

NACIONES UNIDAS

COMISION ECONOMICA
PARA AMERICA LATINA
Y EL CARIBE



Distr.
LIMITADA

LC/L.465(CRM.4/9)
13 de septiembre de 1988

ESPAÑOL
ORIGINAL: INGLÉS

Cuarta Conferencia Regional sobre la Integración
de la Mujer en el Desarrollo Económico y Social
de América Latina y el Caribe

Ciudad de Guatemala, Guatemala, 27 al 30 de septiembre de 1988

LA MUJER EN EL COMERCIO INTERINSULAR DE PRODUCTOS AGRICOLAS
EN EL CARIBE ORIENTAL

INDICE

	<u>Página</u>
1. INTRODUCCION	1
2. EL COMERCIO DENTRO DEL CARIBE	2
Antecedentes	2
Los exportadores de productos agrícolas en el Caribe	4
Participación de la mujer en el comercio interinsular de productos agrícolas	4
Medios de transporte de los productos agrícolas	5
Movimientos geográficos de los comerciantes interinsulares	5
3. CARACTERÍSTICAS DE LOS COMERCIANTES INTERINSULARES	6
Definición de un comerciante	6
Tipos de comerciantes	7
El tamaño de la población comerciante	7
Características sociales de los comerciantes	8
Posición económica de las comerciantes	9
Estudio de caso de una comerciante en pequeña escala	9
Estudio de caso de una comerciante en mayor escala	11
4. EL CICLO DE ACTIVIDAD DE LAS MUJERES COMERCIANTES	11
Antecedentes	11
Actividad 1: Los preparativos para el viaje al extranjero	13
Actividad 2: Compra y recolección de los bienes	14
Actividad 3: Preparación de los bienes para el transporte: clasificación, limpieza, embalaje y empaque	16
Actividad 4: Transporte de los productos al puerto	17
Actividad 5: Documentación de los productos de exportación ...	17

	<u>Página</u>
Actividades 6, 7 y 8: Carga de los productos en los buques Transporte de los productos al extranjero Acompañamiento de los bienes en tránsito	18
Actividades 9 y 10: Descarga de los productos Transporte de los productos a los mercados	18
Actividades 11, 12 y 13: Venta de los productos Almacenamiento nocturno Alojamiento de las comerciantes	19
Actividad 14: Obtención de divisas para regresar al país de origen	19
Actividades 15 y 16: Compra de productos para revenderlos en el país de origen Viaje de regreso	20
5. NIVEL DE ORGANIZACION ENTRE LOS COMERCIANTES	20
Asociaciones de comerciantes en el Caribe	20
La Asociación de pequeños comerciantes de San Vicente y Las Granadinas (Traffickers' Small Business Association)	21
Esfuerzos actuales para constituir una asociación en Granada ..	21
La Asociación de vendedores abulantes de Dominica (Dominican Hucksters' Association)	23
6. CONCLUSIONES	24
7. RECOMENDACIONES	25
Notas	26
Bibliografía	28
Anexo	31

1. INTRODUCCION

La Unidad para la Integración de la Mujer en el Desarrollo de la Subsele Regional para el Caribe de la CEPAL inició actividades sobre el tema de las mujeres comerciantes en el Caribe en 1984. El proyecto, al que se ha otorgado prioridad en el programa de trabajo, fue apoyado por los gobiernos miembros del Comité de Desarrollo y Cooperación del Caribe (CDCC) en su octavo periodo de sesiones, celebrado en 1984, y respaldado nuevamente en sus periodos de sesiones noveno y décimo, celebrados en Trinidad y Tabago en 1985 y 1987.

En las etapas iniciales del proyecto se llevó a cabo un estudio experimental sobre las mujeres comerciantes del sector no estructurado en Trinidad y Tabago.^{1/} Otros estudios sobre el fenómeno se realizaron en Guyana, Jamaica y la República Dominicana,^{2/} los que fueron seguidos por investigaciones exploratorias en el Caribe Oriental.

Las investigaciones realizadas hasta ahora indican lo siguiente:

1. En casos en que las mujeres predominan en las actividades comerciales del sector no estructurado, el comercio por lo general consiste en: a) ropa y artículos livianos, que se mencionan popularmente como "comercio de maleta"; y b) productos agrícolas frescos.

2. Los datos, especialmente los datos confiables que permitirían un análisis serio de la situación de las mujeres ocupadas en ese sector, prácticamente no existen o son inaccesibles.

3. Los datos confiables sobre comerciantes que viajan dentro de la región para vender productos agrícolas --los llamados "comerciantes interinsulares"-- son más accesibles que los datos sobre los "comerciantes de maletas".

4. La actividad comercial de los "comerciantes interinsulares" hace frente a problemas críticos. De no adoptarse medidas correctivas, está amenazada por la desintegración, cuyas consecuencias podrían ser:

- a) La pérdida de un servicio vital en el suministro de alimentos para la región; y
- b) la pérdida de ingresos para un grupo grande de mujeres de la subregión, que son las únicas que atienden a las necesidades de sus familias.

Como resultado, el proyecto "La mujer en el desarrollo y el comercio en el Caribe", conjuntamente con otro proyecto, "El establecimiento de una base de datos sobre la participación de la mujer en el cambio social y económico", desde 1987 se ha concentrado sobre la mujer en el comercio interinsular de productos agrícolas frescos.

El presente documento, que contiene una reseña general del comercio interinsular, se propone arrojar alguna luz sobre un sector económico en que se desempeña un gran número de mujeres del Caribe Oriental, y sobre los efectos que tiene sobre sus vidas.

2. EL COMERCIO DENTRO DEL CARIBE

Antecedentes

El comercio de productos agrícolas entre las islas del Caribe se remonta al período precolonial, cuando los amerindios habitaban la región. Los caribes de San Vicente y las Granadinas solían comerciar tubérculos y tabaco con Martinica antes de finales del siglo XVII y más tarde con diferentes islas británicas.^{3/} Tras la interrupción de esta práctica durante el período de esclavitud, las actividades comerciales se reanudaron con diversos grados de intensidad y continúan hasta el presente.

En los últimos años del decenio de 1960 se observó un rápido crecimiento del comercio interinsular. Entre 1967 y 1971, las importaciones intrarregionales totales de la Zona de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA) aumentaron de 95 millones de dólares del Caribe Oriental (EC\$) a una cantidad estimada en EC\$188 millones, lo que representa un aumento medio de 19% anual. Este aumento es especialmente significativo si se tiene en cuenta que antes de la CARIFTA la tasa de crecimiento anual media era inferior al 6% anual.^{4/}

La aceleración del crecimiento del comercio interinsular se debió principalmente a las políticas de los gobiernos regionales que promovieron el establecimiento de planes de integración regional tales como el Protocolo de Comercialización de Productos Agrícolas, el Plan de Mercado Garantizado, la CARIFTA y la Unión Aduanera, que posteriormente evolucionaron y se convirtieron en el Mercado Común del Caribe (CARICOM).

Sin embargo, a fines del decenio de 1970 y comienzos del decenio de 1980 el comercio interinsular experimentó una drástica disminución debido, entre otros, a los siguientes factores:

a) Problemas de cooperación regional

En julio de 1983 se firmó un acuerdo para abolir el Protocolo de Comercialización de Productos Agrícolas como un mecanismo para facilitar el comercio intrarregional de productos agrícolas. Los beneficios obtenidos de esta liberalización del comercio favorecieron principalmente a los países más desarrollados.^{5/} El precio mínimo garantizado fijado originalmente por el Protocolo de Comercialización de Productos Agrícolas estimuló una mayor producción en los países más desarrollados, debilitando con ello aún más la posición de los países menos desarrollados.^{6/} Estas políticas tuvieron el efecto de socavar la cooperación regional --situación que fue agravada aún más por el clima político inestable que acompañó a la obtención de la independencia en prácticamente todos los territorios del Caribe Oriental a principios del decenio de 1980.

Los acuerdos recientes (1988) suscritos entre países del Caribe encaminados a eliminar las restricciones comerciales intrarregionales tienen por finalidad reactivar la integración económica del Caribe.

b) La crisis económica

La inflación que había comenzado en 1972 continuó acelerándose y se complicó debido a una crisis energética que elevó el precio del petróleo a cuatro veces su valor original y una crisis de alimentos que dio por resultado el rápido crecimiento de la cuenta regional de importaciones de alimentos. Los países menos desarrollados fueron los más afectados: los precios al consumidor y otros precios de importación aumentaron en forma espectacular mientras las exportaciones primarias estaban expuestas a las acostumbradas condiciones inestables.7/

c) La disminución de la producción agrícola

Los salarios más altos de los sectores extractivo, industrial y turístico en comparación con los menores ingresos de la agroindustria, junto con el desprecio tradicional por el trabajo agrícola, han dado lugar a una disminución significativa de la superficie total de tierras cultivadas y un alejamiento de la población desde las zonas agrícolas.

Además, la división de los predios debido a las herencias y la parcelación ha dado por resultado una ineficiente explotación agrícola en pequeña escala y baja productividad de la tierra.

d) Aumento de la competencia internacional

Las empresas comerciales internacionales aumentaron no sólo sus exportaciones de productos agrícolas hacia la región del Caribe, sino también sus importaciones de productos agrícolas provenientes de la región. De este modo, el comercio de productos agrícolas se dirigió cada vez más hacia los mercados extrarregionales.

e) El desarrollo de los cultivos tradicionales de exportación

Históricamente, los gobiernos de la región han asignado primordial importancia al desarrollo de los cultivos agrícolas primarios tradicionales, como bananos, cocos, frutos cítricos, mangos, cacao, arrurruz y nuez moscada, en perjuicio de los alimentos cultivados por los pequeños agricultores, como tubérculos, frutas y hortalizas, que constituyen los principales artículos de exportación dentro del comercio intrarregional. Sin embargo, la mayoría de los predios agrícolas en la Comunidad del Caribe --un abrumador 95% de los 350 000 predios agrícolas-- tienen menos de 25 acres de tamaño y representan menos del 30% de la superficie agrícola total.8/

Los exportadores de productos agrícolas en el Caribe

En la actualidad, los exportadores de productos agrícolas en el comercio interregional se pueden clasificar en tres grupos, a saber: 1) las empresas de comercialización de los gobiernos; 2) las organizaciones privadas o exportadores individuales; y 3) los comerciantes interinsulares denominados también "negociantes" o "vendedores ambulantes".

La participación de los exportadores comprendidos en las dos primeras categorías es muy pequeña.

Los de la tercera categoría, es decir, los negociantes/vendedores ambulantes, dominan el comercio. Se estima que en Dominica, Granada y San Vicente y las Granadinas su participación en el comercio interinsular de productos agrícolas varía entre 80 y 90%. El caso de Santa Lucía es notablemente diferente, ya que en ese país la participación de los negociantes se estima en sólo 20%.

Las actividades de los negociantes proporcionan empleo e ingresos a aproximadamente 7 800 personas entre segadores, camioneros, embaladores, transportistas, corredores y personal de líneas aéreas y de transporte marítimo. Considerando que hay aproximadamente 1 300 negociantes, cada uno de los cuales genera empleo para seis personas,^{9/} un total de 9 100 personas obtiene ingresos del comercio en forma directa o indirecta.

Participación de la mujer en el comercio interinsular de productos agrícolas

Tradicionalmente, la comercialización de los productos agrícolas ha constituido una actividad femenina. Con limitadas oportunidades de empleo (véase el cuadro 1) y la necesidad de mantener a sus familias, algunas mujeres emprendedoras han ingresado al comercio interinsular.

Los factores que hicieron que fuese fácil para las mujeres comercializar productos agrícolas más allá de las fronteras nacionales fueron los siguientes:

- a) La disponibilidad de productos agrícolas sin mercados locales;
- b) El hecho de que el ingreso al comercio exige poco gasto de capital;
- c) La existencia de redes sociales establecidas entre los territorios causadas por masivas migraciones estacionales y permanentes que facilitan las operaciones de los negociantes;
- d) Las mejoras tecnológicas en los servicios de viaje, como los buques motorizados y la introducción de aviones, que hacen que sea relativamente más seguro para las mujeres negociantes realizar su comercio y han reducido considerablemente el tiempo de viaje entre los puertos de comercio.

Cuadro 1

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LA INACTIVIDAD ECONOMICA POR PAIS,
GRUPO AMPLIO DE EDAD Y SEXO

Edad	Santa Lucía		Granada		Dominica		San Vicente y las Grandinas	
	M	F	M	F	M	F	M	F
15 - 19	5.7	27.4	9.2	38.6	8.9	40.9	4.9	42.9
20 - 24	2.5	33.4	5.3	33.8	4.0	37.5	2.5	44.1
25 - 44	2.4	46.0	5.0	41.6	3.3	46.8	2.1	49.0
45 - 64	10.0	62.8	10.3	57.7	10.3	60.5	8.3	59.4
65 +	49.3	86.4	45.7	86.6	52.8	86.6	45.3	87.9

Fuente: Análisis preliminar de los datos del censo de 1980, cuadros C4.

Medios de transporte de los productos agrícolas

El transporte para la comercialización de los productos agrícolas se realiza en su mayor parte por mar. Dado que en la región se presta especial atención a la exportación de productos agrícolas a países de fuera de la región, los vínculos de transporte marítimo extrarregionales están más desarrollados que los intrarregionales. Dentro de la región, buques de la West Indies Shipping Corporation (WISCO) ^{10/} recalán en Trinidad, Miami, Jamaica y Barbados. La falta de un trayecto San Vicente y las Granadinas-Granada-Trinidad y Tabago representa un evidente eslabón débil del servicio, especialmente si se considera que desde Granada y San Vicente y las Granadinas se realiza la mayor parte del comercio de alimentos frescos dentro del Caribe Oriental. De este modo, existe un vacío en la ruta de transporte marítimo intrarregional que las goletas y otros buques pequeños están prácticamente obligados a llenar. El estudio sobre transporte marítimo interinsular efectuado por la CARICOM en 1977 revela que la flota de buques pequeños se encargó de no menos del 55% del comercio interinsular de mercancías transportadas por mar.

La flota de buques pequeños está compuesta por buques de propiedad privada. El más pequeño tiene una capacidad de aproximadamente 32 toneladas y el más grande, de 200 toneladas.

Actualmente, entre cuatro y seis buques pequeños prestan servicios a cada isla donde los negociantes realizan actividades comerciales.

Movimientos geográficos de los comerciantes interinsulares

Una de las características de los negociantes es su flexibilidad y su capacidad para adaptarse a las nuevas situaciones. A menudo tienen que cambiar los países con que comercian cuando surge la necesidad económica de hacerlo. Los movimientos de los comerciantes son restringidos también por la disponibilidad de buques, cuyas rutas, en parte, determinan los movimientos

geográficos de los comerciantes. La falta de una línea de transporte marítimo regular y confiable hacia las Antillas Neerlandesas, por ejemplo, ha impedido evidentemente que los comerciantes amplíen su mercado en ese lugar.

En la actualidad existe una clara modalidad de movimiento de productos agrícolas entre las islas de Anguila y Santo Tomás en el norte y Trinidad y Tabago en el sur. Dominica, Guadalupe, San Cristóbal y Nieves, Santo Tomás y San Martín constituyen el circuito superior de esa corriente comercial, mientras que Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Barbados y Trinidad y Tabago constituyen el circuito inferior. (Véase el anexo, mapa 1.) A veces algunas islas del circuito superior ingresan en el circuito inferior y viceversa.

Los principales países importadores dentro de estos dos circuitos son Trinidad y Tabago, Barbados, San Martín y Guadalupe.

3. CARACTERÍSTICAS DE LOS COMERCIANTES INTERINSULARES

Definición de un comerciante

La mayoría de los comerciantes son mujeres, no trabajan en el sector estructurado y son de origen rural.

Los negociantes operan dentro del sector de comercio informal, es decir, aquel sector que comprende todas las actividades económicas o empresas comerciales y no comerciales no constituidas legalmente, por lo general familiares, en pequeña escala y de gran densidad de mano de obra, y que utilizan en gran medida recursos autóctonos.

Los negociantes compran y a menudo cultivan parte de su producción en su zona local y venden en los mercados de exportación dentro de la región. Su negocio, que no está oficialmente registrado, emplea tecnología simple y está organizado y supervisado únicamente por ellos. Cuando necesitan la ayuda de más trabajadores, los negociantes por lo general recurren a otros miembros de la familia o a otros trabajadores no calificados, con frecuencia contratados sobre la base de arreglos informales. Estos colaboradores a menudo aceptarán pago en especie en lugar de dinero efectivo.

Después de comprar y recibir sus artículos --principalmente tubérculos (colocasias, ñames, batatas, malanga, taro, etc.), frutas y hortalizas-- de los pequeños agricultores, los comerciantes los transportan para una mayor manipulación y luego los embarcan hacia el país de envío donde son comercializados. En la realización de esta actividad económica, los comerciantes utilizan los servicios de transportistas, camioneros, fabricantes de cajones de embalaje, corredores, expedidores y otros intermediarios técnicos, la mayoría de los cuales son hombres. Debido al carácter individual del comercio, las relaciones de trabajo que se establecen para facilitar las actividades son muy personalizadas.

Tipos de comerciantes

Dentro del grupo de negociantes es importante hacer una distinción entre los comerciantes que viajan para comercializar sus productos en el extranjero y aquellos que no lo hacen. No todos los comerciantes viajan a los puertos de envío con sus productos. El porcentaje de los comerciantes que no viajan varía de un territorio a otro. Hasta el 27% de los negociantes de San Vicente y las Granadinas y hasta el 30% de los negociantes de Granada utilizan otros medios posibles de comercialización de sus productos en el extranjero.^{11/} Este último grupo depende de intermediarios para negociar y comercializar los productos en el exterior.

La mayoría de los comerciantes de Dominica, cuyo ciclo de actividades es más complejo ^{12/} que los de otros territorios dentro de la región, acompañan sus mercancías hasta los puertos de envío, pero dependen de intermediarios en algunos puertos que ayudan a comercializar los productos.

Una segunda distinción importante que hay que hacer es entre los comerciantes que trabajan a jornada completa y los que no lo hacen. El estudio de San Vicente parece indicar que las mujeres trabajan más como comerciantes a jornada completa que sus colegas varones.^{13/} El número más alto de comerciantes a jornada parcial en la región corresponde a Santa Lucía, obviamente porque el comercio interinsular de ese territorio no es vital ni activo. La mayoría de los comerciantes de Santa Lucía son agricultores que se dedican sólo estacionalmente al comercio interinsular.

Una tercera categoría de comerciantes comprende a las personas que actúan únicamente como importadores, y que emplean los servicios de intermediarios en el país exportador para organizar la compra y el transporte marítimo de los productos hasta el importador/comerciante.

Cabe señalar que existe una superposición entre estas tres categorías.

El tamaño de la población comerciante

El número total de negociantes en Granada, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Dominica, Barbuda y Anguila se estima en aproximadamente 1 300 personas ^{14/} (véase el cuadro 2). Existen indicios de que esta estimación representa una considerable reducción respecto de la población que se dedicaba a actividades comerciales hace sólo unos pocos años. En Dominica, por ejemplo, las cifras demuestran que el número de comerciantes se redujo de 1 089 en 1985 a 467 en 1986, y las entrevistas realizadas en San Vicente y las Granadinas indican que un gran número de personas que se dedicaban a negociar antes de 1983 han abandonado esta práctica.

Quadro 2

NUMERO ESTIMADO DE COMERCIANTES QUE NEGOCIAN DESDE ALGUNOS
TERRITORIOS DEL CARIBE

Granada	275
Santa Lucía	60
San Vicente y las Granadinas	462
Dominica	467
Barbuda y Anguila	20
<u>Total</u>	<u>1 284</u>

Características sociales de los comerciantes

La investigación exploratoria realizada sugiere que en Antigua y Barbuda aproximadamente el 90% de los comerciantes son mujeres.15/

Conclusiones más confiables de las investigaciones llevadas a cabo en San Vicente y las Granadinas y en Dominica indican que, en la actualidad, hay en San Vicente y las Granadinas un 70% de comerciantes mujeres en comparación con un 30% de hombres, mientras que el 55% 16/ de los comerciantes de Dominica son mujeres.17/

La edad de las personas comerciantes fluctúa entre los 17 y los 70 años. Los comerciantes de Santa Lucía constituyen el grupo de mayor edad. La edad media de los negociantes en Granada es de 38 años, mientras que la edad de los de San Vicente y las Granadinas es 45 años como promedio. En Dominica en este momento el 70% de los comerciantes tiene menos de 30 años de edad.18/

Existe una tendencia hacia el ingreso de personas más jóvenes a las actividades comerciales. Esto puede estar relacionado con la tendencia creciente de que más miembros de una familia participen en el comercio. Existe también la probabilidad de que los jóvenes, más que las personas de mayor edad, puedan utilizar cualidades intangibles, como el atractivo sexual, para facilitar sus operaciones.

El nivel educacional de los comerciantes es relativamente bajo. Básicamente, aunque han recibido enseñanza escolar, ella ha sido solamente a nivel primario y secundario incompleto. Por lo general, los comerciantes más jóvenes han tenido más enseñanza escolar que los mayores.

Existe una tendencia hacia el ingreso de personas relativamente más educadas a las actividades comerciales en la medida en que otras posibilidades de empleo se han cerrado. En Dominica, por ejemplo, el 30% de las personas que ingresaron en la actividad en 1981 provenía directamente de servicios que habían puesto término a sus operaciones.19/

La investigación 20/ indica que por lo menos el 44% de los negociantes no son casados, pero tienen hijos y otros parientes a su cargo. En el caso de San Vicente y las Granadinas, un estudio experimental llevado a cabo en 1984 indicó que el 20% de las mujeres negociantes estaban casadas, el 40% mantenía relaciones de cohabitación, el 25% mantenía relaciones con personas que las visitaban y el 15% no tenía compañero. Como promedio, estas mujeres tenían entre 5 y 10 hijos.

La mayoría de las comerciantes de Santa Lucía provienen de zonas rurales donde son propietarias de sus predios.

En Dominica, el 77% de las comerciantes vive en las zonas rurales.21/

En Granada, las comerciantes viven en su mayor parte en las parroquias de St. George y St. Andrew, donde están situados los puertos (véase el anexo, mapa 2).22/

En San Vicente y las Granadinas, la mayoría de los comerciantes viven también en la parroquia donde está situado el puerto (St. George) (véase el anexo, mapa 3).23/

Posición económica de las comerciantes

La mayoría de las comerciantes depende únicamente de los ingresos obtenidos de sus negocios. La investigación indica 24/ que los ingresos de que disponen para mantenerse a sí mismas y a sus familiares a cargo difícilmente son suficientes para mantener adecuadamente a las distintas comerciantes, menos aún a sus familias.

Una investigación realizada en Barbados 25/ indicó que las utilidades de las comerciantes varían entre 17.50 y 35 dólares estadounidenses por semana (los estudios de casos 1 y 2 que figuran a continuación ilustran esta situación). En esos cálculos no se incluyen los gastos efectuados por la comerciante en su país de origen.

A pesar de estos antecedentes, persiste la imagen de que las comerciantes ganan sumas considerables de dinero y, por consiguiente, no necesitan ninguna asistencia organizada. Si bien es cierto que algunas comerciantes parecen haber ampliado sus operaciones, las historias de éxito se limitan a solamente unas pocas. Existen indicios de que la mayoría de las comerciantes experimenta pérdidas financieras y que, como consecuencia, el número de las que han abandonado esta actividad ha sido sumamente elevado. Las comerciantes que han permanecido en la actividad son consideradas como un grupo marginal.

Estudio de caso de una comerciante en pequeña escala

Ramona, santalucense de 39 años de edad, se ha dedicado a comerciar desde hace 2 años. Tiene cinco hijos y cohabita con un hombre. Alcanzó el cuarto grado de la escuela primaria. Cultiva bananas en terrenos arrendados en Santa Lucía y dice que comenzó a comerciar

porque no podía conseguir un trabajo. Comercia en pomelos, mandarinas, naranjas, plátanos y cocos. Mientras el buque MV Stella S está en el dique seco ella compra maní en Barbados para revenderlo. Viaja a Barbados cada cuatro a cinco meses y por lo general pasa allí alrededor de cuatro semanas --nunca menos-- y a veces se queda hasta siete semanas. Ramona señala que ella no obtiene utilidades si va y regresa con cada viaje del buque.

Mientras está en Barbados, vive con su hermano, quien recibe ayuda de la madre de ambos desde Santa Lucía. Ramona trae alimentos y no paga alojamiento.

Ramona por lo general gasta entre 148.00 y 185.00 dólares estadounidenses en productos agrícolas en Santa Lucía. Trae dos cajas de madera de frutas cítricas (aproximadamente 500 pomelos), dos o tres cajas de cartón de plátanos y tres bolsas de cocos. Mientras está en Barbados, su compañero a veces le envía más productos. Su pasaje en el buque cuesta 83.00 dólares ida y vuelta y le paga unos 24.50 dólares al capitán por el transporte de sus mercaderías. En Barbados, el transporte desde el muelle hasta el mercado asciende a un total de 15.50 dólares. Ramona no arrienda ni un puesto ni una jaula para guardar sus productos en el mercado. Ella vende más de la mitad de sus productos a vendedores y el resto lo vende desde la vera del camino. Sobre la base de las cifras dadas por Ramona, sus gastos son los siguientes:

	Dólares de los Estados Unidos
Costo de las mercaderías:	185.00
Pasaje de ida y vuelta:	83.00
Documentación:	7.50
Flete:	24.50
Derecho de timbre:	10.00
Certificado fitosanitario:	0.75
Transporte:	24.50
Gastos totales:	335.25

Ramona no pudo decir cuánto obtenía de sus ventas, pero sí proporcionó algunos detalles acerca de los ingresos que se lleva de vuelta a Santa Lucía. Regresa con 250 dólares en efectivo y 150 dólares en abarrotes, así como con otras cosas, como zapatos para sus hijos. No compra ropas en Barbados ya que éstas son más baratas en Santa Lucía. En su último viaje trajo a casa una cocina para Navidad. Cabe suponer que cuando regresa a casa sus gastos de manutención ya han sido cubiertos. Sobre la base de esta suposición, las utilidades de Ramona son inferiores a 75 dólares, pero ella ha pasado por lo menos cuatro semanas en Barbados, tiempo durante el cual sus ingresos mínimos fueron como promedio 37.50 dólares por semana.

Estudio de caso de una comerciante en mayor escala

Veda, de San Vicente, es una comerciante que lleva a cabo negocios de mayor magnitud. De 36 años de edad, es divorciada y tiene siete hijos. Abandonó la escuela secundaria a los 17 años tras haber llegado al tercer grado. Se ha dedicado al comercio durante nueve años. Comercia en mangos, plátanos, cocos, naranjas, pomelos, mandarinas y a veces nuez moscada y taro. Viaja con frecuencia a Barbados por LIAT mientras sus mercaderías son transportadas hasta ese país. Generalmente pasa tres días en Barbados con su novio barbadense, quien es el padre de su último hijo. Guarda sus mercaderías en la casa de su novio.

En su último viaje, Veda gastó 352.00 dólares para adquirir 4 000 naranjas y 700 libras de plátanos. Su pasaje por LIAT cuesta 111.00 dólares de ida y vuelta y paga 7.50 dólares por los documentos. El flete de sus mercaderías por buque asciende a 150.00 dólares. En Barbados, ella paga 46.00 dólares por derecho de timbre y 50.00 dólares por el transporte desde los muelles hasta el lugar de almacenamiento. Veda vende sus mercaderías a diversos supermercados y paga 37.50 dólares por el transporte hasta esos destinos. Sobre la base de las cifras entregadas por Veda, sus gastos son los siguientes:

	Dólares de los Estados Unidos
Costo de las mercaderías:	352.50
Pasaje:	111.00
Documentos:	7.50
Flete:	111.00
Derecho de timbre:	46.00
Transporte: desde el muelle hasta el lugar de almacenamiento	50.00
Transporte: desde el lugar de almacenamiento hasta los supermercados	37.50
 Costos totales:	 715.00

Veda dice que recibió aproximadamente 750.00 dólares por la venta de sus mercaderías. Sobre la base de esa información, las utilidades de Veda no pueden ser más de 35.00 dólares y es probable que sean menores.

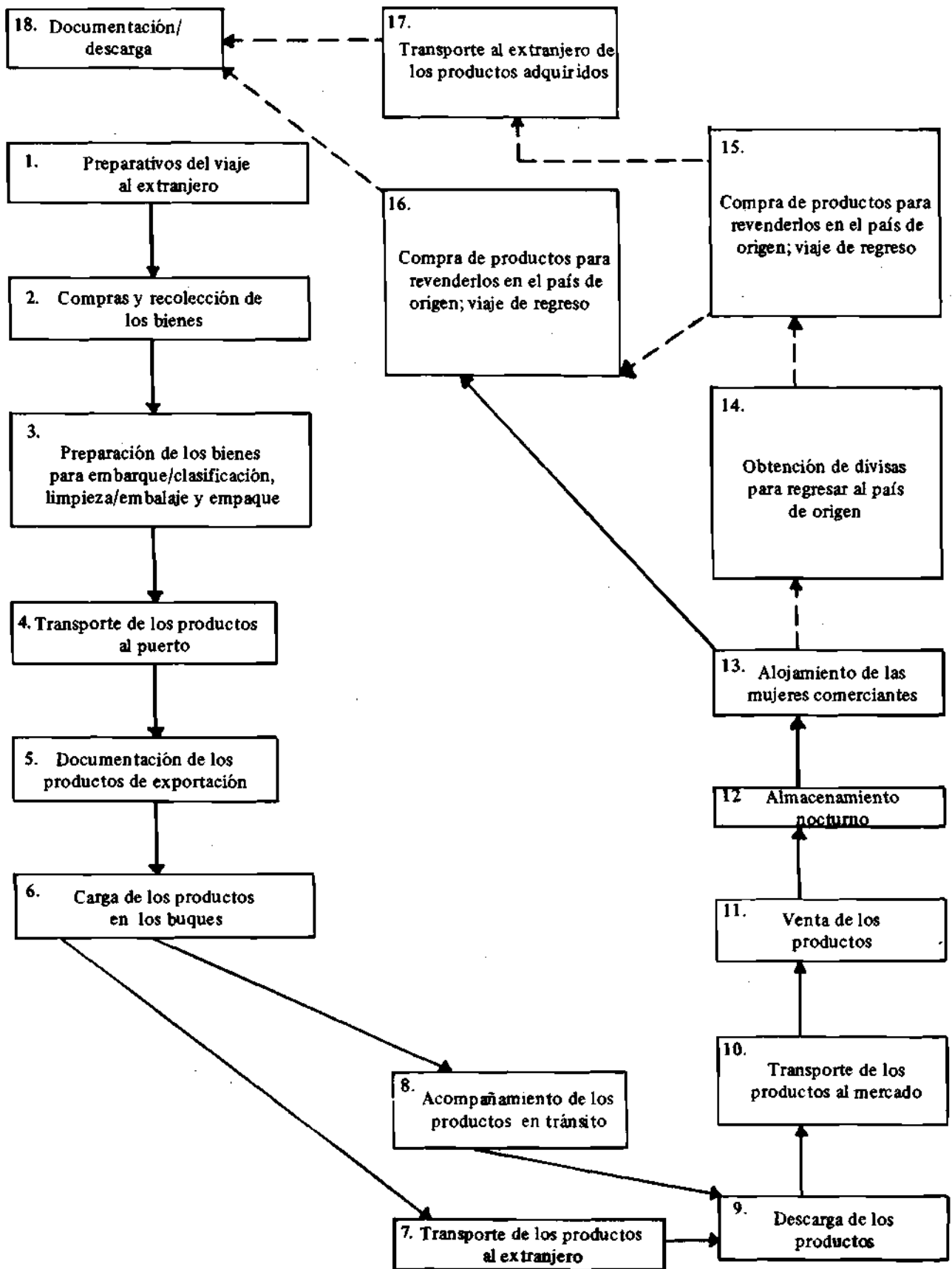
4. EL CICLO DE ACTIVIDAD DE LAS MUJERES COMERCIANTES

Antecedentes

En toda la región, en la práctica comercial oficiosa interinsular se incluyen varias actividades que se repiten en el mismo orden en cada transacción comercial. De esta manera, éstas constituyen un ciclo. (Véase el gráfico 1.)

Gráfico 1

EL CICLO DE ACTIVIDAD DE LAS MUJERES COMERCIANTES



Las actividades abarcan un período comprendido entre unos cuantos días y dos meses. Las mujeres comerciantes de Barbuda y Anguila tienen un ciclo breve que dura tres a cuatro días. Las mujeres negociantes de Granada y San Vicente y las Granadinas tienen un ciclo que dura una semana. Las actividades de las mujeres comerciantes de Dominica varían según los países con los cuales comercian: quienes comercian exclusivamente en Guadalupe generalmente tienen un ciclo de actividad que dura una semana, mientras las que van a Barbados o a varias de las Islas de Sotavento en un solo viaje comercial tienen un ciclo de actividad que dura cerca de dos semanas. El ciclo de actividad de las mujeres comerciantes de Santa Lucía es el más largo y varía entre dos y ocho semanas. Estas mujeres comerciantes, sin embargo, se dedican sólo al comercio estacional. A finales del largo ciclo de actividad, un gran porcentaje de los bienes se ha perdido por causa de robo y deterioro. En diferentes estudios ^{26/} se señala que al menos 15% de los productos exportados resultan deteriorados.

Como se indicó en el ciclo de actividad (véase el gráfico 1), el volumen de trabajo de las mujeres comerciantes es muy elevado. A quienes se entrevistó, estimaron que en promedio trabajaban al menos diez horas por día y algunas inclusive trabajaban durante la última semana del embarazo. Como resultado de entrevistas realizadas en Dominica ^{27/} a las mujeres comerciantes, se señaló que el extenuante programa de trabajo y las condiciones desfavorables de trabajo contribuyeron a una cifra significativa de abortos.

Actividad 1: Los preparativos para el viaje al extranjero

Estos arreglos se hacen con: a) los proveedores, para el abastecimiento de los productos; b) los auxiliares, para la recolección y el transporte de los productos al puerto y c) los familiares y otras personas, para el cuidado de los hijos de las mujeres comerciantes mientras éstas están de viaje.

Para cada viaje, las mujeres comerciantes deben hacer preparativos con distintos agricultores, transportistas, camioneros y fabricantes de embalajes. La comunicación con éstos debe mantenerse para fomentar una buena relación comercial. Puesto que las mujeres comerciantes no mantienen relaciones oficiales de trabajo con esta gente, se ven impotentes cuando se desvían de los acuerdos officiosos o cuando estas personas no cumplen adecuadamente con sus tareas. El desistimiento de cualesquiera de estos acuerdos officiosos puede significar para la mujer comerciante la interrupción del suministro de los productos, que la calidad no satisfaga las normas, que el camionero dañe o robe parte de los productos o que no efectúe la entrega. Por esta razón, debe estimularse el contacto personal a fin de garantizar la prestación de los servicios necesarios.

Gran cantidad de mujeres negociantes constituye el único sostén de sus hijos y familiares a cargo y a menudo deben hacer arreglos para su cuidado durante la ausencia de las mujeres comerciantes. A menudo, estos servicios deben ser remunerados. Los problemas personales y familiares, físicos o de otra índole siempre afectan a la mujer comerciante. Puesto que la relación de trabajo prospera sobre la base de arreglos especiales y la relación personal, que la mujer comerciante no puede poner en peligro, ésta no puede delegar su

trabajo con facilidad. El aplazamiento de un viaje de negocios es difícil o a menudo imposible, puesto que comercia con bienes perecederos.

Actividad 2: Compra y recolección de los bienes

Origen de los productos

Aunque gran parte de las mujeres comerciantes son pequeñas agricultoras, necesitan sin embargo comprar productos en mayor cantidad, puesto que su capacidad de producción es muy limitada para abastecer las demandas del mercado en todos los viajes que realizan. De nuevo, la relación personal con los proveedores es de capital importancia. Las mujeres negociantes que viven en la misma zona de sus proveedores tienen más oportunidades de alentar estas relaciones que las que residen más lejos. Además, las mujeres comerciantes a menudo se reservan los nombres de sus proveedores y el precio al que compran los productos, como medio de protegerse de la competencia.

La mayoría de las mujeres comerciantes viaja a zonas alejadas a adquirir los productos por bolsas o costales. Cada una de las mujeres comerciantes generalmente trata regularmente con tres a diez pequeños agricultores. Algunas veces un intermediario compra los productos a otros agricultores para la mujer comerciante. Este intermediario a menudo es el propio abastecedor de los productos.

Las mujeres negociantes a menudo entregan costales o bolsas rotulados con su nombre a los agricultores, con quienes conciertan acuerdos antes de la recolección de los productos. A propósito, algunas mujeres comerciantes asumen la responsabilidad de transportar los productos desde la explotación agrícola hasta la carretera principal, pero la mayor parte de las veces los agricultores o intermediarios realizan esta tarea. Las limitaciones de tiempo no permiten que las mujeres comerciantes verifiquen los productos al momento de la recolección. Por consiguiente no es inusual que al final se encuentren con productos de calidad muy deficiente. Cuando esto sucede, la mujer comerciante como persona no posee ninguna garantía de que el proveedor le haga algún reembolso. A fin de protegerse contra el abastecimiento de productos de inferior calidad y disminuir el costo de adquisición, algunas mujeres comerciantes efectúan arreglos para cosechar ellas mismas los productos, especialmente los de carácter más perecedero.

Algunas veces, las mujeres comerciantes compran la totalidad o parte de los productos en el mercado local o en los muelles. Sólo una minoría muy pequeña compra los productos a las asociaciones de productores o a las juntas de comercialización.

Elección de los productos

Las mujeres negociantes comercian con una variedad de productos. Cada negociante comercia, en promedio, con cuatro a seis productos. La elección de los productos depende de la disponibilidad, de las demandas del mercado, la resistencia de los productos y de si existen o no restricciones comerciales

que regulen la entrada en determinado mercado de importación. Por ejemplo, desde la aparición del gorgojo de la semilla de mango, no se permite a las mujeres comerciantes de Granada y Dominica la importación de mangos en países como Barbados, Trinidad y Tabago, Antigua, las Islas Vírgenes de los Estados Unidos y San Cristóbal y Nieves --países que representan los principales mercados de importación para este producto.

En San Vicente y las Granadinas, las mujeres comerciantes compran mayormente tubérculos: taro, batatas, malanga, colocasias y ñames, pero también chayotes, jobos, plátanos, aguacates, cocos, gengibre fresco, limas, jocotes, papayas, naranjas, pomelos, calabazas, mangos y bananos.^{28/}

Las mujeres comerciantes de Granada compran principalmente frutas: aguacates, guanábanas, jobos, zapotillos, anonas, jocotes, limas, bananos y cocos. En el primer trimestre del año también se escogen algunos tubérculos.

En la variedad de productos que compran los habitantes de Dominica se incluyen pomelos, malangas, calabazas, colocasias, chayotes, aguacates, mangos, limas, plátanos, bananos y flores frescas.

Los productos comprados por los habitantes de Santa Lucía se limitan a los plátanos, pomelos, naranjas, mandarinas, bananos, jocotes, cocos y, a veces, gengibre.

Cantidades de los productos adquiridos

Las cifras sobre el volumen del comercio no son confiables. Las cifras de exportación hacia Trinidad y Tabago, por ejemplo, son exageradas. Las cantidades aumentadas significan ingresos inflados, lo que quiere decir que hay más dinero que puede salir de Trinidad y Tabago de lo que realmente reciben las mujeres comerciantes. En el caso de Barbados sucede todo lo contrario. Las cifras de exportación se disminuyen, ya que las mujeres comerciantes tratan de evadir una tributación onerosa. En una estimación provisional de los productos de exportación por embarque para cada mujer comerciante, la cifra se sitúa entre 500 y 7 000 kg;^{29/} Dominica ocupa el último lugar y San Vicente y las Granadinas el primer puesto dentro de esta gama.

Las cifras sobre el volumen enviado por cada mujer comerciante tampoco son siempre confiables, debido a que existen comerciantes que a menudo transportan los productos de otras negociantes a los mercados de importación.

El volumen enviado cada mes fluctúa considerablemente, lo que refleja no sólo la estacionalidad de la producción de los productos agrícolas, sino también las diferentes modalidades de comercio de las mujeres negociantes. En una muestra de dos meses de las mujeres de San Vicente que comerciaban en Barbados se reveló que cada comerciante transportaba en promedio 5 168.4 kg en enero de 1987, en comparación con un promedio de 2 298 kg en febrero de 1987.

Precios y pago de los productos adquiridos

El precio de adquisición de los bienes fluctúa mucho y se determina por diversos factores, como el grado de competencia, la cantidad de los suministros y el precio del mercado al por menor de los bienes.

A menudo, los agricultores conceden créditos a las mujeres comerciantes, pero este servicio depende totalmente de la disposición de los agricultores de asumir tales riesgos.

No importa cuáles sean las condiciones de los precios, las mujeres comerciantes, debido a que generalmente no tienen poder de negociación, están preparadas a pagar mayores precios por los productos que lo que pagan las grandes empresas de exportación o el sector hotelero.

Actividad 3: Preparación de los bienes para el transporte: clasificación, limpieza, embalaje y empaque

Las condiciones insatisfactorias en que se realizan la clasificación, la limpieza, el embalaje y el empaque a menudo se traducen en una presentación deficiente y causan deterioro, lo que limita aún más los mercados que se ofrecen a las mujeres comerciantes.

Estas actividades se realizan en los hogares de las comerciantes, en los patios de los amigos, en espacios alquilados cerca del puerto o en el muelle. Todos estos lugares no cuentan con instalaciones apropiadas para estos productos perecederos. Las prácticas rudimentarias de clasificación, mediante las cuales los bienes generalmente no se catalogan según el tamaño o el grado de madurez y que habitualmente se realizan al aire libre, causan daño a los productos.

El propio proceso de empaque no está normalizado. Las mujeres comerciantes emplean embalajes de madera y cestas, bolsas y costales atípicos y de deficiente construcción, generalmente de segunda mano, los cuales no son apropiados para el transporte y crean problemas de manejo para la carga y descarga de los bienes. (Véase el cuadro 3.) Los proyectos para mejorar el empaque han encontrado resistencia de parte de las mujeres comerciantes. La asociación de vendedores ambulantes de Dominica (Dominican Hucksters Association) introdujo un nuevo material de empaque, el que fue inicialmente rechazado debido a su elevado costo y poca resistencia a las condiciones climáticas.

Puesto que los fletes no están normalizados, las mujeres comerciantes tienden a practicar irregularidades como el empaque insuficiente o excesivo de los contenedores, lo que se considera ventajoso desde el punto de vista de la disminución de los impuestos para la comerciante.

Cuadro 3

TIPOS DE EMPAQUE UTILIZADOS POR LAS MUJERES COMERCIANTES DE
SAN VICENTE Y LAS GRANADINAS PARA LOS PRODUCTOS AGRICOLAS

Producto	Bolsas	Cajas	Cartones	Costales	Jabas
Mameyes	x	x	x		x
Bananos		x	x		
Chayotes		x	x	x	
Cocos		x		x	
Malanga	x			x	
Taro	x				
Jobos			x	x	
Gengibre			x	x	
Limas		x			x
Arvejas	x	x	x	x	x
Plátanos a/		x	x		
Jocotes		x			
Batatas	x			x	
Anonas	x	x			
Colocasias	x				
Ñames	x	x	x	x	x

Fuente: La presente información se obtuvo con base en un estudio de los productos transportados en todos los buques provenientes de San Vicente y las Granadinas que ingresaron a Trinidad y Tabago en octubre de 1987.

a/ Los plátanos a menudo se transportan por cabezas.

Actividad 4: Transporte de los productos al puerto

La mayoría de las comerciantes no cuentan con servicio de transporte; de ahí la necesidad de contratar a intermediarios para que transporten los productos al puerto. Los productos se trasladan muchas veces a diferentes recipientes y vehículos antes de llegar al puerto para el embarque final. Las condiciones deficientes de los caminos y los vehículos, así como las irregularidades que se presentan durante el transporte de los productos, arrojan como resultado el robo o el deterioro de los bienes.

Actividad 5: Documentación de los productos de exportación

Salvo en el caso de Dominica, actualmente no existe en los territorios ningún sistema de concesión de licencias a las comerciantes que les permita realizar sus operaciones comerciales. Cada negociante debe efectuar gastos suplementarios al solicitar algunos de los muchos documentos, como los certificados de embarque, las facturas, los certificados de la CARICOM y (según los países con los que comercien) las visas antes de que pueda efectuarse el embarque. El proceso de solicitud de documentos generalmente es prolongado, supone demoras y requiere el concurso de comisionistas y la

supervisión de funcionarios gubernamentales, como oficiales de aduana y del departamento fitosanitario. Los requisitos en materia de documentación y los procedimientos de verificación toman generalmente todo un día en completarse. No existe ninguna disposición oficial para la custodia de los bienes mientras las comerciantes cumplen con las formalidades exigidas.

- Actividades 6, 7 y 8: 6) Carga de los productos en los buques
 7) Transporte de los productos al extranjero
 8) Acompañamiento de los bienes en tránsito

Una vez pagado el flete y aprobados los certificados de embarque, las negociantes llevan los productos a los buques, donde los tripulantes efectúan la carga --generalmente a mano y de manera tosca. Los buques tienen insuficiente ventilación y, por consiguiente, no son aptos para transportar productos frescos. Tampoco son confiables como medio de transporte y no ofrecen ninguna seguridad contra el deterioro o la pérdida de los bienes.

Los productos no pueden apilarse adecuadamente y, como resultado, los bienes a menudo resultan dañados por la presión ejercida desde arriba. Las canastas se almacenan con frecuencia en la cubierta superior, por lo que su contenido queda expuesto al sol y a la brisa salobre.

Algunas comerciantes utilizan sus propios botes para transportar sus productos al exterior, pero estas lanchas generalmente están en mal estado.

Tradicionalmente, las negociantes acompañan la carga en el buque hasta los puertos de ingreso. En general, esta práctica subsiste entre las comerciantes de Dominica y Santa Lucía. Si la comerciante viaja en botes, es preciso que llegue a los muelles varias horas antes de la salida para abordar los buques, que generalmente cuentan con instalaciones primitivas para recibir pasajeros. Generalmente no existen lugares para dormir, y hombres, mujeres y niños se ven obligados a dormir juntos en el suelo.

Otras que no están dispuestas a hacerlo, o que, como las comerciantes que actúan en Trinidad y Tabago, no pueden hacerlo a causa de la prohibición gubernamental de acompañar el producto en botes, se ven obligadas a efectuar gastos adicionales para viajar por avión.

No existen arreglos especiales con las aerolíneas para este tipo de viajes. Las comerciantes se quejan de que, a pesar de tener que pagar una tarifa corriente por el boleto, reciben un trato descortés y discriminatorio por parte del personal de las aerolíneas.

- Actividades 9 y 10: 9) Descarga de los productos
 10) Transporte de los productos a los mercados

En el puerto de ingreso las comerciantes asumen el papel de importadoras. Como consignatarias de los bienes, las negociantes deben efectuar el pago necesario y cumplir con las obligaciones legales antes de que puedan descargar el producto. Estos procedimientos a menudo requieren los servicios de comisionistas y toman hasta medio día para que la comerciante los complete.

Las instalaciones sumamente inadecuadas de atraque y descarga estimulan el robo. En un estudio reciente 30/ se indica que aproximadamente 60% de las mujeres comerciantes que actúan en Trinidad y Tabago son víctimas del robo de sus productos.

En los muelles, las negociantes contratan camiones para transportar los bienes al mercado. A veces han hecho arreglos previos con los choferes y cuentan, para el transporte, con la ayuda generalmente próxima de muchos operarios que se arremolinan en los muelles en busca de trabajo ocasional.

- Actividades 11, 12 y 13: 11) Venta de los productos
 12) Almacenamiento nocturno
 13) Alojamiento de las comerciantes

El acceso de las comerciantes a los mercados está limitado no sólo por las disposiciones gubernamentales de cada país importador, sino también por la mala presentación de los productos. Sólo unos cuantos comerciantes, generalmente varones, han tenido acceso a los mercados extrarregionales. Generalmente, las comerciantes venden sólo a consumidores o mayoristas particulares a precios determinados en gran medida por la oferta y la demanda y en instalaciones mercantiles deficientes, donde a menudo son víctimas de agresión por parte de los ladrones.

Salvo en el caso de Barbados, donde se cuenta con instalaciones para el almacenamiento, las comerciantes se ven obligadas, al final del día de trabajo, a dejar los productos no vendidos en el mercado sin una protección adecuada, o transportar los bienes a los lugares donde pernactan. A algunas mujeres comerciantes, como por ejemplo, las de Dominica, se les permite pasar la noche en los buques comerciales. Otras, que no pueden hacerlo, a menudo se juntan en grupo para arrendar alojamientos baratos. Hay otras todavía que utilizan las facilidades que les ofrecen parientes y amigos.

Actividad 14: Obtención de divisas para regresar al país de origen

Puesto que la moneda de Trinidad y Tabago no es de curso legal en los otros territorios, las comerciantes que ejercen su actividad en Trinidad y Tabago deben hacer la conversión necesaria a la moneda de su país para preparar el viaje de regreso. Esta transacción se hace en dos etapas, puesto que el Banco Central hace la diferencia entre el llamado valor cif (el precio de los artículos, el seguro y el flete) y el valor incluido el beneficio. El tiempo para procesar la aprobación de divisas por concepto de utilidades varía entre una y ocho semanas. Esto tiene un efecto directo sobre la credibilidad de la comerciante con los agricultores e intermediarios en el país de origen, puesto que no pueden atenerse al reembolso rápido de los préstamos.

- Actividades 15 y 16: 15) Compra de productos para revenderlos en el país de origen
 16) Viaje de regreso

Las actividades comerciales en sentido inverso no se realizan en gran escala, debido primordialmente a que el agobiante ciclo de actividad, las pocas utilidades y las dificultades del viaje no son un estímulo para ello. Sin embargo, cuando existe comercio en sentido inverso, la elección de los productos generalmente se determina según la escasez que en ese momento enfrenta el país importador. El comercio inverso también se presenta si se vislumbra la obtención de beneficios. Por ejemplo, las comerciantes que ejercen su actividad en Guadalupe compran productos para revenderlos, puesto que esto les permite disminuir las pérdidas que de otra manera incurrirían por la conversión de la moneda extranjera obtenida a francos franceses.

Sin embargo, las comerciantes compran artículos en el extranjero para su uso personal al regresar a su país de origen.

El viaje de regreso, que marca el final del ciclo de actividad de la comerciante, está lleno de tantos problemas como el viaje inicial, puesto que hay que obtener la necesaria autorización de la aduana y realizar otros arreglos al ingresar al puerto nacional.

5. NIVEL DE ORGANIZACION ENTRE LOS COMERCIANTES

Asociaciones de comerciantes en el Caribe

Ha habido varios intentos fallidos por parte de las mujeres comerciantes de toda la región para organizarse en asociaciones. Actualmente, existen varias asociaciones de comerciantes en la región, aunque sólo funciona una: la Asociación de vendedores ambulantes de Dominica (Dominican Hucksters Association).

La organización de las comerciantes en asociaciones generalmente se ha visto obstaculizada por varios factores:

- a) Es difícil movilizar a las comerciantes, como consecuencia de su carácter nómada y de la amplia distribución geográfica y la falta de tiempo, debido al agobiante volumen de trabajo;
- b) Los comerciantes tienen una manera de ser individualista, que han desarrollado como mecanismo de sobrevivencia;
- c) Los comerciantes se muestran renuentes a organizarse en asociaciones, puesto que éstas tienden a definir parámetros dentro de los cuales debe actuar el comerciante y que de esta manera limitan sus operaciones. Además, temen que una vez organizados en asociaciones, aumente la injerencia oficial;
- d) Los comerciantes poseen una condición muy baja en la sociedad y esta percepción negativa la han asimilado. No se consideran importantes y por consiguiente, son reacios a buscar ayuda de cualquier tipo.

La Asociación de pequeños comerciantes de San Vicente y las Granadinas (Traffickers' Small Business Association)

En San Vicente y las Granadinas se han hecho esfuerzos para superar las diferencias entre comerciantes y agricultores, al tratar de incluir a ambos grupos en una asociación.

En 1983 algunos comerciantes se organizaron en la Asociación de pequeños comerciantes. Este fue el resultado de los muchos problemas a que se enfrentaban los comerciantes en ese entonces.

La preocupación principal de la Asociación ha sido la obtención de un ingreso rentable para los comerciantes. Con ese fin, se ha ocupado del problema de la saturación semanal del mercado en Trinidad y Tabago tratando de restringir el número de comerciantes y la cantidad de bienes enviados a ese país. Al comienzo se obtuvo cierto éxito, pero ello atrajo a nuevos participantes y el incremento de la competencia resultante produjo la disminución de los ingresos de cada comerciante. El no haber conseguido aumentar los ingresos de los integrantes y lograr su unificación contribuyó al debilitamiento de la Asociación.

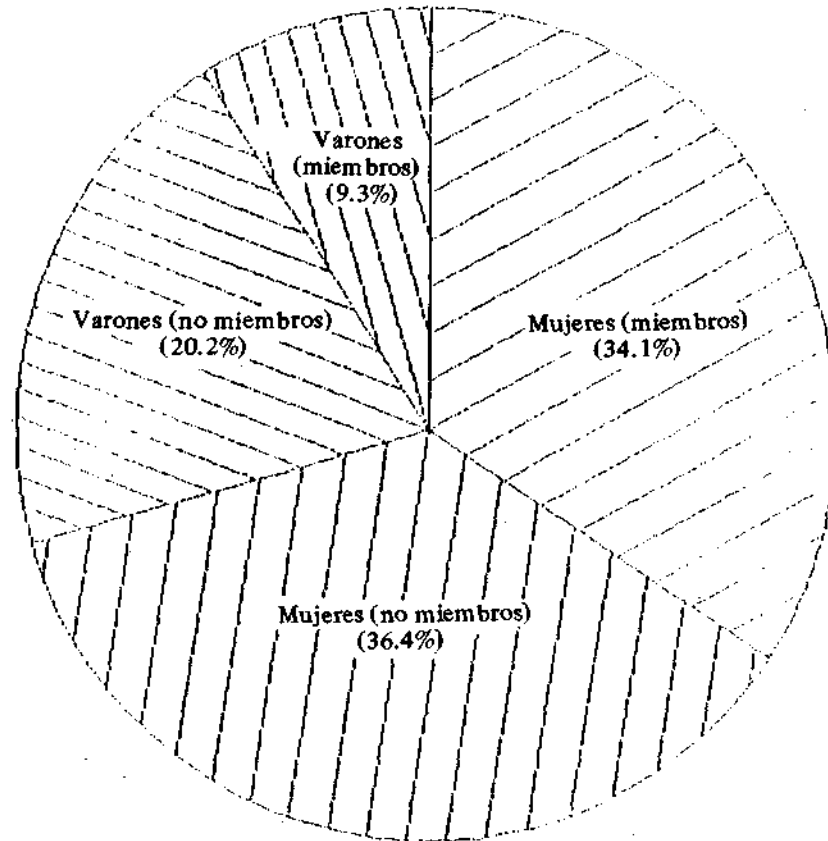
De especial importancia es el hecho de que la mayoría de los comerciantes son jóvenes y mujeres, pero están representadas por un comité ejecutivo integrado en su mayoría por hombres de edad.

La Asociación comenzó con 143 miembros y para 1985 había aumentado a 250. En la actualidad no se dispone de registros de inscripción de nuevos miembros. La relación entre integrantes mujeres y varones indica un predominio de las primeras: 77% de los comerciantes asociados son mujeres y 23% varones. (Véase el gráfico 2.) De una pequeña encuesta realizada en 1983, ³¹/ se estimó que 28% de los comerciantes no eran miembros de la Asociación de pequeños comerciantes. Desde entonces, esta tendencia se ha acentuado, lo que refuerza la idea de que la Asociación no funciona. De todas las mujeres comerciantes activas en el mes de junio de 1987, 66% no eran miembros de la Asociación y de los varones comerciantes activos 91% no eran miembros. Cabe observar que sólo recientemente se produjo el reingreso de los varones comerciantes a la actividad comercial y debido a que la Asociación no mantiene registros apropiados, el número de miembros varones en las cifras antes citadas probablemente esté subestimado.

Esfuerzos actuales para constituir una asociación en Granada

En la actualidad no existe ninguna asociación formal en Granada. El 2 de enero de 1987, la División de asuntos de la mujer, de Granada, y la Unidad para la Integración de la Mujer en el Desarrollo, de la CEPAL, celebraron una reunión conjunta con 51 comerciantes, quienes esbozaron sus problemas y expresaron el deseo de organizarse en una asociación. Noventa por ciento de los participantes eran mujeres. Se eligió un comité directivo y se escogió a un comerciante varón como presidente. Los esfuerzos para echar a andar una asociación formal aún continúan.

Gráfico 2
COMERCIANTES DE SAN VICENTE Y LAS GRANADINAS
Desglose de los comerciantes activos en 1987



La Asociación de vendedores ambulantes de Dominica (Dominican Hucksters' Association)

La Asociación de vendedores ambulantes de Dominica se inició el 27 de julio de 1981 y es la primera organización independiente y voluntaria de su clase en el Caribe. En sus inicios contaba con 152 miembros inscritos y en 1987 el número total de miembros inscritos había alcanzado 360, de los cuales el 65% eran mujeres.^{32/}

La Asociación tiene como objetivo fomentar los intereses de los vendedores ambulantes mediante el suministro de asistencia técnica y financiera. Hasta la fecha, la Asociación (a menudo en cooperación con el Ministerio de Agricultura) ha llevado a cabo varias actividades, como por ejemplo un proyecto sobre fijación de costos y precios básicos y un proyecto experimental sobre compras colectivas y servicios después de la cosecha. La Asociación también proporciona servicios de crédito y protección de seguros a sus miembros y ha iniciado un programa de relaciones públicas de gran alcance mediante la utilización de la radio, el diario Weekly Chronicle y sus propios boletines.

Entre los servicios que ofrece la Asociación de vendedores ambulantes de Dominica vale la pena mencionar un plan específico de crédito, mediante el cual los miembros de la Asociación pueden obtener un préstamo de corto plazo (60 días) de 300 dólares. Este plan de crédito lo administra el Banco AID. El interés sobre los préstamos es del 8%, con un 4% de interés pagado al Banco para cubrir los gastos administrativos y un 4% a la Asociación. De éstos, el 47% vuelve al fondo rotativo. (Véase el cuadro 4.)

Cuadro 4

SOLICITUDES DE PRESTAMOS POR PARTE DE LOS
VENEDORES AMBULANTES DE DOMINICA

Año	Número de solicitantes		
	Mujeres	Varones	Total
1984	8	3	11
1985	118	36	154
1986	203	63	266
1987	74	28	102

Fuente: Hucksters Credit File, Dominica.

Todos los informes relativos a las actividades de préstamos han sido favorables en cuanto a la utilización de los préstamos, los fondos y el reembolso.

No se ha estudiado o evaluado el efecto del plan de crédito para determinar la eficacia que ha tenido en cuanto al mejoramiento de las operaciones comerciales y cerciorarse si los agricultores y otras personas que prestan servicios reciben o no el pago con rapidez o si los auxiliares reciben sus salarios.

Como punto importante cabe observar que la asociación de vendedores ambulantes de Dominica trata de controlar el comercio para mejorar las prácticas comerciales de los comerciantes a fin de permitir su ingreso al sector comercial formal y a la competencia. Esta circunstancia, aunque puede favorecer al comercio agrícola en general, va en detrimento de las mujeres comerciantes, quienes en general tienen menores posibilidades de ingresar al sector formal.

6. CONCLUSIONES

1. El comercio informal interinsular de productos agrícolas tiene importancia económica para el Caribe.

Los comerciantes son los exportadores principales de los productos agrícolas en el comercio interno del Caribe. Ellos prestan un servicio significativo a los pequeños agricultores mediante la comercialización de productos frescos y a los países importadores proporcionándoles estos productos.

El comercio ofrece la oportunidad de emplearse por cuenta propia y el fomento de aptitudes empresariales a 1 300 comerciantes, la mayoría de los cuales son mujeres con familiares a cargo y con pocas posibilidades de acceder al mercado laboral. Cada trabajador proporciona trabajo a otros, como agricultores, transportistas, camioneros, fabricantes de embalajes, comisionistas de aduana y personal de transporte marítimo y de aerolíneas.

2. El trabajo realizado por los comerciantes es extenuante desde el punto de vista físico y la presión del trabajo es enorme.

Las condiciones de trabajo son deplorables: los comerciantes tienen que trabajar muchas horas en zonas descubiertas y expuestas al polvo, el sol y la lluvia y los trabajadores marginales laboran especialmente durante muchas horas.

El ingreso marginal y a menudo variable obtenido del comercio y la amenaza constante de pérdida de los productos por no contar con protección de seguros constituyen otros factores que aumentan la presión con que trabajan los comerciantes.

3. La situación de los comerciantes empeora constantemente.

Los ingresos de los comerciantes han disminuido como resultado del achicamiento de los mercados en los países importadores de alimentos y el aumento de la competencia en el sector de las exportaciones agrícolas. Ello tiene graves consecuencias para las mujeres comerciantes, que poseen

oportunidades de empleo muy limitadas fuera del comercio y que a menudo son las únicas responsables del mantenimiento de sus hijos.

4. Los comerciantes tienen menor capacidad de adaptación y ajuste que antes para enfrentarse a un entorno comercial hostil, puesto que las exigencias del comercio nacional y regional se han vuelto más estrictas.

Los comerciantes, y especialmente las mujeres, se enfrentan a graves dificultades para tener acceso a los nuevos mercados. La mala calidad de los productos, el alto porcentaje de deterioro, la presentación deficiente de los productos y las cantidades pequeñas y variables que los comerciantes comercializan hacen difícil la competencia con los exportadores del sector formal.

5. Los servicios y las instalaciones proporcionados para el comercio y los comerciantes son inadecuados.

Las instalaciones en los muelles, los botes y los mercados terminales son muy deficientes y hay pocos incentivos para mejorar las condiciones de trabajo y las prácticas comerciales de los negociantes.

6. Si no se dan incentivos y apoyo estatal para mejorar al sector comercial, los comerciantes desaparecerán, puesto que no pueden sobrevivir con sus propios esfuerzos y tampoco están en condiciones de mejorar sus prácticas comerciales.

7. RECOMENDACIONES

Se formulan las siguientes recomendaciones con miras a revertir la tendencia al deterioro del comercio interinsular de productos agrícolas:

1. Hay que sensibilizar a los gobiernos y al público en general del Caribe respecto de la importancia que tiene el comercio interinsular de productos agrícolas frescos para la región.

2. Deben hacerse esfuerzos para fomentar las asociaciones de comerciantes. Hay que alentar la plena participación de las mujeres comerciantes en este proceso de formación.

3. Hay que ofrecer servicios a los comerciantes para que mejoren sus prácticas comerciales.

4. Debe emprenderse una investigación a fondo de las operaciones de los comerciantes, a fin de determinar las medidas correctivas para enfrentar los problemas existentes.

Notas

1/ Daphne Phillips, "Women traders in Trinidad and Tobago" (LC/CAR/G.151), mayo de 1985.

2/ Yvonne Holder, "Women traders in Guyana" (LC/CAR/R.200), noviembre de 1986; Magali Pineda, documento de consultora, "Las comerciantes en la República Dominicana"; y Alicia Taylor, documento de consultora, "Women traders in Jamaica, a report on the informal commercial importers", abril de 1988.

3/ Kirby y Martin, The rise and fall of the Black Caribs of St. Vincent, San Vicente, 1872, p. 18; y Shephard, An historical account of the island of St. Vincent, 1971, p. 32, citado por A.St.A. Frazer en: Development of a peasantry in St. Vincent, 1846-1912, p. 70.

4/ W. Andrew Axline, Agricultural policy and collective self-reliance in the Caribbean, 1986, p. 24.

5/ Se considera como países más desarrollados a los siguientes países: las Bahamas, Barbados, Guyana, Jamaica y Trinidad y Tabago.

6/ Se considera como países menos desarrollados a los siguientes países: Antigua y Barbuda, Belice, Dominica, Granada, Montserrat, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía y San Vicente y las Granadinas.

7/ W. Andrew Axline, Agricultural policy and collective self-reliance in the Caribbean, 1986, pp. 33-34.

8/ W. Andrew Axline, Agricultural policy ..., op. cit., p. 51.

9/ Hannah Clarendon, documento de consultora, "Constructing a data base on women traders in Dominica", agosto de 1987, p. 32.

10/ La WISCO es de propiedad de los gobiernos de los países de habla inglesa del Caribe (CARIOOM), pero recientemente Belice, Dominica y San Vicente y las Granadinas decidieron retirarse de ella.

11/ CEPAL, "Draft report on women traders in St. Vincent and the Grenadines", 1988.

12/ Pancho Geerman, documento de consultor, "Explorative research on the inter-island traders in the Leeward Islands", 1987, pp. 10-13.

13/ CEPAL, "Draft report on women traders in St. Vincent ...", op. cit.

14/ CEPAL, "Draft report on women traders in Grenada", 1988; "Draft report on women traders in St. Vincent ...", op. cit.; Hannah Clarendon, documento de consultora, "Constructing a data base ...", op. cit., p. 11; y Pancho Geerman, documento de consultor, "Explorative research ...", op. cit., p. 15.

15/ Pancho Geerman, documento de consultor, "A preliminary overview of the informal trade in the Leeward Islands", 1987, p. 15.

16/ Existen indicios de que los hombres registrados como miembros a menudo no son negociantes en la realidad, sino que se registran como tales y se convierten en miembros de la Dominican Hucksters' Association para ayudar a otros negociantes a maximizar algunos beneficios de ésta, como los préstamos que otorga.

17/ CEPAL, "Draft report on women traders in St. Vincent ...", op. cit.; y Hannah Clarendon, documento de consultora, "Constructing a data base ...", op. cit., p. 10.

18/ Hannah Clarendon, documento de consultora, "Constructing a data base ...", op. cit., p. 12.

19/ Hannah Clarendon, documento de consultora, "Constructing a data base ...", op. cit., p. 12.

20/ Daphne Phillips, "Women traders in Trinidad and Tobago", op. cit.

21/ Hannah Clarendon, documento de consultora, "Constructing a data base ...", op. cit., p. 10.

22/ CEPAL, "Draft report on women traders in Grenada", op. cit.

23/ CEPAL, "Draft report on women traders in St. Vincent and the Grenadines", op. cit.

24/ Theresa Ann Rajack, informe de consultora, "Exploratory research of the activities and experiences of the inter-island traders operating in Trinidad and Tobago", 1988, p. 6.

25/ Christine Barrow, documento de consultora, "Women and inter-island trading with Barbados", marzo de 1988, pp. 17-23.

26/ Secretaria de la Comunidad: Primera Reunión Consultiva sobre pérdidas posteriores a la cosecha en el Caribe, 19 a 24 de julio de 1981, Recinto de la UWI, St. Augustine, Trinidad y Tabago, "Report of Post-harvest Losses Consultative Meeting, Volume 1 and 2, 1981"; y Tropical Development and Research Institute (R1173), "Report on a fruit and vegetables packaging and handling development project in Dominica and the Eastern Caribbean", por P.A. Hughes y J.H. New, 1983.

27/ Investigación realizada para la producción de la videocinta de la CEPAL, "God give us the talent, the Hucksters of Dominica", noviembre de 1987. Véase también "Transcription of the video 'God give us the talent, the Hucksters of Dominica'", p. 2, CEPAL, 1988.

28/ Por lo general, los bananos que se comercializan en la región son los que han sido rechazados por la GEEST Company y no se pueden comercializar en el Reino Unido. En los meses de invierno, cuando el mercado del banano en el Reino Unido es muy lento, el mercado regional se recupera.

29/ CEPAL, proyectos de informe sobre mujeres comerciantes en San Vicente y las Granadinas y en Granada, 1988.

30/ Theresa Ann Rajack, documento de consultora, "Exploratory research ...", op. cit., p. 5.

31/ Informe de la Dependencia Central de Planificación de San Vicente y las Granadinas, "A storage for the traffickers of St. Vincent and the Grenadines", Apéndice 5 (1984).

32/ CEPAL, "Draft report on women traders in St. Vincent and the Grenadines", op. cit.

Bibliografía

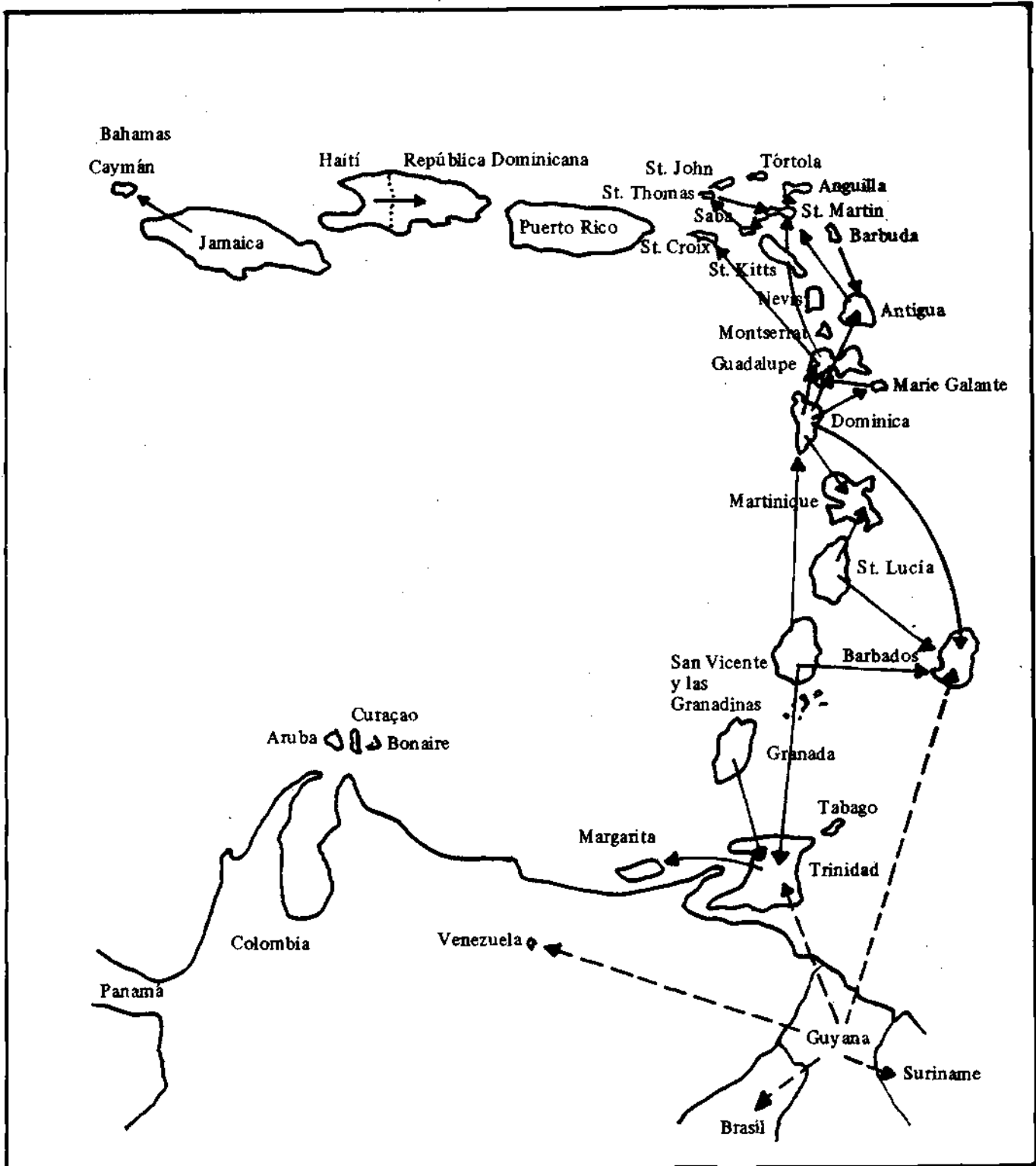
- Axline, W. Andrew, Agricultural Policy and Collective Self-Reliance in the Caribbean, 1986.
- Baena de Esparza, R., "Le rôle de la femme dans la commercialisation des produits agricoles en Haïti", La Femme Rurale en Haïti et dans la Caraïbe, Puerto Principe, Le Centre Haïtien d'Investigation en Sciences Sociales (CHISS), 1982.
- Barrow, Christine, "Women and Inter-Island Trading with Barbados", documento de consultora, marzo de 1988.
- Berger, Louis, "Small Farmer Produce and Marketing Systems Study", informe 1, 2, Barbados, Banco de Desarrollo del Caribe, 1978.
- CARDATS (Caribbean Agricultural Rural Development Advisory Training Service), "Perishable Crops Marketing Development Policies and Programs", Granada, 1980.
- Carnegie, Charles Valenti, "Human Manoeuvre, Option Building and Trade: an Essay on Caribbean Social Organisation", tesis para optar al grado de doctorado, The Johns Hopkins University, 1982.
- Central Planning Unit, San Vicente y las Granadinas, "A Storage for the Traffickers of St. Vincent and the Grenadines", 1984.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe), Regional Traffic Survey (CEPAL/CARIB/79/6), Puerto España, 1979.
- _____, "God Give Us the Talent, the Hucksters of Dominica" (video), Puerto España, 1987.
- _____, "Draft Report on Women Traders in St. Vincent and the Grenadines", Puerto España, 1988.
- _____, "Draft Report on Women Traders in Grenada", Puerto España, 1988.
- Clarendon, Hannah, "Constructing a Data Base on Women Traders in Dominica", documento de consultora, agosto de 1987.
- Dookeran, Winston, The Caribbean Shipping Sector. A Planning and Policy Perspective (CDOC/Po/WP 80/4), Puerto España, Comité de Desarrollo y Cooperación del Caribe, 1980.
- Durant González, Victoria, "Role and Status of Rural Jamaican Woman: Higglery and Mothering", tesis para optar al grado de doctorado, University of California, 1976.
- FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación), "Promoting the Participation of Women in Food Marketing and Credit" (ESH/WIFP/83/7), Expert Consultation on Women in Food Production, Roma, 7 al 14 de diciembre de 1983, Roma, Servicio de Mercadeo y Crédito, FAO, 1983.
- Frazer, A. St. A., "Development of a Peasantry in St. Vincent, 1846-1912".
- Geerman, Pancho, "Explorative Research on the Inter-Island Traders in the Leeward Islands", documento de consultor, 1987.
- Gordon, Lorna, "CARICOM women on the move", CDE News, vol. 1, N° 3, 1983.
- Holder, Yvonne, Women Traders in Guyana (LC/CAR/R.200), Puerto España, CEPAL, noviembre de 1986.
- Hughes, P.A. y J.H. New, "Report on a Fruit and Vegetables Packaging and Handling Development Project in Dominica and the Eastern Caribbean", Tropical Development and Research Institute (R1173), 1983.
- Hugon, Philippe, "Secteur informel et petite production marchande", Revue Tiers Monde, vol. XXI, N° 82, pp. 229 a 233.
- Kanu, Brenda, "Recognizing the Role of Women in Reducing Post Harvest Losses", Report of Post Harvest Losses Consultative Meeting, Universidad de las

- Indias Occidentales, St. Augustine, Trinidad y Tabago, vol. 2, pp. 73 a 79, 1981.
- March, K. y R. Taqqu, Women's Informal Associations in Developing Countries, Boulder, Colorado, Westview Press, 1986.
- Mintz, S., "Men, women and trade", Comparative Studies in Society and History, vol. 13, N° 3, pp. 247 a 269, 1971.
- Phillips, Daphne, Women Traders in Trinidad and Tobago (LC/CAR/G.151), Puerto España, CEPAL, mayo de 1985.
- Pineda, Magali, "Las comerciantes en la República Dominicana", documento de consultora, marzo de 1988.
- Powel, Dorian, "Role of women in the Caribbean", Social and Economic Studies, vol. 33, N° 2, Kingston, 1984.
- Rajack, Theresa Ann, "Exploratory Research of the Activities and Experiences of the Inter-Island Traders Operating in Trinidad and Tobago", documento de consultora, marzo de 1988.
- Sandoval, M., Trade Patterns and Policies of CDOC Countries in Rice, Legumes, Ground Provisions, Fresh Vegetables and Citrus Products and Identification of Areas for Joint Action (CEPAL/CARIB/80/2), Puerto España, CEPAL, 1980.
- Simmons, G.L. Sydney, Hucksters Trade Development Technical Assistance Project (phase 2), Commonwealth of Dominica, 1985.
- St. Cyr, J., Women as the Recipients of Services from Resources Allocated in the National Budget of St. Vincent and the Grenadines (LC/CAR/G.150), Puerto España, CEPAL, 1985.
- Taylor, Alicia, "Women Traders in Jamaica. A Report on the Informal Commercial Importers", documento de consultora, abril de 1988.

A N E X O

Mapa 1

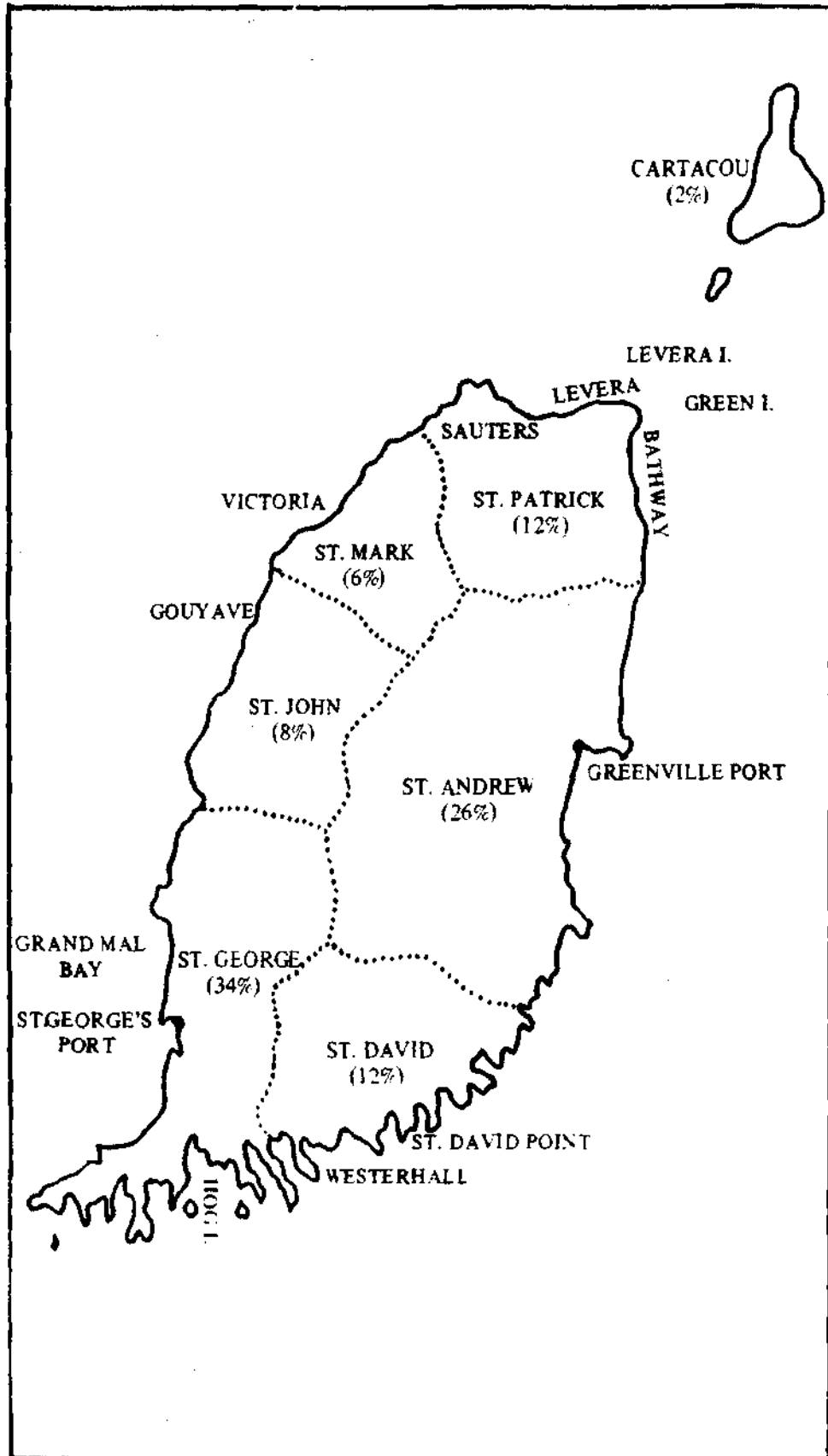
MOVIMIENTOS GEOGRAFICOS DE LOS COMERCIANTES INTERINSULARES DE PRODUCTOS AGRICOLAS



Las denominaciones empleadas en este mapa y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no implican, de parte de la Secretaría, Naciones Unidas, juicio alguno sobre la condición jurídica de países, territorios, ciudades o zonas, o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites.

Mapa 2

RESIDENCIA DE LOS NEGOCIANTES EN GRANADA



**RESIDENCIA DE LOS NEGOCIANTES EN SAN VICENTE
Y LAS GRANADINAS**

