

ECONOMIA AUTONOMA EN EL  
ESPACIO URBANO DE SANTO DOMINGO

---

MANUEL Z. MEJIA  
BRIGIDA GARCIA ROMERO

### 1. Introducción

Este material se ofrece al lector con la finalidad de dejar en claro cómo el capitalismo en la República Dominicana se desarrolla dentro del espacio urbano, particularizando una forma de relación laboral.

Demostremos aquí cómo el proceso de producción capitalista, como totalidad, genera en su curso formas sui generis de empleos, condicionado por la demanda restringida de mano de obra por el mercado de trabajo y por la estructura del espacio urbano.

¿De qué fuerza laboral se trata? De la Superpoblación Relativa (SPR), y como parte de ella los tricicleros.

Recurrimos a esta categoría (SPR) porque implica una relación política en tanto da a entender la política del Estado ante la fuerza laboral, y porque, además a través de ella se relaciona el capital con el trabajo.

En tal sentido, los tricicleros son una fuerza laboral para la cual el Estado y los sectores del capital tienen una frontera para no absorberlos mediante pactos contractuales, o para no garantizarles -en caso de ofrecerles empleo-ingresos que le permitan subsistir, quedando forzados a la condición de SPR. La forma de reproducción de esta fuerza de trabajo (FT) no será en base al

trabajo de los obreros y empleados, tampoco mediante bienes transferidos por el Estado como seguridad social; pero además no será cumpliendo el papel de Ejército Industrial de Reserva. La reproducción se efectúa en base al desarrollo de una economía autónoma de pequeña escala, es decir una economía independiente, con bajo monto de capital. Esta economía está asumida como la única posibilidad de empleo, la que ofrece una estabilidad laboral.

Además, estas economías son consustanciales al desarrollo del capital e indican la transformación del papel de la SPR en el país. El caso de los tricicleros es sólo un ejemplo.

En la relación capital trabajo desde la modalidad de empleo asumida, aunque parezca extraño, la energía que consume el pedal, y el uso de un instrumento simple de trabajo: tres ruedas y un canasto delantero, contribuye con el proceso de generación y realización de valor. Por igual esta modalidad de economía autónoma, implica el surgimiento de una red de empleos con relaciones sociales diferenciadas, que bloquean la posibilidad de unificación del sector de la SPR para enfrentar al gran capital y la posibilidad de plantear un proyecto alternativo a las condiciones de trabajo.

El papel del triciclero como SPR en el proceso de acumulación capitalista lo enfocaremos desde dos aspectos: 1) Su papel en la producción y 2) Su papel en la circulación.

En el primer aspecto, si bien este trabajador no valora capital, favorece la acumulación, básicamente a través del medio de trabajo, en tanto se desarrolla la fábrica de éstos donde se establecen relaciones capitalistas de producción incrementando capitales con base en la generación de plusvalía, asimismo facilitando la pervivencia de formas atrasadas de acumulación a través del sistema de renta, vía el rentista de triciclos y el prestamista del capital de trabajo.

El segundo aspecto abarca la participación de esta población en algunas ramas del sector industrial en el reciclaje de materias primas y en el proceso de comercialización; facilitando la circulación de mercancía controlada por el capital. En tal sentido, se verá cómo se agiliza, a través de esta FT la relación producción y circulación cumpliendo el papel de enlace entre capital y población, dando respuesta a la problemática que plantea la relación espacio y consumo.

Dentro de este aspecto, destacaremos el trabajo del triciclero como soporte de una red de mercado que como fuerza de trabajo opera especulando con los precios de las mercancías afectadas.

tando esencialmente al productor en la devaluación del precio de las mercancías y al consumidor sobrevalorando los precios de venta; dentro de la lógica del comercio capitalista.

## 2. Superpoblación Relativa y Producción Capitalista

Este trabajador no vende su fuerza de trabajo al capital, por ende no valora capital. Su trabajo sin embargo, se relacionará indirectamente con el capital. El medio de trabajo y su fuerza de trabajo serán la clave de esta relación.

Con el medio de trabajo éste conecta con una red a nivel de generación de valor y circulación de mercancía. Con la Fuerza de trabajo coloca al mercado capitalista en contacto con el consumidor.

El vínculo que une al triciclero al capital mediante el uso del triciclo como medio de trabajo, se expresa en una doble vía: Por la compra del triciclo y por el alquiler.

a) Con la compra participa directamente en el proceso de realización de plusvalía, en tanto entra en contacto con vendedores dueños de capital, en la segunda, por medio de intermediarios dueños de triciclos para alquiler.

El usuario, al comprar el triciclo, se convierte en el eje movilizador de una red establecida entre el productor-vendedor y el importador. De la producción anual de las fábricas el porcentaje mayor llega a los vendedores ambulantes ya sea a través de la compra directa, o a través de los rentistas, poseedores de triciclos para alquiler.

Para el fabricante, el papel que cumple el triciclero es doble: como comprador y como medio de propaganda a su mercancía:

Yo tengo un sistema de producción que no me permite para la fábrica (...), yo me mantengo en contacto con los clientes (...) los tricicleros me sirven de corredores y comisionistas (...) la cuestión es ganarse al cliente como sea.

Dentro de esta red sostenida en el triciclero, cumplen un papel preponderante las relaciones establecidas en las fábricas como generadoras de plusvalía en relaciones de explotación capitalista. Estas fábricas se inician como pequeños talleres con un monto bajo de inversión y reducida empleomanía. Los dueños son mecánicos reparadores que se inician en el ensamblaje del triciclo, para lo cual requerirán de un capital no mayor de 10 mil pesos. Al cabo de diez años, estos talleres funcionan como pequeñas empresas con un capital y empleomanía incrementados. El capital oscila entre los 60 y 100 mil pesos, y la empleomanía entre 6 y 10 trabajadores:

Primero trabajaba electromotriz (...) el tiempo de vago alquilaba bicicleta y reparaba y arreglaba cuadros que se le dañaban a los triciclos (...), luego hice un pasillito de aquel lado y luego comencé de este lado (...) eso me ha permitido tener 3 casas, la mía de RD\$125,000, la de mi padre de RD\$160,000 y el negocio de RD\$90,000 (...) comencé con 4 trabajadores y ahora tengo 10 trabajadores.

Además, se opera otra variación. Del trabajo de ensamblaje se pasa a la fabricación del triciclo. Se produce la sustitución de importación del triciclo y una reducción de las materias primas importadas en un 36%. Se inicia la fabricación de piezas en el país, de manera que el 64% de las piezas son importadas. Toda la materia prima vendrá del comercio mayorista, grandes casas comerciales surten con materiales y piezas acabadas a las casas fabricantes.

Una característica de la fabricación del triciclo es el tipo de trabajo. En ella se combinan el trabajo técnico y el manual. Pequeñas máquinas de motor y el trabajo manual son los implementos básicos para la fabricación. La empleomanía, en ese sentido requiere de cierta especialización, como en herrería y soldadura.

El pago de esta empleomanía se hace por ajuste teniendo en cuenta el rendimiento y la calificación del trabajador. En condiciones normales de 8 horas de trabajo diario, el salario de estos no alcanza el mínimo legalmente establecido.

Al adquirir el triciclero el medio de trabajo da término a un proceso cuyo objetivo era éste como consumidor. En este momento se convierte en móvil para el incremento de la ganancia del productor, sobre todo, si tomamos en cuenta que el producto final pasa del productor al consumidor con un incremento de 63.66% por encima de su costo de producción. Con ello se ha incrementado el capital por medio de la realización de plusvalía y la ganancia en la fijación de los precios.

El triciclero, además, contribuye a activar la circulación, evitando el costo que implica la distribución en la medida en que se convierte en canal de información y puente de enlace entre el futuro usuario y el productor. Para lograr esto, el productor se vale de "las buenas relaciones" con el triciclero, y obtiene así un trabajo no pagado, sin ningún compromiso contractual, ejercido libremente y sostenido en el mayor o menor grado de amistad entre comprador y productor.

Aun siendo el triciclero el elemento esencial en este proceso como consumidor y agente de distribución para la realización de la plusvalía, será la fábrica el centro donde se establecen relaciones capitalistas, apareciendo la mercancía fuerza de trabajo y operándose relaciones de explotación entre dueños de capital y trabaja-

dores asalariados. En este proceso de generación de plusvalía se ha operado una transformación en la composición y el carácter de dirección de la fábrica: el dueño pasa de trabajador directo a trabajador indirecto.

Lo primero que hice fue armar triciclos (...) después de fabricar triciclo tuve RD\$13,000, ahora tengo las maquinarias y un capital de RD\$33,335, 6 empleados y una casa.

"Tan sólo una vez alcanzado cierto mínimo de capital, el capitalista deja de ser él mismo un trabajador y comienza a ocuparse únicamente de la dirección del proceso laboral, y la comercialización de las mercancías producidas".<sup>1</sup>

En la nueva fábrica, el empleado adquiere el carácter de trabajador productivo sujeto a un salario y a un horario, dejando de ser colaborador aprendiz de mínima remuneración. Este cambio le afecta en doble vertiente: en las relaciones sociales y en las relaciones técnicas. En la primera, el dueño de la fábrica deja de ser compañero de trabajo para convertirse en patrono dueño de su tiempo de trabajo. Desde este momento el trabajador pasa a ser obrero, eje para la acumulación, en tanto sobre él descansa toda la producción de transformación de la materia prima. En la segunda vertiente, del trabajo liviano de ensamblaje, el trabajador pasa a relacionarse con máquinas. Las consecuencias de la introducción de estas máquinas son un mayor rendimiento en la fabricación de triciclos.

En estas relaciones de producción, el trabajo productivo del obrero se va a garantizar mediante el pago de un salario situado por debajo del salario mínimo establecido socialmente y sin ninguna garantía laboral.

Fuera de los márgenes de ganancia a través de la venta del triciclo establecidos dentro de las reglas del mercado competitivo, serán los mecanismos de extracción de plusvalía al obrero los que permitan el incremento del capital. Lo cierto es que a este nivel de producción la competencia es mínima, al punto de no requerir de modificación en las máquinas ya establecidas. Se agrega a esto la posibilidad de incorporar mano de obra barata que permite una mayor explotación del trabajo. Esa posibilidad tiene sus trabas que van en contra del trabajador. El obrero, por ejemplo, cuando se da un crecimiento en la demanda realiza un trabajo más intenso, pues ni se modifica la máquina ni aumenta la mano de obra, como nos dice un fabricante:

Lo que yo hago es aumentar la producción (...) así se da el equilibrio (...) pero no aumento los trabajadores (...) si yo entrara 3 trabajadores tendría que pagarle 150 pesos, pero si yo le doy RD\$15.00 más a cada uno de los que tengo, gasto menos y me asegura la ganancia. Para ello recorro a un mecanismo de control buscando la forma de hacerlo sentir bien.

El mecanismo utilizado por este fabricante para mantener los niveles de "ganancia" descansa sobre el trabajador expresando un grado de explotación de la Fuerza de Trabajo. Veamos cómo sucede esto: tenemos una fábrica con una producción de tres triciclos diarios en una jornada de trabajo de 8 horas diarias y 10 trabajadores. Para producir un triciclo el capitalista invierte:

a) En materia prima: RD\$ 290.01\*

3 gomas	RD\$42.48	2 cuñas	RD\$0.48
3 tubos	RD\$14.40	2 tensores	RD\$0.60
1 catalina	RD\$10.80	1 cadena	RD\$4.86
1 brazo	RD\$ 4.92	1 chicharra	RD\$4.92
1 sillín	RD\$10.08	1 eje centro	RD\$3.31
3 guardalodos	RD\$12.60	2 pedales	RD\$4.68
tubos	RD\$14.40	tornillos	RD\$8.11
4 cajas bolas 6014	RD\$16.27	angulares	RD\$4.60
3 aros	RD\$14.40	pintura negra	RD\$3.60
3 juegos rayos	RD\$14.22	1 carretel trasero	RD\$4.68
1 muñeco	RD\$15.60	2 carretes delant.	RD\$2.40
planchuelas	RD\$49.02	2 tuercas	RD\$1.20
planchuelas	RD\$16.50	2 cajas bolas44649	RD\$9.60
pintura roja	RD\$1.20		

\* A precios de los primeros meses del 1986.

b) En salarios de los trabajadores:

-Salario semanal por trabajador RD\$46.50.

-Salario diario por trabajador RD\$ 7.75

-Salario diario para 10 trabajadores RD\$77.50

-10 trabajadores producen 3 triciclos diarios

VALOR TRANSFERIDO =  $\frac{\text{SALARIOS DIARIOS DE TRABAJADORES}}{\text{NUMERO ARTICULO PRODUCIDO}}$

VALOR TRANSFERIDO =  $\frac{\text{RD\$77.50}}{3} = \text{RD\$25.80}$

c) Valor Transferido de las máquinas del triciclo.

-Valor de maquinarias y equipos RD\$21,738.25.

-Vida útil maquinarias y equipos en un año RD\$2,175.82

-Producción anual de triciclos 864.

-Valor maquinaria transferido en un triciclo

$\frac{\text{RD\$ 2,173.82}}{864} = \text{RD\$2.51}$

Tomando en cuenta el costo de la materia prima, más el salario transferido al producto, más el valor de las máquinas transferido al triciclo, podemos establecer el costo de producción en RD\$318.32.

Este triciclo sale del productor al mercado a un precio de RD\$500.00, esto es con un incremento de 63.66% por encima de su costo de producción, lo que señala la magnitud de la fuerza de trabajo no pagada.

Si partimos de lo anterior, podremos medir el grado de explotación implicado en el proceso de fabricación del triciclo, lo que refuerza el planteo de la importación del triciclo en el desarrollo del capital.

"La segunda etapa del proceso de trabajo, en que el obrero rebasa las fronteras del trabajo necesario, le cuesta, evidentemente, trabajo, supone fuerza de trabajo desplegada, pero no crea valor alguno para él. Crea la plusvalía, que sonríe al capitalista con todo el encanto de algo que brotase de la nada. Esta parte de la jornada de trabajo es la que yo llamo tiempo de trabajo excedente, dando el nombre de trabajo excedente al trabajo desplegado en ella".<sup>2</sup>

La explotación a que se somete el obrero tiene su expresión más nítida en la cuota de plusvalía. "La plusvalía guarda con el capital variable la misma relación que el trabajo excedente con el trabajo necesario. La cuota de plusvalía se expresará como:

$$\frac{P}{V} = \frac{\text{TRABAJO EXCEDENTE}^{\text{3}}}{\text{TRABAJO NECESARIO}}$$

Establezcamos la cuota de plusvalía en nuestro caso:

$$P = \text{Trabajo excedente} \quad \text{-----} \quad P = 181.68$$

$$V = \text{Trabajo necesario} \quad \text{-----} \quad V = 25.80$$

$$\frac{P}{V} = \text{Cuota de plusvalía} \quad \text{-----} \quad P = 181.68 \times 100 = 704$$

$$\text{Cuota de plusvalía} \quad \text{-----} \quad 704$$

El análisis de esta relación capital-trabajo da cuenta de una forma de operación del capital en el país, forma que ha venido relegándose al trabajo "informal", el no propiamente capitalista; sin embargo, se trata más bien de un problema de magnitud en la producción, ya que no existe diferencia en la relación social de producción en que se genera el capital.

Esta cuota de plusvalía nos permite medir el grado de explotación que se produce en la fábrica, donde en la jornada de traba-

jo de 8 horas, el tiempo necesario es de 1.13/60 horas y el trabajo excedente es de 6 47/60 horas.

El rentista, dueño de triciclos es parte integrante de la red con la que el triciclero se vincula. Es elemento vital para el mercado de triciclo. A él acudirá el triciclero, quien deberá pagar una renta diaria.

El rentista se presenta ante la fábrica como un comprador individual, al igual que el triciclero, sin la patente de un comerciante que obligue a la fábrica a transferir valor para que haga circular la mercancía. Sin embargo, este se presenta ante el triciclero como comerciante oferente de un medio de trabajo. La condición de comprador ante la fábrica lo convierte en el acto en el mayor realizador de plusvalía por la gran cantidad de triciclos que demanda, por ejemplo:

En sondeo realizado por algunos sectores de la ciudad pudimos constatar que un total de 40 rentistas poseen 1173 triciclos para alquiler y casos de rentistas con más de 200.

La actividad de alquilar favorece una acumulación de diferente magnitud a la del proceso de producción. La recuperación de la inversión y la obtención de renta descansa sobre la base del pago de la cuota del inquilino, que oscila entre RD\$1.25 y RD\$2.50 diarios. La rápida recuperación por la renta percibida se convierte en factor de acumulación explicando el incremento de unidades de triciclo por rentista según pasa el tiempo y el incremento del capital, que vía la renta se obtiene. Tomando en cuenta el monto promedio entre los 40 rentistas señalados, movilizan un capital de RD\$18,075.93 semanales.

Estas cifras señalan cómo el triciclero dinamiza el capital mediante un sistema de renta, lo que se traduce en un crecimiento del capital extraído de su trabajo.

Este trabajador, siendo un sector de la SPR que contribuye a la reproducción del capital, ejerce control sobre su medio de trabajo, ya sea en condición de propietario o de inquilino. Aunque este control está condicionado: en el caso de alquilado tendrá que enfrentarse diariamente al dueño, dar cuenta de las condiciones del triciclo, efectuar el pago de la cuota y asegurar la obtención del triciclo para los días subsiguientes. Por otro lado, el temor a enfrentarse a las dificultades que supone buscar otro triciclo de alquiler lo obliga a mantener "buenas relaciones" con el dueño y a trabajar todos los días para no dejar vacante el triciclo y así evitar la posibilidad de quedarse sin trabajo.

Visto de qué manera debe enfrentarse el triciclero para adquirir el medio de trabajo y ejercer control sobre éste y las impli-

caciones en la reproducción del capital, veamos cómo se articula en esta dinámica el capital, sobre la base en que opera el triciclero.

El triciclero resume una modalidad de la SPR en la que el trabajo se realiza con baja inversión. El monto de inversión estará en estrecha relación con la modalidad que adquiera la actividad, y presenta una variabilidad que va desde cero (0) inversión hasta RD\$100.00 y más, con un monto promedio de RD\$55.00.

A pesar del bajo monto de la inversión le es difícil obtener el capital de trabajo. En este trabajo la persona se mueve en la tensión entre: adquirir el capital y el descapitalizarse.

Para conseguir dinero para trabajar debe recurrir al dinero ajeno, sea por préstamos a interés por "el prestamista" o a la compraventa quienes a la larga son las alcancías del trabajo no recuperable por el triciclero. El amigo, el pariente, el prestamista, etc., serán los facilitadores de este dinero con la finalidad de que se le reporte incrementado. La tasa de préstamo para éstos es muy variada, desde el 8% hasta el 1000% mensual, dependiendo de la relación establecida entre el prestamista y el prestatario. Serán los llamados "prestamistas" los más beneficiados con las más altas tasas de préstamos de este negocio:

Presto a tricicleros porque es diario, si presto RD\$100 yo lo recibo todos los días y no lo gano regao, a otra gente al mes lo que le gano son RD\$20, sin embargo aquí le saco RD\$150.00.

El dinero invertido en esta vía facilita una rápida acumulación generada en las entrañas mismas del trabajo del triciclero. Francisco lo expresa de esta manera:

Yo me inicié con RD\$60.00 hace 5 años, ya tengo matrimonio, hijos, bienes electrodomésticos, bienes raíces, 45 tareas de cacao y tierra blanca, trabajo con RD\$1500.00 y tengo 2 garajes sucursales donde presto.

Más que asegurar la reproducción del trabajo por el control del capital invertido, el prestamista actúa como factor de desarticulación entre la garantía del trabajo y la descapitalización permanente. Una vez asegurado el capital, termina la angustia del desocupado aunque no la del trabajador. El hecho de no contar con dinero propio obliga al triciclero a un trabajo más forzado. Recibe el primer aldabonazo de su propia explotación, forzándose más en el trabajo para captar el dinero incrementado del prestamista.

En estas condiciones es como trabaja el triciclero, para aportar al capital y a la población un servicio que descansa sobre sí mismo.

### 3. Superpoblación Relativa y Circulación de Capital

En el espacio urbano la SPR tiene mayor vinculación en el nivel de la realización de plusvalía. La burguesía comercial asimila a su modo la fuerza de trabajo excedente demandando fuerza de trabajo no pagada ni remunerada,\* es decir, una red de distribución no capitalista: vendedores ambulantes, paleteros, pequeños comerciantes. Así, una gama amplia de productos nacionales o importados se realizan a través de "independientes"; que en realidad son agentes directos de la burguesía comercial.<sup>4</sup> La particularidad de esta tesis encuentra su ilustración en el triciclero; planteando un problema mayor sobre la FT que la problemática comercialización.

El triciclero comercializa una gama amplia de productos en tres renglones básicos: agropecuarios, industriales y manufacturados. De éstos tiene primacía el renglón agropecuario con un alto porcentaje, en especial los productos agrícolas: hortalizas, víveres y frutas. En el cuadro No. 1 se ve que el 66.90% de los tricicleros vendedores de productos agrícolas comercializan con estos últimos productos. Iguales resultados han arrojado otros estudios. En 1981, se entrevistó una población de 120 tricicleros, de éstos el 25.8% comercializaba hortalizas y víveres; y el 14.2% frutas; dos años más tarde en otro estudio, con una población de 189, siguiendo el comportamiento de la venta se vio que los porcentajes más altos se dedicaban a la venta de hortalizas, víveres y frutas, es decir, el 32%, el 28% y el 8% respectivamente.<sup>5</sup>

La coincidencia de estos estudios señala una tendencia del sector de ser canal de distribución de productos agrícolas.

En menor proporción (20.30%), pero de gran significación, este negociante se enrola con productos industrializados, preferentemente botellas y cartones, los cuales exigen un mínimo de inversión y pueden obtener márgenes de ganancia similares a los negociantes de productos agropecuarios.

Este vendedor comercializa también productos elaborados por sí mismo y con la ayuda familiar, basados en productos agrícolas e industrializados (12.80%).

Otra manera de vincularse al comercio es a través del transporte de mercancía (acarreo), actividad realizada por el 6.5% de la población estudiada. Esta se presenta en dos modalidades: los tricicleros cuya función exclusiva es cargar sin entrar en el proceso de compra y venta de mercancía. Estos se ubican cerca de los mercados y transportan para el comercio mayorista o a consumido-

---

\*En otros casos la burguesía comercial paga o remunera este trabajo.

res. Otra modalidad es la de aquellos distribuidores ubicados en los comercios en condición de empleados.

En primer lugar, nos interesa destacar cómo se integran los tricicleros vendedores de productos agrícolas a la dinámica del capital en la realización de plusvalía.

El 68.5% de los tricicleros estudiados adquiere el producto para la venta en el "Mercado Nuevo"; el 8% acude a otros almacenes o casas comerciales, preferiblemente ubicadas en la misma zona. Si dejamos de lado los recolectores de desperdicios y los del acarreo, es factible afirmar que el 87.2% en su negocio tiene como punto de apoyo el Mercado Nuevo.

De todos los mercados municipales: "Mercado de Villa Consuelo", "Mercado de Honduras", "Mercado Los Mina", "Mercado Modelo", y el "Mercado Nuevo", este último es el de mayor importancia, el principal centro de abastecimiento; de mayor dimensión y de más fácil acceso desde diferentes puntos de la ciudad. Además de ser el principal centro de abastecimiento de la ciudad de Santo Domingo, sirve de conexión a la red de distribución de diversos productos agropecuarios entre las diferentes regiones del país.

El hecho de tener el Mercado Nuevo la estructura de mayor dimensión, facilita cumplir el papel del máximo acopio de productos orientados al consumo doméstico. Esto explica, en parte, el registro de entrada y salida de productos en altos volúmenes desde este espacio. La ubicación en la ciudad más poblada del país induce a preservar para el consumo interno prácticamente la totalidad del acopio. La cantidad y variedad de productos que llegan allí le definen como reservorio agrícola que empalma directamente con el parque poblacional donde se sitúan los sectores de mayor concentración poblacional.

Al mercado llegan productos pecuarios, hortalizas, forestales, víveres y frutas. De los víveres que ingresan al mercado, lo que representa el 81% de los ingresados a Santo Domingo,<sup>6</sup> el 85.15% se queda para ser consumido en la ciudad. Igual situación se da con las hortalizas y las frutas, cuyo consumo interno es de 85.87% y de 97.52% respectivamente (véase cuadro No. 2).

El acceso al mercado constituye un problema para los capitales, una ciudad con un rápido crecimiento horizontal y con un área de 162,082 km<sup>2</sup>,<sup>7</sup> y un crecimiento poblacional acelerado apenas cuenta con cinco grandes mercados y algunos pequeños mercados barriales cuyo centro de abastecimiento es uno de los cinco primeros, sobre todo el Mercado Nuevo. Cada uno de estos mercados tendría que cubrir un área de 32,416 km<sup>2</sup>.

La presencia de un mercado base, que sirve de correa de

transmisión para el abastecimiento al interno de la ciudad y fuera de sus fronteras plantea una cuestión teórica de la Sociología Urbana que engloba la problemática del comercio -el espacio, el consumo y la fuerza de trabajo.

La producción requiere de un mercado determinado que dé acceso al fondo de consumo. Ese mercado se ubica en espacios donde encontramos al consumidor en su papel de comprador y a agentes de distribución de mercancías que llegan al consumidor.

La posibilidad de contacto entre consumidor y vendedor está condicionada por dos elementos básicos: el espacio y el transporte; el primero imponiendo límite al segundo. El espacio, constituido en lugar de permanencia del consumidor, plantea el problema de la distancia, la condición de las vías y la ubicación.

Esta situación plantea una crisis entre comercio y consumo, en tanto la población necesita satisfacer una necesidad que requiere de costos determinados para el capital. El cómo llegar el producto a esa población se le presenta al capital como una dificultad que vencer. En este contexto la ciudad de Santo Domingo, por su configuración espacial -ausente de planificación- y poblacional, plantea una crisis entre población y comercio, que es lo mismo decir entre capital y población.

Ante esta problemática se presenta el triciclero como agente que conecta a la población con el comercio, sirviendo de enlace entre el capital y la población.

Este enlace surge de una necesidad básica; el mercado cuenta con una gama de productos perecederos a corto plazo. Para lograr una distribución eficaz de este producto se requiere del triciclero, que es la garantía inmediata de su venta y quien ofrecerá en diferentes lugares la mercancía.

El triciclero recorrerá las calles, al grito de su voz, cargando con un peso que oscila de uno a cinco quintales, con un promedio de peso de 2.1qq.<sup>8</sup>

De manera que este trabajo adquiere gran significación en la tarea de distribución. Por ejemplo, si nos fijamos en 2,000 tricicleros, el 20% de los estimados con un promedio de carga por triciclero de 300 libras por día, estaríamos afirmando que del mercado salen diariamente 600,000 libras, lo que implica que semanalmente se están distribuyendo entre la población, aproximadamente 4,200,000 libras. Esto representa un 4.52% de toda la carga llegada al mercado.

La importancia del triciclero en calidad de puente entre comercio y población podría verse además si consideramos la distri-

bución espacial y la distancia. Una mirada al mapa de la ciudad de Santo Domingo, permite reconocer la distancia que separa a muchos sectores de los mercados supuestos a abastecerlos, y cómo el triciclero cubre estos espacios.

Si tomamos en consideración el área cubierta por la población estudiada, se colige que en un día de trabajo no queda ningún barrio capitalino que no sea tocado por algún triciclero a lo largo del día de venta. Si el 50.3% dice atender más de 50 clientes,<sup>9</sup> se puede asegurar que con el triciclero la población satisface la necesidad de encontrar con una inversión menor de tiempo elementos básicos de la alimentación, y el capital, un mecanismo para acelerar la distribución (véase mapa).

En algunos casos la distancia recorrida llega hasta 10 km, como es el caso del triciclero que se traslada del Mercado Nuevo a Villa Mella o desde la urbanización "Las Caobas" al mercado. De esta manera el papel que cumple aquí él es clave para entender la realización de plusvalía.

### Red en la circulación

El triciclero entra al mercado a integrarse a una red de intermediarios entre el productor y el consumidor. Esta red se inicia con la compra en el centro de producción por el comerciante intermediario. Este último es el sector de mayor importancia de todos los abastecedores del Mercado Nuevo, es el dueño del 35% de la carga llegada a éste, situado por encima del agricultor (29%) y de la industria (15%).<sup>10</sup>

El triciclero se enrola en la red comercial del Mercado Nuevo con la compra al contado de sus productos al mejor ofertor del día. Difícilmente éste sea cliente fijo del mercader; aunque generalmente vende los mismos productos, su lucha empieza en buscar "lo mejor" y a "buen precio".

Buscar "lo mejor" es la primera dificultad a vencer en este proceso. El bajo monto de su inversión y la urgencia del mayorista intermediario por salir de productos de baja calidad lo sitúan en desventaja. Lo "mejor" y a "buen precio" son dos variables relacionadas estrechamente con la ganancia. Será mejor aquel producto que logrado a bajos precios pueda ofrecerse al consumidor con márgenes favorables para el triciclero entre el precio de venta y el precio de compra.

Comprar un buen producto implica una inversión que excede sus posibilidades: tan solo el 9% invertirá más de RD\$85.00 en su negocio y el grueso de la población (46.5%) invertirá de RD\$15.00 a RD\$45.00.

Junto a la problemática planteada por el monto del capital para la inversión se presenta la escasez y la variación de los precios del producto en el mercado. Estas son las primeras dificultades que vencer en su día de trabajo.

Recurrir a la compra del producto de mediana y peor calidad, y al mismo tiempo a la venta de éstos como si se tratara de productos de mejor calidad con la finalidad de mantener márgenes de ganancia, va a influir en la relación comercial entre el triciclero y su cliente. Esta relación oscila entre intereses extremos: vender "bien" para mantener márgenes de ganancia y comprar buen producto a bajo precio. En este momento el consumidor se sitúa ante el triciclero como un problema de enfrentar. Pasito nos habla de este enfrentamiento:

El consumidor nos culpa a nosotros ¡eso está caro! (...) pero nosotros no somos culpables. Si nosotros compramos la libra de tomate a 0.50¢ no podemos venderla a mño de 0.75¢ y sería barata (...) uno no puede ni decir quién es el culpable (...) va el corredor y le echa mano (...) el corredor quiere ganarle a ese producto (...) del corredor pasa a mano del mayorista (...) todos quieren ganarle a ese producto.

El triciclero está consciente de que como él termina la red que lo coloca frente al consumidor estableciendo una relación comercial impuesta por la ley de la circulación del capital. En el caso del plátano, esta red comprende: productor, corredor, mayorista del mercado, intermediario del mercado, triciclero, consumidor. La participación de éstos en la fijación de precios se muestra en el cuadro No. 3.

Es importante hacer notar que en muchos casos el triciclero compra directamente al camionero, rompe la red, sobre todo en ocasiones en que hay divergencia entre el camionero y el mayorista en la fijación de los precios en el proceso de compra y venta. Al romper la red se produce una fluidez que favorece la salida del producto por encima del precio ofrecido por el mayorista. Al triciclero le convienen los impasses surgidos entre mayoristas y camioneros en tanto compra a menor precio y vende al establecido por la red. De la misma manera, se convierte en pieza importante para la extracción de valor no pagado al productor y en elemento clave en la especulación de los precios.

El caso de los tricicleros dedicados a la venta de productos manufacturados guarda semejanza con los vendedores de productos agrícolas. El nivel de inversión, el lugar de abastecimiento, las ganancias y los mecanismos de enfrentamiento del consumidor son similares. La plusvalía se realiza en el mecanismo de elaboración de productos cuya materia prima es agrícola e industrial.

De significación diferente es la actividad de los dedicados a la recogida y venta de productos industrializados. Recoger cartón, aluminio, botella, etc., implica la demanda industrial de materia prima para el reciclaje, con lo que se elaborará un nuevo producto dirigido al comercio. Retornar este material a la industria implica mayor garantía de reproducción del capital que comprar la materia prima, por el bajo costo que implica la FT que participa para hacer eficaz el retorno. Actualmente existen mas de 200 puestos recolectores que alimentan las industrias embotelladoras, vidrio, etc.; estos puestos recolectores implican un sector de intermediarios sostenidos en base al trabajo del triciclero.

En todo caso será el consumidor -en el de los vendedores agrícolas y manufacturados-, o el ofertor -en el caso de los botelleros, aluminio, etc.-, los elementos visualizados como necesarios para su reproducción, vistos por el triciclero en la posibilidad de obtener márgenes de ganancia que le permitan cada día reiniciar su labor. Disminuida su capacidad de negociación en el mercado, afectada básicamente por la inversión, será en la calle y ante el demandante de sus productos donde el triciclero desarrollará mecanismos de negociación en los que él salga beneficiado. Mediante la fijación de los precios al producto logrará ganancias que en algunos casos sobrepasan el 100%, en particular los vendedores de productos manufacturados, botelleros, cartoneros, etc.

El promedio de ganancia del triciclero en el día de trabajo es de RD\$14.75. Ahora bien la variación por encima y por debajo de este promedio es considerable. Alrededor del 30% sobrepasa este promedio y cerca del 43% obtiene ganancias inferiores al promedio. Si tomamos en consideración la relación entre el monto promedio de inversión (RD\$34.22) y el monto promedio de venta (RD\$46.53), se puede afirmar que la ganancia obtenida en el día de trabajo es alta.

La garantía de esta ganancia no está en la inversión. Resulta ilustrativo el hecho de que, cuando el triciclero incrementa la inversión en RD\$1.00, la ganancia se incrementa 13.13% sobre el peso invertido. Sin embargo, aun no sea relevante el incremento de la ganancia en relación con el incremento de la inversión, no podemos perder de vista el grado de relación de estos elementos, pues una mayor inversión acarrea una mayor ganancia; y, de no variar, la primera, en la segunda obtendría un valor muy inferior al monto promedio, es decir una ganancia de RD\$9.63 (véase cuadro no. 4).

Las ganancias traducidas en mecanismos de especulación de precios recaen sobre las barriadas en que habitan sectores medios de la población y sectores de muy escasos recursos. Basta conside-

rar que el 85.9% del espacio de venta del triciclero lo constituyen aquellos barrios de los sectores C y D de la población. De la comparación de las ganancias por sectores de venta, se infiere que entre el sector A y el sector D existe diferencia.

En el sector A el nivel de ganancia es superior, ya que cuando la ganancia es inferior al promedio el número de tricicleros que vende en el sector es menor que lo esperado estadísticamente. Y cuando la ganancia sobrepasa la media, el número de vendedores en el sector es mayor que el esperado. Lo contrario se registra con los vendedores del sector D, cuyos niveles de ganancia más frecuentes se sitúan por debajo de la media, entre RD\$5.00 y RD\$13.00 (véase cuadro No. 5).

Estas precisiones nos permiten descubrir la participación de la población en este negocio. Debe primar una razón explicativa que dé cuenta de por qué en el sector A se percibe mayor ganancia y, sin embargo, el número de vendedores es inferior a los de los sectores C y D.

La elección del lugar de venta con la finalidad de maximizar ganancias está referida fundamentalmente a la problemática de la distancia, a la concentración poblacional y a la posibilidad de compra de estos sectores. La ubicación de la vivienda resulta importante en la preferencia del lugar de venta. Se observa cómo en los barrios donde residen y otros cercanos, el triciclero realiza su trabajo, lo que le evita recorrer grandes distancias. Una muestra lo constituyen los casos de Capotillo, Simón Bolívar y Cristo Rey, donde un alto porcentaje vende allí mismo; en Capotillo 43%, Simón Bolívar 53%, Cristo Rey 40.9%.

Esos sectores donde vive y realiza sus actividades comerciales el triciclero son de alta densidad poblacional, lo que le asegura la demanda de su producto. La seguridad de una buena venta la garantiza también la compra al menudeo de la población de bajos ingresos donde la posibilidad de compra al por mayor y el acceso al gran comercio es limitada. Esta población cada día se ve obligada a acudir al vendedor que pasa por su casa y con esto ve cristalizada (el vendedor) sus esperanzas de vender toda su mercancía y ver retornar incrementada la inversión.

Hay una persona que compra a lo mejor RD\$5.00 en un día y no hace más compra en la semana, quizá hay otra clase media, de segunda o de tercera que compra todo lo día y al final gate igual o más que la que compró RD\$5.00 en un día.

Lo primordial para este tipo de negociante es la venta diaria efectuada a los sectores de bajos ingresos, sectores C y D. Entonces se deduce que la ganancia no deviene tanto por la diferencia en el monto de compra entre sectores, como por la densidad de la

población que participa en ella y que la reproducción de esta fuerza de trabajo está garantizada en los sectores de bajos ingresos.

#### **4. Generación de nuevos empleos**

Este tipo de trabajo propio de la SPR visto desde la perspectiva de una nueva modalidad de empleo en República Dominicana es generador de nuevas actividades que, si bien responden a la misma lógica del trabajo de triciclo, conllevan relaciones de trabajo diferentes e implican una respuesta a la problemática del empleo. En este orden, se distinguen cuatro sectores cuyos ejes movilizados son: el garaje, el sistema de alquiler de triciclo, el mantenimiento mecánico de éste y el prestamista.

##### **a. El garaje**

El porcentaje mayor de esta población guarda el triciclo en el garaje una vez terminada la jornada de trabajo a cambio de una cuota de 25¢ a 50¢ diario. El uso del garaje como lugar de custodia es algo que se incrementa con los años; pues por un lado el número de tricicleros aumenta cada año y por otro los motivos básicos que llevan al uso de éste, como son la calidad de la vivienda, deficiente en seguridad y espacio y el deterioro del sistema vial, no se perfilan como factores de pronta solución para el sector.

Dependiendo de la capacidad del garaje, éste se convierte en una fuente de empleo no sólo para el dueño sino para otros asalariados por el dueño generalmente en calidad de ayudantes.

##### **b. Sistema de alquiler**

Hemos enfocado al rentista como agente que vincula la SPR con el mercado capitalista. En nuestro caso reviste importancia destacar que esta actividad nace conjuntamente con el trabajo del triciclero, estableciendo entre ambos una relación de mutua dependencia, en la que el primero juega un papel fundamental.

El triciclero es el sostenedor directo del rentista. En el primero encuentra este último una salida segura a su producto que se garantiza a medida que el sector se afianza y se agudiza la problemática del empleo y más hombres se integran a la actividad del pedal. Este trabajador ve en el rentista la fuente de integración al trabajo no sólo en el momento de incorporarse sino para mantenerse en él. La dificultad que representa para el triciclero apropiarse del medio de trabajo, debido principalmente al costo de adquisición y de mantenimiento, lo asegura como cliente del rentista y, por ende, como elemento importante a la acumulación de capital en ese sector.

### **c. Prestamista**

Existe una red de prestamistas constituida en fuente de empleo. Cada día el prestamista sale al encuentro del triciclero; generalmente en cada garaje hay un prestamista para facilitar cada madrugada el capital para comprar la mercancía y esperar al final de la jornada el capital incrementado porque el triciclero no puede retener el dinero ajeno.

### **d. Los reparadores**

Los reparadores son trabajadores independientes dedicados al mantenimiento del triciclo. La actividad abarca a gomeros, soldadores, niveladores, armadores de piezas.

Estos se dividen en dos grupos. Uno ubicado en pequeños talleres, en locales, orientados sólo al mantenimiento de triciclos, con dos o más trabajadores. El otro grupo se mantiene cerca de los garajes a la espera de hacer algún arreglo a los triciclos guardados allí.

Hemos visto 4 modalidades de trabajo que resumen una articulación de empleo a partir del objeto de nuestro análisis; el trabajo de un sector de la SPR. Estos trabajos surgidos en el interior de la SPR son estructurados de tal forma que garantizan una estabilidad y con ello formas de rentas que como el caso de los prestamistas o el sistema financiero popular imprimen un sello de acumulación.

En el surgimiento de estos sectores se ha desarrollado una relación social alrededor fundamentalmente del garaje. El garaje es centro integrador de intereses y las relaciones tejidas en su interior registran una polaridad diferenciadora. Los dueños de garaje, el rentista, el prestamista, y los reparadores forman un bloque de intereses donde cada uno asume el papel defensor del otro, es decir prima una identificación como sector. En ocasiones prima un intercambio de funciones en beneficios recíprocos. Esta reciprocidad hegemoniza una presión sobre el triciclero en la asignación de compromisos con el cuidado y pago de renta, como en la dependencia marcada en función de la propiedad.

El triciclero forma un bloque prácticamente impotente que siendo el sostén del otro bloque se siente sin alternativa; por eso, cuando sube el alquiler o el prestamista aumenta los intereses, no puede reaccionar en contra y acepta las condiciones que le ofrecen.

En ese sentido, del trabajo del triciclero surge no sólo una nueva forma de empleo, sino una nueva forma de explotación y relaciones sociales diferenciadoras de grupos.

## NOTAS

1. Marx, Carlos: Cap. VI (inédito), 7ma. etc., Siglo XXI, 1980.
2. Marx, Carlos. **El Capital**. vol. I Cap. VII. Fondo de Cultura Económica.
3. Ibid.
4. Duarte, Isis. **Capitalismo y Superpoblación en Santo Domingo**. CODIA, 1980.
5. AITEC y García Brígida. **Encuesta Socio-económica aplicada a Grupos Solidarios**, Santo Domingo, 1981.
6. IICA, SEA, ADN, Censo de Entradas y Salidas de Productos Agropecuarios a la ciudad de Santo Domingo, 1984.
7. ONE. Boletín Geo-Estadístico.
8. IICA. **Encuesta aplicada a tricicleros del Mercado Nuevo**, 1985.
9. Ibid.
10. IICA, SEA, ADN, Censo de Entradas y Salidas de Productos Agropecuarios a la ciudad de Santo Domingo, 1984.



CUADRO NO. 1  
 DISTRIBUCION DE LOS TRICICLEROS POR PRODUCTOS VENDIDOS  
 POR RAMA DE PRODUCCION  
 SANTO DOMINGO, 1986

TIPO DE PRODUCTOS	NO. TRICICLEROS	TIPO PRODUCTO %	TOTAL %
<b>Agropecuarios</b>			
Hortalizas	34	27.2	18.2
Viveres	34	27.2	18.2
Frutas	55	44.0	29.4
Otros	2	1.6	1.1
<b>Sub-Total</b>	<b>125</b>	<b>100%</b>	<b>66.9</b>
<b>Industrializados</b>			
Botellas, aluminio, cartón	34	89.5	18.2
Bebidas alcohólicas	3	7.9	1.6
Fantasia	1	2.6	0.5
<b>Sub-Total</b>	<b>38</b>	<b>100%</b>	<b>20.3</b>
<b>Manufacturados</b>			
Jugo	9	37.5	4.8
Mabí	4	16.7	2.1
Frio-frío	3	12.5	1.6
Otros	8	33.3	4.3
<b>Sub-Total</b>	<b>24</b>	<b>100%</b>	<b>12.8</b>
<b>TOTAL</b>	<b>187</b>		<b>100%</b>

Fuente: B. García y M. Mejía.

CUADRO NO. 2  
**INGRESOS, EGRESOS Y CONSUMO INTERNO DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS  
 Y FORESTALES, MERCADO NUEVO. SANTO DOMINGO, 1984  
 (MILES DE LIBRAS)**

PRODUCTOS	INGRESO	%I.	EGRESO	%E	CONSUMO	%C
Granos	624.5	2.1	147.6	5.55	476.9	76.3%
Viveres	8285.9	28.5	1230.0	46.28	7055.9	85.15
Hortalizas	1814.7	6.3	270.8	10.19	1543.9	85.07
Frutas	17776.4	61.0	440.3	16.57	17336.1	97.52
Pecuarios	441.5	1.5	446.7	16.8\$	5.2*	1.17
Foresta	170.8	0.57	23.2	0.87	147.6	86.41
Prov. Domésticas	3.4	0.01	98.7	3.71	95.3	-
Otros	6.0	0.02	0.2	0.02	5.8	9.6
<b>TOTAL</b>	<b>29123.2</b>	<b>100</b>	<b>2657.2</b>	<b>100</b>	<b>26666.7</b>	<b>441.12</b>

Fuente: IICA.

\*Diferentes productos transportados por el consumidor con destino a abastecimiento propio y de su familia.  
 Elaborado por: B. García y M. Mejía.

CUADRO NO. 3

RED Y PRECIOS DE VENTA EN LA COMERCIALIZACION DEL PLÁTANO  
SANTO DOMINGO, 1986

PRODUCTO	PRODUCTOR	CORREDOR	C/MIONERO	MAYORISTA MERCADO	INTERMEDIARIO MERCADO	TRICICLERO
Plátano	130.00	131.00	180.00	200.00	210.00	230-240*
Plátano	110.00	-	120.00	135.00	150.00	170**

Fuente: \*INESPRE, Mercado de Productores.

\*\* Mercado Nuevo.

Elaborado por: B. García y M. Mejía.

ANÁLISIS DE REGRESIÓN Y CORRELACION: INVERSIÓN Y GANANCIA DE TRICICLERO  
SANTO DOMINGO, 1986

X = INVERSIÓN (RD\$)

	0-15	16-25	26-35	36-45	46-55	56-65	66-75	76-85	86-95	f <sub>y</sub>	dy	f <sub>y</sub> dy	f <sub>y</sub> dy <sup>2</sup>	f <sub>y</sub> dy <sup>3</sup>
20y(4)				1	2	4	1	2	4	10	4	40	160	400
23-25					1	4	4	2	4	11	3	33	99	95
20-22		2	1	4	10		2		2	21	2	42	84	0
17-19	2	3	5	5	3	2				18	1	18	18	-26
14-16	9	8	12	7	9		1	1	4	57	0	0	0	0
11-13	9	10	6	4	3	1			1	34	-1	-34	-34	77
8-10	10	15	8	4	4	3	1		1	44	-2	-88	176	180
5-7	6	3	1							9	-3	-27	81	93
f <sub>x</sub>	35	39	37	25	29	9	9	5	16	198	-	-16	652	517
dx	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	-				
f <sub>x</sub> dx	-140	-117	-62	-25	0	9	18	45	64	-258				
f <sub>x</sub> dx <sup>2</sup>	560	397	124	25	0	9	36	45	256	1106				

Y = GANANCIA (RD\$)

$$\bar{Y} = Ay + \left(\frac{\sum f_y dy}{n}\right) y = 14.76$$

$$\bar{X} = Ax + \left(\frac{\sum f_x dx}{n}\right) x = 38.48$$

$$Y_c = a + b(x) = 9.63 + 0.1399(x)$$

$$r = \frac{n \sum f_x dx dy - (\sum f_x dx)(\sum f_y dy)}{\sqrt{n \sum f_x dx^2 - (\sum f_x dx)^2} \sqrt{n \sum f_y dy^2 - (\sum f_y dy)^2}} = 58.30\%$$

$$r = \frac{n \sum f_x dx dy - (\sum f_x dx)(\sum f_y dy)}{\sqrt{n \sum f_x dx^2 - (\sum f_x dx)^2} \sqrt{n \sum f_y dy^2 - (\sum f_y dy)^2}}$$

CUADRO NO. 5

RELACION GANANCIA DIARIA-SECTOR DE VENTAS  
ANALISIS DE CHI-CUADRADO

GANANCIA DIARIA	A	B	C	D	TOTAL
5 - 13	6 (8.79)	9 (7.91)	23 (26.36)	49 (43.94)	87
14 - 16	5 (5.15)	5 (4.64)	17 (15.45)	24 (25.75)	51
17 y más	9 (6.06)	4 (5.45)	20 (18.19)	27 (30.3)	60
TOTAL	20	18	60	100	198

$$\chi^2_{GC} = \frac{\sum \frac{(O_i - E_i)^2}{E_i}}{\chi^2_{GC} = 4.7059 ; \chi^2 (0.05, 6) = 12.592}$$