

LIMITADO

LC/CAR/L.252

28 de junio de 1988

ORIGINAL: ESPAÑOL

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE  
Subsede Regional para el Caribe

COMITE DE DESARROLLO Y COOPERACION DEL CARIBE



LAS MARCHANTAS EN  
LA REPUBLICA DOMINICANA

Preparado por

Magali Pineda  
Consultora

---

La preparación de este documento ha sido posible por el apoyo financiero del Fondo de las Naciones Unidas para la Mujer ofrecido al proyecto subregional de la CEPAL "Mujer en Desarrollo y Comercio."

Este documento ha sido preparado sin editoria formal. Las opiniones expresadas son de la consultora y no coinciden necesariamente con las de la CEPAL.

## PREFACIO

El presente estudio se preparó como componente del proyecto sub-regional "Mujer en Desarrollo y el Comercio" (RLA/84/WO3) que se está implementando dentro del marco del Programa de Trabajo de la Unidad Mujer en Desarrollo (E/CEPAL/CDCC/G.115/Add.1), aprobado y ratificado en la VIII Sesión (Junio 1984) y Sesiones consecutivas del CDCC (Mayo 1985 y Septiembre 1987).

El estudio responde también a la insistencia en el Plan Regional de Acción para que se haga investigación en el ámbito de las actividades económicas de las mujeres "con el fin de tener mejor conocimiento de la situación, la importancia y la verdadera participación de mujeres en actividades productivas". (Plan Regional de Acción para la Integración de la Mujer al Desarrollo Económico y Social en América Latina, Naciones Unidas, Noviembre 1977, pp.31).

Además, está dando seguimiento a las Estrategias de Nairobi orientadas hacia el Futuro para el Adelanto de la Mujer, en particular los párrafos 197, 198, 199 and 345, adoptadas por la Conferencia Mundial para el Examen y la Evaluación de los Logros del Decenio de las Naciones Unidas para la Mujer: Igualdad, Desarrollo y Paz, Nairobi, 15-26 de julio de 1985.

Los objetivos del estudio son de hacer evidente la contribución de la mujer al desarrollo económico, tal como se manifiesta en la descripción de su participación en actividades económicas comerciales en la República Dominicana y los países hacia donde se mueve en la sub-región a tal efecto.

Se ha logrado también obtener algunos conocimientos referente a la participación de las mujeres haitianas en actividades comerciales en la sub-región, especialmente en la República Dominicana.

La Secretaría desea expresar su gratitud a la consultora, Magali Pineda, quien apesar de serias limitaciones de salud ha logrado contribuir de forma significativa a los objetivos del proyecto sub-regional de la Secretaría.

## P R E S E N T A C I O N

Existen muy pocos estudios en la República Dominicana sobre las actividades económicas llamadas "no formales". Esta escasez de investigaciones y estudios está relacionado no sólo con la importancia que hasta hace algunos años se daba a dicha actividad sino también a las dificultades que plantea su estudio y la ausencia de registros, estadísticas, amén de la renuencia de los propios trabajadores a ofrecer informaciones sobre sus actividades más, cuando estas pueden o están directamente en conflicto con ordenanzas o leyes.

Este es el caso de la actividad comercial que realizan muchos dominicanos y haitianos, especialmente mujeres.

El tráfico comercial, basado en las mujeres, como compradoras y vendedoras, no es un fenómeno nuevo, aunque a través del tiempo ha variado tanto el número de las que lo practican como los países destinatarios del flujo mayor de comerciantes.

El presente informe tratará de presentar algunas de las características más relevantes de este intercambio comercial.

El carácter descriptivo de este informe está determinado por las limitaciones anteriormente expuestas y se basa fundamentalmente en entrevistas de profundidad hechas a mujeres dominicanas, que corresponden a distintas categorías de comercian

tes, así como varios cuestionarios aplicados a otras y dos viajes de observación participante realizados a Curazao y Panamá en compañía de unas 80 mujeres.

Por considerarlo de extrema importancia para los fines de este estudio, el informe incluye también información obtenida durante dos entrevistas grupales con mujeres haitianas que realizan actividades de compra y venta en la República Dominicana.

Para estas últimas la situación en que realizan sus actividades comerciales es de gran dureza y múltiples penas por lo que el informe concluye con recomendaciones concretas destinadas a mejorar sus condiciones de trabajo.

1.

1 RA. PARTE

LAS MARCHANTAS DOMINICANAS

## ANTECEDENTES HISTORICOS

La República Dominicana tiene una larga tradición de intercambio con el resto de la región, tanto con las islas más cercanas por geografía o lazos culturales y políticos como con otras más lejanas.

Ese intercambio comercial fué especialmente constante y de gran volúmen durante el siglo 19 con Curazao, Aruba, Saint Thomas y Martinica.

En balandros construídos en el país se transportaba a dichas islas, maderas, cuero y azúcar y de ellas se traían mercancías diversas, en general productos alimenticios y bienes terminados procedentes de las metrópolis europeas.

Este intercambio y el flujo de la comunicación convirtió muchos meses al país en receptor de corrientes inmigratorias, tanto por causas políticas como por atractivas ofertas de trabajo.

Así numerosas personas oriundas de las Antillas Menores en especial St. Kitts, Tórtola y Granada vinieron al país atraídas por los buenos salarios en el corte de la caña, muchas de ellas no regresaron a su país de origen.

La intensidad de este intercambio y los lazos que a través de él se crearon marcaron la sociedad dominicana donde numerosas y conocidas familias son oriundas de Curazao y de las islas Tórtola y St. Kitts contándose también en esos lugares, especialmente en Curazao y Aruba con un gran número de familias

descendientes de dominicanos.

No sería hasta después de 1865 con la llegada del barco a vapor y más tarde con la intervención norteamericana que dicho tráfico se minimizaría privilegiando la exportación y las compras con Estados Unidos o directamente con Europa.

La hegemonía norteamericana en la zona, fortalecida desde fines del siglo pasado y principios de éste por numerosas invasiones en la región (Puerto Rico, 1898, Nicaragua, 1912, Haití, 1915, Santo Domingo, 1916) tendió a debilitar los lazos comerciales entre las islas, convirtiendo, en el caso de la República Dominicana, el intercambio comercial en una sólo vía: los Estados Unidos, y limitando fuertemente la inmigración.

En 1919 el gobierno militar norteamericano que controlaba al país, emitió una ordenanza prohibiendo la entrada de migrantes permanentes que no fueran de la raza blanca, iniciándose así la migración temporal de haitianos que sin protección y sin ningún amparo legislativo recibía pagas miserables de 0.40 centavos y algo de azúcar por día, frente a los 3 ó 4 dólares que llegaron a ganar "los cocolos", (como el pueblo llamó a los trabajadores del Caribe Inglés) significando ésto amplios beneficios para las centrales azucareras propiedad de norteamericanos.

A pesar de la magnitud de este intercambio y que el mismo ha sido estudiado por distintos autores (Del Castillo, Báez, etc.) no contamos con información sobre la participación de la mujer en el mismo, tan solo algunas breves reseñas sobre el número y la ocupación de las mujeres emigrantes de las islas cer-



cánas, algunas de las cuales venían acompañando a sus maridos y trabajaban luego como domésticas o costureras.

Como ya señaláramos anteriormente la introducción del barco a vapor, abriría al país al tráfico directo con las grandes potencias de entonces lo que unido a la política racista instrumentada por los invasores y continuada por Trujillo sentaron las bases para el decline de este intercambio.

La dictadura de Trujillo (1930-1961), caracterizada entre otros muchos elementos por la exaltación de las raíces hispanas de la nación y cuyo discurso y acciones estuvo cargado siempre de un fuerte acento racista, contribuyó también a propiciar este declive estimulando incluso procesos migratorios y recepción de exiliados de la República Española, dando facilidades a japoneses y cantoneses considerados como diligentes y capaces de aportar nuevas tecnologías agrícolas.

Además de su racismo y xenofobia la dictadura trujillista surgida bajo el calor y el apoyo de la ocupación norteamericana a quien Rafael Trujillo sirvió como Teniente de la Guardia Nacional, se caracterizó por la instauración de un severo control de la comunicación produciendo un paulatino cierre del país a todo contacto con el exterior que no fuese realizado bajo el auspicio estatal.

Para mediados del año 40 los dominicanos debían salvar numerosos obstáculos para viajar al exterior, el primero de ellos era la obtención de pasaportes, que obligaba no solo a presentar numerosos documentos que garantizaran la probidad y lealtad política de los ciudadanos solicitantes sino también pagar impuestos elevados para la época.

Sin embargo y a pesar de estos límites eran de conocimiento público los viajes frecuentes de mujeres dominicanas a Curazao y Aruba atraídas por la floreciente situación de estos dos puertos libres, a los que afluían constantemente marinos mercantes de todo el hemisferio.

Viajar a Curazao y ser considerada prostituta eran sinónimos en la década del cuarenta, a lo que muy pronto se añadió el oficio de "marchantas" en especial de vendedoras de joyas (anillos, pulseras y cadenas de oro) venezolanas que estas mujeres compraban o recibían como paga por los marinos venezolanos.

Algunas de estas mujeres empezaron a traer también ropas, zapatos y otros artículos de vestir que llegaron a ser buscados por sectores de la clase media.

Lo fructífero del negocio atrajo a otras mujeres, que estuvieran dispuestas a afrontar el prejuicio de ser consideradas también como prostitutas o que volvieran sus ojos hacia Puerto Rico, plaza no marcada con dicho calificativo.

Escuchemos el testimonio de una de estas mujeres (Ana 72 años) quien narra las motivaciones para iniciarse en la com-

Pra de ropa en Puerto Rico.

"Empecé a viajar en 1950, entusiasmada por una amiga que tenía parientes en Puerto Rico.

El pasaje era baratísimo, unos cuarenta pico de pesos ida y vuelta y se podía cambiar el pesos a la par (US\$1.00= RD\$1.00) en el Banco Central y después si queríamos más cantidad se pagaba al 5 y al 10, en ese tiempo era al cinco que se conseguía cambiarlo, pagando".

Doña Ana como otras mujeres era atraída por los bajos precios de los productos y por la extensa variedad y calidad de los mismos.

"Tú comprabas un zapato de \$2.00 y de \$3.00 y lo vendías a \$12.00 y \$15.00 pesos, zapatos finos y ropa muy buena, encontrabas baratillos de blusas a \$0.50, a \$1.00, entonces me entusiasmé, con el primer viaje".

No fueron solo mujeres de Santo Domingo sino también del interior del país las que se dedicaron a este floreciente negocio, muchas de ellas como en el caso de Doña Altagracia (53 años, Tenares) cuyo testimonio presentamos tenían ya una relación con la vida comercial y estos viajes sirvieron para fortalecer su propio negocio.

"Amigas mías salían a comprar y vendían y ellas me decían que el viaje era bueno, que se ganaba. Yo tenía un comercio de venta de comida y pensé que así podía ayudar a mi esposo para poder criar mis hijos, darles mejor educación y poderlos llevar al término de Universidad y eso me motivaba a trabajar más para ayudarle a mi esposo".

Es importante destacar que la mayoría de estas mujeres no se interesaron en una estadía permanente en el país que recién conocían a pesar de reconocer las ventajas y los más altos estándares de vidas visualizando estos países únicamente como centros de intercambio comercial y no de residencia.

"A mi me gustó mucho la forma de vivir allá, incluso unos señores muy amigos de nosotros me propusieron si queríamos quedarnos allá en Puerto Rico y mandar a buscar a todos los muchachos y que ellos nos buscaban casa y también nos pondrían a trabajar allá. Era muy buena vida y se trabajaba mejor que aquí pero yo le dije que éramos muchos, pues para esa época tenía 8 hijos". (Doña Altagracia)

La audacia demostrada por estas mujeres no sólo al atre  
verse a solicitar permiso y salir del país varias veces al año a  
- otros países donde existían como en el caso de Puerto Rico, fuertes  
núcleos de exiliados antitrujillistas y dedicarse a entrar al  
país artículos que eran prohibidos o que estaban limitados en su  
importación requería de gran valentía pues los riesgos no eran pocos  
en una sociedad donde la dictadura ejercía un fuerte control  
sobre la ciudadanía y sobre sus movimientos.

"Para esa época (1950) no mucha gente  
tenía pasaporte, era difícil, tú sa-  
bes que la mayor parte de la gente te  
nía familia que eran en contra de Trujillo  
y solo por los apellidos, no te  
daban pasaporte. Antes, lo difícil no  
era la visa americana, la visa la con  
segua tú fácil, lo difícil era conseguir  
el pasaporte".

"Para darte el pasaporte hacías una  
solicitud y te entrevistaban, si, llama  
ban a uno, entonces lo metían sólo  
en un cuarto a preguntarle, quién era  
tu mamá? tu papá?, tus familiares? A  
quién tú tenías fuera y todas esas co  
sas. Una vez yo fui a Puerto Rico y

porque yo había hablado con un muchacho que era periodista exiliado que me saludó en la guagua, eso fué suficiente para que me diera muchísima lucha conseguir nuevamente el pasaporte.

Tampoco se podía vender ropa de afuera al menos que no fuera como ciertas casas como era la Casa Pilar, que traían ropas pero pagando". (Doña Ana)

Pero ésto no eran los únicos obstáculos a salvar. Dos peligros parecen haber sido los más significantes para las marchantas "serias" en esa época. Uno la posibilidad del asedio sexual por parte de los aduaneros (casi siempre beneficiados por dineros y regalos) y de los agentes de Trujillo en el aeropuerto, y segundo la posibilidad de ser reclutada como agente de "información" sobre las actividades de los enemigos de Trujillo en los países visitados.

Veamos el relato que sobre ésto nos hace Doña Ana.

"Había algunos que se aprovechaban y cuando le gustaba una mujer pués querían conseguirla a través del chantaje y cuando él me dijo que yo tenía que salir con él yo le dije no, soy una señora casada, yo no puedo. Después me llamaron para preguntarme de muchísimas cosas, que le ha-

1  
bian dicho que yo tenía un negocio que iba mucha gente y que yo podía servirle, porque Trujillo tenía muy mala suerte porque todo el que iba a Puerto Rico siempre hablaba de él, cuando él no daba motivo y yo le dije: eso es verdad, pero yo tengo demasiado trabajo, yo soy una mujer bruta, yo no sé nada de esto, yo nada más me ocupo de mi casa, de mi negocio. Yo me puse más bruta de la cuenta, para que me dejara tranquila, pero él siguió insistiendo y me dijo que si no salía con él no me daba el pasaporte".

La caída de Trujillo en 1961 significó no sólo abrir el país sino que también masificó los viajes de mujeres en especial a Puerto Rico, y algunas empezaron a viajar también a Miami y Nueva York.

Una parte de las viajeras lo hacía en compras personales, tomando en cuenta que el peso y el dólar eran monedas equivalentes y que los costos de alojamiento eran muy baratos. Viajar a comprar la ropa de las fiestas navideñas o el ajuar de una joven casadera fué una actividad normal entre las familias de ingresos medios y altos.

Pero también continuó el viaje de mujeres comprando para vender, contando ahora con condiciones más flexibles y con una amplia libertad de tránsito. Esto aumentó el número de mujeres dedicadas al negocio de ropa ampliando la presencia de mujeres provenientes de capas más bajas de la pequeña burguesía y de los pueblos del interior.

A partir de 1965 y luego de la intervención militar norteamericana y posterior desocupación en 1966, muchas de estas mujeres emigraron de manera permanente a los Estados Unidos facilitado por la política de puertas abiertas establecidas por los norteamericanos.

229,734 dominicanos viajaron a Estados Unidos y Puerto Rico en el período comprendido entre 1966 y 1970, y de éstos unos 60,000 lo hicieron como inmigrantes.

Muchos de ellos fueron mujeres que 10 a 15 años más tarde al retornar al país han desarrollado grandes y pequeños negocios de compra y venta de ropas y otros artículos de vestir apoyadas en sus facilidades de visado (han adquirido nacionalidad o tienen visa de residente) y el conocimiento que poseen del comercio en especial de Nueva York.



## ¿POR QUE EL COMERCIO?

Aunque los antecedentes históricos anteriormente presentados nos permiten acercarnos a los orígenes de la actividad comercial de mujeres dominicanas en la región no explican por sí mismos el por qué son las mujeres los ejes principales de estas prácticas.

En primer lugar es importante destacar que de manera invariable la actividad comercial de estas mujeres son artículos, ropas, zapatos, cosméticos y joyas que serán adquiridas fundamentalmente por mujeres. Mujeres que se ven atraídas por modos y estilos de artículos confeccionados en los países industrializados y con los que el país no está en condiciones de competir.

Es lógico que sean mujeres y no hombres las que tengan mayor ojo para la selección de estos artículos sin embargo pensamos que sin dejar de lado este argumento el mismo no explica por sí solo la presencia de mujeres en la actividad.

Creemos que la explicación fundamental está en la propia estructura económica de la República Dominicana y en la conformación y caracter de su fuerza de trabajo.

### De nuevo la división sexual del trabajo

La estructura ocupacional de la República Dominicana como en casi todo el mundo muestra una clara división sexual del trabajo que encasilla a las mujeres en ocupaciones tradicional-

mente consideras como "propias" de ellas o que por estar estrechamente relacionadas a funciones que anteriormente correspondían al ámbito doméstico se "feminizan" al salir al mercado laboral.

A pesar de que en los últimos veinte (20) años (1960 - 1980) el volúmen de la Población Económicamente Activa (PEA) femenina ha aumentado en el país, alcanzando un ritmo de crecimiento de 10.1% no comparable con el escaso 2.8% de la PEA masculina la estructura ocupacional se ha mantenido prácticamente invariable por el mismo período manteniéndose las mujeres en los grupos de ocupación que consagra y reproduce la división sexual del trabajo. Ver cuadro no. 1.

CUADRO NO. 1

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE  
ACTIVA FEMENINA DE 15 AÑOS Y MAS DE EDAD  
República Dominicana 1960-1980

GRUPO DE OCUPACION	1 9 6 0		1 9 7 0		1 9 8 0	
	%	Proporción de Mujeres en cada Grupo	%	Proporción de Mujeres en cada Grupo	%	Proporción de Mujeres en cada Grupo
TOTAL	100.0	10.8	100.0	25.3	100.0	27.2
Profesionales, técnicos y afines.	13.9	53.0*	5.7	47.3	8.2	52.0
Gerentes, Administradores y afines.	0.4	11.7	0.3	19.1	5.6	34.9
Empleados de oficina y afines.	8.2	26.6	8.7	30.6	10.4	50.1
Vendedores y afines	10.4	20.2	4.3	20.3	12.2	31.9
Agricultores y afines	9.8	1.7	28.7	16.0*	13.9	10.4
Mineros, canteros y afines.	0.0	1.3	-	-	0.1	22.5*
Conductores medios de transporte.	-	-	1.0	7.6	0.2	1.5
Artesanos y Operarios.	12.9	40.0	7.4	29.2	-	19.3
Obreros y jornaleros.	1.6	4.8	8.9	41.0*	1.6	8.5
Servicios personales y afines.	4.7	72.2	12.8	61.9	35.1	65.7
Trabajadores del hogar.	-	-	-	-	25.5	97.0
Otros servicios.	-	-	-	-	9.6	35.3
Ocupaciones no bien especificadas.	0.9	1.8	22.1	44.6	2.4	53.3

FUENTE: Oficina Nacional de Estadísticas: Censos Nacionales de Población de 1970 y 1980. Oficina Nacional de Estadísticas y Oficina Nacional de Planificación: Encuesta Nacional de Mano de Obra Urbana de junio de 1980 y Encuesta Nacional de Mano de Obra Rural de octubre de 1980.

Nota: Las cifras con asteriscos es posible que estén sobreestimadas.

Nótese que la categoría vendedores y afines agrupa a un porcentaje significativo de las mujeres sólo superado por los porcentajes de profesionales y técnicos y artesanos operarios.

Es significativo también que la participación de mujeres en este grupo de ocupación (vendedores y afines) haya mantenido un aumento a través de los años diferente a otras categorías tales como artesanos y operarios que muestra una disminución.

El cuadro siguiente apunta esta apreciación del incremento de la actividad comercial entre las mujeres. (Cuadro No.2)

## CUADRO NO. 2

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE  
ACTIVA FEMENINA DE 15 AÑOS Y MAS DE EDAD  
SEGUN RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA  
República Dominicana 1960, 1970 y 1980

Rama de Actividad Económica	1960		1970		1980	
	%	Proporción de Mujeres en cada Rama	%	Proporción de Mujeres en cada Rama	%	Proporción de Mujeres en cada Rama
TOTAL	100.0	10.5	100.0	25.3	100.0	27.2
Agricultura, Silvicultura, Caza y Pesca	10.0	1.7	28.3	15.8	16.0	11.8
Minas y Canteras	0.0	0.8	0.1	17.7	0.2	12.1
Industria Manufacturera	13.2	17.5	6.7	19.2	13.2	28.1
Construcción	0.1	0.3	1.3	12.8	0.4	2.3
Electricidad, gas y agua	0.2	4.2	0.1	15.7	0.6	17.8
Comercio	13.4	21.8	5.5	20.5	18.9	33.4
Transporte, almacenamiento y comunicación	0.4	1.5	1.4	9.3	0.6	6.3
Estudios Financieros y afines	-	-	1.6	21.9	1.6	30.5
Servicios	60.5	58.6	22.4	42.4	45.7	52.9
-Administración Pública	-	-	-	-	4.5	20.3
-Servicios de saneamiento y afines	-	-	-	-	13.3	53.3
-Servicios del hogar	-	-	-	-	24.8	93.6
-Otros servicios	-	-	-	-	3.1	24.2
Actividades no bien especificadas	2.2	3.6	32.8	47.2	2.8	68.7

FUENTE: Oficina Nacional de Estadísticas: Censos Nacionales de Población de 1960 y 1970. Oficina Nacional de Estadísticas y Oficina Nacional de Planificación: Encuesta Nacional de Mano de Obra Urbana de junio de 1980 y Encuesta Nacional de Mano de Obra Rural de octubre de 1980.

El comercio ocupa también el tercer lugar en distribución porcentual de las mujeres en la PEA. Sólo superado por su presencia en el sector de servicio.

Sin embargo es posible que la mayoría de las mujeres a las que nos referimos en este trabajo no se definan así mismo como comerciantes o como vendedoras, y que al definir frente a un entrevistador oficial su categoría ocupacional tiendan a presentarse como trabajadores ocasionales o realizando actividades que dichas estadísticas tienden a considerar no bien especificadas.

Aunque su actividad no es considerada ilegal es indudable y las mujeres están conscientes de ello, que la compra de artículos en especial prendas de vestir, zapatos y joyas en el extranjero se realiza en franca violación a prohibiciones de importación que buscan proteger la industria nacional.

Destacamos entonces el alto porcentaje de mujeres que aparecen definidas como realizando actividades "no bien especificadas". (Cuadro No.3)

## CUADRO NO. 3

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE  
ACTIVA FEMENINA DE 15 AÑOS Y MAS DE EDAD  
POR PERIODO SEGUN CATEGORIA OCUPACIONAL, PARA EL TOTAL  
DEL PAIS

Categoría Ocupacional	1 9 6 0		1 9 7 0		1 9 8 0	
	%	Proporción de Mujeres en cada Categoría	%	Proporción de Mujeres en cada Categoría	%	Proporción de Mujeres en cada Categoría
TOTAL	100.0	10.8	100.0	24.3	100.0	27.2
Empleador	0.6	6.7	1.6	14.2	2.1	11.7
Trabajador por cuenta propia	22.4	5.5	17.2	15.1	17.8	17.8
Asalariado	72.7	17.8	39.3	24.4	59.7	29.8
Trabajador familiar no remunerado	4.3	4.2	4.9	24.7	6.7	24.8
Trabajador ocasional	-	-	-	-	7.5	55.4
Categorías no bien especificadas	-	-	36.9	41.8	6.2	71.9

FUENTE: Oficina Nacional de Estadística: Censos Nacional de Población de 1960 y 1970. Oficina Nacional de Estadística y Oficina Nacional de Planificación: Encuesta Nacional de Mano de Obra Urbana de junio de 1980 y Encuesta Nacional de Mano de Obra Rural de octubre de 1980.

Como vimos la mujer dominicana está inserta de manera diferencial y discriminatoria en la estructura ocupacional del país, pero es necesario destacar también que no sólo está en condiciones cualitativas inferiores que el hombre en cuanto al empleo se refiere sino también y muy especialmente que está en franca desventaja frente a éste.

Así la mujer está dos veces más desempleada que los hombres en un país donde los estimados hablan de una tasa de de se m p l e o del orden del 26% y de un subempleo estimado para la z o n a u r b a n a de casi un 60%.

En este contexto las mujeres dominicanas aunque paula t i n a m e n t e han ido avanzando en el sistema educativo hasta inclu s o superar a los hombres en cuanto a número de alumnos matricu l a d o s y con estudios completados (ver cuadro No.4) se enfrentan a un mercado de trabajo restringido o a su confinamiento en ac t i v i d a d e s i n o actividades incluso profesionales de menor status y remuneración. (Cuadro No.5).

Si añadimos a este limitado panorama la creciente cri s i s e c o n o m i c a que hace prácticamente imposible subvenir a una fa m i l i a aunque ambos cónyuges generen el salario mínimo (RD\$250.00) dado que la canasta familiar cuesta hoy tres veces dicho salario es posible entender el auge de múltiples estrategias de reproduc c i o n desarrolladas por hombres y mujeres y muy especialmente por estas últimas, destinadas a obtener ingresos que permitan la re p r o d u c i o n del grupo familiar.



CUADRO NO. 4  
DISTRIBUCION DE LA POBLACION DE 15 AÑOS Y MAS DE EDAD  
SEGUN NIVEL DE ESTUDIOS COMPLETADOS POR SEXO  
República Dominicana 1981

Nivel	DISTRIBUCION DE LA POBLACION			Número de Mujeres por cada 100 hombres
	ambos Sexos	Hombres	Mujeres	
Primario	125,872	64,485	61,387	95.2
Secundario	95,744	44,012	51,732	117.5

FUENTE: Valdez, E.: Situación de las Estadísticas Educativas: El Caso de la Participación Femenina. Secretaría de Estado de Bellas Artes y Cultos.

CUADRO NO. 5  
INGRESO PROMEDIO MENSUAL PROVENIENTE DEL TRABAJO  
PRINCIPAL DE HOMBRES Y MUJERES OCUPADOS DE 15 AÑOS Y MAS DE  
EDAD, SEGUN AÑOS DE ESTUDIOS APROBADOS  
POR ZONA URBANA Y RURAL  
República Dominicana 1980

RAMA DE ACTIVIDAD	ZONA URBANA		Relación Ing. Homb. Ing. Mujer	ZONA RURAL		Relación Ing. Homb. Ing. Mujer
	Ingreso Promedio Mensual en (RD\$) <sup>1</sup>			Ingreso Promedio Mensual en (RD\$) <sup>1</sup>		
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres		
TOTAL	234	150	1.6	63	51	1.2
Ninguno	139	65	2.1	43	36	1.2
1-3	168	104	1.6	63	43	1.5
4-6	179	101	1.8	66	42	1.6
7-9	222	110	2.0	109	84	1.3
10-12	272	207	1.3	177	132	1.3
13 y más	558	353	1.6	273	279	0.9

(1) Al momento de la Encuesta un peso dominicano (RD\$1.00) equivalía a US\$0.75

FUENTE: Oficina Nacional de Estadística y Oficina Nacional de Planificación. Encuesta Nacional de Mano de Obra Urbana de junio de 1980 y Encuesta Nacional de Mano de Obra Rural de octubre de 1980.

Esta negación de su participación en el comercio puede derivarse tanto de una autopercepción de esta actividad como marginal o complementaria como un intento de encubrir lo que se considera violatoria de disposiciones y leyes del país.

Por otro lado es conocido que las estadísticas tradicionales tienen dificultad para aprehender la realidad múltiple y a veces no bien definida de las actividades generadoras de ingresos de las mujeres, esto es también válido para muchas otras actividades de carácter no formal y que son ampliamente subregistrado en las economías como la dominicana.

En los censos, el renglón comercio está destinado a considerar sólo aquellos establecimientos amparados por patentes de uso expedidas por el gobierno o como en el caso de los puestos de mercado aquellos debidamente registrados ante los ayuntamientos.

Independientemente entonces de su peso estadístico podemos señalar que el comercio, en especial el comercio al detalle, no es una actividad ajena a las mujeres en la República Dominicana.

Esta afirmación que puede ser confirmada a simple vista en mercados y calles de todo el país constituye como hemos visto una actividad de carácter marginal en cuanto a su estudio y en cuanto a su medición, impacto, volúmen, etc., por parte de las estadísticas oficiales.

Volúmen del comercio

Aunque casi imposible de cuantificar nos atrevemos a señalar que más de 2,000 mujeres se dedican a esta actividad comercial que nació a mediados de los años 30 a 40 y cuyas pioneras fueron las mujeres que vendían su cuerpo en los muelles de ARuba y Curazao.

Estas marchantas modernas, que vuelan en modernos aviones a las islas cercanas, a Estados Unidos y Panamá generan una intensa cadena de relaciones a partir de sus viajes: financieras, agencias de viajes que preparan excursiones, agentes de aduanas, boutiques y pequeñas tiendas que compran sus mercancías y un ejército de revendedoras forman parte de esta red que mueve miles de dólares al año.

## APROXIMACIONES A UN PERFIL DE LAS MARCHANTAS MODERNAS DOMINICANAS

Aunque los métodos usados en el estudio para analizar este sector nos permiten un acercamiento descriptivo consideramos que las mismas nos permiten intentar acercarnos a delinear un perfil de estas marchantas modernas, de sus motivaciones actuales, de las condiciones en que realizan su trabajo y de sus características más sobresalientes.

Las fuentes principales de este perfil se obtuvieron de los dos viajes de observación realizados para el estudio, uno a Curazao y otro a Panamá, y enriquecido por las entrevistas en profundidad y las conversaciones más informales con cerca de 100 mujeres durante dichos viajes, además de observaciones registrada en 5 viajes al aeropuerto Las Americas en Santo Domingo y 3 observaciones de carácter casual realizadas en el aeropuerto Omar Torrijos de Panamá en viajes realizados durante el proceso de realizar este sondeo.

### M o t i v a c i ó n

La motivación principal de las marchantas es mejorar su situación económica, ésto confesado francamente por la mayoría de ellas no importa su nivel social. Es claro que el concepto de mejorar varía entre una y otra; para muchas significa completar un salario escaso o inestable de ella o el marido, sentar las bases para el ahorro o simplemente poder adquirir para ella y su familia artículos y bienes que serán imposible alcanzar con el propio salario.

Para otras significa talvez comprar otro auto, y vestir mejor sin lesionar los ingresos y gastos fundamentales. Adquirir una vivienda propia aparece también como una motivación importante al igual que los estudios de los hijos.

#### Edad, estado civil y número de hijos

La mayoría (un 66% según la encuesta) de las marchantas se encuentra entre los 26 y los 44 años es decir en plena etapa de fecundidad, aunque también es significativo el número de mujeres mayores de 50 años (33%).

La mayoría son mujeres casadas aunque el porcentaje de las divorciadas y separadas era alto (cerca del 20%).

La mayoría de las mujeres dijo tener uno o más hijos todavía bajo su dependencia lo que expresa una parte de sus motivaciones.

#### Tiempo y niveles de incorporación a la actividad

Muchas mujeres tienen largos años viajando, pero es notoria la incorporación masiva en los últimos 7 años de dos sectores de mujeres: las profesionales o con estudios superiores y empleos estables y las de escasos recursos, que viajan apoyándose en mayores posibilidades de acceder al crédito tanto para capital de trabajo como los propios viajes.

### Una jerarquía entre las marchantas

Existe entre las marchantas una clara escala jerárquica determinada tanto por el volúmen del capital, como por los tipos de artículos comprados, los clientes y las plazas a que se acude a comprar.

A partir de estos criterios las distintas "capas" de marchantas se aglutinan, compartiendo todas sin embargo la inestabilidad de una actividad que roza los márgenes de lo incierto.

Por un lado existen mujeres dedicadas exclusivamente a esta actividad. Generalmente llevan un promedio de 10 a 18 años en el negocio, "alquilan" a otras mujeres, a quienes pagan pasajes y estadías para que pasen por aduana las mercancías.

Esta primerísima categoría de marchantas suele realizar entre 3 a cuatro viajes al mes a los puntos que consideran más ventajosos dependiendo de las demandas, a veces fluctuantes del mercado.

Algunas de ellas poseen establecimientos debidamente legalizados, otras, las más, suelen colocar sus mercancías dependiendo de la calidad de ésta: los artículos más caros, de marcas reconocidas van directamente a boutiques de clase media y alta, el resto de la mercancía es vendida a contado, o a plazos a revendedoras.

Las revendedoras son la escala más baja de las marchantas, casi nunca viajan o lo hacen muy ocasionalmente (1 ó dos veces al año) y sólo a Curazao o Aruba. Esto así porque sus escasos

ingresos o nivel educativo les dificulta acceder al visado norteamericano o panameño.

Las revendedoras generalmente venden en locales y oficinas del Estado, dejando sus mercancías a plazos y acudiendo a estos centros a cobrar en las fechas de pago.

Otra categoría de marchantas son las que mantienen esta actividad como un complemento de ingresos e incluso como las sobre-entradas que les permiten elevar sus niveles de vida.

Muchas de estas marchantas son mujeres con estudios universitarios y entre ellas se encuentran muy especialmente, farmacéuticas y bioanalistas, aunque también es frecuente encontrar educadoras y psicólogas enroladas activamente en el negocio.

Es importante destacar la incidencia de estas profesionales en especial las bioanalistas. Aunque tituladas en universidades estas carreras (bioanálisis, farmacia, educación) poseen un bajo status y una aun más baja remuneración. En el caso de bioanalistas y educadoras estas generalmente son empleadas del Estado con horario corto (7:30 a.m. a 2:30 p.m.) y disciplinas muy flexibles que les permiten ausentarse periódicamente por 3 ó 4 días.

Este grupo de mujeres vende sus mercancías generalmente de buena calidad, entre amigas y compañeras de trabajo, prefiriendo viajar a Miami y Nueva York.

Aunque algunas hacen de esta actividad una de carácter permanente e incluso ven como perspectiva dejar sus trabajos u actividad profesional, las más lo ven como entradas complementarias

que sin embargo y por la crisis son cada vez más necesarias.

En el último lugar en la escala de las marchantas que viajan encontramos a las llamadas maruseras, estas marchantas, aunque en mejores condiciones que las revendedoras viajan a las plazas de mercancías más baratas aunque de menor calidad. De ingresos precarios muchas de ellas provenientes del interior del país es posible encontrar entre ellas algunas que se prostituyan ocasionalmente durante sus viajes a Curazao, Aruba y Panamá (las plazas preferidas) con la finalidad de cubrir los gastos de estadía o contar con más dinero para comprar.

Las maruseras, conocidas así por el tipo de bolsa o maleta que suelen comprar: grandes, baratas, son víctimas frecuentes de la extorsión de los aduaneros y otros agentes en el aeropuerto.

Otra categoría de marchantas, generalmente más ocasional la constituyen las inmigrantes de retorno, especialmente de la ciudad de Nueva York.

La década de los 80 ha sido testigo de un proceso de re-torno de personas que salieron del país hace 10, 15 ó 20 años y que corresponden a la gran ola de inmigrantes de finales de los 60. Estas personas, crecidos sus hijos o hecho sus ahorros empiezan a regresar al país -generalmente luego de construir o comprar sus viviendas- y su fuente principal de sostenimiento lo constituye los intereses de inversiones de capital depositados en bancos y financieras comerciales; aprovechando el inmenso deterioro de la moneda nacional frente al dólar.



Estas personas mantienen sin embargo fuertes vínculos con la metrópolis viajando periódicamente a ella -mínimo dos veces al año- lo que es aprovechado por algunas mujeres para comprar y vender mercancías.

Aunque marchantas ocasionales, constituyen un grupo cada vez más amplio las mujeres, ex residentes en Estados Unidos, que incursionan en esta actividad comercial.

#### Financiamiento y condiciones de compra

Aunque la encuesta realizada por su escaso número (20) y muestreo al azar no es representativa, los dos viajes realizados como observador participante uno a Curazao y otro a Panamá nos permitió obtener información muy directa de las condiciones en que las marchantas acceden al capital de trabajo y las condiciones en que desarrollan sus actividades de compra en distintos lugares.

Según la encuesta las mujeres contaban casi siempre con un pequeño capital propio para las iniciativas del primer viaje, una mayor involucración y seguridad en la actividad las llevaba a tomar luego dinero prestado en primer lugar a financieras, en segundo lugar a familiares y por último a prestamistas fluctuando el pago de intereses desde 1.5% hasta 10% siendo el interés más frecuente del 3% y el 4% usual en las financieras.

La frecuente utilización de las financieras, especie de bancos "informales", se entiende tanto por su proliferación en los

últimos 10 años en el país por su estilo más bien blando de préstamos, requiriendo menos referencias comerciales y solvencia del fiador solidario. Las financieras cobran sin embargo intereses más altos que el banco comercial sujeto a reglamentaciones gubernamentales más estrictas.

Una vez obtenido el financiamiento en moneda nacional, las mujeres deben hacer su reinversión en dólares, donde suelen también acudir al sector financiero "informal". Con frecuencia las marchantas, en especial las maruseras acuden al financiamiento de los tickets existiendo varias agencias de viajes que organizan periódicamente "excursiones" a Curazao y Panamá, dando amplias facilidades para la adquisición a plazos de los boletos.

No existe entonces una marcada diferencia entre las marchantas en lo que al acceso al capital se refiere, casi todas acuden a las financieras y unas más que otras también participan en las llamadas excursiones.

Donde existe marcada diferencia, es como ya señaláramos, es en la plaza a que se acude, en el tipo y calidad de las mercancías y las condiciones en que se dan los viajes y el proceso de compra.

Mientras las que van a Nueva York y a Puerto Rico o Miami lo hacen solas o con amigas o socias, como el caso de las marchantas más poderosas, las maruseras y las ocasionales generalmente viajan a los puertos libres de Aruba, Curazao y Panamá en excursiones o grupos.

Lo primero es que van con días limitados: 2 noches, tres días a lo sumo y desean gastar lo menos posible. Aunque muchas excursiones ofrecen hoteles con desayuno incluido, estos generalmente son de poca categoría y las mujeres toman habitaciones triples o van a hoteles "especializados" en compradoras dominicanas que preparan salas con capacidad hasta para 8 ó 10 personas.

El deseo de ahorro hace que las mujeres apenas realicen comidas completas, comiendo dulces, refrescos o saladitos. La mayoría va directamente a las tiendas de la zona libre y algunas después de haber visitado Panamá en más de 10 ocasiones no conocen más que el aeropuerto, el hotel y las tiendas de la Zona de Colón.

Dado que las mercancías compradas en esas zonas son entregadas únicamente en el aeropuerto las mujeres han de presentarse de 6 a 8 horas antes del vuelo a fin de recibir los paquetes, constatar que las mercancías estén y lo que es más importante arreglarlos en maletas, bultos y colocarlas incluso en su propio cuerpo para poder enfrentar tanto el exceso de equipaje como la aduana al llegar al país.

Es posible que este sea uno de los aspectos más agotadores del viaje de compras. A la tensión de revisar la mercancía y acomodarla se une el problema del peso y el temor de la llegada.

Es frecuente que en este momento se den escenas de llanto frente a mercancías extraviadas o de peleas entre mujeres que empacan mercancías juntas y que ahora difieren en su propiedad.

En nuestra observación notamos que el problema del exceso de equipaje se resuelve generalmente con arreglos concertados por empleados de las líneas aéreas, maleteros y en muchos casos por alguien que inventa un nuevo trabajo: el de intermediario entre las mujeres y las líneas aéreas.

Muy pocas veces las mujeres pagan las sumas totales que corresponden por el exceso de equipaje arreglándose en alguna de las formas anteriormente descritas.

#### Pasando la aduana

La prueba de fuego para todas las marchantas es sin embargo la aduana. No importa si se tiene un "enllave" de categoría, alguien que con seguridad nos espera, o si se cuenta con un pariente en el gobierno que irá a recogerlos o con el agente de inmigración, el inspector de aduanas o el simple empleado a quien se dan unos pesos. En los 3 ó 4 días que dura el viaje pueden pasar muchas cosas, desde un cambio de jefe hasta los reiterados y no duraderos llamados de "mano fuerte" frente al contrabando.

En más de una ocasión vuelos internacionales procedentes de Panamá o Curazao han sido "esperados" y las mujeres despojadas de todas las mercancías, ya porque les son incautadas como porque los impuestos son tan altos que es preferible dejarlas perdidas.

Frente a estos problemas muchas marchantas tienden a colocarse en sus cuerpos joyas y prendas de vestir en grandes cantidades y desarrollar múltiples formas de disimular las mercancías.

Pero el recurso más utilizado es sin lugar a dudas el soborno, la mordida pagada a maleteros, inspectores, políticos, funcionarios, etc., particularmente sobre aviso frente a los vuelos que proceden de los países a que tradicionalmente se viaja.

Aunque no denunciado con frecuencia por las mujeres, la observación nos permitió registrar ciertas formas de asedio sexual y/o de arreglos sexuales por parte de las mujeres frente al personal de aduanas, aunque es evidente que el objetivo fundamental de éste es el dinero.

Las marchantas que viajan a Puerto Rico, Nueva York y Miami tienden a pasar más desapercibidas ya que viajan junto a turistas o dominicanos residentes en Estados Unidos. Su procedencia social, generalmente clase media y mayor nivel de estudio y standard de vida les permite disimular más fácilmente su actividad comercial como "compras y regalos para la familia".

C o n c l u s i o n e s :

En términos generales es posible señalar que la activi  
dad comercial de estas mujeres significa una oportunidad de mejo  
rar sus ingresos y que constituye una fuente de independencia eco  
nómica y de desarrollo personal.

Vimos también que no existen muchas dificultades en cu  
anto al acceso al capital y para viajar.

Es indudable que el obstáculo fundamental de la activi  
dad de las marchantas ha sido ayer y siempre los requisitos adu  
anales. Abogar por mayor apertura en las restricciones adu  
anales nos remite sin embargo a otros problemas relacionados con el pro  
prio desarrollo del país y otros segmentos de la fuerza de traba  
jo femenino.

Es por eso que no adelantamos conclusiones ni recomenda  
ciones rígidas, sino que dejamos las siguientes líneas para la re  
flexión.

Con mayor o menor flexibilidad en el país han existido  
siempre límites a la importación de mercancías. En algunos casos  
esas restricciones han estado dirigidas a limitar ciertos consu-  
mos considerados suntuosos, en otros a garantizar que el estado  
reciba fondos generados por los impuestos a pagar por los impor-  
tadores y en otros el desarrollo de políticas de protección a la  
producción de carácter nacional. En ocasiones los límites son im  
puestos para conjugar varios de estos objetivos a la vez.

En el caso de las prendas y otros artículos de vestir (zapatos, ropa interior, etc.) esta restricción ha ido en aumento en la medida que la industria nacional en especial la del vestido y el calzado han ido desarrollándose, es posible incluso que su despegue en los últimos años se deba a las estrictas prohibiciones incorporadas a finales de los años 70 y primeros de los ochenta.

Estas industrias, en especial las de confección poseen un alto componente de mano de obra femenina dentro de su fuerza de trabajo. Por tanto los empleos de estas mujeres, dependen en gran parte de la estabilidad del sector.

Sin embargo el nivel de atraso todavía existente en esta industria no la hace competitiva ni en calidad ni en diversidad de diseño frente a la norteamericana, que es a su vez fuertemente demandada por una sociedad permanentemente expuesta a los modelos culturales y los patrones de la moda norteamericana tanto por la influencia televisiva (Cable TV) como de los medios masivos y por el contacto con la colonia de casi 800,000 dominicanos residentes en Estados Unidos.

Es indudable que las marchantas existen porque hay una demanda de mercancías 'made in USA' (aunque cada vez es más frecuente que éstas en realidad provengan de sucursales en Filipinas o Hong Kong) tanto de los estratos altos de la población como de sectores medios y populares.

Es importante destacar aquí que la industria nacional está cada vez mostrando mayor agilidad en ofrecer productos nacionales para llenar esa demanda, vendiendo incluso productos con sellos norteamericanos o marcas fantasmas que imitan a las marcas reconocidas.

Es importante medir entonces desde los límites de este sondeo si la actividad de las marchantas lesiona de manera importante el crecimiento y desarrollo de la industria de confección nacional, sin embargo es nuestra opinión que el auge de esta última en los últimos años ha estado fundamentado además de una mayor tecnificación, en los controles a la importación masiva por parte de tiendas y centros comerciales.

Es posible que el volúmen de compras de las marchantas no sea significativo y que incluso en el caso de las que venden ropas de mayor calidad destinada a estratos superiores, lo hacen para un público que siempre tratará de comprar lo extranjero como símbolo de status.

Una solución intermedia podría ser mantener los controles frente a los comerciantes importadores y regularizar las normas de trato de las marchantas. Aunque difíciles estas regulaciones podrían estar relacionadas con un tope máximo de mercancía a entrar libre de impuestos o con impuestos flexibles y una limitación del número de viajes de compras que pueden realizarse anualmente.

Algunos obstáculos no parecen difíciles de salvar, sin embargo para tomar estas medidas: por una parte las dificultades para establecer controles organizados y sistemáticos en el perso-



nal de aduanas y en su relación con los pasajeros, en segundo lugar las formas en que dichos controles pueden ser afectados por los propios agentes aduanales quienes verán limitado lo que hasta ahora constituye para muchos una fuente importante de ganancias extras, en tercer lugar una situación de mayor flexibilidad y por tanto menos riesgo, podría atraer a otras muchas mujeres y ampliar entonces el volúmen de mercancías importadas a niveles que se puede sospechar afectarían la producción nacional.

Una solución no es fácil, en un país de economía tan débil y compleja como la dominicana, más el problema está ahí y cientos de mujeres semanalmente cruzan el Caribe, volando, como modernas marchantas en busca de un mejor bienestar.

**2 DA. PARTE**

**PENURIA Y DISCRIMINACION:**

**LAS MARCHANTAS HAITIANAS EN LA REPUBLICA DOMINICANA**

Durante el desarrollo de este estudio de carácter preliminar y muy especialmente durante los viajes y visitas a los aeropuertos de Santo Domingo y Panamá un hecho ya anteriormente observado de manera casual fué atrayendo nuestra atención hasta llegar a convertirse en preocupación importante en este trabajo.

Nos referimos a la situación en que se desempeñan las homólogas haitianas de nuestras modernas marchantas. La gravedad y precariedad en que desempeñan su oficio y los frecuentes vejámenes y prácticas discriminatorias a que son sometidas durante su entrada, estadía y salida de la República Dominicana merecen no sólo ser denunciados sino iniciar acciones encaminadas a protegerlas y apoyarlas.

### A n t e c e d e n t e s

El intercambio comercial realizado por mujeres haitianas es un fenómeno, que por lo menos, en lo que respecta a su masificación es relativamente nuevo.

El mismo está basado en la -aunque parezca inconcebible- fortaleza de la moneda haitiana frente al peso dominicano cada vez más deteriorado y la fuerte crisis de producción agrícola y el atraso industrial de Haití frente al país.

En la medida que el peso dominicano se devalúa, proceso que a partir de 1984 es cada vez más acelerado y que concomitantemente la situación de la economía haitiana se deterio

ra, en el difícil proceso de transición política que ahora se vive allá, el tráfico comercial, generalmente ilegal, se amplía y participan en el ya no sólo pequeños comerciantes y lugareños frenterizos sino grandes mayoristas y comerciantes de alimentos.

Con cada vez mayor frecuencia en la República Dominicana se presentan crisis de desabastecimiento de artículos de consumo diario como arroz, azúcar y pasta de tomates y se señala al comercio ilegal con Haití como la causa de dicho desabastecimiento, atraídos los comerciantes por los mejores precios y las pagas en dólares del mercado haitiano.

Es en este contexto que las marchantas haitianas han irrumpido con gran fuerza llenando con enormes cajas las salas del aeropuerto de Santo Domingo, inundando el mercado central o llenando hasta lo inverosímil las guaguas multicolores que por tierra cruzan la frontera.

#### Comprando y vendiendo

Las marchantas haitianas realizan con más frecuencia un comercio de doble vía: traen artesanías criollas, perfumes franceses y algunos artículos de vestir, especialmente ropa interior de las zonas francas instaladas en Haití, mercancías que venden directamente en las calles aledañas al mercado modelo, establecimiento que ha ido deviniendo en los últimos años en mercado para el turismo y que está emplazado en una de las arterias comerciales más importantes de la ciudad. Es frecuente tam

bien que vendan toda la mercancía a dueños de locales en el mercado y principalmente la ropa, a otros haitianos de residencia permanente o temporal en el país.

#### Características de las marchantas

Contrario al perfil más definido obtenido de las marchantas dominicanas, las barreras de idioma y la imposibilidad dentro de los marcos de este informe de realizar un estudio a profundidad del problema, no nos permiten hacer un perfil definido de las marchantas haitianas.

Aunque podrían existir diferencias entre las que viajan en avión y las que viajan por tierra ésta no es visible en lo que a apariencia externa se refiere: mejor vestidos u otros símbolos externos de mayor status. Sí parece que las que viajan por avión hacen compras de mayor volúmen y preferentemente de artículos de plásticos: cubos, vasos, sandalias, platos, etc. y algunos artículos como caldos de pollo, y las que viajan por tierra adquieren volúmenes menores y con frecuencia incluyen como arroz, azúcar y pasta de tomate.

Es probable que esta diferencia esté basada en la característica de las restricciones aduanales tanto en Haití como en el puerto fronterizo dominicano.

Las mujeres parecen generalmente jóvenes y se mueven con cierta inseguridad tanto en el aeropuerto como en el mercado.

### Los intermediarios

El hecho de viajar a un país con idioma distinto al nativo pone a las marchantas haitianas en mayores desventajas, como extranjeras, que a las dominicanas cuando viajan a Panamá o Curazao y Miami donde el español es casi segundo idioma.

La existencia en República Dominicana de un fuerte prejuicio antihaitiano de honda raíz racista constituye también un obstáculo para que estas mujeres desempeñen con facilidad su oficio.

Basándose principalmente en los problemas del idioma se ha ido conformando un equipo de intermediarios, generalmente haitianos residentes que hablan español o dominico-haitianos que operan tanto a nivel del aeropuerto como del mercado de Santo Domingo.

Intermediarios parecidos empiezan a aparecer en La Zona de Colón y en el aeropuerto de Panamá "prestando" servicios a haitianas y jamaicanas que viajan a ese país.

La función de los intermediarios puede ser compleja: acompañar a las mujeres a los lugares "ideales" para comprar, discutir por ellas precios y condiciones de empaque y entrega, orientarlas sobre las tasas de cambio vigentes y asesorarlas durante dicho cambio, buscarle alojamiento y ayudarlas a despachar maletas y bultos en el aeropuerto o la estación de guaguas.

Durante las dos entrevistas grupales hechas a marchantas haitianas con el apoyo de una mujer dominico-haitiana y a pe-

sar de la gran desconfianza de las marchantas quedó claro que los intermediarios pueden llegar a controlar y en algunos casos ya lo hacen, las actividades de estas mujeres, extorsionándolas, engañándolas, estableciendo acuerdos con comerciantes para llevarles siempre clientas a cambio de porcentajes, aliándose con los cambistas de dólares e incluso exigiendo favores sexuales o estimulando la prostitución para recibir mayores dividendos.

Muchas mujeres hablaron con dificultad y con miedo de estos intermediarios que por otro lado constituyen un cada vez más fuerte grupo de poder en razón tanto de su dominio del idioma como del manejo de las distintas prácticas.

Es importante recalcar que estos intermediarios son siempre hombres.

#### Precariedad y discriminación

Desde que llegan al país las marchantas haitianas son objeto de prácticas discriminatorias para las que tienen muy poca defensa. El maltrato y rechazo en la aduana del aeropuerto y en el puerto fronterizo por parte del personal dominicano es evidente.

Dado lo limitado de sus recursos y su dificultad de manejo la tendencia general incluso de las que viajan por avión es de hospedarse en los alrededores del Mercado Modelo en hoteluchos de ínfima categoría, sucios y malolientes donde conviven con prostitutas, delincuentes y los intermediarios.

Es frecuente que muchas de ellas apenas prueben bocado durante su estadía. En los casos de las que viajan por avión y tienen ya mayor dominio de la plaza los viajes son de un día para otro y duermen en el aeropuerto entre cajas y bultos para no pagar hotel.

Las líneas aéreas y los empleados de éstas aunque obtienen beneficios de este tráfico y de las mordidas por exceso de equipaje suelen tratar a las pasajeras haitianas con brutalidad y desconsideración, dejándolas con frecuencia a pesar de tener reservaciones confirmadas o negándose a subir paquetes y bultos. Son contadas las ocasiones que debido a la cancelación de un vuelo la empresa asume los gastos de las pasajeras haitianas quedadas.

Es posible suponer que las ganancias de este tráfico son suficientemente atractivas o están tan ligadas a la única posibilidad de reproducción de estas mujeres y sus familias que les hace soportar el infierno de humillaciones e injusticias que es viajar a Dominicana.

#### En casa

Contamos sólo con las informaciones, tímidas y como ya señaláramos confusas de las marchantas.

Aparentemente la aduana que fué en los últimos años del duvalierismo bastante flexible lo es más aún debido a las crisis políticas y económicas.



Es posible que las marchantas contribuyen al igual que el contrabando fronterizo a paliar la aguda escasez de artículos de primera necesidad para el consumo de la población y, que el gobierno actual consciente de sus límites tolere a ambos. Contrario a Dominicana no existe en Haiti una industria nacional que proteger y los productos agrícolas son cada vez más insuficientes para cubrir la demanda.

Contrario a Dominicana entonces el problema mayor de las marchantas no son las aduanas ni la disyuntiva entre beneficios de las mujeres y afectación de un desarrollo industrial que también se basamenta en mujeres como es el caso aquí.

Además de los problemas ya descritos en la República Dominicana, el problema de las marchantas en Haiti parece ser de acceso a capital de trabajo.

La mayoría de las mujeres recurren a prestamistas que cobran de 20 a 40% de interés semanal sobre las sumas prestadas que son generalmente pequeñas de 300 a 800 dólares (tomen en cuenta que la tasa de cambio en el mercado negro oscila entre los US\$1.00=3.00 hasta US\$1.00=4.00).

Lo pequeño de los montos y las dificultades de garantías prendarias así como los bajos niveles educativos de las mujeres no hacen posible su acceso a los bancos comerciales u otras fuentes de préstamos formales. Esto deja como única vía la usura de prestamistas algunos de los cuales son también comerciantes que se abastecen de los productos traídos por las marchantas ahorrándose los costos operativos y los riesgos de las aduanas.

### C o n c l u s i ó n

Si bien la actividad comercial de las marchantas modernas dominicanas tiene talvez un volúmen mayor en cuanto a dinero involucrado y que algunas de las categorías de marchantas operan en condiciones de gran tensión y stress por el estilo de compra, las características de las plazas o la falta de seguridad en las aduanas, es indudable que todas ellas manifiestan que la actividad comercial les representa mayores ingresos, que contribuye a su bienestar familiar y que incluso crea las bases para actividades comerciales mayores.

El hecho de viajar desarrolla en ellas sentido de seguridad e independencia. En el caso de las haitianas aunque consideramos que existen beneficios, éstos afectan menos notablemente su condición por lo limitado de las operaciones realizadas y posiblemente tambien por los límites de su propio mercado fuertemente restringido en su capacidad de demanda. A estos límites se añade la traumatizante experiencia de viajar a un país cuyo idioma se desconoce o apenas se domina y donde deben enfrentar hostilidad y manipulación por parte incluso de propios compatriotas.

Si añadimos a ésto las condiciones de las que viajan en guagua, hacinadas en asientos de madera, donde las personas se entremezclan con paquetes y maletas, expuestas al sol y al agua pues la mayoría de las ventanas carecen de cristales, en un viaje de 14 horas cuyos últimos 200 kilómetros hasta la frontera se

hacen carretera en infernales condiciones son una muestra de la fuerza y la necesidad que empuja a estas mujeres al oficio.

Consideramos que esta realidad nos apela a tomar medidas, medidas que en primer lugar consideramos deban estar encaminadas a:

1ero.: Mejorar las condiciones de alojamiento de las marchantas haitianas en República Dominicana.

2do. : Romper con los intermediarios que las extorsionan, estableciendo servicios de apoyo con recursos humanos que hablen creole, pero que participen desde una perspectiva de compromiso con estas mujeres.

Estos servicios deben incluir búsqueda de lugares para comprar más barato o estimularlas para comprar en conjunto de manera directa a fábricas o mayoristas.

3ero.: Adiestrarlas en sus derechos y deberes frente al personal de las líneas aéreas y las aduanas dominicanas.

4to. : Mejorar la capacidad de negociación con los dueños de guaguas, para lograr mejores condiciones para el transporte.

5to. : Propiciar la organización de cooperativas de marchantas que apoyándose en organizaciones al interior de Haiti les permitan paulatinamente acceder al crédito y romper con los usureros.

Por último consideramos que la situación de Haiti permite preveer que este tráfico de las mujeres continúa siendo una ne

cesidad y que su tendencia es aumentar por lo que se requiere de soluciones rápidas y de impacto a fin de evitar un mayor deterioro de la situación.

## REFERENCIAS

1. BAEZ, Clara La Subordinación Social de la Mujer Dominicana en Cifras, Sto. Domingo, R.D.
2. BAEZ EVERTSZ, FRANC,  
D'OLEO RAMIREZ, FRANK La Emigración de Dominicanos a Estados Unidos: Determinantes socio-económicos y Consecuencias, Sto. Domingo, Fundación Friedrich Ebert.
3. BAEZ, Ramonina Ensayo sobre la Formación del Estado capitalista en la R.D. y Haiti, Sto. Domingo, Editora Taller, Sto. Domingo 1983
4. UNAM Especialización y Precapitalismo en las Antillas Mayores. Los Casos de Cuba y República Dominicana, Mexico, 1981
5. UNAM La Migración de Braceros Haitianos a la R.D.: Seminario sobre migraciones internacionales en el Caribe, Mexico, 1981
6. CASTILLO, José del Las Imigraciones y su Aporte a la Cultura Dominicana, en: Ensayos sobre Cultura Dominicana, Museo del Hombre Dominicano, Sto. Domingo 1981

====0=====