

Flujos comerciales agroalimentarios en una región transfronteriza dominico/haitiana: Elías Piña/Departamento Central*

Agri-food Trade Flows in the Dominican Republic/Haitian Cross-Border Region: Elías Piña/Departamento Central

Haroldo Dilla Alfonso**

Instituto de Estudios Internacionales (INTE), Universidad Arturo Prat, Iquique, Chile.

Camila Contreras Vera***

Universidad de Amberes, Amberes, Bélgica.

Resumen

Un factor clave para el estudio de las regiones transfronterizas lo constituyen las cadenas de valor que organizan los intercambios económicos. Este artículo explora este tema en una región de la frontera dominico-haitiana (Elías Piña-Departamento central) centrandose en análisis en las cadenas agroalimentarias. A efectos de lo anterior, se estudiaron seis productos agrícolas que cruzan el borde en una u otra dirección, para lo cual se realizaron observaciones, recopilaciones estadísticas y entrevistas a actores clave de estos procesos. Las cadenas muestran rasgos típicos de los intercambios desiguales en las fronteras, pero también la manera como la región –y en particular sus productores– participa marginalmente en las utilidades de esta actividad económica transfronteriza.

Palabras clave: República Dominicana, Haití, cadenas de valor agroalimentarias.

* Este artículo fue realizado con el apoyo del proyecto FONDECYT/ANID 1190133, La intermediación urbano-portuaria en un contexto transfronterizo: Arica (2008-2018).

** Profesor superior de Historia, Universidad de la Habana. Doctor en Ciencias, Instituto Politécnico Federal de Lausana. Profesor titular y director de la Oficina Instituto de Estudios Internacionales (INTE) en Santiago, Universidad Arturo Prat, Iquique, Chile. Correo electrónico: hdillaalfonso@gmail.com

*** Cientista política, Pontificia Universidad Católica de Chile. Estudiante del Magíster Avanzado en Gobernanza y Desarrollo, IOB-Universidad de Amberes. Correo electrónico: ccontreras.v@uc.cl

Cómo citar este artículo: Dilla, H. y Contreras, C. (2020). Flujos comerciales agroalimentarios en una región transfronteriza dominico/haitiana: Elías Piña/departamento Central. *Si Somos Americanos. Revista de Estudios Transfronterizos*, 20(1), 8-32. doi: 10.4067/S0719-09482020000100008

Abstract

One key factor in the studies carried out on cross-border regions, are the value chains that are established through economic trade. This article examines this issue with respect to the Dominican Republic/Haitian border (Elías Piña-Departamento Central), through an analysis of agri-food chains. For this purpose, a study was made of six agricultural products that cross the border in both directions. This work included observations, the gathering of statistical data, and interviews with key stakeholders in these processes. The value chains highlight typical features of unequal cross-border trade. Moreover, they also show how the region, and specifically local producers, have limited access to the profits generated by such cross-border economic activity.

Keywords: Dominican Republic, Haiti, agri-food value chains.

Introducción

Las regiones –entendidas aquí como ensamblajes espacio/temporales, “unificados y distinguidos por la densidad de vínculos y flujos a su interior en relación con su entorno” (Agnew, 2018, p. 34)– han constituido históricamente piezas inseparables de la geografía del desarrollo desigual capitalista. En la presente fase de capitalismo neoliberal –en que los flujos de capitales se intensifican, resurgen las identidades locales y los Estados nacionales pierden capacidades regulatorias–, las regiones adquieren una relevancia particular. A diferencia de las regiones del capitalismo fordista –que resultaban parcelas uniformes de un orden político nacionalista–, ahora las regiones emergentes adquieren connotaciones multidimensionales. Es lo que Jessop, Brenner y Jones (2008) han tratado de explicar mediante un interesante y controversial instrumento heurístico denominado TPSN (*Territory, Places, Scale and Networks*), el cual permite “un reconocimiento más sistemático de la organización de las relaciones socio-espaciales en formas y dimensiones múltiples” (p. 390) y, por consiguiente, facilita abordar desde esta perspectiva tanto las crisis de acumulación y regulación del capitalismo como las sucesivas rearticulaciones de su coherencia estructurada. Desde este enfoque, no es sorprendente que académicos y planificadores hayan abrazado con entusiasmo la idea de que la región deviene el eje de un nuevo paradigma del desarrollo, que relega la vieja visión de ella como parcela de *lo nacional*, y la asume como factor causal de primer orden. De manera que, citando a Moncayo (2002), “una nueva agenda del desarrollo debe incorporar una aproximación de abajo/arriba, basada en el potencial endógeno de los territorios, que substituya los enfoques tradicionales de arriba-abajo presididos por una lógica funcional y sectorial del crecimiento y la acumulación” (p. 9).

Una manera de observar el comportamiento de los flujos económicos que articulan una región y la hacen distinguible de su entorno, es percibirlos desde el análisis de las cadenas de valor, entendidas aquí –siguiendo a Kaplinsky y Morris (2002)– como toda la gama de actividades necesarias para llevar un producto o servicio desde su concepción, a través de las diferentes fases productivas y/o de servicios, hasta su entrega a los consumidores y la disposición final después de ser usado. En este sentido –digamos que su visión más estrictamente técnica–, estas cadenas son procesos continuos de agregación de valor mediante acciones productivas, de adecuación comercial de los productos, de transporte, etc.

Aunque este dispositivo teórico fue pensado originalmente desde el ámbito empresarial (Porter, 1991), su mayor potencial heurístico lo obtuvo –y es lo que nos interesa relevar en este artículo– cuando se instaló en el debate sobre las aglomeraciones productivas y de servicios (*clusters*), y tomó posesión de la noción de sistema territorial. En consecuencia, junto con la innovación tecnológica (dura y blanda), incluyó las innovaciones sociales, entendidas como “el establecimiento de redes, la formación de capital social, la cooperación empresarial y la concertación entre el sector público y el privado” (Albuquerque, 2001, p. 11). Desde esta perspectiva, las cadenas de valor quedaron engarzadas en una visión más amplia, que priorizaba una noción inclusiva y multidimensional del desarrollo local, lo que generó:

Un proceso de transformación de la economía y la sociedad de un determinado territorio orientado a superar las dificultades y exigencias del cambio estructural en el actual contexto de creciente competitividad y globalización económica, así como de mayor valorización de la sostenibilidad ambiental, a fin de mejorar las condiciones de vida de la población de ese territorio. (Albuquerque, 2001, p. 12)

Desde este punto vale la pena precisar tres cuestiones sobre las cadenas de valores y sus tratamientos en este artículo. La primera de ellas se refiere a la naturaleza social de las cadenas. Las cadenas de valores se presentan como –y son en cierta medida– secuencias de relacionamientos técnicos. Temas como las modalidades de producción, transporte, envasados, almacenamientos, manejos intermodales, etc., son insoslayables en sus análisis. Sin embargo, esta perspectiva técnica no puede ser divorciada de un contexto social que finalmente la determina. Las cadenas constituyen, sobre todo, relaciones sociales y de poder, dadas en los procesos de producción, distribución y consumo, que son constitutivos de las economías políticas regionales y, en términos heurísticos, conforman oportunidades metodológicas de abordaje de las aglomeraciones económicas regionales. Por tanto, tienen que ser percibidas como cadenas de relaciones sociales contradictorias, y las territorialidades que generan, como la plasmación espacio/temporal de estas relaciones de poder (Cox, 2018).

Esta cualidad contradictoria de las cadenas de valor se incrementa cuando estas articulan regiones transfronterizas (RTF), las que pueden definirse como territorios contiguos sobre límites internacionales que llegan a constituir sistemas espacio/temporales de diferentes

naturalezas y escalas¹. Como hemos argumentado antes (Dilla y Bretón, 2018), las RTF se constituyen desde dos fuentes de conflictividad. La primera se deriva de la propia naturaleza de la dinámica de intercambios en las regiones transfronterizas –basada en la asimetría socioeconómica, el intercambio desigual y las ganancias diferenciales–, que las configuran como recursos, al menos en el sentido geoeconómico analizado por Sohn (2014). La segunda, porque la superposición de territorialidades –tal y como es discutido por Agnew y Oslender (2010)– implica la coexistencia contradictoria de dos soberanías, lo cual incide no solo en la coexistencia de configuraciones identitarias distintas que orientan la acción de los individuos y grupos sociales, sino también de institucionalidades diferentes. Aunque esta cualidad es inseparable de toda cadena de valor que rebase el ámbito de una jurisdicción político/administrativa, cuando esto ocurre en una región transfronteriza se agrega una nota mayor de complejidad, toda vez que en estas regiones tienden a existir institucionalidades precarias y sujetas a arbitrariedades, con baja calidad de las políticas públicas. Aquí, para decirlo de manera resumida, ocurre una complicación de las normas de gobernanza de las cadenas de valores, tal y como ha sido estudiado por Gereffi, Sturgeon y Humphrey (2005) para los ámbitos globalizados.

Finalmente, una modalidad de particular y creciente interés para el tema que nos concierne está relacionada con el flujo de productos alimentarios. En un estudio particularmente incisivo, Neven (2015) hablaba de “cadenas de valor alimentarias” y las definía como:

Todas aquellas explotaciones agrícolas y empresas, así como las posteriores actividades que de forma coordinada añaden valor, que producen determinadas materias primas agrícolas y las transforman en productos alimentarios concretos que se venden a los consumidores finales y se desechan después de su uso, de forma que resulte rentable en todo momento, proporcione amplios beneficios para la sociedad y no consuma permanentemente los recursos naturales. (p. 8)

Para el autor, estas cadenas incluyen de manera privilegiada una dimensión ambiental y, por sus naturalezas, implican el involucramiento de la inversión privada, el gasto público de habilitación y normas que garanticen la prosperidad social.

1 En este punto vale la pena una aclaración. Toda cadena de valor que rebase un espacio nacional, sobrepasa fronteras, y, en ese sentido, es internacional. Pero ello no implica que sea transfronteriza de la manera que aquí definimos esta cualidad. Para que una cadena de valor tenga un sentido transfronterizo, debe operar sustancialmente desde y sobre las franjas fronterizas e involucrar a actores diversos radicados en estas franjas. Difícilmente una caravana constante de camiones cargados de mercancías que pasa de un país a otro tendría significación económica transfronteriza, a menos que se produzcan agregaciones significativas de valor y que estas agregaciones involucren a actores locales. En cambio, sí tienen esa connotación los intercambios de productos primarios que regularmente ocurren en los mercados en las franjas fronterizas.

Algunas precisiones metodológicas

El objetivo de este artículo es analizar el funcionamiento de varias cadenas de valores agroalimentarias transfronterizas en una región específica ubicada en la frontera haitiano/dominicana, conformada por el Departamento Central (también denominado Plateau Central) en Haití y la provincia de Elías Piña en República Dominicana². Esta es una de las regiones identificables en esta frontera de más de 300 kilómetros, cuya selección obedece a que resulta la región con un perfil agrícola más definido, una población rural extensa (una parte de la cual puede definirse como campesina) y vínculos históricos de larga data (Dilla, 2012).

Existen pocos estudios que hayan dado cuenta, al menos parcialmente, de los intercambios y cadenas de valores transfronterizos de productos agrícolas en la isla. Un estudio pionero fue realizado por Resal (2001), pero cuya motivación principal consistió en evaluar el volumen de exportaciones no registradas de productos agrícolas haitianas a República Dominicana a partir del manejo de la precaria estadística existente y observaciones propias, sin otras consideraciones analíticas. Otro estudio tangencial al tema fue realizado por Alexis (2008), quien analizó las relaciones transfronterizas en una región ubicada en el extremo sur de la isla, con muy baja densidad poblacional. Finalmente, más atinente al tema se ubica una aproximación exploratoria realizada por Dilla (2010) al comportamiento de las cadenas de valores de 11 productos agrícolas que se comerciaban en ambas direcciones en tres puertos fronterizos: Dajabón/Ouanaminthe, Comendador/Belladere y Jimaní/Malpasse. El límite de este estudio radicó principalmente en que, al ubicarse en tres puertos fronterizos internacionales, dejaba fuera de su ámbito una infinidad de flujos “informales” que resultaban más significativos sociológicamente que los primeros.

Este artículo se apoya en estos aportes precedentes, pero sobre todo en un estudio dirigido por Haroldo Dilla con la participación de Iván Ogando, Karen Hansen, Luis Castillo y Lilliam Ogando en Elías Piña/Departamento Central, bajo el auspicio de la FAO y de FLACSO-República Dominicana, y cuyos resultados solo han sido publicados parcialmente. En este último estudio se identificaron seis productos considerados relevantes para nuestro propósito por sus volúmenes y complejidades. Esta identificación se basó en el conocimiento previo de los autores de esta región transfronteriza y en conversaciones sostenidas con personas involucradas en estas actividades. Esta aproximación intencional era la única posible de realizar, dada la inexistencia de una masa de estudios previos o de censos agrícolas en ambas partes del límite, por lo que si bien podemos asegurar que estos productos efectivamente protagonizan flujos sostenidos, ello no implica que no existan otros que pudieran ser relevantes.

2 La estructura política administrativa haitiana incluye dos niveles fundamentales: departamentos (10) y comunas (133). República Dominicana se organiza en provincias (32) y municipios (158).

Se trata de seis productos cuyas producciones se ubican en una parte de la franja, pero cuya comercialización total o parcial (y eventualmente consumo) ocurre en la otra, con fuerte involucramiento de productores y comerciantes locales. Debido a que la región en estudio exhibe una fuerte presencia campesina y con nulo desarrollo industrial o de servicios, los productos fueron en todos los casos ítems agrícolas –auyama (calabaza, zapallo), frijoles (porotos, habichuelas) negros, maíz, maní, guandul y aguacates–, distribuidos equitativamente entre los tres minicorredores que canalizan los flujos económicos en esta región, tal y como se observa en el Mapa N°2, respecto del cual discutiremos más adelante.

Las cadenas de valor fueron documentadas a partir de las observaciones realizadas sobre cada producto desde el momento de su concepción hasta el consumo final, lo que fue complementado con 36 entrevistas³ realizadas a diferentes actores –productores y comerciantes, líderes de asociaciones– involucrados en cada momento de la cadena, así como a funcionarios que inciden en el proceso (autorizaciones, prebendas), pero no son partes de la cadena productiva. Estos últimos fueron entrevistados en el puesto cabecera de Comendador, donde la presencia de funcionarios es mayor. Sobre la base de estas informaciones se realizaron cálculos de precios promedios en el momento en que fue realizada la medición (agosto-noviembre de 2017) y en el punto específico en que fue observado el proceso. Esta precisión es importante, pues, una condición para la inclusión de un producto fue que sus flujos estuvieran funcionando en el período de observación. Las informaciones obtenidas fueron contrastadas en debates en cuatro grupos focales realizados con miembros de asociaciones –tres haitianas y una dominicana– que se involucraron de alguna manera en estos tráficos. Estas discusiones de grupos fueron vitales para indagar sobre las causas sociales de avances y retrocesos en el tema que nos ocupa.

En adelante, procedemos a analizar las características socioespaciales de la región transfronteriza que conforman el Departamento Central haitiano y la provincia de Elías Piña. Posteriormente, analizamos específicamente la situación de la agricultura y del campesinado en la región. A continuación, se hace un análisis de las seis cadenas de valor agroalimentarias seleccionadas y, finalmente, se ofrecen algunas conclusiones preliminares y se adelantan algunas preguntas que pudieran servir como motivaciones para investigaciones posteriores más exhaustivas.

La región transfronteriza Elías Piña/Departamento Central

La franja fronteriza dominico/haitiana, en sus más de 300 kilómetros de extensión, alberga situaciones transfronterizas muy diversas que van desde corredores internacionales con

3 En todos los casos, las entrevistas fueron acompañadas de la aceptación explícita del entrevistado mediante la presentación de un consentimiento informado.

pocos involucramientos comunitarios hasta regiones crecientemente engarzadas a la economía global. Todas estas situaciones, sin embargo, están condicionadas por, al menos, tres factores: los altos grados de desigualdad/diferencia (desarrollo económico, condiciones sociales, idioma, prácticas culturales) entre ambas sociedades; el uso ideológico que las élites políticas de cada parte ha hecho de estas diferencias, en particular el racismo antihaitiano que prevalece en el discurso oficial y en buena parte de la cultura popular dominicanos; y la inexistencia de acuerdos binacionales o de proyectos integracionistas para el manejo de la frontera.

En este contexto, la frontera siempre ha sido proclamada como trinchera, y la contraparte como otro antitético. Pero ello no omite fuertes relaciones económicas entre ambas naciones. Según los reportes preliminares del último censo de inmigrantes reportado por ENI-2017 (2018), había en República Dominicana 497.825 haitianos, en torno al 5% de la población, concentrados laboralmente en la agricultura y las construcciones. Al mismo tiempo, República Dominicana exporta a Haití más de mil millones de dólares anuales en mercancías difícilmente realizables en otros mercados internacionales, por lo que Haití funciona como una extensión poco exigente del propio mercado dominicano.

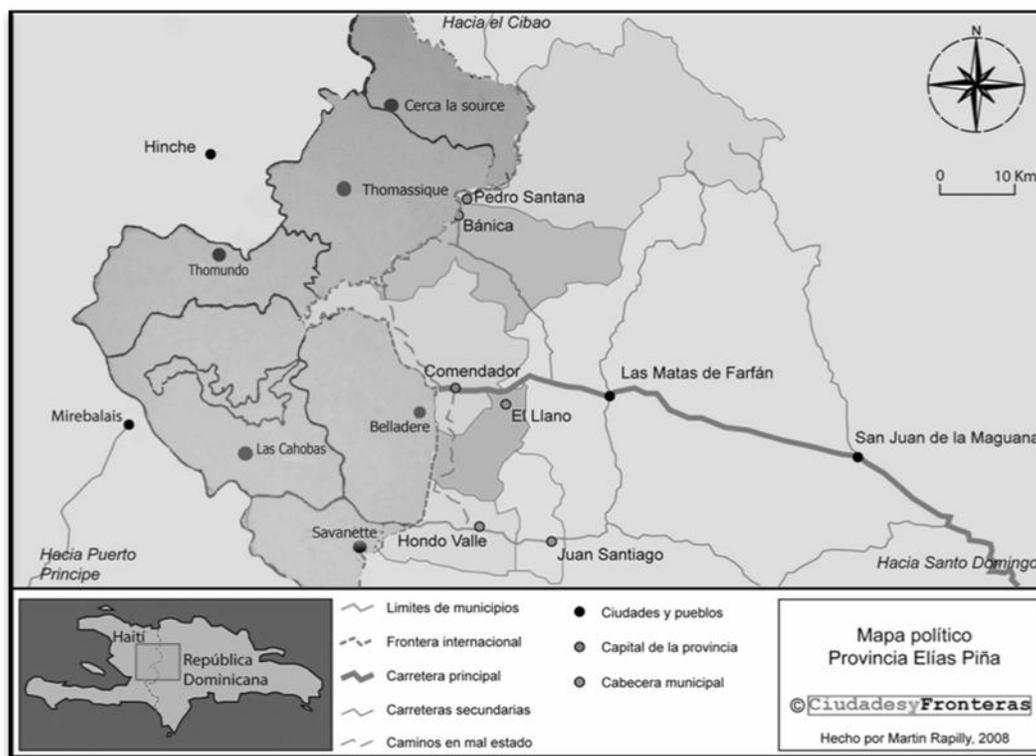
Las regiones transfronterizas condensan esta madeja contradictoria, de manera que al mismo tiempo que son escenarios de intensos intercambios, y de una interdependencia asimétrica –que se ve reforzada por el intercambio desigual de bienes, servicios y fuerza de trabajo–, incuban resentimientos que emergen en momentos críticos, tal y como ha sido analizado por De Jesús (2010) en la región fronteriza norte. La región Elías Piña/Departamento Central es otro ejemplo de ello.

En términos espaciales, esta región se organiza en tres zonas geográficas diferenciadas (Dilla, 2012). Hacia el norte encontramos las tierras aledañas a la Cordillera Central dominicana y al Macizo Norte haitiano. Posee suelos de poca utilidad agrícola y aptos para bosques, con un régimen de lluvia insuficiente. Es también una zona poco poblada que reporta las mayores pérdidas de población y con índices muy bajos de urbanización. La zona sur está constituida por la ladera norte de la Sierra de Neiba, que se convierte en las Montañas Negras en Haití, una zona que combina una sorprendente belleza natural con suelos poco aptos para la agricultura, a excepción de los ubicados en los pequeños valles intramontanos. Tiene tasas altas de crecimiento demográfico, con niveles medios de urbanización. Finalmente, entre ambas escoltas montañosas se ubica un corredor llano y fértil que resulta la prolongación del feraz Valle de San Juan. Es una zona más poblada y urbanizada. Esta es la zona agrícola por excelencia de la región.

Aunque la región transfronteriza pudiera implicar áreas mayores, es factible decir que está concentrada en 11 municipios propiamente limítrofes. Cinco de ellos –Hondo Valle, Comendador, Bánica, Pedro Santana y El Llano– se ubican en el lado dominicano y seis

comunas lo hacen por el lado haitiano: Cerca la Source, Thomassique, Belladere, Thomundo Las Cahobas y Savanette. Esta disposición puede observarse en el Mapa N° 1⁴:

Mapa N° 1: Municipios limítrofes.



Fuente: Dilla (2010), Mapa 13.

En términos demográficos, la región muestra la estructura típica de regiones transfronterizas desiguales en esta isla, donde la población crece más del lado menos desarrollado en comparación con la franja menos pobre, donde la población decrece o se estanca, tal y como ha sido apuntado por Dilla (2016). Así, del lado haitiano, el último cálculo del Instituto de Estadísticas (IHSI, 2009)⁵ indica una población regional de 678.626 habitantes, el 82% rural, para una densidad de 185 habitantes por kilómetro cuadrado. Un tercio de estos habitantes se ubicaban en los seis municipios limítrofes. Si tenemos en cuenta que hacia 2002 se reportaban 565.042 habitantes, habría que reconocer una considerable dinámica de crecimiento. Del lado dominicano, la población provincial, según el último censo (ONE, 2010), ascendía a 63.029 habitantes, de los que el 50% era rural. La

4 Los mapas que se presentan fueron originalmente elaborados por los autores para un estudio sobre la franja dominicana (Dilla, 2010), por lo que la información que exhiben sobre esta parte es más cuantiosa. Un levantamiento cartográfico transfronterizo es una tarea pendiente de los geógrafos insulares.

5 En Haití no se producen censos desde 2001, y el resultado de este fue seriamente objetado. El IHSI ha realizado algunos estimados, el último de los cuales data de 2009.

provincia había disminuido ligeramente su población desde 2002 y mostraba una densidad demográfica de 44 habitantes por kilómetro cuadrado, muy inferior tanto respecto a la media nacional como a la que presenta su contraparte territorial haitiana.

En la Tabla N° 1 se puede observar la disparidad demográfica existente entre los municipios colindantes de ambas franjas:

Tabla N° 1: Población y densidad demográfica de municipios limítrofes

Municipios Rep. Dominicana	Población (1)	Densidad	Comunas haitianas	Población (2)	Densidad
Comendador	25.475	103	Belladere	52.270	165
Bánica	7.272	27	Thomazique	38.836	146
Hondo Valle	15.138	84	Savanette	26.559	132
Pedro Santana	7.843	37	Cerca la Source	35.574	95
El Llano	8.151	78	Thomundo	31.949	120
			Las Cahobas	56.550	240

Fuente: (1) ONE (2010); (2) IHSI (2009).

Por la magnitud de sus intercambios económicos se trata de una región mediana –ocuparía el tercer lugar debido a los volúmenes de productos que cruzan en ambas direcciones–, mientras que por la escala de sus trasiegos debe ser considerada como una región autocontenida (Dilla y Bretón, 2018), en la misma medida en que sus intercambios se realizan fundamentalmente en el ámbito local, sin grandes implicaciones para sus respectivas economías nacionales o para sus contextos internacionales. En términos socioeconómicos, ambas regiones contrastan por sus desniveles socioeconómicos, como es usual en todas las regiones transfronterizas de la isla.

No obstante, a pesar de las visibles diferencias en cuanto a ingresos, servicios sociales e infraestructura, esta región puede considerarse la menos desigual en toda la franja fronteriza. Por el lado dominicano, la provincia de Elías Piña es la más pobre del país. De acuerdo con los datos del censo nacional de 1993, la provincia tenía entonces un 92% de la población viviendo en condición de pobreza, y un 64% en condición de indigencia o pobreza extrema.

Hacia el 2002, última medición publicada, la situación era de 82% y 48%, respectivamente. Estos datos indicaban una mejoría absoluta respecto al censo anterior, con una reducción de

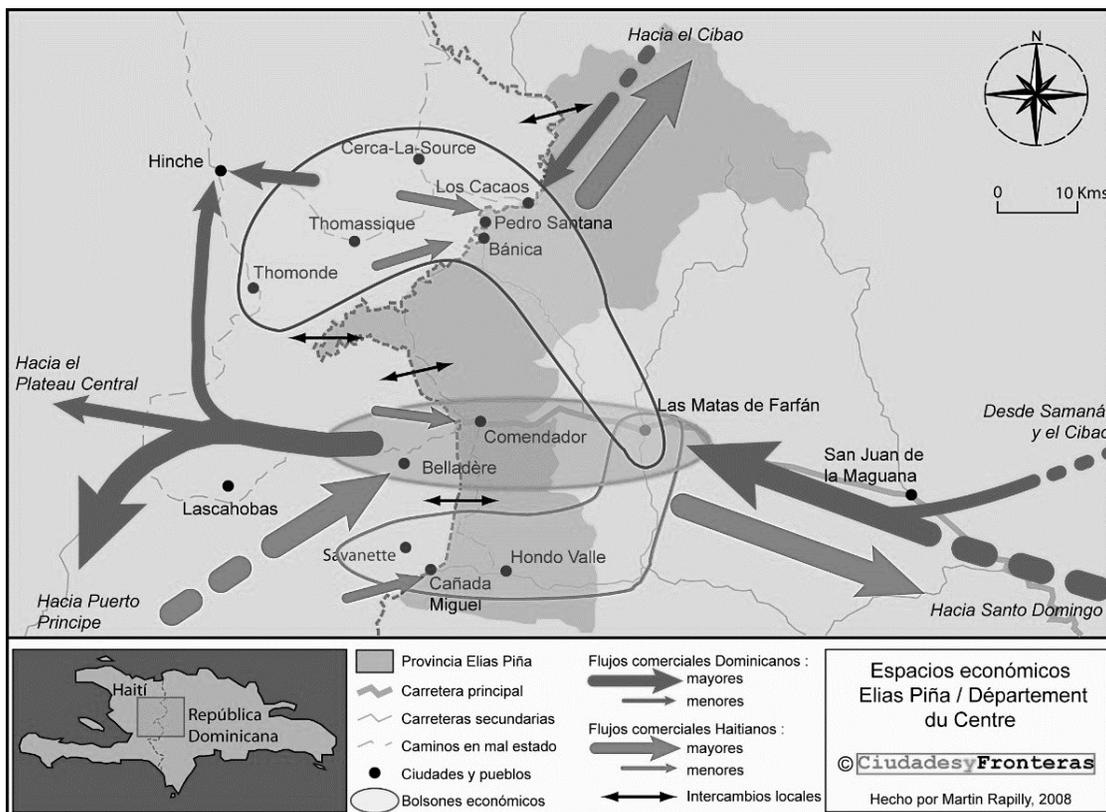
la pobreza de diez puntos y de la indigencia de 16. Pero en términos relativos, la situación era menos optimista, pues las reducciones experimentadas habían sido menores que las ocurridas a nivel nacional, en que la pobreza se había reducido en 16 puntos, aunque la pobreza extrema solo lo había hecho en 11 puntos. Es decir, que en términos relativos la provincia era más pobre que una década atrás y su distancia de la discreta prosperidad nacional era mayor ahora que entonces. En resumen, si la provincia solo contenía el 0,7% de la población nacional, en ella vivía el 1,5% de los pobres y el 5% de los indigentes. Tres de sus municipios figuraban entre los 15 más pobres del país: Juan Santiago, Hondo Valle y El Llano (ONAPLAN, 2005).

Del lado haitiano, no existen mediciones de la pobreza, pero no es difícil colegir que la mayoría de sus habitantes se encuentran en esta condición. Un porcentaje muy alto de su población se compone de agricultores minifundistas con posesiones de dimensiones ínfimas, y los pueblos –que han crecido mucho en los últimos años– son en realidad aglomeraciones de población con servicios básicos e infraestructuras muy deficientes, a los que difícilmente se les puede catalogar de urbanos. Sin embargo, debido a que esta zona es la región agrícola haitiana por excelencia –tierras llanas de calidad aceptable y fuentes de agua–, la pobreza resulta menos agobiante que en otros lugares de la geografía nacional. Por consiguiente, aunque existe una desigualdad visible, es menor que en otros puntos de la frontera, a lo que contribuye, como veremos más adelante, el comercio transfronterizo de productos agrícolas.

La relativa debilidad del lado dominante en términos económicos (la provincia de Elías Piña) origina una situación espacial particular en la relación transfronteriza. Usualmente, las regiones transfronterizas en la isla contienen puntos diversos de contactos, pero es posible identificar una locación cabecera dominicana que organiza la mayor parte de los intercambios y asume funciones de coordinación y provisión de servicios. Al norte de esta región, por ejemplo, existe otra que alberga por lo menos cuatro corredores comerciales transfronterizos, pero cerca del 90% del tráfico transcurre por el corredor que protagonizan las ciudades de Dajabón y Ouanaminthe. Este fenómeno no existe en Elías Piña/Departamento Central. Aunque la ciudad de Comendador es la cabecera administrativa de la provincia y alberga la feria comercial más grande de la región, es solo una “*primus inter pares*” e intermediaria de otras ciudades distantes varias decenas de kilómetros que ejercen roles de proveedoras técnicas y comerciales de los intercambios. En términos viales, las diferentes partes que componen la provincia no se conectan directamente entre sí, sino que lo hacen a través de la ciudad de Las Matas, que actúa como nodo relacional. Del lado haitiano, la situación es más difícil, pues no existen vías transitables intercomunales, y en ocasiones ni siquiera con el resto del territorio nacional, de manera tal que, con frecuencia, las comunicaciones se establecen a través del territorio dominicano. La cabecera departamental, Hinche, se encuentra fuera de esta franja y realmente no tiene relaciones especiales con la región dominicana.

Por consiguiente, como puede observarse en el Mapa N° 2, los flujos transfronterizos transcurren a través de tres corredores menores que compiten entre sí y que coinciden con las tres zonas geográficas antes explicadas. Ello favorece la desconcentración espacial, pero limita las posibilidades de acumulación. En algunos casos dan lugar a ferias comerciales en los principales centros urbanos dominicanos (Comendador, Bánica y Hondo Valle), mientras que en otros funcionan como lugares de encuentros de comerciantes en áreas rurales, los más relevantes de los cuales son Cañada Miguel (Hondo Valle/Savanette) y Los Cacaos (Pedro Santana/Cerca la Source).

Mapa N° 2: Corredores comerciales transfronterizos



Fuente: Dilla (2010), Mapa N°15.

Como se discutió antes, la selección de los flujos/productos estudiados se distribuyeron entre los tres corredores menores, en búsqueda de una mayor diversidad de situaciones sociológicas.

Agricultura y campesinos⁶ en la frontera

Como antes anotábamos, Elías Piña y el Departamento Central constituyen una sola unidad físico-geográfica caracterizada, excepto su extremo norte, por poseer un suelo agrícola de buena calidad y un régimen de lluvias beneficioso, complementado por cursos fluviales constantes. En referencia a Elías Piña –de donde existe información técnica–, un estudio técnico del siglo pasado afirmaba que poseía la mejor calidad de suelos de toda la frontera, de manera que, de sus 22 mil hectáreas de suelo agrícola, el 57% era de los tipos I al IV, considerados aptos para la agricultura intensiva. De igual manera, la provincia disfrutaba de un régimen pluvial muy satisfactorio y un sistema fluvial extenso y bien distribuido territorialmente (ONAPLAN, 1987). Del lado haitiano, estas condiciones naturales son particularmente favorecidas por la existencia de varias corrientes fluviales tributarias al río Artibonito, que conforman la principal cuenca del país.

Sin embargo, estas ventajas han sido contrarrestadas por varios factores negativos (algunos mencionados anteriormente), en particular, por el sistema de posesión de la tierra. Si hubiera que caracterizar en pocas palabras la agricultura de esta región transfronteriza, diríamos que se trata de una actividad de prevalencia minifundista, descapitalizada y de muy baja productividad. A pesar de esto, los elementos culturales e históricos condicionan ambas franjas, determinando diferencias en la clase de pequeños campesinos que en ambos lugares anima este comercio y, por consiguiente, también la manera en cómo este se produce.

Si a fines del siglo pasado dos tercios de la población económicamente activa de Elías Piña se empleaba principalmente en el sector agrícola, hoy este sector apenas absorbe un 10% de la población ocupada. Y es que esta provincia, una de las más rurales del país, experimenta una aguda crisis de la actividad agrícola campesina en beneficio de grandes plantaciones agroexportadoras, que actúan como enclaves altamente rentables que usan la ventaja adicional de una mano de obra haitiana más barata y desprotegida.

Una encuesta aplicada por FLACSO (2004) a 250 familias rurales en la provincia indicaba una situación de crisis sectorial que estaba conduciendo a un proceso de “descampesinización” en favor de las actividades informales comerciales. Por entonces, el 83% de las familias rurales encuestadas poseían tierras. El promedio de extensión era de tres hectáreas, pero la mediana era de 1,5 hectáreas. Solo el 24% tenía más de tres hectáreas. El 26% de estas minúsculas parcelas tenía título de propiedad, y un 11% solo poseía una carta estatal de constancia que le daba derecho a la tenencia. En consecuencia, el

6 El término “campesino” alude en este artículo a aquellas personas que poseen –en cualquier condición jurídica– tierra agrícola y trabajan en ella directamente para la subsistencia o la comercialización. Regularmente, esta población se ubica en zonas rurales, pero no es una condición. Cuando hablamos de descampesinización, aludimos a la descomposición de esta clase social, lo que se expresa en su traslación hacia actividades de servicios o a sus empleos más frecuentes como jornaleros.

74% no podía solicitar crédito formal. El 92% no tenía acceso a ningún tipo de riego. Una parte significativa de la tierra (56%) no se cultivaba en el momento de la aplicación. Los parceleros no recibían apoyo técnico del Estado y solo eventualmente de algunas ONG locales. Apenas el 9% había recibido algún tipo de capacitación, pero de ellos el 95% la recibieron sobre temas no agrícolas, y sintomáticamente menos del 40% solicitaba capacitación en el área agropecuaria. En tales condiciones era previsible que la pequeña agricultura fuera una generadora neta de pobreza. Según la encuesta, el ingreso mediano mensual por familia era de 924 pesos, es decir, el 50% de las familias recibía por esta vía 31 dólares o menos al cambio de ese año. El 44% de estos campesinos eran analfabetos.

Casi una década después fue realizado otro estudio a cargo de la Oficina Técnica de la Mancomunidad de Municipios de Elías Piña (OTIMEP, 2013), en el que fueron encuestados 878 productores dominicanos y 1.188 haitianos, todos ellos miembros de las asociaciones de productores a los que la oficina dedicó mayor atención. Una pregunta de la encuesta aplicada estuvo dirigida a conocer la extensión de las fincas que trabajaban. Las respuestas, por la parte dominicana, se ofrecieron en tareas –la medida de superficie tradicional–, que equivalen a 0,06 hectáreas (ha). Sus resultados se pueden observar en la Tabla N° 2:

Tabla N° 2: Tamaño de propiedades agrícolas en Elías Piña

Extensión en tareas	Cantidad de productores	%	Tope superior en ha.
De 0-10	109	12	0,6
De 11-20	192	22	1,3
De 21-30	202	23	1,9
De 31-40	103	12	2,5
De 41-50	122	14	3,1
Más de 50	150	17	Más de 3,1

Fuente: OTIMEP (2013).

Es decir, el 33% de los agricultores tenía menos de 1,3 de hectáreas de tierra, el 57% poseía menos de dos hectáreas y solo el 17% contaba con más de tres hectáreas. Dado que se trataba de parcelas sin riego y con habilitaciones técnicas precarias, no es difícil colegir que se trataba de unidades de baja productividad.

La situación de los 1.188 campesinos haitianos encuestados no era más halagüeña, como puede observarse en la Tabla N° 3, en la que se muestra la extensión de las propiedades en *kaos*, unidad de medida usual en Haití equivalente a 1,29 hectáreas.

Tabla N° 3: Tamaño de propiedades agrícolas en Departamento Central

Extensión en kaos	Cantidad de productores	%	Tope superior en ha
De 0-0,5	477	40	0,65
De 0,51-1	367	31	1,29
De 1,1-1,5	244	21	1,94
De 1,51-2,0	25	2	2,58
De 2,1-2,5	13	1	3,23
Más de 2,5	63	5	3,87

Fuente: OTIMEP (2013).

Según extrapolaciones de esta tabla, más del 70% de los campesinos haitianos poseía menos de 1,3 hectáreas, mientras que el 93% era dueño de menos de 2,5 hectáreas. Posiblemente, la mitad de estos campesinos no llegaba a tener más de una hectárea.

Dos diferencias sustanciales entre los campesinos de cada lado asoman cuando se analiza el uso del suelo y su propiedad. En el primer sentido, los campesinos haitianos cultivaban la totalidad de sus parcelas anualmente, lo que denotaba la persistencia de un modo de vida campesino en contraste con el proceso de descampesinización que se experimentaba del lado dominicano. En el caso de estos últimos, solo estaban cultivando el 46% de la tierra declarada, aunque al mismo tiempo estaban empleando sus tiempos en otras faenas comerciales y agrícolas, estas últimas como mano de obra de plantaciones, o cultivando ilegalmente tierras públicas. La segunda diferencia estribaba en la mayor frecuencia de propiedad titulada de la tierra entre los haitianos que entre los dominicanos. El 54% de los primeros declararon tener título de propiedad, mientras que solo el 3% de los dominicanos pudieron hacerlo. La falta de títulos de propiedad dificultaba el acceso al crédito formal y de calidad, por lo que los productores se veían forzados a buscar fuentes de financiamiento con altas tasas de intereses que impedían niveles mínimos de ahorro.

A partir de esta comparación puede colegirse que aun cuando la situación del campesinado haitiano era muy desfavorable, mostraba un nivel de cohesión sectorial superior al dominicano, donde el proceso de descampesinización era visible. Ello estaba relacionado con el menor acceso de oportunidades en el sector terciario que los campesinos del Departamento Central tenían en comparación con sus congéneres dominicanos. Pero, también, es posible suponer que los campesinos haitianos habían logrado niveles de asociatividad superiores a los dominicanos. Un estudio más reciente (IDEAC/FAMSI,

2017) ubicaba 41 organizaciones campesinas en la región, 23 de ellas en la parte haitiana. El 81% de los asociados (algo menos de 10 mil) eran campesinos haitianos, apreciándose una mayor proporción de jóvenes en comparación con los asociados dominicanos, que eran básicamente personas de edades más avanzadas. Ello permitía a los campesinos del Departamento Central incrementar la economía de escala de sus operaciones y defender mejor sus derechos frente a los sectores comerciantes. Esta fue la situación que halló Alexis (2008) en la zona fronteriza sureña de Pedernales/Anse a Pitre, donde las fincas haitianas aprovechaban más efectivamente las cadenas agrícolas transfronterizas. Aunque las fincas haitianas eran más pequeñas que las dominicanas y se encontraban en la misma situación de orfandad técnica y financiera, resultaban más rentables, debido a que trabajaban con costos menores, principalmente de mano de obra, y podían ofertar sus exiguas producciones en la moneda dominicana, lo que les reportaba un ingreso adicional. Es presumible que esta misma situación condicione el comercio transfronterizo en esta región.

Las cadenas de valor transfronterizas

El comercio de productos agropecuarios es un dato relevante de la frontera haitiano/dominicana. Decenas de productos de esta naturaleza –plátanos, huevos, tubérculos, desechos de arroz, pollos, etc.– cruzan cotidianamente hacia Haití, principalmente por el punto fronterizo de Dajabón, que conecta la rica zona agrícola del Cibao dominicano con el nordeste haitiano. Pero este comercio no es fundamentalmente lo que podemos llamar un comercio transfronterizo –es decir, que implica el involucramiento fundamental de comerciantes y productores de la franja–, pues la parte principal de estas cadenas se realiza fuera de la zona transfronteriza. De esta manera, aunque las transacciones comerciales tienen lugar en los mercados dajaboneros, el efecto de arrastre de este mercado sobre la economía local agrícola es muy limitado. En este sentido, el comercio agropecuario que ocurre en Elías Piña resulta peculiar, pues implica un mayor involucramiento de los productores fronterizos, aun cuando las cadenas culminen sus realizaciones en centros urbanos mayores.

En sentido inverso –desde Haití hacia República Dominicana–, el tráfico de productos alimenticios por Dajabón es más limitado, y ocurre regularmente ligado a productos muy demandados, como son los mangos y los aguacates haitianos; los primeros por la calidad de algunos tipos que solo se cultivan del lado haitiano y los segundos por sus cualidades orgánicas para la reexportación. Sin embargo, aun cuando estas actividades tienen un impacto positivo en las economías familiares, ellas no implican actividades propiamente agrícolas, sino que se trata más frecuentemente de actividades recolectoras. También en este sentido el Departamento Central es excepcional, debido a sus niveles mayores de producción agrícola.

Como antes mencionábamos, este comercio tiene lugar en medio de una orfandad legal e institucional casi total. Entre República Dominicana y Haití no existen acuerdos bilaterales, ni se inscriben en pactos integracionistas que faciliten estos intercambios. En consecuencia, una parte importante de los intercambios comerciales operan sobre vacíos legales e institucionales y sujetos a restricciones arbitrarias (Dilla y Hansen, 2019). Por consiguiente, los tráficó de mercancías se producen por lugares poco controlados, usualmente mercados rurales –como son los casos de Los Cacaos al norte y de Cañada Miguel al sur–, donde prácticamente no existen controles aduaneros, ni supervisión zoo-fito-sanitaria. Y en los casos en que se producen por lugares con mayor presencia institucional –como es el caso del paso fronterizo de Comendador–, regularmente afluyen por “agujeros en el muro”, para usar la expresión de Leimgruber (2005). No se trata de que sean tráficó clandestinos, pues todo el mundo sabe por dónde se comercia y qué productos se involucran. Durante el trabajo de campo, por ejemplo, estaba prohibida la importación a República Dominicana de maíz, pero en la ciudad de Comendador, a menos de cien metros del cuartel dedicado al control fronterizo, era posible ver pequeños almacenes de granos que eran llenados por comerciantes haitianos que arribaban al lugar en pequeñas camionetas o usando carga animal.

Las cadenas estudiadas no funcionaban apegadas a una legalidad transparente –que no existe–, sino a la permisividad de los funcionarios de ambas partes, la que se consigue eventualmente mediante el pago de sumas de dinero previamente establecidas. Conocer los senderos de la corrupción fronteriza es parte del trabajo de los intermediarios, y en particular de los buscones cuya especialización en las cadenas implica saber a quién y cuánto pagar en cada momento.

Al vacío legal se une la precariedad infraestructural. El sistema vial en esta región es fragmentado. No hay comunicación vial adecuada entre las localidades dominicanas y todas ellas se comunican entre sí usando como nodo a una ciudad mayor que está fuera de la jurisdicción provincial –Las Matas de Farfán–, que actúa como centro secundario de provisión de servicios y mercancías para la totalidad del comercio transfronterizo. La situación es aún más grave en la franja haitiana, donde tampoco existe comunicación adecuada entre las localidades del Departamento Central. Pero con frecuencia tampoco entre las localidades haitianas y sus contrapartes dominicanas que se enlazan mediante caminos de tierra muy precarios –transitar una veintena de kilómetros en un vehículo puede tomar una hora–, por lo que los comerciantes y campesinos prefieren usarlos a pie o con animales de carga. Solo el eje Comendador-Belladere posee una carretera aceptable que comunica con la capital Puerto Príncipe.

Por esta razón, las cadenas de valor mostraban eslabones que ayudaban a sortear estas dificultades legales e infraestructurales, pero que las alargaban excesivamente con el consiguiente efecto negativo en los costos. Por otra parte, restaban flexibilidad a sus funcionamientos: aunque ofrecen a primera vista la imagen de eslabones abiertos y

flexibles, de múltiples relaciones entre productores y comerciantes, en realidad ellas constituyen cadenas de valor rígidas –“cautivas”, siguiendo la definición de Padilla (2014, p. 83)–, debido a que los pequeños proveedores dependen de las transacciones de los compradores y cualquier cambio resulta de un alto costo.

Las cadenas observadas en esta zona podían involucrar hasta seis tipos principales de actores:

El campesino productor: es la persona de mayor importancia dentro de la cadena de valor, debido a que es el encargado de todo el proceso productivo, sin el cual no habría un bien disponible para su comercialización. Es, sin embargo, el eslabón más desprotegido y vulnerable dentro de la cadena de comercialización. En algunos casos se presenta como un actor asociado.

El agente comisionista o buscón: es una especie de gestor del negocio entre el productor y el intermediario camionero. Por lo general, recibe dinero del intermediario camionero o del comerciante mayorista para comprar, coleccionar y acopiar los productos que les compra a los productores, recibiendo una comisión en función del volumen comprado. La importancia de este actor radica en la dispersión de los productores y en la mala situación infraestructural, ya que se necesita un vehículo pequeño y ágil, capaz de acopiar la producción en áreas limitadas. Regularmente es un actor local.

El intermediario camionero: se puede tratar de un propietario de un camión mayor o de simplemente un intermediario que emplea a choferes. Pero en cualquier caso es una persona con niveles de capitales suficientes para acometer la compra de cantidades mayores de un producto. Este intermediario camionero es un actor de mayor dinamismo dentro de la cadena de valor, no solo porque constituye el enlace de la economía territorial con su entorno, sino porque en la mayoría de los casos es quien financia la producción (provee préstamos monetarios a corto plazo y con muy altos intereses o suministra semillas e insumos agrícolas), facilitando oportunamente los recursos económicos necesarios en cada fase del proceso productivo. Este eslabón puede conectar con procesadoras de alimentos o agroindustrias, con el comercio mayorista y con el mercado exterior. Cabe destacar que las altas tasas de intereses bajo las cuales les prestan a los productores son abusivas, oscilando en el rango de 10% a 20% mensualmente, cuando es dinero. Cuando les prestan en semillas, los productores deben pagar en especie un 200% por la misma.

El comprador mayorista: es un actor que tiene la capacidad de mover grandes volúmenes de productos diariamente y que tiene una vinculación muy estrecha con el intermediario camionero, quien le supe regularmente. Normalmente posee almacenes o centros de acopios en los mercados o plazas donde opera, por lo general fuera del territorio.

A partir de aquí la cadena se diversifica, según el producto se destine a un mercado internacional, regional o capitalino, de consumo directo o industrial. Cuando se

trata de consumo directo, aquí opera un comerciante detallista, encargado de vender los productos en pequeñas cantidades a los consumidores finales. Ellos acuden a los mercados de productos agrícolas para abastecerse. En este eslabón de la cadena la mayoría de los productos muestran un incremento sustancial en los niveles de precios en comparación con el precio inicial.

Por último, el consumidor final es el eslabón que sufre todas las consecuencias directas de los altos precios, producto de las distorsiones que se presentan en la cadena de valor.

Puede ocurrir que la cadena se acorte cuando un eslabón asume las funciones de otro colindante o sencillamente cuando las características de la cadena prescindan de alguno. Esto ocurre, por ejemplo, cuando los intermediarios camioneros asumen directamente la función de los comisionistas, cuando la cadena se acorta debido a que el producto es consumido en la propia franja fronteriza o cuando los campesinos transportan directamente pequeñas cantidades de productos hacia las ferias o mercados fronterizos. También sucede que los actores comerciales de una cadena pueden trasladarse a otra según los cambios estacionales, conservando la misma estructura en cadenas en las que es imprescindible el conocimiento mutuo y la confianza.

Otro dato que reviste particular interés se refiere a la no estandarización de las medidas de peso o volumen que rigen las transacciones. Estos sistemas varían en unidades –métricas o tradicionales–, que son, según los productos, la lata (*mamit*), el jarro, el cajón, la carga, el quintal, la *barrik*, el kilogramo, el saco y la docena. Estas denominaciones, al mismo tiempo, tienen fuertes variaciones regionales. El quintal tradicional, por ejemplo, designa 46 kilogramos (100 libras), y en su acepción métrica contiene 100 kilogramos (220 libras). Pero en la zona de Belladere-Las Cahobas, un quintal se define como 18 *mamit* (latas de 7 jarros), que equivale a un peso promedio de 115-120 libras. En cambio, en la parte de Tomassique-Los Cacaos equivale a 16 *mamit*. Huelga anotar que estas variaciones arbitrarias de las unidades de medidas constituyen un dato importante en la generación de ganancias diferenciales en detrimento de los productores, y en particular de los campesinos haitianos involucrados. La carencia de un orden normativo mínimo plaga estas actividades de incertidumbres, al mismo tiempo que les somete a exacciones ilegales a cambio de la permisividad de funcionarios civiles y militares. Estas exacciones, según las personas entrevistadas, constituían una pesada carga financiera para estos pequeños comerciantes, y estaban acompañadas de actos de violencia y discriminación.

Como decíamos antes, fueron estudiadas seis cadenas agroalimentarias en los mercados fronterizos, donde este producto circulaba con mayor frecuencia en el momento del estudio. Cuatro de estas cadenas son indiscutiblemente flujos haitianos hacia República Dominicana. La primera se basa en la comercialización de auyamas (calabazas, zapallos) producidas por asociaciones de productores de Las Cahobas, introducidas por el puerto de Comendador y vendidas en los grandes centros urbanos dominicanos. El segundo flujo corresponde al gandul, una leguminosa usualmente cultivada en la región, que se

comercializa por el puerto de Los Cacaos y tiene destinos diferentes en la geografía dominicana, incluyendo casas envasadoras. En tercer lugar figura el maíz, también introducido por Comendador y sometido a diferentes controles que incrementan la incertidumbre de su comercio. Y, finalmente, los aguacates, introducidos por Cañada Miguel y vendidos principalmente en Santo Domingo, los que constituyen regularmente una actividad recolectora. Los otros dos flujos –maní y frijoles negros, ambos estudiados en Comendador– son reportados como de República Dominicana hacia Haití, pero ello merece una explicación. El maní puede correr en una u otra dirección, según las épocas del año y los vaivenes de la demanda, por lo que el flujo acá analizado debe ser considerado estacional. El caso de los frijoles negros es más complicado y merece una explicación más sostenida.

Aunque Elías Piña es una productora reconocida de frijoles negros –un 32% de su área agrícola está sembrada de este producto–, una parte de los frijoles que se venden a los comerciantes haitianos en Comendador eran producidos en suelo haitiano. Solo que, debido a la incomunicación vial al interior de Haití, el único mercado que tienen los productores haitianos de algunas zonas son los compradores dominicanos, que limpian (“abrillantan”) y envasan el producto y lo revenden a los mismos haitianos. Por tanto, se trata de un producto que cruza dos veces la frontera. En este caso, la relación transfronteriza es una carga adicional para los productores haitianos, que pudieran obtener mayores beneficios si lograran introducir directamente el producto en su propio mercado nacional. No obstante, para fines de este estudio solo se analizaron los flujos propiamente dominicanos.

Cabe destacar que se trata de cadenas cortas y cuyos valores agregados se refieren principalmente al transporte y envases de los productos. Excepto en el caso de los frijoles negros (en que pudimos detectar algunos procesos de selecciones y “abrillantado” del producto en maquinarias rústicas manuales) o del guandul cuando era comprado por envasadoras, no aparecieron procesos industriales.

En la Tabla N° 4 se puede observar un resumen de la información obtenida. En ella se detallan las unidades usadas para los cálculos de precios, lo que frecuentemente implicó la conversión de infinidad de unidades tal y como se explicó antes. El punto fuerte de la tabla es, sin embargo, la información sobre la distribución de las utilidades entre tres tipos de eslabones: los productores, los intermediarios locales o buscones y los intermediarios mayores no locales que conducen los productos hacia el consumo final. Estos últimos pueden ser hasta cuatro eslabones diferentes, por lo que hemos compactado la información en la medida en que lo que nos interesa para nuestros fines es analizar la manera como las utilidades se distribuyen entre agentes locales y no locales.

Tabla N° 4: Distribución de utilidades entre eslabones de las cadenas de seis productos seleccionados

Producto	Unidad de medida	Dirección flujo	Participación de eslabones en las utilidades (%)		
			Productores	Intermediarios locales	Intermediarios no locales
Frijoles negros	Quintal mt	RD-Haití	54	0	46
Aguacate	unidad	Haití-RD	5	3	92
Guandul	Quintal mt	Haití-RD	29	32	39
Maní	Saco (46 kg)	RD-Haití	16	15	69
Calabaza	Saco (46 Kg)	Haití-RD	8	5	87
Maíz	Quintal mt	Haití-RD	16	5	79

Fuente: elaboración propia.

Es posible derivar varias observaciones importantes de esta tabla. La primera de ellas es que las utilidades de este comercio se concentran de forma abrumadora en las actividades de intermediación, en detrimento de los productores. Esta relación desfavorable resulta extrema en los casos de los aguacates y las calabazas, con más del 90% de los beneficios en el área de la intermediación. Y aparece como menos lesiva en los dos casos de legumbres (frijoles negros y guandul), cuando los productores pueden retener 42% y 29% de las utilidades, respectivamente. Existe una relación directa entre este comportamiento y la cantidad de eslabones de intermediación, como es visible en el caso de los frijoles negros, beneficiado por conexiones directas entre los productores de Hondo Valle con los compradores.

Sin embargo, esta participación porcentual más favorable no implica necesariamente mayor prosperidad. El cultivo de legumbres, y en particular del frijol negro, requiere un trabajo intenso por varios meses que absorbe recursos económicos mayores. Se calcula que la cosecha de una hectárea de terreno (unos 3,5 meses) podía producir 32 mil pesos, que al cambio del momento significaba 680 dólares, lo que producía una ganancia neta – descontado los costos de producción– de entre 100 y 110 dólares por cada mes de trabajo. Una cifra muy superior al ingreso declarado de los campesinos en la encuesta de FLACSO (2004), pero insuficiente para garantizar el consumo básico de una familia, sobre todo si

tenemos en cuenta que las familias campesinas estaban regularmente endeudadas y sujetas a pagos con altísimos intereses.

Una segunda conclusión es que la parte de las utilidades que se quedan en la región son menores que las que se obtienen fuera de ella. El mejor resultado se obtiene en el guandul, una legumbre cultivada en terrenos degradados, regularmente en pequeñas parcelas desperdigadas en toda la geografía regional. Esto convierte al intermediario local (buscón) en una pieza clave. Por consiguiente, aun cuando los productores solo obtenían el 29%, los buscones acaparaban el 32%, dejando algo más de un tercio a los comerciantes mayoristas extrarregionales, regularmente plantas de enlatados. Pero en otros casos como los aguacates, el maíz y las calabazas, el total percibido fuera de la región era entre cinco y diez veces superior. En resumen, a pesar de que una parte significativa de las transacciones se realizaban dentro de la región, los lugares de la acumulación y el ahorro estaban ubicados fuera de ella, en los grandes centros metropolitanos de Santo Domingo y Puerto Príncipe.

No es posible conocer los montos comercializados, debido a la informalidad que da cobertura a estas cadenas como a la manera fragmentada como ocurre el tráfico. Pero diversas observaciones indican que puede resultar muy alto para una economía campesina tan empobrecida. Una observación realizada en Cañada Miguel en 2010 puede aportar algunas luces al respecto.

Cañada Miguel es un mercado rural ubicado sobre el mismo borde entre Hondo Valle (a unos cuatro kilómetros) y Savanette, distante a unos ocho kilómetros. Establecido de manera permanente, consta de una docena de establecimientos comerciales y almacenes de propiedad dominicana, y que los consumidores haitianos usan para adquirir productos industriales básicos o vender algunos productos agrícolas. Cuenta con una caseta de control fronterizo del lado dominicano, que da cobijo a un militar y eventualmente a un aduanero. El mayor dinamismo de este mercado ocurre cuando llega la recolección de los aguacates. En un horario pactado entre productores y camioneros –con la intermediación de los buscones–, cientos de haitianos cargan sobre sus cuerpos o en animales de tiro bolsas repletas de la fruta, que es contada y descargada en camiones medianos de seis ruedas. A la sombra del camión, siempre bajo la mirada del buscón, se realiza el pago por unidad. Durante la observación, cada aguacate valía entre 0,90 y 1,5 pesos dominicanos, según el tamaño, lo que provocaba frecuentes reyertas entre compradores y vendedores. En cuatro horas de observación se detectó el llenado y salida de 12 camiones medianos de seis ruedas, en todos los casos directamente al mercado central de la capital, donde los aguacates eran vendidos a 25 pesos dominicanos.

A manera de conclusiones

El fenómeno estudiado nos ilustra respecto a cómo funcionan varias cadenas comerciales agroalimentarias en una región transfronteriza, cruzada por fuertes diferencias y desigualdades, y donde asistimos a una degradación de la economía agrícola y del sector social campesino que la sostiene. Esta degradación implica para la provincia de Elías Piña un proceso evidente de desintegración de la sociedad campesina, mientras que, en el Departamento Central, donde las oportunidades de escape son menores y mayores los mecanismos extraeconómicos de retención, los campesinos minifundistas siguen existiendo en situaciones de vida francamente miserables.

Una primera conclusión de este artículo es que el comercio transfronterizo estudiado – cuatro productos que transitan desde Haití hacia República Dominicana y dos en sentido opuesto– produce ingresos mayores que repercuten positivamente en la economía de las familias involucradas. Sin embargo, la cuantía de estos recursos –hablamos de economías minifundistas de bajo productividad– no logra generar excedentes en la franja fronteriza, ni siquiera incrementar de manera sustancial la calidad de vida de los participantes. La pobreza continúa siendo el rasgo definitivo de esta región transfronteriza, y el comercio transfronterizo en los términos discutidos en este artículo solo aporta una base para la sobrevivencia.

A este resultado contribuye el hecho de que las utilidades de la cadena de valor se reparten muy desigualmente entre sus eslabones, de manera que los productores pueden resultar los más penalizados, y que la parte de las utilidades que finalmente quedan en la región transfronteriza –productores y comerciantes locales– solo sobrepasa el 50% en los casos de las legumbres, que también son los casos en que mayores son los costos de producción.

En consecuencia, la región transfronteriza que se genera desde estas actividades –y desde otros intercambios que no analizamos aquí– resulta lo que Dilla y Bretón (2018) han denominado como una región autocontenida, en la misma medida en que se trata de cadenas cortas y simples, la mayor parte de cuyas transacciones ocurren en la misma localidad. Sin embargo, aunque efectivamente es un lugar de transacciones, la región no es el lugar de la acumulación.

Dentro de esta situación negativa, los productores haitianos –debido a sus costos menores, la cohesión sectorial y el cambio monetario favorable– son más beneficiados, relativamente, que los dominicanos, lo que explica que cuatro cadenas estudiadas se originan en ellos, y que las dos cadenas originadas en Elías Piña tengan un componente originado en el Plateau Central. Un dato que debiera incidir en la mayor consistencia del tejido social campesino en la parte haitiana que en la parte dominicana. Pero esta relación, antes percibida por Alexis (2008) en el segmento sur de la frontera, no omite otra observación: las cadenas de valor agroalimentarias aquí estudiadas son otro reflejo del

intercambio desigual en beneficio de la economía dominicana y del uso de las ganancias diferenciales para la validación de las fronteras como recursos (Sohn, 2014).

Otra conclusión en que queremos detenernos se refiere al (des)orden jurídico y su impacto en el funcionamiento de las cadenas. Como tempranamente advertía De Jesús (2007), la frontera dominico-haitiana ha funcionado según usos y costumbres, y entre ellos la imaginación de cada parte como antítesis de la otra. Lo constatado en este estudio es que la precariedad institucional y normativa constituye un obstáculo mayor para el desarrollo de las cadenas, sea porque implica altas cuotas de incertidumbre o porque la obtención de la permisividad funcionarial acarrea exacciones extraeconómicas y la reproducción de la corrupción pública. Sería interesante observar cómo funcionan estas cadenas en contextos de normatividad e institucionalidad adecuados, y en consecuencia cómo contribuyen al desarrollo local. Ello podría originar un estudio comparado de alto valor teórico y práctico, en particular para quienes pensamos las regiones transfronterizas como laboratorios peculiares del desarrollo socioeconómico local y de nuevas formas de convivencia.

Referencias bibliográficas

- Agnew, J. (2018). Evolution of the regional concept. En A. Paasi, J. Harrison y M. Jones (eds.), *Handbook On The Geographies Of Regions And Territories* (pp. 23-34). Massachusetts: Edward Elgar Publishing. doi:10.4337/9781785365805
- Agnew, J. y Oslander, V. (2010). Territorialidades superpuestas, soberanías en disputa: lección empírica desde América Latina. *Tabula Rasa*, 13, 191-213.
- Albuquerque, F. (2001). Introducción. En F. Albuquerque y P. Cortés. (comp.) *Desarrollo económico local y descentralización en América Latina* (pp. 11-18). Santiago: CEPAL/GTZ.
- Alexis, S. (2008). Estrategias de desarrollo sostenibles en la provincia y cuenca transfronteriza de Pedernales (República Dominicana-Haití): disponibilidad de los servicios ambientales y explotación de los recursos. (Tesis doctoral en Cambio Global y Desarrollo Sostenible). Universidad de Alcalá, Madrid, España.
- Cox, K. (2018). Scale and territory, and the difference capitalism makes. En A. Paasi, J. Harrison y M. Jones (eds.), *Handbook On The Geographies Of Regions And Territories* (pp. 57-66). Massachusetts: Edward Elgar Publishing. doi:10.4337/9781785365805
- De Jesús, S. (2007). El régimen fronterizo. En H. Dilla y S. de Jesús (eds.), *Frontera en transición* (pp. 183-204). Santo Domingo: Ciudades y Fronteras.
- De Jesús, S. (2010). ¿Cómo son percibidos los haitianos en la frontera?: el caso de Dajabón. En H. Dilla (ed.), *La frontera dominico-haitiana*. (pp. 283-311). Santo Domingo: Editora Manatí.

- Dilla, H. (2008). Evaluación de mercados, mejorando su funcionamiento y facilitando el acceso a mercados para producción agrícola de los pequeños productores en las provincias del sur, suroeste y de la zona fronteriza de República Dominicana. Santo Domingo: ORC/FAO.
- Dilla, H. (2010). *La frontera dominico-haitiana*. Santo Domingo: Editora Manatí.
- Dilla, H. (ed.) (2012). La apertura comercial transfronteriza: oportunidades y obstáculos para el desarrollo local en la provincia de Elías Piña. En H. Dilla (ed.), *Apertura comercial y sostenibilidad fiscal*. (pp. 21-92). Santo Domingo: FIES.
- Dilla, H. (2016). La regionalización precaria en la frontera dominico-haitiana. *Si Somos Americanos. Revista de Estudios Transfronterizos*, 16(1), 15-41.
- Dilla, H. y Bretón, I. (2018). Las regiones transfronterizas en América Latina. *Polis*, 51, 15-37. doi:10.32735/S0718-6568/2018-N51-1348
- Dilla, H. y Hansen, K. (2019). El gobierno de las territorialidades transfronterizas internacionales: la experiencia latino-americana. *Geopolítica(s). Revista de Estudios sobre Espacio y Poder*, 10(2), 259-279. Recuperado de <https://revistas.ucm.es/index.php/GEOP/article/view/61580>
- ENI-2017 (2018). *Segunda Encuesta Nacional de Migrantes*. Santo Domingo: ONE.
- FLACSO (2004). Encuesta a beneficiarios del programa en las provincias de Independencia, Bahoruco y Elías Piña. Santo Domingo: PROPEUR.
- Gereffi, G., Sturgen, T. y Humphrey, J. (2005). The Governance of global value chain. *Review of International Political Economy*, 12(1), 78-104. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/200465546_The_Governance_of_Global_Value_Chain
- IDEAC/FAMSI (2017). Informe de trabajo sobre cooperación técnica internacional-local para el fortalecimiento de las capacidades operativas de comercialización de las cadenas productivas en la frontera Elías Piña/Plateau Central. Santo Domingo: IDEAC/FAO.
- Institut Haitien de Statistique et D'Informatique (IHSI) (2009). *Population totale, population de 18 ans et plus menages et densites estimes en 2009*. Port au Prince: IHSI. Recuperado de http://www.ihsi.ht/pdf/projection/POPTOTAL&MENAGDENS_ESTIM2009.pdf
- Jessop, B., Brenner, N. y Jones, M. (2008). Theorizing sociospatial relations. *Environment and Planning D: Society and Space*, 26, 389-401. doi:10.1068/d9107
- Kaplinsky, R. y Morris, M. (2002). *A Handbook for Value Chain Research*. Ottawa: International Development Research Center (IDRC).
- Leimgruber, W. (2005). Boundaries and transborder relations, or the hole in the prison wall. *GeoJournal*, 64(3), 239-248. doi:10.1007/s10708-006-7185

- Moncayo, E. (2002). Nuevos enfoques teóricos, evolución de las políticas regionales e impacto territorial de la globalización. Santiago de Chile: ILPES-CEPAL, Serie Gestión Pública N°. 27.
- Neven, D. (2015). Desarrollo de cadenas de valor alimentarias sostenibles. Roma: FAO.
- Oficina Nacional de Estadísticas (ONE) (2010). *IX Censo Nacional de Población y Vivienda 2010*. Santo Domingo: ONE. Recuperado de <http://censo2010.one.gob.do/index.php?module=articles&func=view&ptid=2&p=6>
- ONAPLAN (1987). *Plan de desarrollo de la zona fronteriza*. Santo Domingo: Organización de Estados Americanos.
- ONAPLAN (2005). *Focalización de la pobreza en la República Dominicana*. Santo Domingo: Secretaria Técnica de la Presidencia.
- OTIMEP (2013). Fortalecimiento de la capacidad de gestión de los productores fronterizos de la provincia Elías Piña y del Plateau Central. Elías Piña: Oficina Técnica Mancomunidad de la provincia Elías Piña, Comendador.
- Padilla, R. (2014). Fortalecimiento de las cadenas de valor como instrumento de la política industrial. Metodología y experiencia de la CEPAL en Centroamérica. Santiago de Chile: Naciones Unidas, CEPAL y Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ). Recuperado de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/36743/S20131092_es.pdf?sequence=4
- Porter, M. (1991). Towards a dynamic theory of strategy. *Strategic Management Journal*, 12, 95-117. Recuperado de <https://doi.org/10.1002/smj.4250121008>
- Resal (2001). *Appréciation des échanges commerciaux agricoles transfrontaliers entre la République Dominicaine et Haïti*. Cape haïtienne: Cahiers de Louvain la Neuve.
- Sohn, C. (2014). Modelling cross-border integration: The role of borders as a resource. *Geopolitics*, 19(3), 587-608. doi:10.1080/14650045.2014.913029.