

**NACIONES UNIDAS**

**COMISION ECONOMICA  
PARA AMERICA LATINA  
Y EL CARIBE - CEPAL**



**Distr.  
LIMITADA**

**LC/L.588 (MDM.11/7)  
31 de octubre de 1990**

**ESPAÑOL  
ORIGINAL: INGLES**

**Undécima Reunión de la Mesa Directiva de la  
Conferencia Regional sobre la Integración de  
la Mujer en el Desarrollo Económico y Social  
de América Latina y el Caribe**

**Varadero, Cuba, 19 y 20 de noviembre de 1990**

**LOS PEQUEÑOS COMERCIANTES INTERINSULARES  
DE DOMINICA**

**El presente documento fue preparado por Monique Lagro, Consultora de la  
Sede Subregional de la CEPAL para el Caribe. Las opiniones expresadas en  
este trabajo son de la exclusiva responsabilidad de la autora y pueden no  
coincidir con las de la Organización.**

**Este documento no fue sometido a revisión editorial.**

## INDICE

	<u>Página</u>
Prefacio . . . . .	1
A. ANTECEDENTES . . . . .	3
1. Metodología . . . . .	3
2. Dominica . . . . .	4
3. La participación de las mujeres en la fuerza de trabajo de Dominica . . . . .	5
4. El comercio en productos agrícolas dentro de la región del Caribe . . . . .	5
5. La exportación de productos agrícolas desde Dominica . . . . .	8
6. Medios de transporte y mercados en el extranjero de los pequeños comerciantes interinsulares de Dominica . . . . .	10
B. LOS PEQUEÑOS COMERCIANTES INTERINSULARES (HUCKSTERS) . . . . .	12
1. Definición del término "huckster" . . . . .	12
2. El número de comerciantes interinsulares en Dominica . . . . .	13
3. Sexo . . . . .	15
4. Edad . . . . .	15
5. Antecedentes educacionales . . . . .	16
6. Tipo de hogar . . . . .	17
7. Residencia . . . . .	17
8. Historia ocupacional . . . . .	17
9. Ingreso comercial . . . . .	19
C. EL CICLO DE ACTIVIDADES DE LOS COMERCIANTES . . . . .	21
1. Descripción general del trabajo . . . . .	21
2. Habilidades necesarias . . . . .	22
3. Carga de trabajo . . . . .	23
4. Tipo de productos comercializados en el exterior . . . . .	26
5. Precios y pagos de los productos comprados . . . . .	28
6. Fuentes de abastecimiento . . . . .	28
7. Mercados de ventas . . . . .	29
8. El volumen de los negocios . . . . .	31
9. Comercio inverso . . . . .	33
10. El nivel de formalización de los negocios de los pequeños comerciantes interinsulares . . . . .	34

<b>D. LA ASOCIACION DE PEQUEÑOS COMERCIANTES INTERINSULARES DE DOMINICA</b> . . . . .	<b>36</b>
1. Servicios prestados por la Asociación de Pequeños Comerciantes Interinsulares de Dominica . . . . .	36
2. Número de miembros de la Asociación . . . . .	38
<b>E. PROBLEMAS DE LOS COMERCIANTES</b> . . . . .	<b>39</b>
1. Introducción . . . . .	39
2. Ingreso comercial insuficiente . . . . .	40
3. Competencia . . . . .	40
4. Deterioro de los productos agrícolas . . . . .	41
5. Robos . . . . .	43
6. Problemas con personas/instituciones . . . . .	44
7. Condiciones de trabajo difíciles . . . . .	45
8. Obtención de créditos/préstamos . . . . .	45
9. Problemas de salud . . . . .	46
10. Recomendaciones propuestas por los pequeños comerciantes interinsulares de Dominica que negocian con St. Martin . . . . .	47
<b>F. RESUMEN</b> . . . . .	<b>48</b>
1. Características de la actividad comercial . . . . .	48
2. Los pequeños comerciantes interinsulares (hucksters) . . . . .	50
3. La Asociación de Pequeños Comerciantes Interinsulares de Dominica . . . . .	50
4. Cuidado de los hijos . . . . .	50
5. Opiniones . . . . .	51
6. Problemas con que se tropieza . . . . .	51
7. Observaciones finales . . . . .	52
<b>G. RECOMENDACIONES</b> . . . . .	<b>52</b>
1. Recomendación 1 . . . . .	52
2. Recomendación 2 . . . . .	54
<b>Notas</b> . . . . .	<b>55</b>
<b>Bibliografía</b> . . . . .	<b>67</b>

## Prefacio

### Antecedentes de la investigación sobre el comercio interinsular en el Caribe

La Unidad para la Integración de la Mujer en el Desarrollo (WID) de la Sede Subregional de la CEPAL para el Caribe inició en 1984 algunos estudios sobre las mujeres comerciantes 1/ en el Caribe. Al proyecto se le asignó prioridad en el programa de trabajo hecho suyo por los gobiernos miembros del Comité de Desarrollo y Cooperación del Caribe (CDCC) en su octavo período de sesiones, celebrado en 1984, lo que fue corroborado ulteriormente en los períodos de sesiones noveno, décimo y undécimo, celebrados en 1985, 1987 y 1988, respectivamente.

Las actividades iniciales de investigación sobre el tema indicaron que:

a) Las mujeres predominan en el sector no estructurado del comercio en: i) ropa y artículos livianos, comúnmente denominado "comercio de maleta"; y ii) productos agrícolas frescos;

b) La contribución económica de los comerciantes del sector no estructurado ha sido seriamente subestimada, ya que se los clasifica como trabajadores por cuenta propia y no se los incluye en las estadísticas;

c) Las personas que se dedican al comercio interinsular hacen frente a graves problemas;

d) Existe la necesidad de investigar más detenidamente la situación de los comerciantes interinsulares en el Caribe.

La posibilidad de profundizar el estudio sobre estos comerciantes surgió dentro del proyecto de cooperación técnica CEPAL/WID para el establecimiento de una base de datos en áreas seleccionadas sobre participación de la mujer en el cambio social y económico (fases I y II). En el marco de dicho proyecto, se reunieron datos específicos sobre los comerciantes interinsulares en Trinidad y Tabago, Dominica, Granada, San Vicente y las Granadinas, Barbados, las Islas Leeward, Haití y Curaçao. Las principales actividades en 1989 fueron las siguientes:

a) La realización de un estudio socioeconómico regional sobre los comerciantes interinsulares del Caribe; y

b) La reunión de datos estadísticos sobre tendencias en el comercio interinsular de productos agrícolas frescos en San Vicente y las Granadinas, Granada y Dominica.

Los objetivos a largo plazo del proyecto fueron:

a) Destacar la participación de las mujeres comerciantes interinsulares del Caribe en el desarrollo económico nacional y regional y su contribución al mismo; y

b) Formular y fortalecer programas y políticas orientadas hacia el mejoramiento de la posición de las comerciantes interinsulares en el sector no estructurado.

Los objetivos inmediatos fueron:

a) Proporcionar una reseña regional del comercio interinsular en el Caribe;

b) Reunir información sobre las características socio-económicas de los comerciantes interinsulares y relacionarla con su práctica comercial; y

c) Describir los principales problemas de las comerciantes con referencia a los problemas relacionados con el cuidado de sus hijos.

En el presente documento se informa únicamente sobre los resultados del estudio y las investigaciones sobre las pequeñas comerciantes interinsulares (hucksters) de Dominica.

## A. ANTECEDENTES

### 1. Metodología

#### a) El estudio entre los pequeños comerciantes interinsulares de Dominica

El estudio se centró en los comerciantes interinsulares de productos agrícolas --los llamados hucksters-- de Dominica que viajan a St. Martin. La mayoría de los comerciantes compran, exportan, importan y comercializan el producto ellos mismos. Recogen su producto --frutas frescas, hortalizas y tubérculos-- en algunos puntos específicos de Dominica y lo transportan en camiones hasta el puerto en que se embarca. Los comerciantes viajan en barco o en avión a las islas vecinas y recogen sus mercaderías embarcadas previamente para comercializarlas en su punto de destino.

Para los fines de la investigación, se ha definido a los comerciantes interinsulares como individuos que operan en el sector no estructurado y que compran mercaderías en un país, coordinan su transporte y viajan para venderlas en otro país.

El sector no estructurado comprende todas las empresas o actividades comerciales y no comerciales no registradas y sin estructura formal, que por lo general pertenecen a una familia, son en pequeña escala y dependen en gran medida de recursos autóctonos.

#### b) Métodos y técnicas de investigación

El estudio que se llevó a cabo fue una encuesta por muestreo: "La reunión de datos de una población definida registrando la información apropiada acerca de algunos miembros de esa población" (Casley y Lury, 1981, p. 1). Los datos fueron reunidos por entrevistadores que utilizaron un cuestionario. El cuestionario consistía en una secuencia de preguntas abiertas y cerradas.

Se eligió a los mercados de los comerciantes en el extranjero como el lugar para efectuar las entrevistas a fin de excluir a los comerciantes que no viajan al extranjero. Los comerciantes de productos agrícolas de Dominica comercializan sus mercancías en

Guadalupe, Antigua y Barbuda, St. Martin, Anguila, Barbados, St. Kitts y Nevis, Montserrat y Martinica. Su principal mercado es Guadalupe. Debido a que logísticamente era difícil organizar el estudio en Guadalupe y porque los comerciantes de Dominica que viajaban a St. Martin parecían ser los que tropezaban con la mayoría de los problemas, St. Martin fue seleccionado como el mercado en el extranjero, para el estudio.

Durante los meses de marzo y mayo de 1989, un total de 53 comerciantes (43 mujeres y 10 hombres) que comercializaban sus productos en St. Martin aceptaron cooperar y fueron entrevistados en el mercado Marigot en St. Martin.

Las entrevistas fueron realizadas por dos personas, apostadas en St. Martin: Gracita Arrindell y Alida Francis. El Centro de Documentación para el Caribe proporcionó la base institucional para la ejecución del proyecto.

### c) Reunión de datos estadísticos

La Unidad para la Integración de la Mujer en el Desarrollo de la CEPAL en Puerto España creó una base de datos que incluía todos los datos disponibles sobre el comercio interinsular de Dominica en productos agrícolas frescos.<sup>2/</sup>

Los datos fueron obtenidos de fuentes secundarias, como notas de embarque, certificados de la CARICOM, certificados fitosanitarios, licencias de comerciantes, registros de los bancos agrícolas, industriales y de fomento sobre préstamos a los comerciantes interinsulares y registros de la Asociación de Pequeños Comerciantes Interinsulares de Dominica (Dominica Hucksters' Association) (DHA).

Se reunieron los datos correspondientes a dos meses (enero y febrero) durante un período de tres años --1987, 1988 y 1989-- sobre el número de comerciantes dedicados a este tipo de comercio por nombre, sexo, frecuencia de viajes, cantidades de productos exportados en dólares del Caribe Oriental y kilogramos, nombre del buque, puerto de partida y de llegada; en caso de disponerse de la información, residencia y edad del comerciante, calidad de miembro de la DHA, posesión de una licencia y dirección y nombre del agricultor/proveedor.

## 2. Dominica

Dominica es la más grande de las Islas (Windward) y está situada entre las islas francesas de Guadalupe al norte y Martinica al sur. Tiene una superficie de 290 millas cuadradas y una población de 77 700 habitantes (Banco Mundial, 1988).

Posesión británica desde el siglo XVIII, Dominica formó parte de la Federación de las Islas Leeward hasta 1939. En 1940 fue transferida a la agrupación de las Islas Windward, en la que permaneció hasta que finalizaron los arreglos federales en diciembre de 1959. Con arreglo a una nueva constitución, que entró en vigor en enero de 1960, Dominica alcanzó la separación. Cuando se creó la Federación de las Indias Occidentales en 1958, Dominica se unió a ella como miembro independiente y permaneció en tal calidad hasta su disolución en 1962. En 1967, Dominica se convirtió en un Estado asociado con el Reino Unido y actualmente es miembro de la Organización de los Estados del Caribe Oriental (OECS).

### 3. La participación de las mujeres en la fuerza de trabajo de Dominica

El porcentaje de mujeres oficialmente registradas como parte de la fuerza de trabajo empleada en Dominica es 38.2%, que es considerablemente menor que la participación de los hombres (74.7%). La participación femenina más elevada en la fuerza de trabajo se encuentra en el grupo de edades de 20 a 24 años (véase el gráfico 1).

En comparación con otros países del Caribe Oriental,<sup>3/</sup> Dominica tiene el porcentaje más alto de trabajadoras autónomas: el 22.9% de las mujeres incluidas en la fuerza laboral trabajan por cuenta propia.

La gran mayoría de las trabajadoras por cuenta propia sin ayuda pagada están en el sector agrícola. El comercio es el segundo sector principal en que realizan actividades las mujeres que trabajan por cuenta propia (véase el cuadro 1).

### 4. El comercio en productos agrícolas dentro de la región del Caribe

El comercio de productos agrícolas entre las Islas del Caribe se remontan al período precolonial. Ha continuado existiendo con variados grados de intensidad.<sup>4/</sup>

En la última parte del decenio de 1960 se produjo un rápido crecimiento del comercio interinsular. Esto se debió principalmente a las políticas de los gobiernos de la región que promovieron el establecimiento de planes regionales de integración tales como el Protocolo relativo a la Comercialización de Productos Agrícolas (AMP), el Plan de Mercados Garantizados, la Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA) y la Unión Aduanera, que ulteriormente se transformó en el Mercado Común del Caribe (CARICOM).



Cuadro 1

**MUJERES DE 15 Y MAS AÑOS DE EDAD EN LA CATEGORIA  
"NEGOCIO/GRANJA PROPIA" POR GRUPO INDUSTRIAL  
EN DOMINICA**

Grupo industrial	(1)	(2)
Agricultura, silvicultura, caza, etc.	39.9	49.8
Minería, refinería y canteras	-	
Industria manufacturera	14.5	14.5
Electricidad, gas y agua	-	-
Construcción e instalaciones	0.3	0.1
Comercio	29.2	22.3
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	-	0.2
Finanzas, seguros y bienes raíces	0.3	-
Gobierno	1.1	0.2
Servicios de la comunidad	2.4	0.3
Otros servicios	6.0	1.9
No declarados/no se aplica	6.3	10.7
<u>Total</u>	100%	100%
	n = 366	n = 1 473

Fuente: Censo de Población, Dominica, 1980-1981.

- (1) Con ayuda pagada.  
(2) Sin ayuda pagada.

Sin embargo, a fines del decenio de 1970 el comercio interinsular había experimentado una drástica disminución debido a una serie de factores, entre ellos:

a) Problemas en la cooperación regional

En julio de 1983 se llegó a un acuerdo para abolir el AMP como mecanismo para facilitar el comercio intrarregional de productos agrícolas. Los beneficios obtenidos de esta liberalización del comercio favorecieron principalmente a los países de mayor desarrollo.<sup>5/</sup> El precio mínimo garantizado fijado originalmente por el AMP estimulaba una mayor producción en los países de mayor desarrollo debilitando con ello aún más la posición de los países menos desarrollados.<sup>6/</sup> Estas políticas tuvieron el efecto de socavar la cooperación regional, situación que se complicó aún más por el clima político de inestabilidad que acompañó en los primeros años ochenta a la obtención de la independencia en prácticamente todos los territorios del Caribe Oriental.

Se prevé que los acuerdos de 1988 entre los países del Caribe tendientes a eliminar las restricciones comerciales intrarregionales reactivarán la integración económica del Caribe.

b) La crisis económica

La inflación que había comenzado en 1972 continuó acelerándose y fue agravada por la crisis energética internacional que aumentó cuatro veces el precio del petróleo y, en las islas, produjo una crisis alimentaria que dio por resultado el rápido aumento de la cuenta regional de importación de alimentos. Los países menos desarrollados fueron los más afectados: los precios al consumidor y otros precios de importaciones aumentaron en forma espectacular y las exportaciones primarias estuvieron sujetas a las habituales condiciones de inestabilidad (Axline, 1986, pp. 33 y 34).

c) La disminución de la producción agraria

Los mayores salarios en los sectores extractivo, industrial y de turismo, en comparación con las menores ganancias de la agroindustria, junto con el desprecio tradicional por las labores agrícolas, han conducido a una disminución significativa de la cantidad total de tierras bajo cultivo y al éxodo de la población de las zonas de cultivo.

La división de los predios agrícolas por herencia y la parcelación de las tierras han dado por resultado una ineficiente agricultura en pequeña escala y una limitada productividad de la tierra; los desastres naturales, como los huracanes, también influyeron en el nivel de la producción agrícola.

d) Aumento de la competencia internacional y pérdida de confianza en el sistema bancario nacional

Las compañías comerciales internacionales aumentaron no sólo sus exportaciones de productos agrícolas a la región del Caribe, sino también sus importaciones de productos agrícolas provenientes de la región. De este modo, el intercambio comercial de productos agrícolas fue dirigido más y más hacia los mercados extrarregionales.

Cabe señalar que esta tendencia a menudo ha sido establecida por exportadores comerciales del interior de la región del Caribe que la ven como un medio de ganar acceso a divisas escasas, facilitando de ese modo una variedad de otras transacciones comerciales. En otras palabras, se debe a la falta de confianza en su propia moneda que la gente de negocios procura salvaguardar su capital y trata de encontrar los medios de lograr flujos de capital.

e) El fomento de los cultivos tradicionales de exportación

Históricamente, los gobiernos de la región han hecho hincapié en el fomento de los cultivos agrícolas primarios tradicionales, tales como bananos, cocos, frutos cítricos, mangos, cacao, arrurruz y nuez moscada, en detrimento de los alimentos cultivados por 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 equivalen a menos del 30% de la superficie total de las granjas (Axline, 1984, p. 51).

5. La exportación de productos agrícolas desde Dominica

En materia de ingresos y empleo, Dominica depende casi totalmente de su producción agrícola. El principal cultivo comercial es el banano, pero ha habido un constante desplazamiento de un cultivo a otro, a medida que surgen dificultades insuperables en los cultivos comerciales.

A comienzos del siglo, las limas constituían el principal producto agrícola de exportación. A mediados del decenio de 1950 se produjo un desplazamiento gradual hacia el pomelo. El auge del banano,<sup>7/</sup> desatado en los años cincuenta, tuvo repercusiones en el comercio interinsular de frutas, hortalizas y tubérculos. Los agricultores en pequeña escala se retiraron de la producción de cultivos alimentarios para el mercado local, atraídos por la posibilidad de obtener un ingreso regular en efectivo. El incremento del trabajo por contrato y el aumento de las tierras que se dedicaron a la producción de banano dio por resultado la disminución de la oferta de frutas y hortalizas cultivadas localmente para el comercio interinsular.<sup>8/</sup> Este desplazamiento hacia los cultivos comerciales con su tecnología más avanzada <sup>9/</sup> puede ser una de las explicaciones de la gran disminución <sup>10/</sup> del empleo de mujeres en la agricultura que se produjo entre 1945 y 1965.

El cuadro 2 proporciona una visión general de la producción de los principales cultivos agrícolas desde 1978 en adelante.

Las tentativas para diversificar el sector agrícola de Dominica no han logrado mucho éxito hasta ahora (Dominica, Ten Years of Growth, 1978-1988, p. 6). Esto significa que el sector agrícola es vulnerable a los cambios en el mercado mundial y los desastres naturales, como los huracanes David (1979), Allen (1980) y Hugo (1989).

En la actualidad, los exportadores de productos agrícolas se pueden clasificar en tres grupos:

Cuadro 2

PRODUCCION DE LOS PRINCIPALES CULTIVOS AGRICOLAS  
EN TONELADAS, 1978-1985

Cultivos extensivos	Cantidad							
	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Bananos	53 182	24 381	1 512	35 252	35 423	38 013	41 177	42 656
Pomelos	12 155	7 293	7 700	8 360	8 986	5 388	5 537	8 250
Malanga	19 910	12 576	12 650	12 870	12 962	13 014	13 351	12 100
Ñames	4 967	3 411	4 950	5 280	5 350	5 027	5 139	5 500
Colocasias	7 805	6 294	7 920	6 218	6 199	6 241	6 420	4 400
Limas	10 313	3 827	6 188	6 380	6 513	6 078	6 258	6 357
Naranjas	3 927	2 356	2 356	2 403	2 427	2 213	2 284	2 750
Mangos	263	105	132	139	144	159	1 514	3 920
Cocos	3 333	3 380	1 042	865	1 277	3 395	3 198	3 193
Plátanos	3 035	2 271	1 344	1 478	1 565	1 393	1 530	1 820
Pepinos	1 792	1 899	2 279	2 509	2 623	1 994	2 026	2 074
Batatas	1 703	1 559	1 760	1 725	1 689	1 604	1 632	1 664
Coles	1 045	936	1 098	1 142	1 079	1 001	1 019	1 019
Mandioca	1 154	809	841	853	857	857	943	964
Calabazas	403	427	493	517	538	479	463	672
Cacao en grano	778	428	428	428	492	473	480	498
Zanahorias	520	466	547	569	529	491	499	510
Café	297	171	164	168	171	362	410	419
Aguacates	203	101	152	157	160	193	231	209
Jengibre	139	132	146	151	156	178	199	204
Tomates	130	133	147	160	174	166	169	179
Fruto del árbol del pan	200 850	120 510	100 000	110 500	112 039	112 000	113 900	116 520
Chayotes	72	62	46	52	55	64	155	112
Lechugas	314	333	366	384	399	405	415	392
Frijoles, arvejas, etc.	90	99	88	93	95	97	100	102
Flores cortadas	9	6	7	8	10	12	22	27
Hoja de laurel	22	32	7	18	18	20	21	24
Canela	8	9	4	4	6	8	10	11
Quimbombós	7	4	7	8	3	3	3	3
Berenjenas	4	3	3	3	3	3	3	3

**Fuente:** Registros de la Oficina de Estadísticas y de la Unidad de Estadísticas Agrícolas, Ministerio de Agricultura, cuadro 1 en el compendio estadístico Dominica Ten Years of Growth 1978-1987, Ministerio de Finanzas, Dominica.

**Nota:** La producción del fruto del árbol del pan se indica por número de frutas.

a) Empresas de comercialización del gobierno, como la Dominica Export-Import Agency (DEXIA);

b) Organizaciones privadas o grandes exportadores individuales, como la Co-operative Citrus Growers Association, la South Eastern Plantain Association, la Farm-to-Market Ltd., la Caribbean Commodity Exchange y la Asociación de Productores de Banano (Banana Growers Association); y

c) Pequeños comerciantes interinsulares, conocidos también como hucksters.

El presente documento se ocupa de la tercera categoría: los pequeños comerciantes interinsulares o hucksters. En este momento, se estima que la participación de los pequeños comerciantes en el mercado del comercio interinsular de hortalizas, frutas y tubérculos asciende al 18% de las exportaciones totales de productos agrícolas.<sup>11/</sup> Su participación en el mercado ha disminuido en comparación con años anteriores. Antes del repunte de las organizaciones privadas, como la Farm-to-Market Ltd. y la Caribbean Commodity Exchange, los pequeños comerciantes interinsulares constituían un importante mercado de ventas de hortalizas, frutas y tubérculos.

#### 6. Medios de transporte y mercados en el extranjero de los pequeños comerciantes interinsulares de Dominica

El transporte para la comercialización de los productos agrícolas dentro de la región del Caribe se efectúa principalmente por mar. Los elevados costos del flete aéreo conspiran contra el uso del transporte aéreo para viajes cortos.<sup>12/</sup>

Los movimientos de los comerciantes están restringidos por la disponibilidad de buques, cuyas rutas, en parte, determinan los mercados de los comerciantes.

El mercado más importante de los pequeños comerciantes interinsulares de Dominica es Guadalupe. Otros mercados son Antigua y Barbuda, St. Martin, Tortola, St. Kitts y Nevis, Montserrat, Martinique, Barbados, Santa Lucía y St. Thomas. Como resultado de la investigación, quedó en claro que un pequeño grupo de comerciantes (13 en total) se aventuraban hasta Puerto Rico.

En el estudio llevado a cabo por la Unidad de la Mujer en el Desarrollo, de la CEPAL, en marzo de 1989, en que se realizaron entrevistas a 53 pequeños comerciantes interinsulares de Dominica que comerciaban con St. Martin, 25% de ellos dijeron que viajaban regularmente por avión para llegar a su mercado en el extranjero. Sus ingresos comerciales eran mayores que los del promedio de los comerciantes de la muestra. Los pocos comerciantes con bajos

ingresos comerciales semanales que viajaban por aire probablemente no podían soportar el viaje por mar, como lo expresó uno de ellos.

"Bueno, algunas personas se marean mucho cuando viajan por mar porque se trata de un viaje largo y en algunos casos no se consigue un lugar para tenderse, y hay que pasar toda la noche sentado. Esa es la razón por la que realmente algunas personas vuelan."

Dado que en la región se hace hincapié en la exportación extrarregional de productos agrícolas, los vínculos intrarregionales de transporte marítimo están menos desarrollados que los extrarregionales. Dentro de la región, buques de la West Indies Shipping Corporation (WISCO) 13/ recalán en Trinidad y Tabago, Miami, Jamaica y Barbados.

Existe un vacío en la ruta del transporte marítimo intrarregional que las goletas y otros barcos pequeños están prácticamente obligados a llenar. El estudio sobre transporte marítimo interinsular efectuado por la CARICOM en 1977 reveló que la flota de buques pequeños se encargaba 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. Los más pequeños, en su mayor parte balandros de madera, tienen una capacidad de aproximadamente 32 toneladas y los más grandes, en su mayoría buques de acero, de 200 toneladas. Los buques de acero son más antiguos y en su mayor parte han sido comprados de segunda mano.

Aunque todas las goletas, pequeñas y grandes, son inapropiadas para el transporte de productos agrícolas frescos, las condiciones en los buques de madera son las peores: la ventilación es deficiente; no hay aislamiento del compartimiento de máquinas; y no disponen de equipo para izar la carga.

La condición de mala mantención de los barcos, que da por resultado frecuentes accidentes y averías de las máquinas, presenta tremendos problemas a los pequeños comerciantes interinsulares. Una de las quejas más importantes de estos comerciantes es que sus productos son arrojados al mar cada vez que el barco tiene un problema y que no se cumplen los horarios de partida y de llegada. Como las mercancías no están aseguradas, el pequeño comerciante interinsular no es reembolsado por la carga que se pierde debido a que se estropea o es arrojada al mar.

En la actualidad 22 buques pequeños 14/ salen de Dominica y prestan servicios a los pequeños comerciantes interinsulares desde los puertos de aguas profundas de Roseau, Portsmouth y Anse de Mai.

Como se puede apreciar en el cuadro 3, Portsmouth es utilizado con mayor frecuencia que Roseau por los pequeños comerciantes

interinsulares. La cantidad total de embarques desde Portsmouth disminuyó en un 63% en 1989. Esta disminución fue especialmente drástica en comparación con 1988 en Portsmouth.

Cuadro 3

NUMERO TOTAL DE EMBARQUES POR PUERTO DE PARTIDA Y POR SEXO DURANTE EL PERIODO ENERO Y FEBRERO, 1987-1989

	1987				1988				1989			
	F	M	D*	(T)	F	M	D*	(T)	F	M	D*	(T)
Portsmouth	135	73	7	(215)	292	143	8	(443)	137	69	-	(106)
Roseau	101	71	-	(173)	140	68	3	(211)	109	25	-	(134)
<u>Total</u>				<u>388</u>				<u>654</u>				<u>240</u>

\* D = desconocido.

## B. LOS PEQUEÑOS COMERCIANTES INTERINSULARES (HUCKSTERS)

### 1. Definición del término "huckster"

Se trata generalmente de una empresaria que compra productos agrícolas en su propio país y los vende en otro país del Caribe. Su operación comercial, que no está oficialmente registrada, emplea tecnología simple y es organizada y supervisada solamente por ella. "Desde que nací, nunca he trabajado para nadie" y "Yo soy mi propia jefa" son frases que se escuchan a menudo cuando se conversa con una de estas comerciantes.

Cuando se necesita mano de obra adicional, la comerciante por lo general depende de miembros de su familia u otras formas de trabajo temporal que contrata mediante arreglos informales. Hace uso de los servicios de transportistas, conductores de camiones, fabricantes de cajones, corredores, expedidores y otros intermediarios técnicos, la mayoría de los cuales son hombres. Las relaciones de trabajo que se establecen para facilitar la actividad son muy personales.

Después de comprar o de recoger sus mercancías --en su mayor parte frutas, hortalizas y tubérculos 15/ cosechadas por pequeños agricultores-- la comerciante la transporta en barco al país en que serán comercializadas. La comerciante viaja con sus mercancías en el barco o toma el avión para vender sus productos en el extranjero. 16/

## 2. El número de comerciantes interinsulares en Dominica

En el presente informe se hará una distinción entre comerciantes activos y no activos. Comerciantes activos son aquellos que han exportado productos agrícolas a través de cauces legales 17/ en el período de la investigación: enero/febrero de 1987, enero/febrero de 1988 y enero/febrero de 1989.18/ Comerciantes no activos son aquellos que están registrados, pero que no han exportado productos durante los meses de la investigación.

Existen dos fuentes principales de datos en Dominica que pueden dar una idea del número de las personas que se dedican al pequeño comercio interinsular: los registros sobre licencias de esos comerciantes disponibles en el Ministerio de Agricultura y los certificados de embarque que cada exportador tiene que preparar cuando comercie con el extranjero, los cuales están disponibles en el Departamento de Aduanas.

### a) Las licencias para dedicarse al pequeño comercio interinsular

Si consideramos el número de titulares de esas licencias en el transcurso de los años, los primeros años del decenio de 1980 son notables por cuanto su número aumentó de 1 010 en 1983 a 1 378 en 1984 (véanse los gráficos 3 y 4).

Después de 1985 el número de comerciantes con licencia cayó de 1 089 en 1985 a 467 en 1986. Asimismo, puede observarse una disminución en el número de nuevas solicitudes y renovaciones de licencias en 1986.

El número de licencias otorgadas a los pequeños comerciantes interinsulares es, sin embargo, mucho más grande que el número de comerciantes que efectivamente exportan productos de Dominica. Esto quiere decir que la posesión de una licencia no significa de manera automática que la persona que la posee efectivamente comercie. Por consiguiente, es de importancia crucial examinar en forma más detenida los certificados de embarque, en los que se registra sólo a los que efectivamente exportan productos agrícolas, los llamados comerciantes activos.

### b) Los certificados de embarque

Sobre la base de los datos recogidos de los certificados de embarque,19/ podemos estimar el número de comerciantes activos 20/ de Dominica que regularmente exportan productos agrícolas. Para 1987 la población activa total de pequeños comerciantes interinsulares ascendía a 195. Su número se elevó durante 1988 a 222 y disminuyó drásticamente en un 46%, a 119, en 1989.



Además de los cambios en el tamaño de la población comerciante, ha habido también desplazamientos en su composición por sexo en el transcurso del tiempo, especialmente si se toma en consideración el puerto de partida: Portsmouth o Roseau. Una mirada más detenida a los datos (véase el cuadro 4) revela una disminución, especialmente entre los comerciantes de sexo masculino que se embarcan en Roseau: el 56% de los comerciantes interinsulares que salieron de Roseau en 1987 eran mujeres y en 1989 este porcentaje se elevó al 82%. En Portsmouth la composición de los comerciantes por sexo cambió del 57% de comerciantes del sexo femenino en 1987 al 66% en 1989.

c) Número de personas que ingresan al comercio interinsular y que se retiran de él

El ingreso de nuevas personas al comercio interinsular parece ser bajo. Esto se basa en la disminución de postulantes a licencia (véase el gráfico 3) y el estudio socioeconómico llevado a cabo entre 53 pequeños comerciantes interinsulares de Dominica que comerciaban con St. Martin. Solamente el 13.2% de las personas entrevistadas habían ingresado al comercio interinsular hacía menos de dos años. En general, la mayoría había comerciado durante más de siete años.<sup>21/</sup>

Cuadro 4

NUMERO DE COMERCIANTES INTERINSULARES ACTIVOS, POR SEXO  
Y PUERTO DE PARTIDA EN LOS PERIODOS  
ENERO/FEBRERO 1987-1989

	Roseau			Portsmouth			Total
	F	M	D*	F	M	D	
1987	42	32	-	65	49	7	195
1988	39	22	1	105	53	2	222
1989	24	5	-	60	30	-	119

\* "Desconocido" y se refiere a los comerciantes cuyo sexo no fue mencionado en los certificados de embarque.

### 3. Sexo

Es un hecho muy conocido que las mujeres dominan el pequeño comercio interinsular en Dominica. Sin embargo, exclusivamente sobre la base de los datos sobre titulares de licencias (los comerciantes activos y no activos), el 54% de esas personas son hombres. Los registros de la DHA parecen revelar un incremento del número de comerciantes de sexo masculino desde mediados del decenio de 1980 (véase la sección D.2).

Sin embargo, en los certificados de embarque (datos sobre la población activa) vemos un cuadro completamente diferente: la participación de las mujeres en el comercio es alta y está aumentando (véase el cuadro 5).

Esta conclusión es corroborada aún más por los resultados del estudio sobre las personas de Dominica que comerciaban con St. Martin, el 81% de las cuales eran mujeres. La hipótesis de que ha habido una afluencia de hombres en este sector no fue confirmada por los datos del estudio: solamente el 19% de los pequeños comerciantes interinsulares de la muestra 22/ eran hombres y las personas que habían ingresado en el comercio interinsular en los dos años anteriores eran todas mujeres.

En consecuencia, existen motivos para creer que los hombres ingresan al sector "en el papel" (licencia/calidad de miembro de la DHA) con propósitos distintos del comercio.

#### Cuadro 5

##### PORCENTAJE DE COMERCIANTES ACTIVOS, POR SEXO, ENERO/FEBRERO 1987-1989

	Femenino	Masculino
1987	57%	43%
1988	66%	34%
1989	71%	29%

### 4. Edad

Los datos recogidos de las licencias de pequeños comerciantes interinsulares parecen indicar que la mayoría de los comerciantes, hombres y mujeres por igual, tienen edades que fluctúan entre los 20 y los 50 años. Sólo el 19% de las mujeres con licencia tienen más de 40 años de edad. Después del huracán David en 1979 personas más jóvenes se registraron como comerciantes.

## Cuadro 6

NUMERO DE COMERCIANTES POR SEXO Y GRUPO DE EDADES  
EN POSESION DE UNA LICENCIA DE PEQUEÑO  
COMERCIANTE INTERINSULAR, 1987-1989

Sexo	Edad	Menores de 20	21-30	31-40	41-50	51-60	Mayores de 60
Femenino		9	190	120	47	24	5
%		2	48	31	12	6	1
%		43	42	47	57	63	38
Masculino		12	258	136	36	14	8
%		3	55	29	8	3	2
%		57	58	53	43	37	62
<u>Total</u>		<u>22</u>	<u>448</u>	<u>256</u>	<u>83</u>	<u>38</u>	<u>13</u>
%		2.5	52.1	29.8	9.7	4.4	1.5

Los pequeños comerciantes interinsulares de Dominica que comerciaban con St. Martin eran mucho mayores que el promedio de los comerciantes licenciados de Dominica. No hubo en el estudio comerciantes menores de 20 años y el mayor tenía 73 años de edad. La edad media de los hombres fue 41 años y de las mujeres, 45. Los recién ingresados en el comercio con St. Martin eran por lo general más jóvenes (edad media: 38 años).

A juzgar por la muestra de St. Martin, parece que los comerciantes por lo general inician sus actividades comerciales cuando tienen poco más de 30 años.

#### 5. Antecedentes educacionales

El nivel educacional de los comerciantes es básico. Han recibido enseñanza escolar, la mayoría de ellos en los niveles primarios (siete) y niveles secundarios incompletos. La suposición general de que los recién ingresados y los comerciantes más jóvenes habían recibido más enseñanza escolar que los mayores no fue válida en el caso de las personas de Dominica que comerciaban con St. Martin.

## 6. Tipo de hogar

El estudio de la CEPAL indicó que el 54.7% de los pequeños comerciantes interinsulares que comerciaban con St. Martin eran solteros. El restante 45.3% mantenía distintos arreglos de vida en parejas (matrimonios, uniones consensuales o relaciones con personas que las visitaban).

Los comerciantes, independientemente de su situación en cuanto a estado civil, tienen hijos. Si miramos a las mujeres de más de 46 años de edad que están al final de su edad de procrear, su promedio de hijos fluctúa alrededor de siete (véase el cuadro 7).

La mayoría de los comerciantes que van a St. Martin tienen hijos de más de 12 años de edad (véase el cuadro 8).

## 7. Residencia

Los datos sobre residencia han sido obtenidos de: 1) los registros de licencia; y 2) los datos del estudio sobre los pequeños comerciantes interinsulares que comercian con St. Martin.

Quedó en evidencia que hay tres zonas principales desde las cuales efectúan sus operaciones los pequeños comerciantes interinsulares: St. George, St. Patrick y St. Andrew.

## 8. Historia ocupacional

El 55% de las personas dedicadas al comercio interinsular llevaban más de 10 años en él. Es interesante señalar que aquellas personas que ingresaron en el comercio entre 1980 y 1985 habían estado empleadas previamente. Es posible que provinieran de aquellos sectores de la economía afectados por los huracanes. Se estima que el 30% de las personas que ingresaron en la actividad en 1981 provenían directamente de servicios que habían puesto fin a sus operaciones (Clarendon, 1987).

El 75% de las personas que ingresaron en el comercio en los dos últimos años no habían estado empleadas anteriormente.

Los motivos mencionados con mayor frecuencia por los pequeños comerciantes interinsulares para ingresar en el comercio es su necesidad de obtener ingresos para ellos y para sus hijos.

"Me gusta el trabajo porque me da de comer."

Cuadro 7

## EDAD DEL COMERCIANTE POR NUMERO DE HIJOS

Número de hijos	Edad			Total
	21-30	31-46	46 +	
Ninguno	1	1	0	2
%	50	50	0	
%	14.3	4.2	0	
1-2	5	7	1	13
%	38.5	53.8	7.7	
%	71.4	29.2	4.5	
3-5	0	12	7	19
%	0	63.2	36.8	
%	0	50	31.8	
6 +	1	4	14	19
%	5.3	21.1	73.7	
%	14.3	16.7	63.6	
<u>Total</u>	<u>7</u>	<u>24</u>	<u>22</u>	<u>53</u>
%	13.21	45.28	41.51	

CHI = 25.01893

"Pensamos que sencillamente no podemos quedarnos sentados en casa todo el tiempo; tenemos hijos, el mundo de hoy pide educación y la mayoría de nosotros desea educar a sus hijos, así que salimos a buscar dinero para que nuestros hijos se eduquen."

El 21% de los pequeños comerciantes interinsulares mencionó que ellos obtenían ingresos adicionales de otros empleos.

## Cuadro 8

## EDAD DEL HIJO MENOR POR EDAD DEL COMERCIANTE

Edad del comerciante	Edad del hijo menor					Total
	Menor de 5	5-7	8-11	12-16	17 +	
21-30	2	2	0	1	0	5
%	40	40	0	20	0	
%	50	25	0	5.3	0	
31-46	2	6	4	8	0	20
%	10	30	20	40	0	
%	50	75	100	42.1	0	
46 +	0	0	0	10	11	21
%	0	0	0	47.6	52.4	
%	0	0	0	52.6	100	
<u>Total</u>	<u>4</u>	<u>8</u>	<u>4</u>	<u>19</u>	<u>11</u>	<u>46</u>
	8.7	17.39	8.7	41.3	23.91	

CHI = 33.50564

9. Ingreso comercial

El difícil obtener cifras fidedignas sobre los ingresos del comercio ya que los pequeños comerciantes interinsulares son renuentes a dar a conocer a cualquiera qué utilidades están obteniendo. Los siguientes datos sobre los ingresos comerciales semanales se basan exclusivamente en declaraciones hechas por los pequeños comerciantes interinsulares de Dominica que comerciaban con St. Martin. Es posible que los comerciantes de sexo masculino digan que ganan más o que las comerciantes de sexo femenino digan que ganan menos que lo que efectivamente ganan, lo cual sigue siendo una materia digna de investigarse. Asimismo, dado que el número de hombres entrevistados en el estudio fue pequeño, deberíamos ser prudentes al hacer generalizaciones.

El ingreso comercial mensual del pequeño comerciante interinsular varía y los hombres están representados en los grupos de mayores ingresos (véase el gráfico 9).

Cuadro 9

COMPARACION DEL HECHO DE QUE LOS PEQUEÑOS COMERCIANTES  
INTERINSULARES HAYAN ESTADO PREVIAMENTE EMPLEADOS  
CON EL NUMERO DE AÑOS QUE LLEVAN COMERCIANDO

	Años que llevan comerciando				Total
	0-4	5-9	10-14	15+	
Sí	6	8	4	4	22
%	46.2	72.7	23.5	33.3	
%	27.3	36.4	18.2	18.2	41.51
No	7	3	13	8	31
%	53.8	27.3	76.5	66.7	
%	22.6	9.7	41.9	25.8	58.49
<u>Total</u>	<u>13</u>	<u>11</u>	<u>17</u>	<u>12</u>	<u>53</u>

CHI = 7.124838

En general, los ingresos mensuales dados por los comerciantes parecen ser elevados, lo cual sugiere que las compras y los gastos generales no fueron sustraídos de la suma dada como ingreso semanal en el estudio. Esto aclara por qué el 40% de los comerciantes clasificados en los grupos de mayores ingresos se describieron a sí mismos como personas que no habían logrado éxito en su comercio.

Los comerciantes representados en los grupos de mayores ingresos eran en su mayoría: 1) hombres; 2) en el grupo de edades de 31 a 46 años; 3) que llevaban entre cinco y nueve años en el comercio; y 4) que participaban en el comercio de doble sentido.<sup>23/</sup>

El 35% de los comerciantes solteros tenían ingresos semanales inferiores a 100 dólares, en comparación con el 9.5% de los que tenían arreglos de vida en pareja. Aunque esto no salió del estudio, lleva a la conclusión de que los pequeños comerciantes interinsulares con pareja tienen mejores oportunidades de lograr éxito.

La gran mayoría de los pequeños comerciantes interinsulares (el 79.2%) parecía depender solamente de los ingresos obtenidos de este comercio. En el estudio, el 20.8% admitió que recibían ingresos adicionales de otros trabajos. Las personas que tenían ingresos adicionales eran en su mayoría de sexo masculino y habían comerciado durante más de siete años.

## C. EL CICLO DE ACTIVIDADES DE LOS COMERCIANTES

### 1. Descripción general del trabajo

El pequeño comercio interinsular incluye una serie de actividades que por lo general se repiten en el mismo orden en cada viaje comercial, por lo que constituyen un ciclo.

Las actividades de los comerciantes de Dominica varían según los países con que comercian, pero generalmente se prolongan durante un período de entre una y dos semanas. Las actividades realizadas por los comerciantes son las siguientes:

- a) Investigar qué productos agrícolas están disponibles, en qué momento y a cuál precio y hacer un pedido;
- b) (Pagar a los acreedores y conseguir pedidos para reimportar mercancías a Dominica);24/
- c) Recoger los productos agrícolas o asegurar su entrega;
- d) Hacer arreglos familiares para los miembros de su hogar durante la ausencia del comerciante;
- e) Seleccionar, limpiar y embalar los productos;
- f) Transportar los productos al puerto y preparar los documentos de viaje, como certificados de embarque y certificados fitosanitarios;
- g) Hacer arreglos para el transporte por barco y el pago del flete;
- h) Cargar los productos;
- i) Embarcarse en barco o en avión;
- j) Desembarcar y descargar los productos en el próximo puerto;25/
- k) Pasar por aduanas, inmigración y el control fitosanitario;
- l) Vender los productos;
- m) (Comprar mercancías para reimportarlas a Dominica y preparar los documentos necesarios);
- n) Embarcarse en barco o en avión para el viaje de regreso.



## 2. Habilidades necesarias

Los pequeños comerciantes interinsulares indicaron que las siguientes cualidades eran necesarias para desempeñarse bien en sus tareas: fortaleza física, habilidad para conversar y tratar con la gente, buenos modales, paciencia, valentía, persistencia, inteligencia y capacidad para manejar dinero. Estas cualidades son más corrientes en las mujeres que en los hombres, según los comerciantes.

"Hay que ser comprensivo; hay que tener valor; hay que ser fuerte; hay que concentrarse en lo que se hace. Continúa trabajando y [el éxito] llegará."

"Bueno, hay que tener buen carácter, no se puede ser una persona bulliciosa para ser vendedor en el mercado. Hay que saber comportarse."

"Hay que ser muy fuerte, hay que ser paciente, calmado, emprendedor y hay que aprender a arreglárselas con los demás. Se debe ser paciente también porque a veces la venta es muy lenta y si no se tiene paciencia todo saldrá mal."

"Hay que ser amable con todos, inclusive sonreír en las situaciones difíciles ..."

Algunas de las respuestas a la pregunta de por qué hay más mujeres en el comercio son reveladoras:

"Bueno, sentarse en el mercado es trabajo de mujeres y no de hombres."

"Quizás seamos más cariñosas. Antes de atender a un cliente le sonreímos amablemente, así que la gente siente más aprecio por nosotras. Algunos hombres son muy mandones y no les gusta ir al mercado y dejar que la gente piense que están allí vendiendo, pero a las mujeres no nos importa: esa es nuestra tarea."

"A los hombres les gusta contradecir. Ellos utilizan el dinero de diferentes maneras aunque puedan manejar la carga mejor que nosotras. Las mujeres podemos guardar el dinero mejor. Queremos usar el dinero en provecho nuestro y de nuestros hijos; por esa razón, las mujeres podemos hacer mejor estas cosas."

Aunque los pequeños comerciantes interinsulares están conscientes de que su trabajo no puede hacerlo cualquier persona y requiere ciertas habilidades, las mujeres comerciantes tienen una baja opinión de él. En general, las mujeres comerciantes no desean que sus hijos las sigan en esta línea de trabajo:

"Bueno, considerando el tipo de trabajo que es, yo no alentaría a mis hijos a que lo hicieran, no me gustaría que se dedicaran a eso. Me gustaría que aprendieran bastante en la escuela para que hicieran algo mejor."

Anderson, que llevó a cabo algunas investigaciones entre las comerciantes de Jamaica encontró que entre ellas pasaba lo mismo: todas deseaban algo más decente para sus hijos (Anderson y Le Franc, 1984, p. 21).

### 3. Carga de trabajo

#### a) Insumo de tiempo

La carga de trabajo del pequeño comerciante interinsular es alta. Se pasa muchas horas ordenando, limpiando, envasando, embalando, embarcando y haciendo arreglos con diferentes personas para cada viaje. Dado que los comerciantes no tienen relaciones de trabajo oficiales, son impotentes cuando no se cumplen los acuerdos. Esa es la razón por la que deben fortalecerse los contactos personales para asegurar que se presten los servicios necesarios.

Las comerciantes entrevistadas estimaron oficiosamente que, como promedio, trabajaban por lo menos diez horas al día:

"Para ser comerciante realmente hay que decidirse a trabajar duro porque no es un trabajo fácil. Es realmente un trabajo tedioso. Cuando hay que levantar tantas cajas, es realmente una dura tarea."

Si la comerciante vive en el campo, se levanta a las 2 ó 3 de la mañana para ir al mercado en Roseau a comprar más productos. Si va a Guadalupe, tiene que llegar al puerto por la noche y pasar ocho horas en el barco, donde duerme. A continuación pasa por inmigración y aduanas en Guadalupe, se va al mercado y sólo sale de allí al final del día para irse a su lugar de alojamiento. Se levanta a las 2.00 a.m. para conseguir un espacio para vender. Si la pequeña comerciante interinsular va a St. Martin, por lo general descarga en varias islas durante un solo viaje de negocios. El tiempo que pasa en el mar es más largo. En St. Martin, sin embargo, hay un horario limitado de venta en el mercado Marigot: la comerciante debe abandonar el mercado a la 1.00 p.m. Los días viernes, a menudo duermen en el mercado para cerciorarse de que dispondrán de un espacio para vender al día siguiente.

b) Tiempo pasado lejos del hogar

Las comerciantes que comercian exclusivamente con Guadalupe por lo general tienen un ciclo de actividades que dura una semana; para las que comercian con Barbados, ese ciclo dura dos semanas.

La mayoría de las comerciantes que van a St. Martin pasan entre cinco y ocho días lejos de su hogar. Cuando se dirigen a St. Martin, algunas sólo descargan productos para venta al por mayor en Antigua y St. Kitts y viajan en el barco esa misma noche a la próxima isla. Algunas vendedoras dejan sus productos en manos de intermediarios y recuperan sus ingresos de ventas en su camino de regreso a Dominica (CEPAL, 1989). Las vendedoras por lo general llegan a St. Martin el día martes o miércoles y se quedan hasta el sábado.

El tiempo que pasan en los diferentes mercados extranjeros varía: en Antigua y St. Kitts, un día; en Guadalupe y St. Martin, tres días; y en Barbados, 12 días.<sup>26/</sup>

c) La frecuencia de los viajes

En el estudio, la mayoría de las comerciantes interinsulares (el 81.1%) que van a St. Martin viajan dos veces al mes.<sup>27/</sup> Los datos recogidos de los certificados de embarque indicaron decididamente que los hombres comerciantes, en general, comerciaban más a jornada parcial que sus contrapartes femeninas:<sup>28/</sup> el 51.8% de los hombres comerciantes embarcaron una vez durante los meses de la investigación.<sup>29/</sup> Asimismo, los hombres figuran más a menudo que las mujeres como agricultores a jornada parcial.

d) Apoyo para realizar el trabajo

El 43% de las comerciantes consigue alguna forma de ayuda. La mayoría recibe ayuda de sus parientes: el 9.4% dijo que conseguían ayuda de su cónyuge y el 24.5% del grupo total de comerciantes consigue ayuda de sus hijos. La ayuda proveniente de parientes no es automáticamente gratuita.

Tras las entrevistas abiertas llevadas a cabo entre las comerciantes, quedó la impresión de que había algunas "parejas de comerciantes". Los hombres permanecen en Dominica y organizan la colocación de pedidos, las compras y el pago a los agricultores, mientras que la venta en el extranjero es efectuada por las mujeres y juntos, como pareja, llevan a cabo el embalaje.

e) Arreglos para el cuidado de los hijos

Las pequeñas comerciantes interinsulares, con o sin pareja, a menudo se ven a sí mismas como las encargadas de la educación de sus hijos y de hacer los arreglos correspondientes cuando abandonan su hogar. Con frecuencia hablan en primera persona singular cuando se refieren a su prole.

"Aun cuando gano dinero, tengo muchos hijos, tengo que alimentarlos y tengo que enviarlos a la escuela, de modo que siempre necesito ..."

De acuerdo con las pequeñas comerciantes interinsulares, a ellas les corresponde cuidar a sus hijos, les guste o no les guste:

"A algunos hombres sencillamente no les importa y dejan todas las responsabilidades a las mujeres ..."

Un porcentaje muy elevado de las mujeres comerciantes dijeron que sus parejas no cuidaban a sus hijos y que no se quedaban acompañándolos por la noche.<sup>30/</sup>

Los "cónyuges" de las comerciantes interinsulares casadas no pernoctaban con mucha mayor frecuencia en su hogar que los compañeros en las demás formas de relaciones.

No todas las pequeñas comerciantes interinsulares se encuentran en la misma situación. Entre las que viajan a Guadalupe,<sup>31/</sup> algunas dijeron que sus maridos las ayudaban en la crianza de sus hijos.

"Bueno, mi marido tiene que ocuparse de los niños, especialmente ver que vayan a la escuela, y prepararles la comida mientras yo estoy en Guadalupe."

La mayoría de las comerciantes (78.4%) hacen que sus hijos duerman en casa cuando ellas están comerciando en el extranjero. Quienes colocan a sus hijos en los hogares de uno de sus parientes mientras comercian son en su mayoría hombres.

Únicamente el 3.8% de las comerciantes dijeron que sus hijos se quedaban en casa solos. Esos hijos tienen todos más de 12 años de edad.

La mayoría de las comerciantes con hijos de menos de 12 años de edad tienen parientes del sexo femenino que cuidan a sus hijos mientras dura su ausencia del hogar.

"Tengo dos hijos y los dejo con mis padres porque mi ... (pausa) su padre está ausente. Vivo con mi familia, así que dejé a mi madre cuidándolos."

Cuadro 10

**CUIDADO DE LOS HIJOS DURANTE LA AUSENCIA DE  
LAS PEQUEÑAS COMERCIANTES INTERINSULARES**

	Personas que cuidan a los niños		Personas que se quedan con los niños durante la noche	
	Sí	No	Sí	No
Cónyuge	9.4%	90.6%	13.2%	86.8%
Hija	18.9%	81.1%	18.9%	81.1%
Hijo	7.5%	92.5%	7.5%	92.5%
Otros parientes	3.8%	96.2%	35.8%	64.2%

"Mi hija mayor acaba de salir de la escuela. Terminó sus estudios, tiene 18 años de edad y se queda en casa con los dos más pequeños hasta que yo regreso. Además, mi madre vive cerca y también me los vigila."

Aunque los parientes ayudan a cuidar a los niños, algunos arreglos sobre la base de un pago son comunes para las comerciantes interinsulares con hijos pequeños, especialmente cuando los niños están en el grupo de edad entre cinco y siete años.

"Cuando eran más pequeños, yo solía pagarle a alguien para que los peinara, los bañara y los alimentara."

En general, las comerciantes interinsulares estaban satisfechas con los arreglos que hacían para sus hijos; sólo el 11% de esas comerciantes dijo que no estaban contentas con los arreglos que habían hecho para el cuidado de sus hijos.

#### 4. Tipo de productos comercializados en el exterior

Los pequeños comerciantes interinsulares negocian en una variedad de productos. En un solo embarque, hay un promedio de cuatro a cinco productos. En 1987 y 1988 en promedio los comerciantes embarcaron más partidas desde Portsmouth que desde Roseau. En 1989 se embarcaron más partidas desde Roseau. Como los barcos que salen de Roseau van a Guadalupe, Santa Lucía y Barbados, recientemente se ha ampliado la variedad de productos hacia esos mercados. Como puede verse en el cuadro 12, antes de 1989 las mujeres exportaban ligeramente más productos que los hombres. Como promedio, más productos fueron embarcados desde Portsmouth en 1987/1988 que desde Roseau.

Cuadro 11

PAGO POR CUIDADO DE LOS HIJOS SEGUN EDAD DEL HIJO  
MENOR DE LA COMERCIANTE INTERINSULAR

Edad	Pago			
	Sí	No	A veces	Total
Menor de 5	1	3	0	4
%	25	75	0	
%	9.1	15	0	
5-7	7	1	0	8
%	87.5	12.5	0	
%	63.6	5	0	
8-11	2	1	1	4
%	50	25	25	
%	18.2	5	100	
12-16	1	15	0	16
%	6.3	93.8	0	
%	9.1	75	0	
<u>Total</u>	<u>11</u>	<u>20</u>	<u>1</u>	<u>32</u>
%	34.38	62.5	3.13	

CHI = 24.33636

La elección de los productos depende principalmente de la disponibilidad, de las demandas del mercado y de si hay o no hay restricciones comerciales que rijan su entrada en cualquier mercado de importación en particular.

Las restricciones en materia de cuarentena vegetal pueden afectar al intercambio comercial de productos agrícolas. Desde la aparición del gorgojo de la semilla de mango en Dominica hace unos pocos años, repentinamente se prohibió la entrada de mangos en países que tradicionalmente eran importadores de mangos, como Barbados, Antigua y Barbuda y las Islas Vírgenes de los Estados Unidos. Asimismo, otras plagas, como la mosca de las frutas, son responsables de ciertas restricciones por cuarentena a la exportación de mangos y otras frutas frescas de Dominica. Al banano, al plátano y al ñame no se le permite ingresar en las Antillas Francesas debido a otras consideraciones fitosanitarias.

Cuadro 12

PROMEDIO DE PARTIDAS DE PRODUCTOS EMBARCADOS POR LOS  
COMERCIANTES INTERINSULARES EN UN CARGAMENTO, POR  
SEXO Y PUERTO DE PARTIDA, EN ENERO-FEBRERO  
DE 1987, 1988 Y 1989

	1987		1988		1989	
	P	R	P	R	P	R
Mujeres	6.6	3.1	5.9	5.0	3.1	7.0
Hombres	6.2	2.3	4.9	4.7	4.1	6.0

P = Portsmouth; R = Roseau

Los principales artículos comprados por los comerciantes interinsulares de Dominica son pomelos, plátanos, naranjas, malanga, chayotes, calabazas, colocasias, aguacates, mangos, limas, ñames, cocos y flores recién cortadas (véase el gráfico 10).

Desde 1982 los comerciantes han exportado azucenas o lirios principalmente a las Antillas Francesas. Algunas comerciantes con problemas de salud parecían preferir el comercio de flores, ya que la carga es más manejable para ellas.<sup>32/</sup>

##### 5. Precios y pagos de los productos comprados

El precio de compra de los artículos fluctúa mucho y es determinado por diversos factores, entre ellos el grado de competencia, la cantidad de suministros y el precio de mercado de los bienes. Cualesquiera que sean las condiciones de precio, se dice que las comerciantes están dispuestas a pagar precios más altos por los productos que las compañías exportadoras oficiales.

A menudo los agricultores conceden crédito a los comerciantes, pero este servicio depende enteramente de que los agricultores estén dispuestos a correr esos riesgos. Es aquí donde a menudo afloran problemas entre los agricultores y los pequeños comerciantes interinsulares.

##### 6. Fuentes de abastecimiento

Los pequeños comerciantes interinsulares compran mercancías de tres fuentes: 1) directamente a los agricultores; 2) en el mercado local; y 3) a la Asociación de Productores de Frutos Cítricos (Citrus Growers' Association).<sup>33/</sup>

Cuando los productos agrícolas escasean, los comerciantes van al campo a comprárselos a los agricultores.<sup>34/</sup> En algunos casos compran las frutas en el árbol y las cosechan ellos mismos.

Cuando los productos no están escasos, los agricultores los llevan al pueblo para vendérselos a los comerciantes interinsulares.

Aunque los propios comerciantes sean agricultores, de todos modos necesitan adquirir productos adicionales, ya que son pequeños agricultores y su capacidad de producción es demasiado limitada para satisfacer las demandas de mercado de todos los viajes que emprenden. El estudio indica que el 37.7% de los comerciantes que viajan a St. Martin comercializan sus propios productos: el 80% de los hombres cultivan sus propios productos, en comparación con el 27.9% de las mujeres. Por lo general los hombres tratan regularmente con seis o siete pequeños agricultores, mientras que las mujeres por lo general tratan con cinco.

Los productos provienen de casi todas las zonas de producción. Los comerciantes hacen sus propios arreglos para comprar mercaderías sin la intervención de intermediarios. A menudo tratan de ocultar los nombres de sus proveedores y el precio que pagan para protegerse contra la competencia.

Una vez más se comprueba aquí que las relaciones personales con los proveedores tienen enorme importancia. Los comerciantes que viven en la misma zona que sus proveedores tienen mayores oportunidades de fomentar dichas relaciones que los que residen más lejos.

## 7. Mercados de ventas

### a) Países con los que se comercia

Los mercados cubiertos por los comerciantes interinsulares son principalmente Guadalupe, Antigua y Barbuda, St. Martin, Barbados, Montserrat, St. Kitts y Nevis, Anguila y Martinica. El mayor volumen de comercio tiene lugar con Guadalupe, Antigua y Barbuda y St. Martin.

En 1988 aumentó el número de comerciantes que tomaban barcos que salían de Portsmouth con destino a Guadalupe.

Como puede apreciarse en el cuadro 13, disminuyó apreciablemente el número de hombres comerciantes interinsulares, exceptuados los que se dirigían a Guadalupe y Barbados.



Cuadro 13

NUMERO DE EMBARQUES POR DESTINO Y SEXO DEL COMERCIANTE,  
ENERO/FEBRERO DE 1987, 1988 Y 1989

	1987			1988			1989		
	F	M	D	F	M	D	F	M	D
Guadalupe	115	82	1	213	115	7	208	77	0
Antigua	61	22	0	87	30	2	14	2	0
St. Martin	44	22	5	111	39	0	4	0	0
Barbados	8	0	0	12	12	2	16	9	0
Martinica	1	2	0	0	0	0	0	4	0
Montserrat	0	3	0	1	3	0	3	2	0
Anguila	1	1	0	3	0	0	1	0	0
St. Kitts y Nevis	3	4	1	1	1	0	0	0	0
Montserrat	0	3	0	1	3	0	4	8	0
Martinica	1	2	0	0	0	0	0	4	0

Cuadro 14

NUMERO DE EMBARQUES A GUADALUPE POR PUERTO DE SALIDA Y  
POR SEXO EN ENERO/FEBRERO DE 1987, 1988 Y 1989

	1987			1988			1989		
	F	M	D	F	M	D	F	M	D
Roseau	93	71	0	128	55	1	93	16	0
Portsmouth	22	11	1	85	60	6	115	61	0
<u>Total</u>	<u>115</u>	<u>82</u>	<u>1</u>	<u>213</u>	<u>115</u>	<u>7</u>	<u>208</u>	<u>77</u>	<u>0</u>

El estudio revela que el 52.8% de los comerciantes que viajan a St. Martin comercian con dos países, el 34% comercia con tres países y el 13.2%, con cuatro. Al parecer los comerciantes de menos de 30 años de edad llevan a cabo negocios más a menudo con dos países mientras que los comerciantes de edad más avanzada comercian más a menudo con tres países.

Las comerciantes interinsulares con pareja 35/ comercian con ligeramente más países que las solteras.

b) Los compradores

Prácticamente todos los comerciantes interinsulares que realizan operaciones en St. Martin les venden a vendedores ambulantes; 36/ el 40% de los hombres vende sus productos a supermercados en comparación con el 20.9% de las mujeres comerciantes.

Por estudios previos y por la experiencia directa en los países en que comercian, se sabe que los comerciantes interinsulares se han dedicado en gran escala al comercio al por menor. La medida en que puedan continuar haciéndolo es limitada, ya que países como Antigua y St. Martin están poniendo restricciones a dicho comercio. Mediante programas de capacitación ofrecidos por la DHA, se ha alentado a los pequeños comerciantes interinsulares a vender al por mayor para que maximicen sus utilidades.

8. El volumen de los negocios

Las cantidades que se embarcan cada mes fluctúan, lo que refleja la influencia de las estaciones en la producción agrícola.

Si observamos la cantidad total de exportaciones de los tres productos principales exportados por los pequeños comerciantes interinsulares, apreciamos que el comercio se triplicó 37/ entre 1987 y 1988, pero disminuyó drásticamente entre 1988 y 1989. La cantidad media de mercancías por persona 38/ fue de 862 lbs en 1987 y 575 lbs en 1989.

En 1989 aumentaron las diferencias entre los hombres y las mujeres comerciantes. Los hombres embarcaron mayores cantidades que las mujeres. La información obtenida de los certificados de embarque correspondientes a 1987, 1988 y 1989 sobre el valor en dinero de cada embarque muestra la misma tendencia.

Cuadro 15

SITUACION CONYUGAL EN COMPARACION CON EL NUMERO DE  
PAISES CON QUE SE COMERCIA

Países	Situación conyugal		Total
	Con pareja	Soltera	
Dos	14	14	28
%	50	50	
%	58.3	48.3	
Tres	6	12	18
%	33.3	66.7	
%	25	41.4	
Cuatro	4	3	7
%	57.1	42.9	
%	16.7	10.3	
<u>Total</u>	<u>24</u>	<u>29</u>	<u>53</u>
%	45.28	54.72	
CHI = 1.686166			

Cuadro 16

PROMEDIO DEL VALOR (EN DOLARES DEL CARIBE ORIENTAL)  
DE LOS CARGAMENTOS, POR SEXO DEL COMERCIANTE  
Y PUERTO DE SALIDA, 1987-1989

Enero/febrero	Roseau		Portsmouth	
	F	M	F	M
1987	301	431	821	751
1988	977	1 392	1 056	999
1989	1 304	1 704	589	1 032

## Cuadro 17

CANTIDAD TOTAL DE CARGAMENTOS POR SEXO DEL COMERCIANTE  
Y PUERTO DE SALIDA, 1987-1989

Enero/ febrero	Roseau			Portsmouth			Total
	F	M	D	F	M	D	
1987	101	71	0	135	73	7	387
1988	140	68	3	292	143	8	654
1989	109	25	0	137	69	0	340

9. Comercio inverso

Investigaciones efectuadas en el Departamento de Aduanas 39/ revelaron que las pequeñas comerciantes interinsulares también importaron mercancías en Dominica en los meses de enero y febrero de 1987. De las 139 anotaciones hechas en el periodo de la investigación, 15 estaban relacionadas con las pequeñas comerciantes interinsulares. Ingresaron una gama de mercancías avaluadas desde 267 dólares hasta 4 732 dólares. Dichas mercancías tenían su origen en Guadalupe, St. Martin y Puerto Rico. Desde Guadalupe, las comerciantes por lo general traían consigo productos agrícolas (cebollas, patatas y frijoles rojos) y desde St. Martin y Puerto Rico, calzado, adornos, cosméticos y vestuario.

De la encuesta llevada a cabo entre las comerciantes que negociaban con St. Martin, se obtuvo una visión diferente: el 77.4% dijo que traían de vuelta prendas de vestir, pero cuando se les preguntó acerca de las cantidades, solamente el 45% admitió que participaban en el comercio inverso.

Entre las personas que admitieron haber participado en el comercio inverso, el 50% había enviado las mercancías a Dominica por barco, el 12.5% por avión y el 37.5% había utilizado ambos medios de transporte.

Los hombres participan más en el comercio inverso: 40/ el 60%, en comparación con el 42% de las mujeres comerciantes. Sin embargo, las cantidades de mercancías importadas son pequeñas, especialmente en el caso de las mujeres comerciantes.

### 10. El nivel de formalización de los negocios de los pequeños comerciantes interinsulares

Esta sección se basa exclusivamente en el estudio hecho sobre los 53 comerciantes interinsulares que negociaban con St. Martin.

Un porcentaje muy elevado de esos comerciantes (69.8%) son miembros de la DHA y pueden considerarse organizados. Pero por la forma en que los comerciantes ordenan sus actividades comerciales, el nivel de organización es bajo.

El nivel de organización ha sido medido en la siguiente forma: un pequeño comerciante interinsular obtiene tres puntos si él o ella tiene inversiones de capital en casa en forma de una camioneta, un lugar de almacenamiento o una tienda; dos puntos si comercializa productos en el extranjero al sector estructurado (por ejemplo, a restaurantes y supermercados); dos puntos si lleva registros o contabilidad; un punto si hace uso de proveedores regulares cuando compra sus productos; y un punto si el pequeño comerciante interinsular comercializa en Dominica mercancías compradas en el extranjero en el sector estructurado.

Sobre la base de esa medición, puede decirse que sólo el 32.1% de los comerciantes están organizados de una u otra manera 41/ y que, en general, las mujeres comerciantes eran mucho menos organizadas que sus contrapartes masculinos.

#### a) Inversión de capital

La inversión de capital en el comercio es baja. Solamente el 24.5% de los pequeños comerciantes interinsulares había efectuado algún tipo de inversión de capital en su actividad comercial; el 9.4% tiene camionetas; el 18.8% es dueño de tiendas y el 5.7% dispone de su propio lugar de almacenamiento para los productos agrícolas.

Todos los comerciantes que parecían poseer tiendas en Dominica llevaban más de siete años en el comercio.

#### b) Contacto formalizado con los agricultores/proveedores y los compradores

El estudio reveló que el 69.2% de los pequeños comerciantes interinsulares hacían uso de los mismos proveedores de productos agrícolas en Dominica. El promedio de proveedores de las mujeres comerciantes era cinco y el de los hombres comerciantes, seis. Ninguno había suscrito acuerdos por escrito con sus proveedores.

Los pequeños comerciantes interinsulares normalmente tratan de ponerse en contacto con sus proveedores por teléfono o

enviándoles mensajes por intermedio de amigos. Se trata de una comunicación en dos sentidos, ya que el agricultor también se pone en contacto con el pequeño comerciante interinsular.

La mitad de los hombres, en comparación con el 27.9% de las mujeres, venden una parte de sus productos a los restaurantes, supermercados u hoteles en St. Martin.

Aquí, también, no existe ningún acuerdo escrito entre los comerciantes y sus compradores en St. Martin.

Sólo el 7.5% de los comerciantes que participan en la importación de mercancías a Dominica (el comercio inverso) venden al sector estructurado; el 41.5% de los que importan bienes a Dominica se los venden a sus amigos.

Cuadro 18

COMERCIALIZACION EN EL SECTOR ESTRUCTURADO  
EN ST. MARTIN, POR SEXO DEL PEQUEÑO  
COMERCIANTE INTERINSULAR

	Hombre	Mujer	Total
No	5	31	36
%	13.9	86.1	
%	50	72.1	
Sí	5	12	17
%	29.4	70.6	
%	50	27.9	
<u>Total</u>	<u>10</u>	<u>43</u>	<u>53</u>
	18.87	81.13	

CHI = 1.817621

c) Contabilidad

El nivel en materia de contabilidad es muy bajo entre los comerciantes, incluso entre aquellos que presentan un alto nivel de escolaridad, de ingresos comerciales y de organización. La mayoría de los comerciantes de mayor edad (86.4%) declararon que no llevaban registros. Entre los demás, los hombres superaban ligeramente a las mujeres en cuanto a llevar registros. Los registros de contabilidad mostraban una superposición entre los gastos comerciales y los domésticos.

La falta de contabilidad no constituye necesariamente un indicio de deficientes conocimientos comerciales especializados. En muchos casos, el comerciante ha desarrollado su propio sistema, como lo ilustra el pasaje que figura a continuación:

"Bueno, hay que saber manejar el dinero y saber cuáles son las utilidades, de manera que si, por ejemplo, se obtienen 20 dólares, se gastan 10 y se guardan 10; de éstos, se pueden ahorrar 5 y comprar con los otros 5."

#### D. LA ASOCIACION DE PEQUEÑOS COMERCIANTES INTERINSULARES DE DOMINICA

##### 1. Servicios prestados por la Asociación de Pequeños Comerciantes Interinsulares de Dominica

La Asociación de Pequeños Comerciantes Interinsulares de Dominica (DHA) es una organización no gubernamental fundada en 1982, que no persigue fines de lucro. La asociación es administrada por una junta de directores con representantes del sector privado y del sector público. La persona que preside la asociación es también la que preside la junta. La asociación tiene por finalidad promover los intereses de los pequeños comerciantes interinsulares proporcionándoles asistencia técnica y financiera.

Hasta la fecha, la asociación ha prestado diversos servicios a sus miembros, como asegurar los documentos necesarios para exportar, redactar solicitudes de visas, mantener registros tributarios individuales, investigar reclamaciones tanto en el extranjero como a nivel local, proporcionar capacitación y embalaje apropiado, conceder préstamos, realizar estudios periódicos de mercado y representar los intereses de los pequeños comerciantes interinsulares en los tratos con el gobierno y con el sector privado.

Un programa de capacitación en estimación básica de costos y precios y en prevención de pérdidas posteriores a la cosecha forma una parte crítica de la labor de la asociación. La asociación se ha dedicado también a probar diferentes prototipos de material de embalaje, cajones plásticos, cajones de madera y envases de cartón. En la actualidad suministra envases de cartón a los pequeños comerciantes interinsulares. La introducción de cajas más pequeñas fue favorable para las mujeres comerciantes, ya que ellas mismas pueden manipularlas fácilmente.

## Cuadro 19

CONTABILIDAD SEGUN LA EDAD DEL PEQUEÑO  
COMERCIANTE INTERINSULAR

Edad	Contabilidad		Total
	No	Sí	
21-30	3	4	7
%	42.9	57.1	
%	7.7	28.6	
31-46	17	7	24
%	70.8	29.2	
%	43.6	50	
46+	19	3	22
%	86.4	13.6	
%	48.7	21.4	
<u>Total</u>	<u>39</u>	<u>14</u>	<u>53</u>
	73.58	26.42	

CHI = 5.342032

El plan de crédito de la DHA es administrado por el Banco de la Agencia Internacional para el Desarrollo. Un miembro de la DHA puede obtener un préstamo de corto plazo a 60 días por 300 dólares de los Estados Unidos. El interés de los préstamos es el 8%, con un 4% de interés que se paga al Banco para cubrir sus gastos administrativos y el otro 4%, a la DHA. El 47% de esta última cantidad regresa al fondo rotatorio. Todos los informes sobre actividades crediticias han sido favorables, tanto en lo que se refiere al empleo de los préstamos y fondos como al reembolso de los mismos.<sup>42/</sup>

Los miembros de la DHA tienen una elevada opinión de este servicio de crédito:

"Lo encuentro muy beneficioso, porque para la gente que tiene no significa nada, pero la gente que no tiene, es decir una mujer como yo, la utiliza mucho."



## 2. Número de miembros de la Asociación

Cuando se fundó la DHA, se registraron 152 miembros y en 1989 el número total de miembros registrados ascendía a 517, de los cuales el 65% correspondía a mujeres.

En 1989 aproximadamente el 60% de todos los comerciantes que exportaban productos agrícolas eran miembros de la DHA (véase el cuadro 20).

El porcentaje de pequeños comerciantes interinsulares que se pueden considerar no activos, en el sentido de que no exportaron productos agrícolas durante los meses de la investigación, es elevado. Un examen más detenido del cuadro 21 revela que:

a) el porcentaje de hombres comerciantes no activos que pertenecen a la DHA es mucho más elevado que el de las mujeres;

b) el grupo de pequeños comerciantes interinsulares registrados en la DHA y que dedican la jornada completa al comercio es pequeño: solamente el 22.3% de la población comerciante.

Es posible que los hombres comerciantes se hagan miembros de la DHA para apoyar a su pareja, si ésta ya es miembro de la Asociación. Como miembros, se les permite obtener un préstamo, que duplica la cantidad asignada a su pareja. Otra explicación plausible es la existencia de parejas de comerciantes en que las mujeres venden en el extranjero y los hombres se encargan de hacer los arreglos necesarios en Dominica.

Cuadro 20

### NUMERO DE SOLICITUDES DE PRESTAMOS DE LOS PEQUEÑOS COMERCIANTES INTERINSULARES DE DOMINICA POR AÑO Y SEXO

Año	Número de solicitantes		Total
	Mujeres	Hombres	
1984	8	3	11
1985	118	36	154
1986	203	63	266
1987	130	49	179
1988	85	26	111
1989	43 a/	14 a/	57 a/

Fuente: Archivo de créditos a los pequeños comerciantes interinsulares, Dominica.

a/ Cifras hasta el 26 de junio de 1989.

Cuadro 21

PORCENTAJE DE COMERCIANTES ACTIVOS QUE PERTENECEN  
A LA ASOCIACION DE PEQUEÑOS COMERCIANTES  
INTERINSULARES DE DOMINICA POR SEXO,  
1987-1989

	F	M
1987	5%	2.5%
1988	46%	34.6%
1989	59%	60%

E. PROBLEMAS DE LOS COMERCIANTES

1. Introducción

Los comerciantes tropiezan con numerosos problemas en su trabajo. El ingreso que obtienen de su comercio es pequeño e inseguro, la competencia es difícil, el nivel de deterioro de los productos agrícolas es elevado, con frecuencia son víctimas de robos, su poder de negociación es bajo y las condiciones en que llevan a cabo su trabajo son duras, de un nivel deficiente y perjudiciales para su salud.

Cuadro 22

PORCENTAJE DE COMERCIANTES ACTIVOS Y NO ACTIVOS  
PERTENECIENTES A LA DHA, POR SEXO, DURANTE  
EL PERIODO ENERO/FEBRERO DE  
1987, 1988 Y 1989

	Comerciantes activos		Comerciantes no activos			Total
	F	M	F	M	D a/	
1987	65	21	191	109	1	386
1988	67	26	230	143	1	467
1989	50	21	283	162	1	517

a/ No se mencionó el sexo en los certificados de embarque.

## 2. Ingreso comercial insuficiente

La diferencia de los ingresos que obtenían los hombres y las mujeres que comerciaban con St. Martin era elevada. Se encontró que había más hombres en los grupos de mayores ingresos, mientras que había más mujeres en los grupos de ingresos más bajos.

Se debe tener cuidado al analizar los datos de la encuesta por sexo ya que el número de hombres entrevistados fue pequeño. Además, una encuesta está basada solamente en lo que los entrevistados quieran decir. Por consiguiente, es muy posible que las mujeres comerciantes hayan subestimado sus ingresos cuando se les preguntó acerca de ellos o que los hombres hayan sobreestimado los suyos.

El ingreso de los pequeños comerciantes interinsulares nunca es seguro. En cualquier momento puede ocurrir algo que se lleve todas las utilidades.

"Hay muchos problemas, porque a veces la venta no anda bien. A veces se me echan a perder las frutas y en otras ocasiones no consigo lo que realmente quiero, así que ...."

Los pequeños comerciantes interinsulares tienen que pagar elevados gastos generales. Entre los numerosos costos que han de sufragar se incluyen el viaje por avión o por barco y el alojamiento en el extranjero, los gastos de transporte y documentación, los derechos de utilización del mercado, y los impuestos, por nombrar unos pocos.

En la encuesta por muestreo, se preguntó a los pequeños comerciantes interinsulares que negociaban con St. Martin si se consideraban exitosos: el 58.4%, hombres y mujeres por igual, respondieron negativamente a esta pregunta.

## 3. Competencia

Cuando se les preguntó acerca de sus opiniones sobre los obstáculos con que tropezaban, los pequeños comerciantes interinsulares respondieron que la competencia interna era uno de los factores primordiales que constituían una barrera para impedir su éxito. Para citar a uno de los comerciantes:

"No gano porque hay demasiada gente."

Todos los comerciantes interinsulares se concentran en los mismos productos. Dependen de lo que exija el mercado. En St. Martin hay demanda de bananos, mientras que en Guadalupe hay más demanda de pomelos y naranjas. Como no hay diversificación de productos y varios barcos viajan semanalmente, existe una situación de exceso de oferta.

#### 4. Deterioro de los productos agrícolas

Al parecer, los productos de sólo un pequeño grupo de comerciantes no experimentan ningún daño durante el transporte desde la granja hasta el mercado: el 81.1% de los comerciantes dijeron que tenían problemas debido al deterioro de sus productos. Se estima que el porcentaje de pérdidas posteriores a la cosecha es superior al 25%-50% (Harris, 1988).

Los comerciantes, hombres y mujeres por igual, percibieron que la principal razón para el deterioro de sus productos tenía que ver con el embarque y la descarga de ellos; el 56.6% dijo que sus productos se dañaban al ser descargados y el 41.5% dijo que el daño se debía al transporte marítimo. Por transporte marítimo, entendían el transporte por barco (calor de las máquinas, ninguna ventilación) y el lanzamiento de la carga al mar cuando éste estaba agitado. Entre los comerciantes, el 13.2% dijo que el deterioro tenía que ver con la mala calidad de los productos que habían obtenido de sus proveedores.

Un pequeño grupo de pequeños comerciantes interinsulares (el 11.3%) mencionó la forma en que embalaban los productos como causa del deterioro.

Sin embargo, el deterioro ocurre en cualquier momento entre la cosecha y la venta efectiva de los productos. La temperatura, la humedad, la infección causada por hongos o bacterias y los daños físicos debido a la mala manipulación son algunos de los factores que afectan al nivel de deterioro.

Si la cosecha o el embalaje de los productos se hace cuando está lloviendo, la velocidad de su deterioro es más alta. En la actualidad, los comerciantes no disponen de un punto de control colectivo, donde el producto obtenido de los agricultores pueda ser inspeccionado adecuadamente, y tampoco disponen de alguna instalación, como un cobertizo, donde puedan volver a embalar y preparar sus productos para embarcarlos. Esta actividad generalmente se realiza al aire libre.

Los mercados en el extranjero también carecen de instalaciones, lo que afecta aún más a la calidad del producto. En St. Martin, por ejemplo, los pequeños comerciantes interinsulares no tienen acceso a un lugar cubierto: el producto permanece sobre el suelo, secándose al sol.

Si se observa el cuadro 23, queda en claro que los comerciantes no tienen control sobre todos los factores que causan daños a sus productos. Las formas de cosecha y de transporte y la falta de instalaciones adecuadas en los mercados son factores que escapan al control de los comerciantes. Sin embargo, los hombres comerciantes parecen tener un mayor control sobre algunos de estos factores:

## Cuadro 23

## CAUSAS DEL DETERIORO

Causa del deterioro	Ciclo de actividades	Agente que interviene	
		Comerciante	Otro
Falta de ventilación	Embalaje Embarque	Comerciante	Expedidor
Altas temperaturas	Transporte		Transportista, expedidor
	Comercialización	Comerciante	
Daños físicos	Cosecha Transporte		Agricultor Transportista, expedidor
	Manipulación Embalaje	Comerciante	Transportista
Humedad	Cosecha bajo la lluvia		Agricultor
	Comercialización	Comerciante	
	Limpieza de los productos	Comerciante	
	Embarque		Expedidor
Maduración prematura	Tiempo de la cosecha		Agricultor
	Clasificación/ embalaje	Comerciante	
Plagas y enfermedades	Control previo a la cosecha		Agricultor,
	Manipulación y control posterior a la cosecha	Comerciante	Agricultor, transportista

a) Un alto porcentaje de ellos son agricultores a jornada parcial (el 80% de los hombres en comparación con el 20% de las mujeres) 43/ y por lo tanto pueden asegurarse de que la cosecha se lleve a cabo en forma adecuada:

b) Es muy posible que ellos tengan más control sobre lo que le ocurra a sus productos, 44/ ya que su fortaleza física les permite cargarlos ellos mismos.

Como dijo una pequeña comerciante interinsular: "Ellos (los hombres) pueden manipular la carga mejor que nosotras."

Además, si echamos un vistazo a las estadísticas ocupacionales, un importante sector de empleos para los hombres lo constituye el sector del transporte. Probablemente sea mayor el número de hombres que de mujeres que llevan el producto al puerto en su vehículo y eso les confiere una ventaja ya que pueden controlar, hasta cierto punto, el transporte.

#### 5. Robos

Los comerciantes, especialmente las mujeres, son víctimas de robos: al parecer, al 74.4% de las mujeres les habían robado algunos productos, en comparación con el 40% de los hombres. A las mujeres les robaron mercancías nueve veces como promedio durante el año anterior. Para los hombres el promedio fue 2.5 veces, pero el número de hombres incluidos en el estudio es demasiado pequeño para generalizar respecto de todos los hombres comerciantes. Será necesario realizar más investigaciones para consolidar los resultados preliminares antes señalados.

Las más gravemente afectadas por los robos son las mujeres comerciantes en la categoría de edades de 46 y más años (véase el gráfico 12).

El robo de dinero es menos común. Al parecer solamente al 15.1% de los comerciantes les habían robado dinero durante el año anterior.

En general, el robo de productos agrícolas y de dinero tiene lugar en el lugar del mercado en el extranjero. Esto está muy claro en el caso de los comerciantes de Dominica en St. Martin (véase el gráfico 13), ya que no disponen de ningún lugar para guardar sus mercancías en el mercado Marigot y tienen que dejarlas allí por la noche con la esperanza de encontrarlas intactas al día siguiente por la mañana.

## 6. Problemas con personas/instituciones

En la encuesta se hicieron algunas preguntas acerca de los problemas de los pequeños comerciantes interinsulares con ciertas personas o instituciones con las que trataban mientras efectuaban su trabajo.

Los comerciantes mencionaron a los clientes como el grupo con el cual enfrentaban la mayoría de los problemas. Los hombres especialmente (el 50% de ellos) parecían haber experimentado esta clase de dificultad, en comparación con el 44.2% de las mujeres comerciantes. Esto refuerza la imagen dada por las comerciantes interinsulares en el sentido de que las mujeres son mejores para vender ya que tienen más paciencia y "sonríen amablemente".

La encuesta reveló que los hombres que se dedicaban a este comercio no podían llevarse bien con las mujeres comerciantes. Los hombres comerciantes mencionaron que su segundo problema mayor lo constituían sus colegas femeninas.

Las mujeres comerciantes citaron a los agricultores como su segundo problema mayor. Que algunas de ellas efectivamente tienen problemas queda en evidencia con la siguiente declaración de un agricultor de Dominica:45/

"Algunas comerciantes son tramposas. Algunas dicen que pagarán y a veces pasan cuatro o cinco semanas sin que uno reciba dinero alguno y hay que demandarlas."

No todos los agricultores piensan de la misma manera. Algunos expresaron una opinión diferente:

"A veces las comerciantes no consiguen mercados apropiados; no hacen grandes pedidos, inclusive no hacen ningún pedido pero la culpa no es de ellas sino que quizás se deba a que en los mercados del extranjero no hay demanda."

Los hombres no mencionaron los problemas con los agricultores. El número de agricultores-comerciantes es mucho mayor entre los hombres que entre las mujeres comerciantes, lo que en parte explica esta situación.

El 15.1% de los comerciantes --en su mayoría mujeres y en la categoría de edades de 46 años y más-- mencionaron haber tenido problemas con los funcionarios de aduana. De las investigaciones realizadas en otras islas existen algunos indicios de que las comerciantes jóvenes son ayudadas por los funcionarios de aduana. Si ello ocurre también en el caso de Dominica, no se sabe.

El 9.4% de los comerciantes --hombres y mujeres por igual-- habían experimentado problemas con los conductores que transportaban sus productos agrícolas.

Los pequeños comerciantes interinsulares no mencionaron problemas con respecto a los oficiales fitosanitarios. Solamente el 1.9% había tenido problemas con las compañías de aviación y al obtener préstamos.

### 7. Condiciones de trabajo difíciles

"Yo solía comerciar y seguía haciéndolo inclusive cuando tenía la barriga crecida. Tres o cuatro meses después de tener al niño, regresaba al trabajo, así que le pagaba a alguien para que cuidara al bebé. ¿Qué más podía hacer? Es muy duro arreglar la carga y levantar grandes pesos. Perdí a tres de mis hijos; tuve ocho y perdí tres."46/

Las condiciones de trabajo en el barco:

"Duermo en la embarcación cuando hay que hacerlo. A veces tengo que echarme sobre el piso. Simplemente extendiendo una sábana, un pedazo de cartón, y me acuesto a dormir."

Las comerciantes que van a St. Martin a menudo "duermen" en el mercado el último día que pasan allí para cerciorarse de que tendrán un espacio para vender. El sábado es su día más importante, ya que hay más clientes y se trata de su último día en St. Martin. Los haitianos que viven en St. Martin les compran al por mayor durante la semana y venden sus productos al por menor a la orilla del camino, pero también comercializan lo que les sobra en el mercado del sábado. El espacio disponible en el mercado es pequeño, lo cual las obliga a pasar la noche en el lugar.

### 8. Obtención de créditos/préstamos

La encuesta revela que un elevado porcentaje de pequeños comerciantes interinsulares reciben préstamos, lo cual refleja las actividades de la DHA en ese sentido, los comerciantes de Dominica se encuentran en una situación mucho mejor que los de las demás islas, ya que su asociación facilita su acceso a los préstamos.

Otros organismos crediticios de Dominica han concedido también préstamos a los pequeños comerciantes interinsulares, pero en menor medida. La National Development Foundation otorgó 46 préstamos entre 1983 y 1986 por un valor de 99 148 dólares del Caribe Oriental (EC\$). El Banco Barclays en Portsmouth concedió 12 préstamos en un período de dos años. La Marigot Credit Union no recibió solicitudes de préstamo en 1985, pero sí otorgó dos préstamos en 1986 por un valor de EC\$30 400 en un caso y EC\$5 250 en el otro. La Portsmouth Credit Union, como promedio, desembolsa mensualmente EC\$1 500 a unas cuatro personas. Los reembolsos son regulares y están al día (Clarendon, 1987).



### 9. Problemas de salud

Los problemas de salud son comunes entre los comerciantes, pero la diferencia entre los hombres y las mujeres es impresionante. Más de las dos terceras partes de las mujeres parecían sufrir de algún tipo de problema de salud, en comparación con una cuarta parte entre los hombres.<sup>47/</sup>

Los grupos más vulnerables son los de las personas de más de 46 años de edad y las personas solteras: el 68.2% de las mujeres de más de 46 años parecían tener algún tipo de problema de salud. Entre las personas solteras, el 72.4% presentaba problemas de salud, en comparación con el 45.8% de las que tenían parejas.

El dolor de cabeza era el problema principal para las mujeres, ya que afectaba al 35.7% de ellas. Otros trastornos de salud comunes entre las mujeres eran los dolores en la espalda (25.6%), los pies hinchados (23.3%) y los mareos (14%).

Algunas están cansadas y simplemente desean parar. Una comerciante expresó su anhelo de poder jubilar y recibir una pensión:

"Soy demasiado vieja para esta actividad, pero debo continuar porque tengo que vivir."

De acuerdo con las comerciantes, la principal causa de sus problemas de salud era el hecho de que estaban expuestas demasiado al sol y al polvo.

Cuadro 24

#### PROBLEMAS DE SALUD, POR SEXO

	Masculino	Femenino	Total
No	7	14	21
%	33.3	66.7	
%	70	32.6	
Sí	3	29	32
%	9.4	90.6	
%	30	67.4	
<u>Total</u>	<u>10</u>	<u>43</u>	<u>53</u>
%	18.87	81.13	

10. Recomendaciones propuestas por los pequeños comerciantes interinsulares de Dominica que negocian con St. Martin

Los pequeños comerciantes interinsulares tienen ideas muy claras acerca de los problemas que enfrentan y las soluciones necesarias. Cualquier proyecto deberá incorporar mecanismos para que esos comerciantes reflexionen y hablen por sí mismos.

PROBLEMAS

SOLUCIONES

Muy malas condiciones de mercado

- ampliar la zona de mercado
- proporcionar un cobertizo
- proporcionar mesas/puesto
- proporcionar servicios de agua
- permiso para que el mercado Marigot funcione durante más horas

Robo de los productos

- proporcionar instalaciones para almacenar las mercancías durante la noche en el mercado
- proporcionar seguro contra las pérdidas que se produzcan

Demasiada competencia

- proporcionar una pensión para los comerciantes de mayor edad que saturan el mercado
- introducción de cuotas de exportación
- reducir el número de barcos que van a St. Martin
- introducir un sistema de rotación para impedir que ciertos comerciantes viajen todas las semanas
- asistencia para conseguir nuevos mercados
- mejorar la situación económica en Dominica para que los comerciantes puedan ganarse la vida

Elevados gastos generales

- bajar los gastos de flete correspondientes al transporte por barco

Deterioro del producto

- proporcionar servicios de almacenamiento frigorizado a bordo

- |  |   |
|--|---|
|  | - mejorar la manipulación de los productos por los miembros de la tripulación |
| Lanzamiento de las mercaderías al mar por los dueños de los barcos | - reparación financiera cuando los productos sean arrojados al mar            |
| Los clientes compran a crédito y luego no pagan                    | - pago al contado   |
| Precios altos de los productos agrícolas                           | - control de precios de los productos agrícolas.                              |

## F. RESUMEN

### 1. Características de la actividad comercial

- En 1989 había 119 comerciantes activos 48/ en Dominica.
- La tasa de deserción es elevada: entre 1988 y 1989 la disminución en el número de comerciantes activos llegó al 46%.
- La participación de las mujeres en el pequeño comercio interinsular es elevada y está aumentando. En 1989, el 71% de los comerciantes activos eran mujeres.
- El porcentaje de hombres comerciantes activos disminuyó del 43% en 1987 al 29% en 1989.
- Portsmouth es el puerto más importante para los pequeños comerciantes interinsulares: en 1989, el 60% de los comerciantes operaba desde ese lugar.
- Los hombres comerciantes hicieron mayor uso en 1989 del puerto de Portsmouth que del puerto de Roseau, en comparación con años anteriores: el 34% de los pequeños comerciantes interinsulares que embarcaban mercancías desde Portsmouth eran hombres en 1989, en comparación con el 18% correspondiente a Roseau.
- Los pequeños comerciantes interinsulares no se especializan en ningún producto en particular, sino que comercian en cuatro o cinco productos.
- En 1989, la variedad de productos embarcados desde Roseau fue mayor que la que se embarcó desde Portsmouth.
- Las exportaciones que efectuaron los pequeños comerciantes interinsulares de los tres productos principales (pomelos,

plátanos y naranjas) se triplicó entre 1987 y 1988, pero disminuyó de un modo drástico entre 1988 y 1989.

- Los hombres comerciantes aumentaron sus cantidades de exportaciones por embarque con respecto a las de las mujeres comerciantes.
- El ingreso de nuevas personas en el comercio a St. Martin es escaso.
- De los pequeños comerciantes interinsulares que negocian con St. Martin, el 37.7% comercializa en parte sus propios productos.
- Los tres mercados principales a que acuden los comerciantes son: Guadalupe, Antigua y St. Martin.
- De la población total de pequeños comerciantes interinsulares, el 45% 49/ participa en un comercio inverso regular.50/ En especial, los hombres comerciantes participan en el comercio en ambos sentidos.
- El valor de las mercaderías importadas a Dominica por las pequeñas comerciantes interinsulares fluctuó entre EC\$267 y EC\$4 732.51/
- El nivel de formalización de los negocios es bajo, especialmente en el caso de las mujeres comerciantes.
- La inversión de capital en la actividad comercial es baja: solamente el 18.8% de los pequeños comerciantes interinsulares han invertido en una tienda o almacén y únicamente el 5.7% ha invertido en instalaciones para almacenar sus mercaderías.52/
- El 73.6% de los comerciantes no llevaban regularmente registros de contabilidad.
- No existen acuerdos por escrito con los proveedores o los compradores de productos agrícolas.
- El 25% de los pequeños comerciantes interinsulares viaja en avión de vez en cuando.53/ La mayoría viaja en barco.
- Los comerciantes dependen principalmente de sus parientes para que los ayuden en su trabajo.
- Los pequeños comerciantes interinsulares del mismo sexo y de la misma parroquia cooperan en el transporte, la documentación y la supervisión de la carga.
- Entre los comerciantes, más mujeres que hombres se dedican a la actividad comercial a jornada completa.

## 2. Los pequeños comerciantes interinsulares (hucksters)

- La edad media de los comerciantes que efectúan envíos a St. Martin es de 43 años. La mayoría de esos comerciantes inició sus actividades cuando tenían poco más de 30 años.
- La mayoría de los comerciantes finalizaron la enseñanza primaria. Los recién ingresados en la actividad comercial y los comerciantes más jóvenes no han recibido educación superior.54/
- El 54.7% de los pequeños comerciantes interinsulares son solteros, viudos, separados o divorciados.55/
- Los hombres obtienen en el comercio ingresos superiores a los de las mujeres.
- De los comerciantes, el 79.2% parecía depender únicamente de los ingresos que obtuviera de la actividad comercial.
- Al parecer, más hombres que mujeres comerciantes son pequeños agricultores.56/
- Las residencias de los pequeños comerciantes interinsulares se concentran en su mayor parte en la parroquia St. George.

## 3. La Asociación de Pequeños Comerciantes Interinsulares de Dominica

- En 1989 aproximadamente el 60% de los comerciantes que embarcaban productos agrícolas eran miembros de la Asociación de Pequeños Comerciantes Interinsulares de Dominica (DHA).
- El 69.8% de los pequeños comerciantes interinsulares que viajaron a St. Martin en 1989 eran miembros de la DHA.
- Entre los pequeños comerciantes interinsulares, el 77.7% de los que pertenecían a la DHA no embarcaron productos agrícolas durante los meses de la investigación (enero-febrero de 1987, 1988 y 1989).

## 4. Cuidado de los hijos

- El 90.6% de los cónyuges de las pequeñas comerciantes interinsulares no cuidaban a sus hijos durante la ausencia de la comerciante.
- Es común que las comerciantes tengan que pagar por el cuidado de sus hijos en el grupo de edades entre 5 y 7 años.

- Entre las pequeñas comerciantes interinsulares, el 11% manifestó su descontento con los arreglos en materia de cuidado de los niños.57/
- En su mayor parte, quienes ayudan a cuidar a los niños durante la ausencia de la comerciante son parientes del sexo femenino.

#### 5. Opiniones

- Existen fuertes indicios de que las mujeres comerciantes consideran que el trabajo que realizan tiene poco valor.
- Según reclamaciones de las pequeñas comerciantes interinsulares, las deplorables condiciones de las goletas que operan desde Dominica, en las cuales se transportan los productos, dan origen a demoras, a que haya que deshacerse de la carga o a que ésta se dañe.
- Las mujeres comerciantes consideran que los hombres son capaces de arreglárselas mejor en la actividad de "cargar", mientras que ellas se consideran mejores para vender. En general, los hombres tienen menos problemas con los agricultores que las mujeres y probablemente se desempeñan mejor en la compra de los productos.
- A los pequeños comerciantes interinsulares les agrada el hecho de que son sus propios jefes.
- No a todos los comerciantes les gusta viajar al extranjero, sino que lo hacen por necesidad. Algunos se sienten cansados y les gustaría dejar de comerciar.

#### 6. Problemas con que se tropieza

- Los pequeños comerciantes interinsulares no disponen de seguros que los protejan contra pérdidas.
- Su carga de trabajo es muy pesada y realizan sus labores en condiciones inadecuadas.
- Las condiciones de los barcos plantean problemas a los comerciantes. Una de las principales quejas se refiere al hecho de tener que arrojar al mar los productos cuando éste está agitado.
- El ingreso de los pequeños comerciantes interinsulares varía, lo que da por resultado una gran inseguridad.
- De las personas que comercializan sus productos en St. Martin, el 58.5% consideraba que no había logrado éxito.

- Los comerciantes estiman que sus problemas de deterioro de sus productos son causados por la mala manipulación durante la carga y descarga y durante el viaje en barco. Al parecer subestiman otros factores que afectan a la tasa de deterioro.
- Al 74.4% de las mujeres comerciantes que vendían sus productos en St. Martin les robaron productos en el mercado Marigot en 1988. En su mayoría, las víctimas tenían más de 46 años de edad.
- La cooperación entre las mujeres y los hombres comerciantes que viajan a St. Martin es poco frecuente. Al parecer, los hombres comerciantes --que constituyen la minoría-- tienen sentimientos antagónicos respecto de sus contrapartes femeninas.
- Existen conflictos entre las mujeres comerciantes y los agricultores respecto de la calidad de los productos agrícolas y del incumplimiento en los pagos a los agricultores del crédito obtenido por los pequeños comerciantes interinsulares.
- Más de los dos tercios de las mujeres comerciantes que venden en St. Martin experimentaban problemas de salud, tales como dolores de cabeza, dolores de espalda y mareos. En especial, las personas de mayor edad presentaban problemas de salud.

## 7. Observaciones finales

Los pequeños comerciantes interinsulares son empresarios desde todo punto de vista (Cuales, 1989). Que logren éxito dependerá en gran medida de su capacidad para hacer frente al difícil medio social y económico en que tienen que desempeñarse. Si bien a nivel de la economía formal, a menudo se crean medios para promover las exportaciones en la región, los pequeños comerciantes interinsulares que operan en el sector no estructurado --y que llenan un vacío existente en el mercado, responden a la necesidad de consumo de alimentos y otros productos y contribuyen al desarrollo económico-- tienen que luchar duramente para abrirse camino a través de innumerables barreras y poder sobrevivir.

## G. RECOMENDACIONES

### 1. Recomendación 1

Establecer un proyecto experimental en el cual se reúna a los comerciantes en pequeños grupos con la finalidad de abordar los múltiples problemas con que tropiezan en su trabajo. Los objetivos a largo plazo del proyecto son los siguientes: 1) aumentar el

control de los comerciantes sobre sus operaciones comerciales; y 2) elevar su posición económica y social.

#### Sugerencias para la adopción de medidas

- Introducir una división del trabajo entre los comerciantes dentro de cada grupo pequeño. La especialización sería posible en los siguientes campos: 1) compras; 2) selección y clasificación; 3) embalaje; y 4) comercialización y venta en el extranjero.
- Las limitaciones de tiempo no permiten a los comerciantes inspeccionar los productos cuando los compran a los agricultores/proveedores. Por consiguiente no es raro que terminen recibiendo productos de calidad muy deficiente. Cuando esto sucede, el comerciante no tiene ninguna garantía de reembolso de parte del proveedor. Se podrían establecer procedimientos colectivos de inspección y asistencia jurídica a fin de proteger al comerciante.
- El pequeño comerciante interinsular no tiene poder para demandar a las empresas navieras que arrojan al mar sus productos o los manipulan en mala forma cuando el barco enfrenta dificultades en un mar agitado. En cooperación con las empresas navieras podrían ponerse en marcha mecanismos para impedir esas prácticas. Asimismo, podría explorarse la posibilidad de establecer un fondo de emergencia o un seguro que proteja contra la pérdida de los productos.
- Se podrían mejorar y perfeccionar aquellas actividades que están bajo el control directo de los comerciantes. Algunos comerciantes todavía utilizan sacos y bolsas, canastos redondos de mimbre y cajones de madera que no protegen los productos suficientemente cuyo contenido suele machucarse fácilmente. Si los comerciantes desean mejorar su penetración del mercado, deberán mejorar sus métodos de embalaje.

#### Condiciones previas para el éxito del proyecto antes mencionado

- Los transportistas, los conductores, la tripulación y los dueños de los buques y los agricultores deben ser incluidos en el proyecto. Los pequeños comerciantes interinsulares no están en condiciones de resolver todos sus problemas en forma individual o ni siquiera como grupo. Es necesario celebrar reuniones en que todas las partes que intervienen en el comercio interinsular aporten sus ideas.
- La selección de los pequeños grupos debería hacerse entre aquellos comerciantes que son miembros de la DHA y que ya cooperan en cierta medida unos con otros. La cooperación tiene lugar principalmente entre los comerciantes que residen en la misma zona. La participación debe hacerse sobre una base



puramente voluntaria. En una etapa posterior los diferentes grupos pueden aprender unos de otros y fusionarse.

- Debería crearse un mecanismo que permitiera a los comerciantes discutir sus puntos de vista: se necesita un criterio de participación, en virtud del cual los pequeños comerciantes interinsulares sean considerados y participen desde el comienzo del proyecto. Es importante que consideren el proyecto como suyo propio; deben seguir siendo "jefes de sí mismos" y adoptar sus propias decisiones sobre su trabajo y su futuro. La función del proyecto consistiría en supervisar los grupos y proporcionar la información necesaria a fin de reducir los posibles errores.
- El proyecto debería recibir suficiente apoyo financiero para asegurar la plena participación de los hombres y las mujeres comerciantes.

## 2. Recomendación 2

Mejorar la reunión de datos sobre los comerciantes y sus actividades.

- Debería agregarse el sexo de los comerciantes a los registros de los certificados fitosanitarios, manifiestos y certificados de embarque de modo que se puedan recuperar datos más detallados y específicos en materia de género, tales como volumen del intercambio comercial por sexo del comerciante, número de comerciantes por sexo, por embarque, etc.
- Todos los datos disponibles del registro de licencias de los pequeños comerciantes interinsulares, documentos de embarque, archivos de la DHA y certificados fitosanitarios deberían ser reunidos en un programa Database 4 en un lugar central. Una sugerencia respecto de tal lugar sería la DHA. Los datos deberían analizarse regularmente a fin de actualizar la apreciación de las tendencias en el comercio y permitir los ajustes necesarios. La Unidad para la Integración de la Mujer en el Desarrollo de la CEPAL en Puerto España ha iniciado un programa de computación para fundir los datos disponibles en una base de datos, la cual podría ser ampliada.

Notas

1/ Conocidas también como traffickers o speculators en Granada y San Vicente y las Granadinas, hucksters en Dominica, higglers en Jamaica y Madame Sara en Haití.

2/ Esto se hizo posible mediante la colaboración con la FAO y los aportes del Sr. Charles Schotman, Oficial de Sanidad Vegetal, Oficina de la FAO, Puerto España.

3/ Santa Lucía (18.5%), San Vicente y las Granadinas (14.7%) y Granada (14.2%). Fuente: Censo de Población 1980-1981.

4/ Sir Francis Watts, Report on the Agricultural Conditions of Dominica with recommendations for their amelioration, Bulletin Office, Dominica, 1925, p. 18, citado en CEPAL, 1984.

5/ Se considera países de mayor desarrollo a los siguientes países: Trinidad y Tabago, Jamaica, Guyana, Barbados y las Bahamas.

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

7/ El auge del banano fue desatado en 1952 por un contrato de mercado de 15 años firmado entre las industrias Geest y la Dominica Banana Association.

8/ Véase Yankee, 1976, p. 60, y David Wood, The Manpower Situation in Dominica 1946-1976, National Planning Organization, agosto de 1978, citado en CEPAL, 1984.

9/ La introducción de plaguicidas por Geest para su empleo por la Asociación de Productores de Banano de Dominica dejó sin trabajo a las encardadoras.

10/ Entre 1945 y 1965 el empleo de mujeres en el sector agrícola cayó en un 60% (David Wood, op. cit., p. 13).

11/ Este porcentaje se ha calculado a partir de cifras proporcionadas por la Dominica Export-Import Agency (DEXIA) sobre la cantidad de productos exportados por los comerciantes y el cuadro 4 del compendio estadístico "Dominica, Ten Years of Growth, 1978-1988".

12/ Unas pocas personas --hombres-- están en condiciones de fletar aerolíneas a las Islas Vírgenes de los Estados Unidos o a Puerto Rico.

13/ La WISCO es propiedad de los gobiernos de los países de habla inglesa del Caribe, pero Dominica, San Vicente y las Granadinas y Belice se han retirado de ella.

14/ Los nombres de los buques son: Penelope, Ile de Serk, Winchester, Citydelle, Bygin, Stella II, Independence, Elder, Centillia Scott, Dianna, Ocean Blue, Glory B., Tiny Gull, Lady Henry, Bernita, Canoe Honesty, Lady Claudette, Lady Hope, Mv. CIC, Tokyo, Eleta D. y Pola Bear.

15/ La palabra tubérculos se refiere a: colocasia, malanga, taro, ñame, etc.

16/ Hay comerciantes que venden sus productos en el extranjero pero que no viajan ellas mismas. El presente informe se centra principalmente en aquellas comerciantes que viajan al extranjero ya que ellas son las que tropiezan con la mayoría de los problemas.

17/ Que han pasado por la aduana con los certificados de embarque necesarios.

18/ Esto implica que los comerciantes que no han efectuado operaciones comerciales durante el período de la investigación y las que viajan menos de una vez cada dos meses no son tenidos en cuenta.

19/ Esto se basó en los certificados de embarque de los períodos enero-febrero de 1987, enero-febrero de 1988 y enero-febrero de 1989.

20/ Incluso en este caso debe procederse con cautela ya que un comerciante que prepare un certificado de embarque puede permanecer en Dominica y embarcar solamente la mercancía.

21/ Esto debe tomarse como un resultado preliminar; se considera que el mercado extranjero de St. Martin produce pocas utilidades, lo cual podría atraer a menos nuevos comerciantes. Si la muestra hubiese consistido en comerciantes interinsulares de Dominica que comerciaban con Guadalupe, el porcentaje de personas recientemente ingresadas al comercio podría haber sido más elevado.

22/ La muestra del estudio de la CEPAL fue tomada al azar: durante los meses de marzo y abril de 1989, todos los comerciantes de Dominica no residentes en St. Martin fueron consultados en el mercado de Marigot y, en los casos en que consintieron, fueron entrevistados.

23/ Esto significa que algunos pequeños comerciantes interinsulares exportan productos agrícolas, pero también reimportan mercancías a Dominica, es decir, el llamado comercio inverso.

24/ Las actividades que figuran entre paréntesis son opcionales.

25/ Los pequeños comerciantes interinsulares de Dominica a menudo viajan a diferentes puertos durante un viaje de negocios. En especial los comerciantes que se dirigen a St. Martin desembarcan en diferentes países: Antigua y Barbuda, St. Kitts y Nevis y Montserrat.

26/ El viaje a Barbados demora dos semanas, debido a que la frecuencia de salida del buque es quincenal.

27/ Sin embargo, varias se quejaron de que otras comerciantes viajaban semanalmente a St. Martin, lo que causaba una oferta excesiva en el mercado.

28/ Es posible que haya una división del trabajo por sexo y que con arreglo a ella los hombres se dediquen más a organizar las actividades necesarias en Dominica y dejen la venta en el extranjero a sus compañeras.

29/ Enero y febrero de 1987, 1988 y 1989.

30/ Como se señaló anteriormente, se debe tener cuidado con los resultados de las encuestas: siempre existe la posibilidad de que las preguntas, aunque hayan sido probadas previamente, sean mal entendidas.

31/ Para la filmación de la videoproducción "God Give Us the Talent: the Hucksters of Dominica", se efectuaron aproximadamente 20 entrevistas a comerciantes interinsulares en Dominica. Se realizó un viaje en barco a Guadalupe con las comerciantes

interinsulares; a la llegada, se llevaron a cabo entrevistas colectivas.

32/ Esto se basa en tres entrevistas a comerciantes interinsulares en flores hechas por la autora en 1987.

33/ Sólo un pequeño grupo de comerciantes compran sus productos a la Asociación de Productores de Frutos Cítricos.

34/ La escasez de productos agrícolas en Dominica constituye actualmente un problema para los comerciantes insulares y para el sector agrícola en general.

35/ El término pareja se refiere al marido legal, al compañero de una unión consensual o a quien suele visitarla.

36/ Los haitianos residentes en St. Martin son vendedores ambulantes y compradores regulares.

37/ Las cifras correspondientes a 1988 son muy elevadas, lo que da motivos para pensar que los datos tal vez no sean fidedignos.

38/ Se debe tener cuidado, ya que esta cifra se basa en los certificados de embarque. Los comerciantes se ayudan unos con otros y agregan productos de otros comerciantes en su propio certificado de embarque; esta práctica aumenta la cantidad media embarcada por comerciante.

39/ Sobre la base de la información del Departamento de Aduanas de Portsmouth.

40/ Se necesitan más investigaciones ya que el número de los hombres incluidos en la muestra era pequeño.

41/ Esto significa que obtienen un punto o más en las categorías que se definieron bajo el epígrafe "nivel de organización".

42/ El impacto del plan de crédito no ha sido estudiado o evaluado para determinar lo efectivo que ha sido para mejorar las operaciones comerciales.

43/ Estos datos están basados solamente en el estudio efectuado entre los pequeños comerciantes interinsulares que negocian con St. Martin.

44/ Esta es una hipótesis que aún no ha sido verificada.

45/ Entrevista de la autora con agricultores, 1988.

46/ Sobre la base de entrevistas realizadas para la producción de video: God Give Us the Talent, The Hucksters of Dominica, CEPAL, Puerto España, 1987.

47/ Debe tenerse presente que el número de hombres comerciantes entrevistados fue pequeño.

48/ Activos significa comerciantes que han exportado productos agrícolas en el período de la investigación: enero-febrero de 1987, 1988 y 1989.

49/ Sobre la base de la encuesta que se efectuó en 1989 a 53 pequeños comerciantes interinsulares que realizaban operaciones comerciales con St. Martin.

50/ Comercio inverso significa importar mercaderías en Dominica. Estos datos se basan en informaciones reunidas para el período enero/febrero de 1987 en el Departamento de Aduanas de Portsmouth y los certificados de embarque correspondientes al mismo período.

51/ Sobre la base de las anotaciones de Dominica en enero-febrero de 1987.

52/ Sobre la base de la encuesta efectuada en 1989 a 53 pequeños comerciantes interinsulares que negociaban con St. Martin.

53/ Véase la nota de pie de página 52.

54/ Véase la nota de pie de página 52.

55/ Véase la nota de pie de página 52.

56/ Es necesario realizar más investigaciones para verificar esta afirmación ya que el número de hombres entrevistados en la encuesta fue pequeño.

57/ Sobre la base de las comerciantes que viajaban a St. Martin; los miembros de este grupo son de más edad y tienen hijos mayores que el promedio de los pequeños comerciantes interinsulares de Dominica.

Gráfico 1

**DISTRIBUCION PORCENTUAL DE INACTIVIDAD ECONOMICA POR GRUPO AMPLIO DE EDAD Y POR SEXO EN DOMINICA: DATOS CENSALES, 1980**

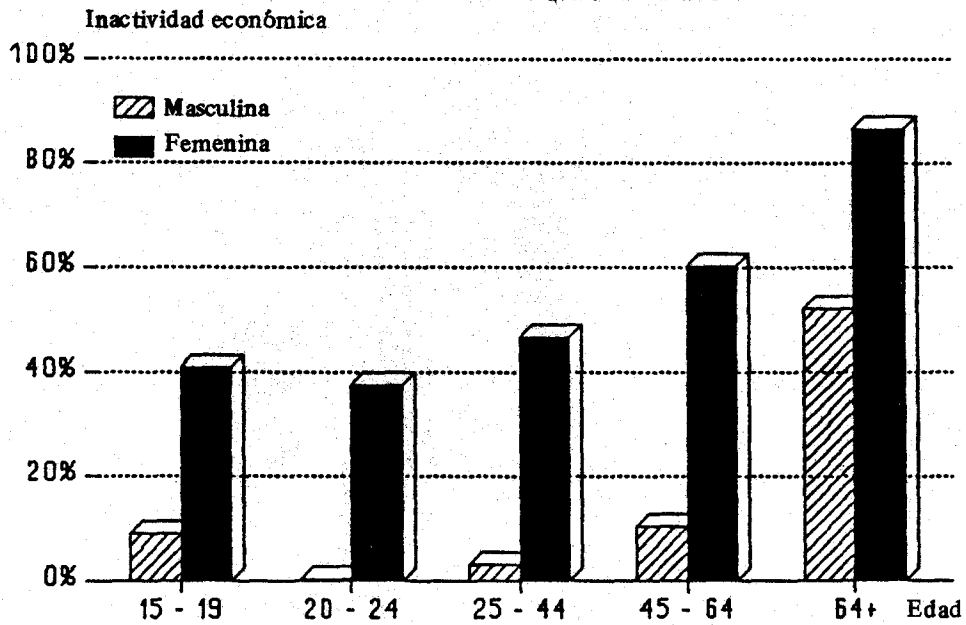


Gráfico 2

**PRINCIPALES MERCADOS DE LOS PEQUEÑOS COMERCIANTES INTERINSULARES DE DOMINICA**

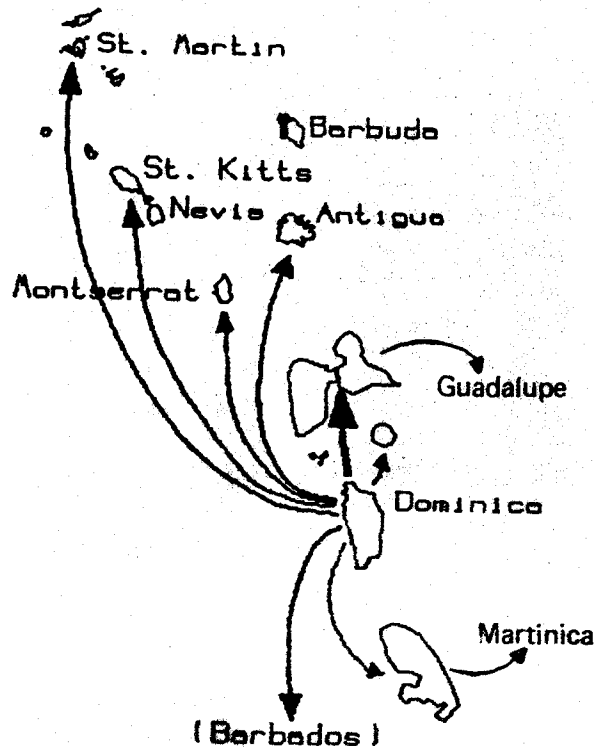


Gráfico 3

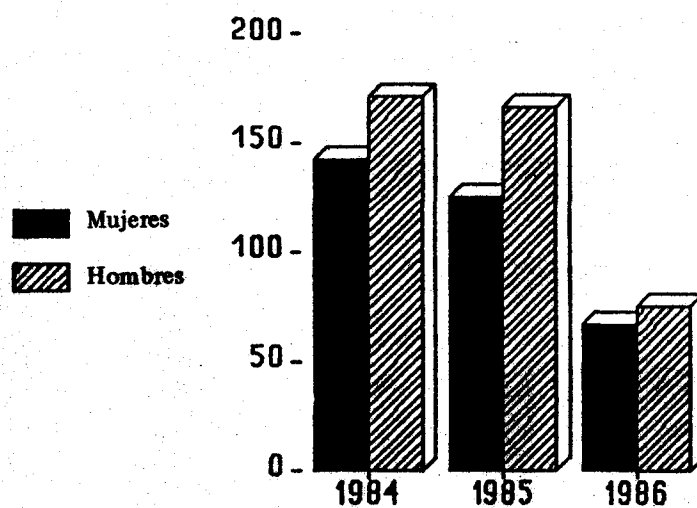
**NUMERO DE SOLICITUDES DE LICENCIAS DE COMERCIANTES  
INTERINSULARES EN EL PERIODO 1984-1986**

Gráfico 4

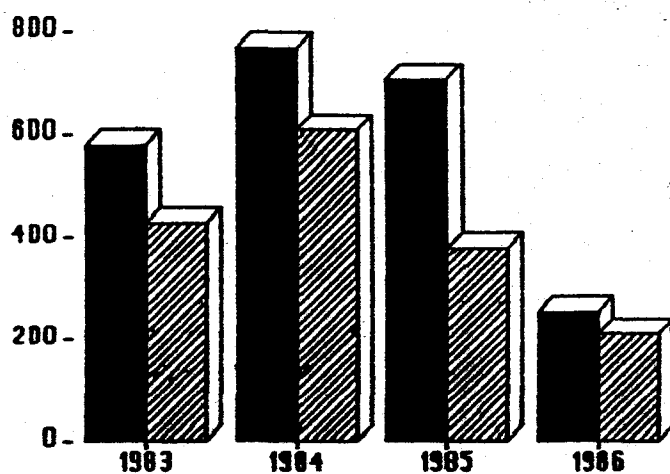
**NUMERO DE RENOVACIONES DE LICENCIAS DE COMERCIANTES  
INTERINSULARES ENTRE 1983 Y 1986**

Gráfico 5

**NIVEL EDUCACIONAL DE LOS PEQUEÑOS COMERCIANTES INTERINSULARES DE DOMINICA QUE COMERCIBAN CON ST. MARTIN**

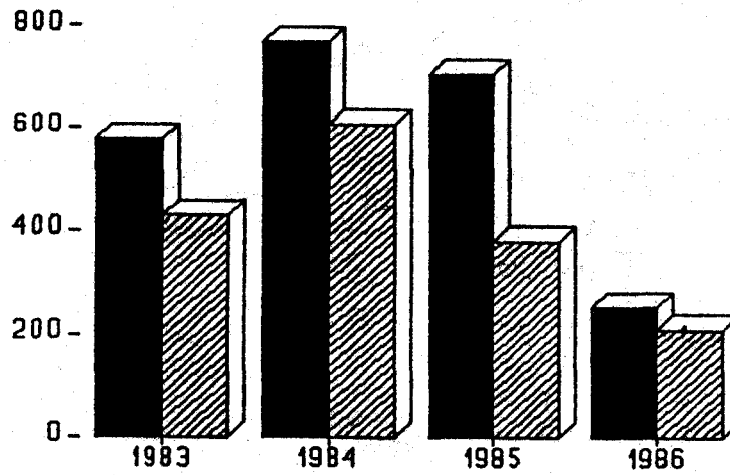


Gráfico 6

**SITUACION EN MATERIA DE UNIONES DE LOS PEQUEÑOS COMERCIANTES INTERINSULARES DE DOMINICA QUE COMERCIBAN CON ST. MARTIN**

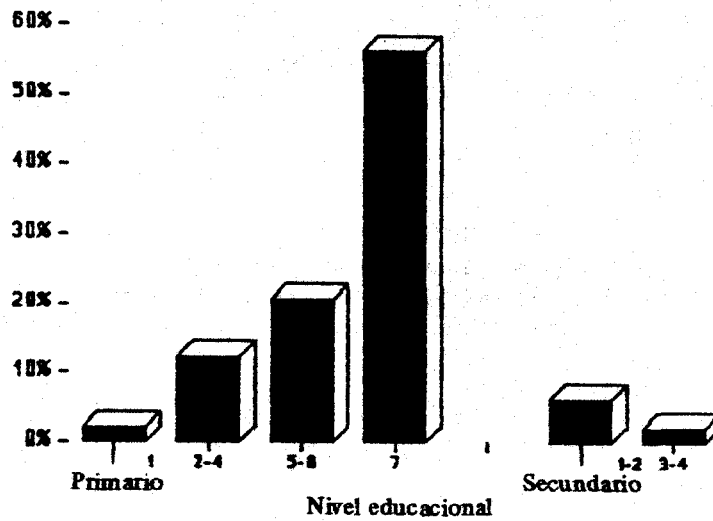




Gráfico 7

**DISTRIBUCION DE LA RESIDENCIA DE LOS PEQUEÑOS COMERCIANTES INTERINSULARES EN LAS DIFERENTES PARROQUIAS**

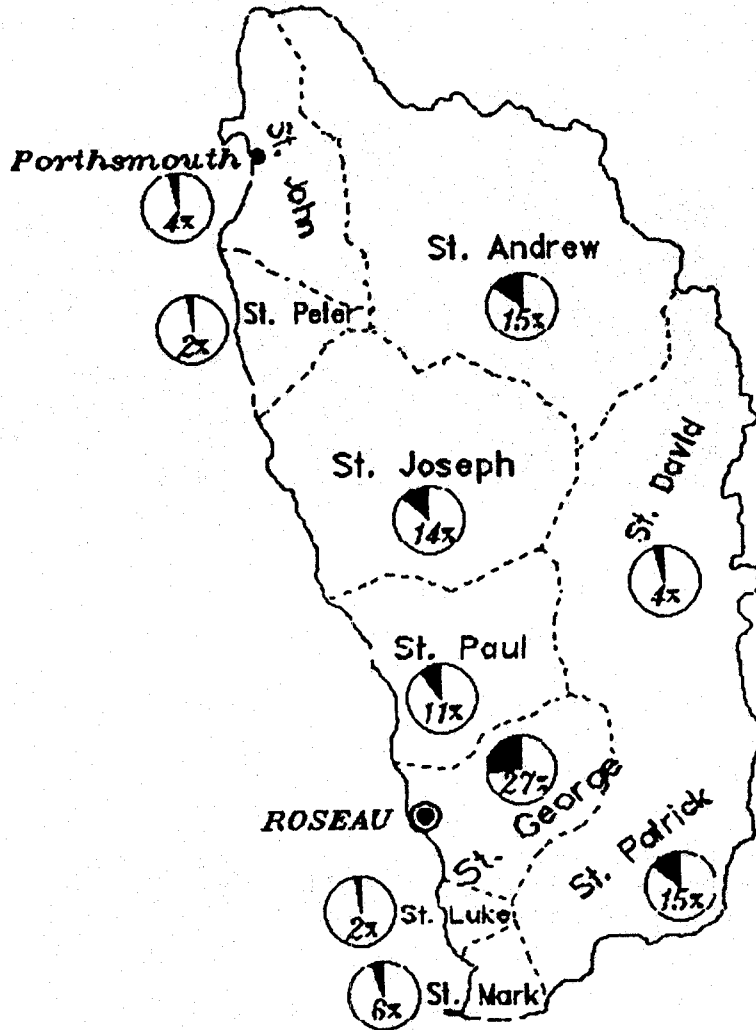


Gráfico 8

**PORCENTAJES DE LOS PEQUEÑOS COMERCIANTES INTERINSULARES SEGUN EL NUMERO DE AÑOS QUE LLEVAN EN EL COMERCIO**

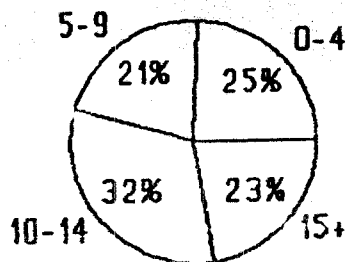


Gráfico 9

**INGRESO COMERCIAL SEMANAL (EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS)  
DE LOS PEQUEÑOS COMERCIANTES INTERINSULARES QUE  
COMERCIAN CON ST. MARTIN, POR SEXO**

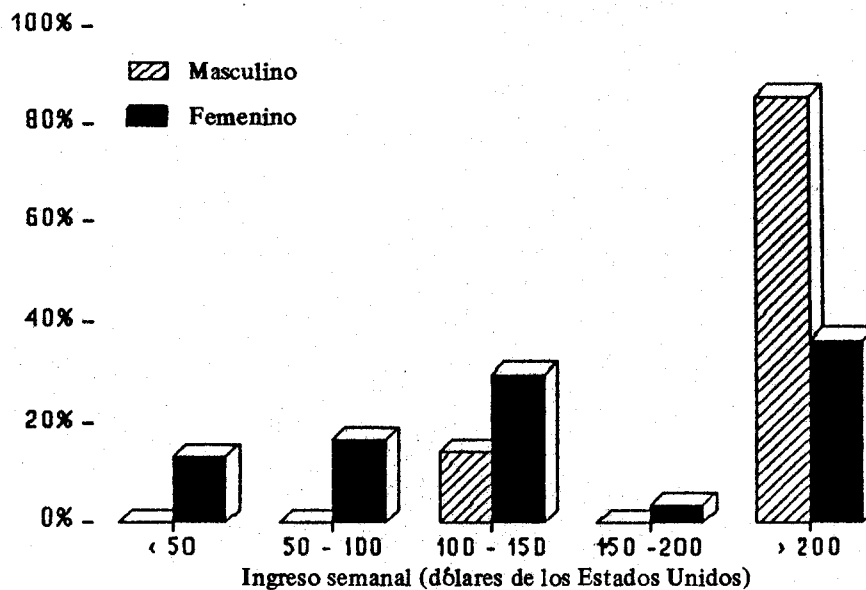


Gráfico 10

**CANTIDAD TOTAL (LBS, LOGARITMICA) EMBARCADA POR LOS PEQUEÑOS  
COMERCIANTES INTERINSULARES DE DOMINICA**

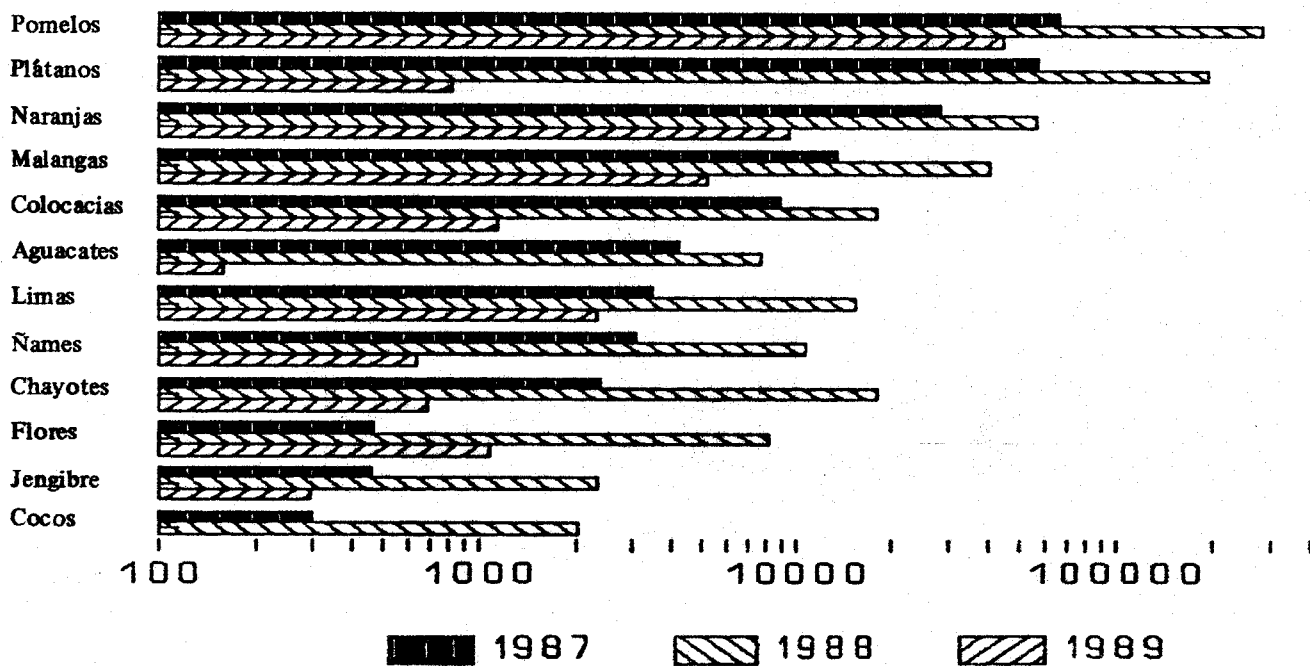


Gráfico 11

**NUMERO DE PAQUETES IMPORTADOS  
(En porcentajes)**

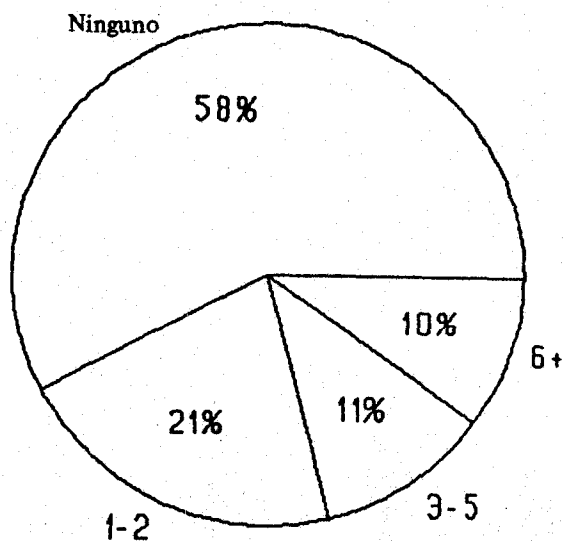


Gráfico 12

**FRECUENCIA DE LOS ROBOS DE PRODUCTOS AGRICOLAS  
A MUJERES COMERCIANTES DE DIVERSOS GRUPOS DE  
EJEDAS DURANTE 1988**

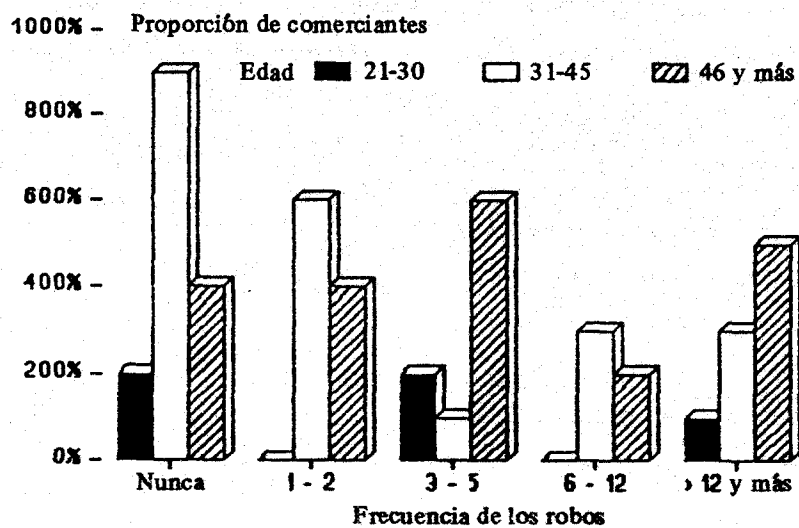
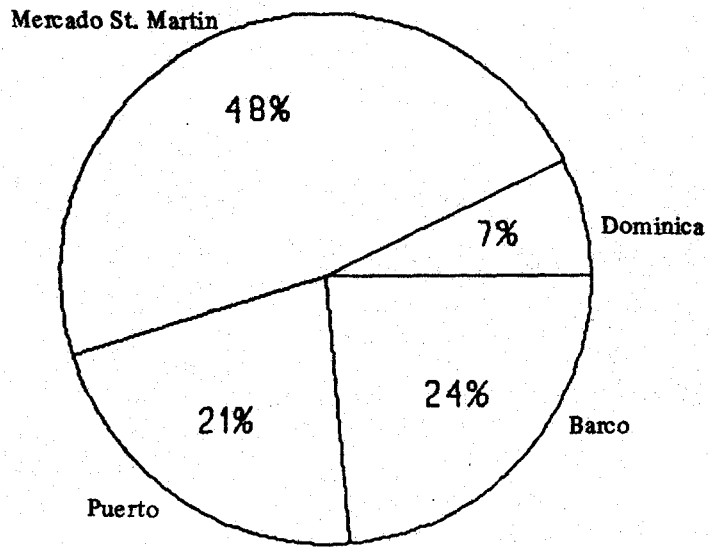


Gráfico 13

**DISTRIBUCION DE LOS ROBOS EN  
DIFERENTES LUGARES**



### Bibliografía

- Anderson, Patricia y Elsie Le Franc (1984), Social Organizations and Social Relations in the Informal Sector in Jamaica, Mona, Jamaica, Institute of Social and Economic Research (ISER), Universidad de las Indias Occidentales, junio.
- Axline, W. Andrew (1986), Agricultural Policy and Collective Self-Reliance in the Caribbean, Boulder, Colorado, Westview Press.
- Banco Mundial (1988), Social Indicators of Development, Washington, D.C.
- Bienefeld, Mandred (1981), "The informal sector and women's oppression", Bulletin, vol. 12, N° 3, Institute of Development Studies (IDS), Universidad de Sussex.
- Casley, D.J. y D.A. Lury (1981), Data Collection in Developing Countries, Nueva York, Oxford University Press.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1989), The Informal Trade in the Leeward Islands (LC/CAR/G.275), Puerto España, 4 de agosto.
- \_\_\_\_\_ (1984), "Social structural changes in Dominica" (AHG/SEM/SSC/84/1), 1 de noviembre, documento presentado a la reunión sobre cambios estructurales sociales en Dominica, auspiciada por la CEPAL y el Comité de Desarrollo y Cooperación del Caribe (CDCC), Roseau, 10 al 12 de diciembre.
- \_\_\_\_\_ (1979), Regional Traffic Survey (CEPAL/CARIB/79/6).
- Clarendon, Hannah (consultora) (1987), Constructing a Data Base on Women Traders in Dominica, Puerto España, Sede Subregional para el Caribe de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), agosto.
- \_\_\_\_\_ (1981), Profile of Hucksters in Dominica, Ministerio de Agricultura, Dominica.
- Cuales, Sonia (1989), "Participation in Formal and Informal Sector of the Economy: Are Women Entrepreneurs?", Puerto España, documento presentado a la Conferencia Anual de la Asociación de Estudios del Caribe, Barbados, 10 y 11 de mayo.
- Dominica, "Dominica, Ten Years of Growth 1978-1988", compendio estadístico, Oficina Central de Estadística, Ministerio de Finanzas.
- Dookeran, Winston (1980), "The Caribbean shipping sector: a planning and policy perspective" (CDCC/PO/WP/80/4), documento presentado a la Segunda Reunión de Expertos en Planificación del Caribe, auspiciada por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), el Comité de Desarrollo y Cooperación del Caribe (CDCC) y el Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES), Kingston, 29 de mayo al 2 de junio.
- Harris, Stephen (1988), Production Is Only Half the Battle. A Training Manual in Fresh Produce Marketing for the Eastern Caribbean (PFL/RLA/001/PFL), Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), Barbados, diciembre.

- Lagro, Monique (consultora) (1988), Women Traders in Saint Vincent and the Grenadines (LC/CAR/G.261), Puerto España, Sede Subregional de la CEPAL para el Caribe, 14 de octubre.
- Paddington, B. y M. Lagro (1987), "God give us the talent: the Hucksters of Dominica. Script of a video documentary". Puerto España, Sede Subregional de la CEPAL para el Caribe.
- Sandoval, José Miguel (consultor) (1980), "Trade patterns and policies of CDCC countries in rice, legumes, ground provisions, fresh vegetables and citrus products and identification of areas for joint action" (CEPAL/CARIB/80/2), Sede Subregional de la CEPAL para el Caribe.
- Simmons, G.L., Sydney (1985), "Hucksters Trade Development Technical Assistance Project (phase 2)", Dominica.
- Yankee, J.B. (1976), Small Farming Study in the Lesser Developed Member Territories of the Caribbean, Weirs Consulting Services, Ltd.