100.0%

Indicadores relativos al empleo en los talleres serranos					
	Ciudad de Talleres	Total de Trabajadores en producción en los Talleres	Total de Empleados en los Talleres	Promedio de trabajadores por taller	Promedio de Empleados por taller
Linea y Aledañas	73	473	510	6.48	6.99
Otras Comunidades Serranas	32	210	225	6.56	7.03
Total Talleres Serranos	105	683	735	6.50	7.00

Relacion de Talleres en Inoa con relacion a otras Comunidades Serranas.		
	Ctad de Talleres	Distribucion
Inoa y Comunidades Aledañas	73	69.5%
Otras Comunidades Serranas	32	30.5%
Total Talleres Serranos	105	100.0%

Indicadores del Capital	
Añ o 2004	
Productividad del Capital	
Ventas/ Capital	2.68
Utilidad/Capital	0.28
Inversion / Empleo	131,977.05

Produccion de Muebles Serranos		
2004		
		RD\$
Inoa	70.5%	182,877,911.05
Poblado Cabecera	10.8%	28,007,752.77
Botoncillo	10.7%	27,772,033.35
Otras Comunidades	8.0%	20,871,883.09
Total	100%	259,529,580.27

Indicadores de Ventas y Utilidad por Trabajador		
Año 2004		
	RD\$	US\$
Ventas/Trabajador	379,984.74	11,691.84
Utilidad/trabajador	66,987.44	2,061.15
Tipo de Cambio RD\$32.5/US\$1		

Empleos en Talleres de Muebles en la Sierra				
2004				
	En Produccion	Total de Empleos	En Produccion	Total de Empleos
Inoa	503	522	74%	71%
Poblado Cabecera	42	54	6%	7%
Botoncillo	26	32	4%	4%
Otras Comunidades	112	128	16%	17%
	683	735	100%	100%

Inversion en Capital Fijo		
2004		
Inoa	67.0%	45,465,959.68
Poblado Cabecera	11.8%	7,974,783.73
Botoncillo	11.9%	8,075,951.52
Otras Comunidades	9.3%	6,330,794.87
	100.0%	67,847,489.80

Relacion de Talleres por Comunidad	
	Talleres
Bernabé	23
Boca de Igua	15
Botoncillo	6
Centro Urbano	10
Corozo	4
El Rubio	3
C. del Caimito	1
Centro de Inoa	9
Cuatro Esquinas	7
Naranjito	3
Entrada Yerba Buena, Inoa	1
Las Brujas, Inoa	1
Pedregal	2
Caobanico	1
Meseta (Moncion)	12
Janico	7
total	105

Entrevistas

Estévez, Lorenzo. Entrevistado por Luís Ramón Valdez 2 y 3 de Abril del 2005.

Estévez, Ángel. (Pastor) Entrevistado por Luís Ramón Valdez 5 y 6 de Abril del 2005

Estévez, Cristobalina (Linita) Entrevistada por Luís Ramón Valdez; 4 de Septiembre de 1999 y 5 de Abril del 2005

Martínez, Epifanio (Maestro Fano) Entrevistado por Luís Ramón Valdez; 6 de Septiembre de 1999 y 6 de Abril del 2005

Bibliografía Citada

ABREU, Alejandro. Cultura y La Política Cultural Dominante en República Dominicana, en Propuesta sobre Política Cultural, varios autores, Editorial Los Cocuyos, Santo Domingo. 1989.

AGLETTA, Michel. Regulación y Crisis del Capitalismo. La experiencia de los Estados Unidos. México: Ed Siglo Veintiuno editores, 1991.

ALBURQUERQUE, Francisco. Identidad y Territorio, Instituto de Economía y Geografía, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, en red de desarrollo económico local Madrid, 16 de Mayo de 1999

-----. Importancia de La Producción Local y La Pequeña Empresa para El Desarrollo de América Latina. Revista de la CEPAL No. 63 Págs. 147-160, Stgo. Chile. 1997.

ALBURQUERQUE F., CORTÉS P. Desarrollo Económico Local y Descentralización en América Latina. Un análisis comparativo. Aghón G., CEPAL – GTZ . 2001.

ALBURQUERQUE, Francisco. LLORENES, J.I .y DEL CASTILLO Jaime. Estudio de Casos de Desarrollo Económico Local en América Latina. BID Washington. 2002.

ALVARENGA, Divina. Economía social y desarrollo humano: Una aproximación a la experiencia de Honduras, 1a. ed. Tegucigalpa: PNUD, 2003. 41 p. ISBN 99926-667-8-1

AMIN, Samir : Sobre el desarrollo desigual de las formaciones sociales, Ed. Anagrama, Barcelona 1974

AMIN, Ash; Robin, Kevin. Distritos Industriales y Desarrollo Regional. Límites y Posibilidades, Distritos Industriales y Cooperación interempresarial en Italia. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, España, ED. Española 1992.

BECATTINI, Giacomo. El Distrito Industrial Marshalliano como Concepto Socioeconómico. Distritos Industriales y Cooperación inter

empresarial en Italia. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, España, ED. Española 1992

BERRY Albert. Las Tareas de La Pequeña y Mediana Empresa en América Latina , Departamento de Economía, Universidad de Toronto,, Canadá Octubre 1998 código (LC/G.2037-P), publications@eclac.cl

BOSCH, Juan. Composición Social Dominicana. decimosexta edición Ed. Alfa y Omega, Santo Domingo 1988.

BRUSCO, Sebastiano, La Pequeña Empresa y Prestación de Servicios Reales. Distritos Industriales y Regeneración Industrial. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, España, ED. Española 1992

------. El Concepto de Distrito Industrial: Su Génesis. Distritos Industriales y Cooperación ínter empresarial en Italia. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, España, ED. Española 1992

BRUSCO, Sebastiano; PEZZINI, Mario. La Pequeña empresa y la ideología de la Izquierda Italiana. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, España, ED. Española 1992

CAPECCHI, Victorio. Un Caso de Especialización Flexible. Los Distritos Industriales de Emilia Romagna, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, España, ED. Española 1992.

CARAVACA BARROSO, Inmaculada. Los Nuevos Espacios Emergentes, Universidad de Sevilla, Sevilla España, BIBLID [0213-7525 (1998)

CASSÁ, Roberto. Capitalismo y Dictadura. CERESD, Editora Universitaria, UASD, 1982. 1era edición.

CASTILLO, Luís Martín. Las PYMES y las dificultades para generar fuentes de empleo. Revista Centroamericana de Economía / Universidad Nacional Autónoma de Honduras. -- año 9, n. 63-64, enero-diciembre 2004.

CEARA HATTON, Miguel. Tendencias Estructurales de la Economía Dominicana. 1968-1983, Fundación Fiedrich Ebert. Santo Domingo. 1984

-----.. El Reformismo Dependiente. Estado, Clases Sociales y Acumulación de Capital en R. Dominicana. 1966-1978. Editora Taller Santo Domingo 1984

-----.. Miguel, El Fracaso de las Elites, El fracaso de las elites: 34 años de política económica. Julio 2004 (artículo) disponible en: www.losindependientes.com/OPINION/Hablanlosindependientes/Elfracasodelaselites.htm

CEI-RD (Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana) Estudio de Exportación del Mueble Dominicano. www.cedopex.gov.do

CORIAT, Benjamín El taller y el cronómetro. Ed. Siglo XXI. México, 1987.

DE SOUZA Yeda Swirski, SETUBAL, Jefferson Bernal. Desafíos a la pequeña y mediana empresa: calzado en el Brasil, Universidade do Vale do Rio dos Sinos, Brasil. Año 7, n.º 13, diciembre de 2002.

DEL CASTILLO, José. Ensayos de Sociología Dominicana, Ediciones Siboney. Editora Taller Santo Domingo. 1981.

DENIS, Henri. Historia del Pensamiento Económico. Ediciones Ariel. Barcelona. España. 1970.

DIERCKXSENS, Wim. Los límites de un capitalismo sin ciudadanía. Editorial Universidad de Costa Rica/DEI, San José, C.R. C.A. 1997.

DOCOUDRAY, Félix Servio. Los Gavilleros del Este. Editora Universitaria. UASD, Santo Domingo. 1977.

ELIZALDE HEVIA Antonio. Planificación estratégica territorial y políticas públicas para el desarrollo local Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES) Serie gestión pública 29, Santiago de Chile, Febrero de 2003.

ENCICLOPEDIA DOMINICANA, Tomo II, (1976) Coord. Franklin J. Franco. Santo Domingo, 1976

FERRARO C, SEPÚLVEDA L., DOMÍNGUEZ E. Ambiente, Entorno Institucional y Desarrollo. La articulación y las interacciones entre instituciones de soporte técnico al desarrollo empresarial. El caso de Rafaela y su región.. CEPAL. 1.998

FRANCO, Franklin J. Historia Económica y Financiera de la República Dominicana 1844-1962, Sociedad Editorial Dominicana-UASD, 4ta edición. Sto. Dgo. 2003.

GARCÍA SIERRA, Pelayo, Identidad cultural como mito ideológico; Diccionario filosófico, Pág. 424, Primera edición (diciembre 2000) España.

GILLEN, Cristian. Hacia una Alternativa de Desarrollo Centrada en la Producción. WH Editores. Lima, Perú 1996.

-----.. La Economía Mundial y el Subdesarrollo. Lima, 1998.

-----.. La Organización Social de la Producción, como Dinámica del Desarrollo. Propuesta para una Democracia Real. Editorial Horizonte, Lima, Perú. 2001

-----.. Artículo de Junio 2002. Revista hacia la Emancipación. Disponible en : www.haciaaemancipacion.com.

GILLEN, Cristian. BARRANTES, Salvador. Especialización flexible. Nuevas Formas de Organizar la Producción. Lima Ed. Horizonte. 1993.

GONZÁLEZ CALLE, Jorge Luís, CULTURA, IDENTIDAD Y TERRITORIO. Historiador y Magister en Estudios Urbanos Regionales, Profesor de la Universidad del Tolima REVISTA NATURALEZA Y SOCIEDAD No. 2, Abril de 1999, Colombia.

GORZ, André. Miseria del Presente, Riqueza de lo Posible. Paidós, Buenos Aires. 1996.

GRANSCI, Antonio. Cuadernos de la Cárcel. Editorial Punto de Lectura. 1996.

HAMILTON, John Maxwell. Empresa Estilo Jamaíquino. Opciones, Revista del Desarrollo Humano, PNUD. Enero 1998

HÉLLER, Agnes, Hipótesis para una Teoría Marxista de los Valores, Grijalbo, Barcelona 1974.

-----, Teoría de las Necesidades en Marx, Barcelona, Editorial Península, 1986

HINKELAMMERT, F. y MORA, H. . Coordinación Social del Trabajo, Mercado y Reproducción de la Vida Humana. Editorial DEI, Costa Rica, 2001.

HOENTIK, Henri. El Pueblo Dominicano. Pág. 47. Editora Librería Trinitaria, 1997. 4ta edición.

IBAÑEZ, Alfonso: Agnes Héller y la Satisfacción de las Necesidades Radicales, San José C.R. 1991, DEI-ALFORJA.

INDEPRO-PROEMPRESA, Estudio de Caso los "Correeros de Simón Bolívar", Editora Taller, Santo Domingo, 2004.

LUXEMBURG, Rosa. Imperialismo y la Acumulación de Capital, Ed. Pasado y Presente, México 1980, 2da edición.

MARX, Carlos. El Capital Tomo II, Fondo de Cultura Económica, 1985

-----, El Capital Tomo III, FCE. México 1988

-----, El Capital, Tomo I, Siglo XXI editores, S. A. (4a. edición), Vol. 3.

MIR, Pedro, Noción del Período en la Historia Dominicana, Tomo III, UASD, Santo Domingo, 1983

-----, Noción del Período en la Historia Dominicana, Tomo II, UASD Santo Domingo, 1983

MONTALVO B, Miguel A., Imágenes de mi Pueblo: San José de las Matas. 1991, Impresora CONADEX.

MOYA PONS, Frank. Empresarios en Conflicto; FACS, Sto. Dgo. 1992

NOVY Andreas. Prof. Dr. Ao. Departamento para el Desarrollo Urbano y Regional de la Universidad de Economía de Viena; Curso de Economía Política Internacional, 2003. <http://www.lateinamerikastudien.at/content/wirtschaft/ipoesp/ipoesp-1504.html>

----- Economía Política Internacional, Con ejemplos de América Latina Ao. Univ. Prof. Dr. Andreas Novy Departamento para el Desarrollo Urbano y Regional de la Universidad de Economía de Viena, Eumed.net Encuentro de la Red Iberoamericana de Investigadores en Globalización y Territorio en Toluca, México, durante el encuentro de 1999.

ONUDI Desarrollo de Conglomerados Y Redes de Pyme . Subdivisión de Pequeñas y Medianas Empresas División de Desarrollo de Programas y Cooperación Técnica. Organización de las Naciones Unidas para el desarrollo industrial Viena, 2003.

PIORE, Michael, SABEL, J. La Segunda Ruptura Industrial, Alianza Editorial, Madrid, 1990.

PNUD. Informe Nacional de Desarrollo Humano. Exportaciones Nacionales, Una Oportunidad Poco Aprovechada. Rep. Dominicana 2005 PNUD 2005.

PNUD. Informe Nacional de Desarrollo Humano, Rep. Dominicana. Hacia una Inserción Mundial incluyente y Renovada. PNUD, Santo Domingo. 2005

PORTER, Michael, La Ventaja Competitiva de las Naciones. Editorial Plaza y Janes. 1990.

PYKE, F. Y SENGENBERGER, W. Distritos industriales y regeneración económica local. Colección Economía y sociología del trabajo, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, España. (1992)

PYKE, F; BECATTINI, G.; y SENGENBERGER, W; Compiladores. Distritos Industriales y Cooperación ínter empresarial en Italia, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid, 1992.

PYKE, Frank. SENGENBERGER, Wener. Cuestiones de Investigación y de Política. Distritos Industriales y Regeneración Local: Ministerio de Trabajo y Seguridad social. Madrid 1993.

QUINTAR, A., ASCÚA R., GATTO F., FERRARO C. Rafaela: Un cuasi-distrito italiano "a la Argentina". CEPAL. Documento de Trabajo N° 35. Año 1993

REVELLI, Marco A las Raíces de la Caída, El texto forma parte de La sinistra sociale. Oltre la civiltà del lavoro, publicado en Roma por Bollati Boringhieri en 1997* Traducción del italiano: Thalía Iglesias y Massimo Modonesi

-----.. 8 Tesis sobre Post Fordismo, Le due destre, Bollati Boringhieri, Torino, 1996. Librería Alternativa

RIVAS CASADO, Miguel, Enfoque Territorial En La Nueva Política de Tejido Empresarial. Septiembre 1999. A. Geógrafos Profesionales de Andalucía.

RODRÍGUEZ MANFIELD, Antonio. Plan Nacional de Competitividad. Secretaría de Estado de Industria y Comercio. 1998. (mimeo)

RODRÍGUEZ VARGAS, J.J. (2005) La Nueva Fase de Desarrollo Económico y Social del Capitalismo Mundial Tesis doctoral accesible a texto completo en <http://www.eumed.net/tesis/jjrv/>

RODRÍGUEZ, Alberto. El Azúcar como Hacedor de Historia y de Comunidades. UASD, Santo Domingo, 1985.

SABEL, Charles, Confianza Estudiada, Elaboración de nuevas formas de cooperación en una Economía Volátil. Distritos

industriales y regeneración económica local. Colección Economía y Sociología del trabajo, Ministerio de Trabajo y Seguridad social, España. Pyke, F. Y Sengenberger, W. (1992)

SERRULLE, José - BOIN, Jacqueline. El Proceso de Desarrollo del Capitalismo en la República Dominicana 1844-1930 El Desarrollo de la Industria Capitalista Tomo III; Ediciones Gramil, Santo Domingo, 1980.

-----.. El Proceso de Desarrollo del Capitalismo en la República Dominicana 1844-1930; El Proceso de Transformación de la Economía Dominicana 1844-1875, Tomo I; Ediciones Gramil, Santo Domingo, 1980

-----.. Relación entre el Estado y la Economía Privada. Santo Domingo 1979. Folleto.

-----. -El Proceso de Desarrollo de Capitalismo en R. D. 1844-1930, Tomo II: El Desarrollo del Capitalismo en la Agricultura 1875-1930, como base del Desarrollo del Capitalismo. Ed. Gramil 3ra. ED. Santo Domingo. 1985.

-----. -El Proceso de Desarrollo del Capitalismo en R. D. 1844-1930, Tomo I: El Proceso de Transformación de la Economía Dominicana de los años 1844-1875, como base del Desarrollo del Capitalismo, Ed. Gramil 3ra. ED. Santo Domingo. 1985.

SOTELO VALENCIA, Adrián Desindustrialización y crisis del neoliberalismo. Plaza y Valdés, México. 2004 El Texto completo accesible en <http://www.eumed.net/cursecon/libreria/index.htm>

STORPER, Michael. El Mundo Regional: Desarrollo Territorial en una Economía Global. 2000 The Regional World: Territorial Development in a Global Economy. New York: Guilford Press. 1997 .

SUNKEL, Osvaldo. Paz, Pedro. El Subdesarrollo Latinoamericano y La Teoría del Desarrollo, ed. Siglo XXI, ILPES, México 1984.

TRIGILIA, Carlo. Trabajo y Política en los Distritos Industriales de la Tercera Italia. Distritos Industriales y Cooperación inter empresarial

en Italia. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, España, ED. Española 1992.

VALDEZ, Ramón. Apuntes de trabajo. C.E. La Caoba, Caso Estudio. (Inédito) 2004.

VÉLEZ CANELO, Rosajilda, y Rodríguez, J. Julio César. El Precapitalismo Dominicano de la primera mitad del siglo XIX 1780-1850. Ed. UASD Santo Domingo, 1980.

VELTZ, Pierre. "Mundialización, ciudades y territorios", Editorial Ariel, Barcelona, 1999.

VIAL, Jacques et al. Estrategia Nacional de Desarrollo y Competitividad. FUNGLODE Santo Domingo, 2004.

WELLES, Summer, La Viña de Naboth. Tomo 1. Editora Taller, Santo Domingo. 1973

YUNÉN, Rafael Emilio. La Isla como Es. UCMM, Santiago, R.D. 1985

Periódicos y Revistas locales consultados

Periódico HOY Agosto 1999; Santo Domingo, Republica Dominicana

Revista AHORA 5 Nov. 2001, ed. 1227; Santo Domingo, Republica Dominicana

Periódico LISTÍN DIARIO 6 de Junio 2004. Santo Domingo, Republica Dominicana

Periódico LISTÍN DIARIO 8 de agosto 2004. Santo Domingo, Republica Dominicana

Periódicos HOY Agosto – Diciembre 2004 (serie de reportajes publicados en el período), Santo Domingo, Republica Dominicana

Leyes y Decretos Consultados

Ley 137 del 21 de Mayo del 1971 Gaceta Oficial no. 9229

Ley 69 -79 para la Promoción de las Exportaciones 1976

Ley 8-90 sobre Zonas Francas Industriales, 1990

Ley 84-99 de Reactivación y Fomento a las Exportaciones 1999

Decreto 213, Reglamento Para la Aplicación de la Ley de Reactivación y Fomento de las Exportaciones, del 22 de mayo del 2000.