

El contacto de los negros con los españoles, ya fuera breve o prolongado, ejerció influencia en los aspectos de la vida. Como antiguos esclavos, se les requería que aprendieran el idioma español y que fueran bautizados católicos. Esta influencia lingüística y religiosa continuó cuando los poblados negros y los palenques más grandes fueron puestos bajo jurisdicción españoles. Antes de los tratados de paz entre los negros y los españoles, cuando la dominación de estos últimos llegó a ser más prevalente, aquellos celebraban bautismos (Aguado 1915:108-109) y tenían una organización militar con un diseño similar al de los españoles (De la Guardia 1977:87) derivada de sus previos contactos con la estructura social dominante.

Los poblados de arriba.

Por cuánto tiempo existieron los poblados de Santiago del Príncipe y Bayano, no se sabe. Excepto por las pocas referencias en la última parte del Siglo XVI, estos nombres desaparecieron de las fuentes etnohistóricas.

En cambio, el Palenque, en la costa norte, continuó existiendo a través del siglo XVIII (Araúz 1972:155-156) y parece haber sido el centro de concentración de los negros en el noreste de Panamá.

En algún tiempo anterior a la mitad del siglo XIX, hubo una dispersión de los negros en la zona boscosa tropical interior. Esta siguió los principales sistemas ribereños que desembocan en el Caribe y se extendieron de Nombre de Dios hacia el este hasta la zona fronteriza con San Blas, en Río Mandinga. En la historia oral de la Costa Arriba, estos poblados o áreas con unas casas como núcleo, se les llama "Pueblo Arriba". Su designación se refiere a su ubicación geográfica hacia arriba de las desembocaduras de los ríos que vacían sus aguas en el mar y a las regiones un poco altas de los bosques.

La dispersión de los negros a lo largo de una zona interior paralela a la costa, más bien que en la misma costa, puede deberse al contínuo pillaje ejercido por los ingleses, holandeses y franceses desde el siglo XVI hasta el XVIII. Los bucaneros ingleses entraron en acción en la región del Atlántico capturando embarcaciones, arrasando y confiscando oro. Esto resultó en la quema de Nombre de Dios, por Drake, en 1572 y 1596 (Drake, 1973), y el saqueo de Portobelo por Parker en 1602, Morgan en 1668 y Vernon en 1738 (Webster 1970:9, 13, 19).

La tradición oral de la región explica que la ausencia de pueblos en la costa está relacionada con las luchas y las amenazas de los indios y los europeos. Los indios kunas ocuparon la zona más oriental de Panamá, a lo largo de los ríos, explotando los recursos del Caribe. No fue hasta 1853 que se establecieron aldeas en la costa (Howe 1974:18). El folklore negro describe encuentros entre indios y negros cerca de la zona fronteriza de Mandinga e incursiones por los indios de la zona, a lo largo de la costa. Aunque estos relatos son vagos en cuanto a las razones para las peleas, excepto por represalias a causa del hurto de animales o cosechas, son más explícitas en la descripción de los indios como incivilizados, descarados, analfabetos e inmorales en su comportamiento (Góndola, 1978).

La tradición oral, apoyada por hechos históricos, provee evidencias de amenazas europeas a la gente que vivía cerca de la costa, en la primera parte del siglo XIX. En 1814 y otra vez en 1819 los intentos, por parte de otras colonias españolas en la tierra firme, para obtener ayuda de los panameños en su causa de independencia de España, indujeron a la usurpación de la costa (Departamento de la Armada 1965:71). La historia oral afirma que los negros no querían participar en la lucha ni involucrarse, permaneciendo tierra adentro para evitar el contacto con sus libertadores.

Desde 1596 hasta 1832 la costa norte, entre la bahía de Cristóbal y la punta Cativá, estaba inhabitada. Las expediciones de Dampier, en 1683 (Carles 1969:94). Wafer, en 1699 (Wafer 1903:80) y las exploraciones hechas por José Antonio Morante y el Alferez de Fragata Fabián Abances, en 1787 y Fidalgo, en 1793 (Cuervo 1891:472, 267-271) anotan la ausencia de poblados a lo largo de la costa. Los primeros mapas por Seller, en 1698, Hacke, en 1710 y Outens, en 1730 (Kapp 1971: Placa III, V, VII) apoyan estos informes.

Los pequeños núcleos de población y los poblados dispersos fueron ubicados río arriba, de dos a tres kilómetros tierra adentro. Palenque Arriba era el más grande de la región, situado centricamente, fue el mayor lugar de reunión para la celebración de un evento. Una loma del poblado, llamada Loma de la Iglesia, tenía una cruz de madera donde se alojaba la santa patrona de la costa. Cada año se hacía una celebración regional de una semana de duración para honrarla. La gente se congregaba en Palenque Arriba para celebrar los días de fiesta de los santos, la Semana Santa y el último día de la temporada del ritual congo.

Las casas a lo largo de las zonas ribereñas estaban compuestas de núcleos o unidades amplias de familias. Las aldeas en La Llerena, Bajo Pío y Matanzas estaban formadas por dos o tres familias amplias. La cooperación y el apoyo mutuo en las labores de subsistencia estaban limitados a una sola familia o a varias, dentro de la misma aldea o poblado. La separación de la unidad familiar, debida al matrimonio, regularmente ocurría cuando uno de los consortes era seleccionado fuera del área local. La organización social era igualitaria e individualista; las decisiones principales que afectaban a los residentes se hacían por consenso de los hombres más ancianos. En la tradición oral no se hace mención de alcalde, gobernador o dirigente elegido. El parentesco era la base de interacción y cooperación. Los pueblos tenían menos de cuatro apellidos y las personas estaban unidas por parentescos inmediatos.

Los datos sobre la manera de vivir de los "Pueblos Arriba" están basados, completamente, en la historia oral. Los informantes declaran que sus bisabuelos vivían en esos poblados cuyos nombres incluyen Viento Frío Arriba, Cuan-go Arriba, Campo Alegre y Palenque Arriba. Las descripciones provistas por la gente indican la explotación de recursos forestales, ribereños y marítimos. Estos también demuestran una continuidad de muchas de las técnicas usadas hoy día. Las maderas duras y palmeras eran los materiales básicos para la construcción de casas y artículos domésticos: Las viviendas eran construídas sobre pilastras de madera, con paredes de cañablanca (**Gynerium sagittatum**) y piso de guágara (*Municaria*) y piso de jira (*Iriartea*). Los utensilios de cocina consistían de cucharas, tazas, tazones y vasijas de calabaza (**Crescentia cujete**) o de madera dura (**Cedrela**). Los rallos eran raíces de jira, los coladores eran pedazos de coral. (**Gorgonia spp**), los morteros eran de madera de *Achras capota Cedrella* o de *Anacardium Excelsium*.

La pesca, la caza y la agricultura eran las ocupaciones de los habitantes para su subsistencia. El uso de harpones y lanzas de madera dura (**Astrocaryum o Iriartea**), barbascos de manzanilla (**Laplacea spp.**) y cuerdas de algodón, teñidas de negro con el jugo de la cáscara de mangle (**Rhizophora mangle**) eran técnicas comunes para pescar en el río. Las nasas de maquenque (**Oenocarpus panamensis**) eran usadas para atrapar camarones del río.

La caza de animales salvajes en las regiones boscosas de las tierras altas y bajas era una importante fuente de alimentación. Las trampas, en forma de lazo, hechas de pita (**Ananas magadaleneae**) se ponían para apresar pájaros y animales pequeños. Como el venado (**Mazama americana**), saíno (**Tayassu tajacu**) y el conejo pintado (**Cuniculus paca**). Se usaban perros y escopetas para cazar animales más grandes, como el macho de monte (**Tapirella bairdii**) y la iguana (**Iguana iguana**) que era un recurso de temporada.

Los recursos marinos también se explotaban. Para la pesca en los arrecifes se usaban harpones y barbasco (**Hippomano mancinella**) y en la bahía se usaban anzuelos y cuerdas de una fibra local (**Ananas magdalenae**). Las tortugas marinas eran cazadas probablemente en la playa y quizás se usaban redes y señuelos para atraparlas. Los caracoles marinos "bulgao" (**Cittarium pita**), "cucarachas del mar" (**Tegula**) y conchas (**Strombus**) se recogían de los arrecifes como especies comestibles

El machete y la coa eran los únicos implementos de labranza, usados para sembrar sus cultivos. El arroz, maíz, y los tubérculos como la yuca, ñame y el otoo, se sembraban en huertos ubicados en la zona boscosa tropical de las tierras bajas. Recogían frutas de las palmeras, incluyendo la palma real (**Attalea sp.**), tagua (**Phytelephas Ruiz**) y pixbae (**Guilhelma utilis**). Explotaban alimentos silvestres como el corozo (**Elaeis oleifera**), las castaña (**Sterculia apetela**) y frutas de las zonas de la tierra baja.

El establecimiento de los poblados costeos.

La migración de los negros a la zona de las playas costeñas comenzó a principios del Siglo XIX cuando había 300 personas en la parroquia de Palenque (Susto 1960:10). La población de la región costera aumentó con mayor rapidez después de la abolición de la esclavitud en 1852 (Castillero Calvo 1969:27). El censo de 1880 listó a Palenque con una población de 643 habitantes y a Santa Isabel con 275 (Susto 1960:43). Se establecieron núcleos de población y casas o habitaciones familiares dispersas en Matanzas, Bajo Pío y La Llerena.

La razón principal para la población de la costa fue la explotación comercial de la zona. Desde 1860 hasta 1940 hubo una serie de periodos de auge económico similares a los descritos para otras regiones costeras tropicales de la América Latina (Whitten, 1965; Helms, 1971; Nietschmam, 1973;

Joly, 1979). El Manganeso, tagua, caucho, coco y banano eran objeto de mayor exportación en diferentes periodos y fue la demanda de estos productos que trajo a los negros hacia la costa donde tanto el mercadeo como el procesamiento y transporte eran más fáciles. Las minas de manganeso fueron exploradas esporádicamente entre 1870 y 1940 en Nombre de Dios, Viento Frío, Miramar y Palmira. Durante este mismo periodo se sacó caucho en Viento Frío, Palenque y Santa Isabel; se recolectó tagua en las zonas pantanosas de las tierras bajas de Cuango y Playa Chiquita y se hicieron plantaciones extensas de caña de azúcar en Santa Isabel. Los mercados para otros recursos como la concha, así como la carne de tortugas y hierbas medicinales aumentaron la actividad comercial de la región. Desde 1910 hasta 1940 operaron compañías bananeras en Nombre de Dios y Cuango y las tiendas de éstas compraban los productos alimenticios locales y la copra.

Los intereses comerciales en la región afectaron a la población negra de varias maneras: El establecimiento de poblados nucleados, un aumento temporal de la población relacionado con los periodos de auge, la especialización económica local y la confianza de la gente en una economía de mercado efectivo y los productos comerciales. Los negros se concentraron en poblados ubicados donde había puertos a los que podían entrar los barcos de la compañía a comprar los productos que les ofrecían los habitantes. De 1880 a 1930 hubo un incremento en la población (Censos Nacionales, 1911; 1920; 1930; Susto, 1960). Los poblados aumentaron de tamaño a medida que migraron los obreros extranjeros a trabajar para las compañías. Antillanos, españoles y franceses componían la fuerza laboral de tiempo completo necesarias para la explotación de las minas de manganeso y el cultivo del banano. Los habitantes locales suplementaban la base de su subsistencia trabajando como obreros eventuales. Mercaderes chinos establecieron tiendas y cantinas (Krieger 1926; 1) para proveerles alimentos y mercancías a los obreros que no poseían tierras.

La demanda comercial de productos secundarios como hierbas medicinales, caña de azúcar y carbón propiciaron la especialización económica local. Los poblados elaboraban productos específicos, tanto para la venta como para el intercambio entre los habitantes locales. La participación de los negros en la economía nacional de mercadeo recibiendo dinero en efectivo por sus productos, creó una dependencia de los productos comerciales que comenzaron a reemplazar a aquellos similares que podían obtenerse localmente. Una compañía abrió comisariatos en dos de los poblados donde se ofrecían alimentos enlatados, así como mercancías, ollas y vasijas de aluminio y otros utensilios a cambio de caucho, tagua y copra. Como obreros eventuales, los negros recibían dinero en efectivo, el cual a su vez, era usado para comprar los productos que ofrecían las tiendas.

Salvo por los pocos negros que trabajaban tiempo completo en la explotación de las minas de manganeso y la operación de las compañías bananeras, la mayoría de la población local participaba en la economía de mercadeo efectivo en forma limitada. Esto resultó adaptable cuando los períodos de auge fueron seguidos por épocas de decadencia. Los negros continuaban sus actividades de subsistencia-la agricultura y la pesca-mientras que la fuerza laboral de afuera regresaba a la ciudad en busca de labores no agrícolas. Se daban matrimonios entre los habitantes locales y los residentes temporales. Debido a que la fuerza laboral consistía de varones, cuando llegaba la etapa de declinación los hijos resultantes de tales uniones permanecían con sus padres en los poblados. Los grupos de trabajo, formados para explorar los recursos durante los períodos de apogeo, estaban basados en líneas locales intraétnicas, los cuales continuaban funcionando en otras tareas similares durante las épocas de florecimiento.

Historia de la economía comercial, 1860-1940.

El principal interés comercial en la región fue la explotación de las minas de manganeso. En 1871 la Caribbean

Mining Company estableció operaciones entre los poblados de Nombre de Dios y Viento Frio, en la región de tierra adentro (Tumlin 1975:15). Se trajeron obreros franceses, quienes trabajaron con algunos negros en la extracción del mineral. Cerca de 1890 llegaron compañías a Miramar e Isla Culebra a extraer el manganeso usando obreros antillanos. Las operaciones se descontinuaron en 1903 sólo para volverlas a abrir más tarde y explotarlás esporádicamente por varias compañías (Sears 1919:85; McCain 1937:98-99, 174-175; Roberts and Irving:108).

La producción de banano comercial comenzó allá por el año de 1860 en las regiones costeras de Portobelo, pero las exportaciones no fueron importantes hasta la formación de las grandes compañías fruteras a fines de siglo XIX (West y Augelli 1966:388-389). El auge del banano llegó a la Costa Arriba como en otras áreas de la América Latina (Helms 1971:19, July 1978:18-24) y continuó hasta la segunda guerra mundial. Varias compañías establecieron plantaciones de bananos en Nombre de Dios, Cuango y Mandinga para producir la variedad **Gros Michel** para la exportación. A principios del siglo XX pequeñas compañías como los hermanos Tagarópulos, en Cuango y los hermanos Vaccaro, en Mandinga (Stout 1947:55) operaron compañías en los poblados empleando obreros locales y trayendo otros de afuera. Los agricultores locales cultivaban bananos para venderse los a las compañías más grandes que enviaban embarcaciones de Colón. Las compañías Standard Fruit (Kepner y Soothill 1935:303) y la United Fruit (Wilson 1947:133) se involucraron en la exportación y mercadeo del producto.

Las operaciones grandes formaron poblados completos adyacentes a las plantaciones con tiendas, cantinas y salones de baile. Los negros trabajaban como obreros de tiempo completo o eventuales en las compañías en Nombre de Dios y Cuango o formaban cuadrillas que iban a Mandinga a trabajar por pocos meses, como obreros asalariados. Los agricultores locales producían grandes cantidades de **Gros**

Michel para vendérselos a los botes, la que reemplazó a otras variedades que habían cultivado con anterioridad. En 1940 había terminado el auge del banano.

Las operaciones de las compañías cesaron cuando Arnulfo Arias subió al poder, en 1940, y les quitó a todos los migrantes sus derechos individuales, muchos de los cuales trabajaban para las compañías o eran dueños de ellas (Departamento de la Armada 1965:52,212). La producción declinó debido a la sigatoca (*Mycospharella musicola*) y la enfermedad llamada Panamá (*Fusarium oxysporum f. cubense*) (Simmonds 1966:316) afectando las raíces y las hojas de la variedad **Gros Michel**. Estas enfermedades condujeron al abandono de su producción en estas áreas (West y Agueli 1966:390)

Los únicos dos productos que trajeron la operación de compañías al área fueron el manganeso y el banano. Sin embargo, hubo una demanda comercial de otros productos secundarios disponibles en la región. Al principio del siglo XX se formó una compañía para comprarles estos productos a los residentes del área (Vásquez M., 1939). La Compañía Colón Import y Export estableció dos comisariatos, uno en Playa Damas al este de Nombre de Dios y el otro en El Portete, al este de Santa Isabel. Las tiendas compraban copra, caucho, carne y concha de tortuga, tagua, hierbas medicinales, carbón y caña de azúcar. A cambio de estos productos que les compraban a la gentes, las tiendas vendían alimentos, mercancías secas y otras mercaderías.

Durante este período el mercado para estos productos secundarios creó una fluctuación menor en la economía local y más específicamente en uno o más de los poblados. El período de auge creó un mercado abierto para productos sobrantes, tales como la yuca., otoo, maíz y frutas, los cuales eran comprados por los botes para revenderlos en Colón. la fuerza temporal también llegó a servir como mercado para los productos agrícolas, ya que ellos no se dedicaban a las actividades agrícolas.

En el período comprendido entre los años de 1910 y 1940, se formaron cuadrillas de negros para extraer caucho en el interior de la zona selvática de las tierras altas, entre Río Indio y Río Azúcar. Se establecieron campamentos temporales para extraer el caucho y formar bolas. La intrusión de los negros en Río Azúcar, un territorio kuna, fomentó la tensión entre los dos grupos, por lo que a los negros se les exigió que obtuvieran permiso para transitar en la región y eso por cortos períodos de tiempo. La hostilidad llegó hasta la violencia en varias ocasiones, cuando los negros fueron acusados de robar alimentos o de hurtar oro de las tumbas, mientras estaban en territorio kuna (March 1934:191; Góndola, 1978). La extracción de caucho en esta área cesó después de la revuelta kuna de 1925, cuando varios policías negros fueron muertos en poblados kunas.

La pesca de la tortuga de carey (*Eretmochelys imbricata*), de la cual usaban la carne y la concha, se convirtió en una importante actividad económica de temporada. Cada año se formaban cuadrillas de trabajadores para pescar la tortuga, usando redes, carnadas y arpones. La demanda de la Compañía Colon Import y Export incrementó esta actividad, la tecnología en la pesca y la fabricación de botes de vela. El área de mayor pesca se encontraba entre los pueblos de Santa Isabel y Río Mandinga, la frontera entre los territorios de los kunas y de los negros.

A principios de 1900 se establecieron los pequeños poblados de Cocuyé, Casa Blanca, Los Caletones, Playa Colorada, Galera y Concepción, a lo largo de la costa, entre Santa Isabel y Río Mandinga. Estos fueron fundados para explorar la pesca de las tortugas marinas que eran abundantes en los arrecifes cercanos y salían a las playas abandonadas a poner sus huevos. La fertilidad del suelo era apropiada para el cultivo de cocos y bananos, los cuales vendían al comisariato en Santa Isabel, a los indios kunas del Porvenir o a las embarcaciones de la compañía que navegaban hasta el Río mandinga. Estos poblados nunca fueron grandes y para 1950 los habían abandonado. La decadencia en los mer-

cados, la falta de transporte adecuado para el mercadeo después de este tiempo y la carencia de comodidades, tales como una iglesia o una escuela, fueron las razones principales para su abandono.

Los manglares pantanosos proveían la materia prima para la manufactura del carbón. Donde las mareas hacían grandes ciénagas como en Nombre de Dios, Viento Frio, Palenque y Miramar, se cortaban los árboles de mangle (**Rhizophora mangle**), se apilaban y se cubrían con arena, pencas y tierra y se les dejaba quemar lentamente. Este fue un importante producto que se vendía a la Compañía Colon Import y Export para su uso en las áreas urbanas hasta que fue reemplazado por el gas licuado.

Las mujeres también estaban involucradas en la economía del mercadeo en efectivo al suplementar la subsistencia económica de la familia, recogiendo tagua (**Thytelephas ruiz**) y las hierbas medicinales, como la ipeca (**Cephaelis o Pycnotrai emítica**) y la zarzaparrilla (**Smilax**) en la zona de las tierras bajas ribereñas del interior para venderlas a la compañía. Estas actividades se daban a lo largo de la región costera. En Santa Isabel las mujeres ayudaban a procesar la caña de azúcar con trapiches y luego vendían el producto al comisariato o a los botes.

A principios de 1870 el coco llegó a ser un producto muy importante para la obtención de dinero en efectivo en la costa del Caribe (Stout 1947:73). La demanda de este producto y de la copra fue la causa de la extensión de los palmares a todo lo largo de la costa y hacia el interior, hasta donde se extendía el terreno escurrido. El coco se convirtió en el principal producto comercial de la región, cuya demanda era permanente de una forma u otra, aunque la de otros productos fluctuara. La Compañía Colón Import y Export era el comprador exclusivo de los recursos, tales como la tagua, las hierbas medicinales y el carbón. El coco tenía mercado más amplio, pues se vendía local y regionalmente.

Durante los períodos de auge y decadencia había una actividad comercial que afectaba sólo uno de los pueblos costeos. En 1907 la Compañía del Canal decidió dragar arena en Nombre de Dios, para su uso en la construcción de las esclusas de Gatún (Avery 1915:12). Esta operación duró cuatro años y cambió el pueblo demográficamente y físicamente. Fueron traídos negros antillanos como fuerza laboral, quienes establecieron su propio barrio adyacente al pueblo, al que le dieron el nombre de Río Fato. El poblado aumentó de tamaño, con cantinas, salas de baile, tiendas especializadas, como zapatería, panadería y un cuerpo de bomberos. Muchas casas fueron reubicadas hacia la tierra adentro, pues al sacarse la arena se llegó hasta el centro de la zona habitada, dividiendo el pueblo en dos, por un canal que corre paralelo a la costa (Tumlin 1975:17).

Historia económica local de 1860 a 1940.

A través de los ciclos de auge y decadencia de este período, la gente continuó su dependencia de la agricultura, la caza y la pesca como medios de subsistencia. La mayoría de las veces los hombres y mujeres se dedicaban, parcialmente, al comercio. Los varones que se ausentaban por pocos meses para ir a extraer caucho o trabajar para las compañías bananeras, lo hacían si los miembros de la familia podían llevar a cabo otras actividades. Las mujeres y los niños se encargaban de muchas de las responsabilidades, además de sus tareas domésticas. Suplementaban la dieta con la venta de alimentos y aceite de coco a los botes o a los hombres que trabajaban con las compañías, y con el dinero podían comprar las provisiones necesarias de las tiendas y comisarías.

Algunas técnicas de subsistencia y los patrones de los negros eran diferentes a los de sus antepasados en la Costa Arriba. Algunos artículos que se hacían localmente fueron reemplazados gradualmente por productos comerciales, como anzuelos y cuerdas para pescar y otras cosas como el manzanillo, las represas y las tampingas para animales de caza,

fueron gradualmente abandonados. La migración hacia las zonas de playa costera dio como resultado que menos hombres explotaran las zonas altas de la pluviselva y las áreas ribereñas interiores. Poco a poco sus actividades fueron guiadas hacia la costa, la playa y las tierras bajas de selva tropical adyacente.

La base de la subsistencia de los negros se suplementó por tres estrategias económicas, a saber: el intercambio informal entre los negros, el comercio con los indios kunas y el mercado de productos, por los productores locales en Colón. Aunque los residentes fueron parte de la economía de mercadeo en efectivo durante el período de interés comercial en la zona, su condición básica de marginallidad económica permaneció. No existían sistemas de mercadeo en el área costera; en su lugar, el medio de distribución de productos y servicios consistía en el intercambio informal basado en la reciprocidad entre parientes.

Cada pueblo se especializaba en recursos naturales como madera o productos como sal, panela, o especialistas que prestaban sus servicios como rezadores y curanderos de picadas de culebras. Se intercambiaban mercancías y servicios entre parientes reales y ficticios, a nivel de un pueblo y otro, creando una interdependencia económica que reforzó los vínculos sociales. En Nombre de Dios había extensas plantaciones de cacao y procesaban bolas del mismo. Durante el mes de enero pescaban el "titi", un pececito que desova en los ríos cerca de Nombre de Dios y Cuango, guardándolo seco. Este pez, considerado un bocado exquisito por todos los habitantes de la región, era un importante alimento para el intercambio. En Viento Frío, se producía gran excedente de maíz en las fértiles riberas. Palenque era el centro de los trabajos en madera especial y de los hombres hábiles en la construcción de botes (Krieger 1926:15). En los meses de mayo y junio las calles de Palenque se llenaban de cangrejos, un apetitoso bocado de temporada, que cazaban por sacos. Miramar tenía huertos de árboles frutales como pan de fruta, guanábanas y aguacates. Cuango, que poseía la más rica

región de aluvión, era el centro de producción de plátanos, guineos y maíz. El "titi" y el cangrejo también abundaban, en sus temporadas, en las zonas ribereñas y costeras de Cuan-go. En Playa Chiquita se procesaba sal de las aguas estancadas en troncos, en el área costera, directamente al este del pueblo. Una actividad especializada eventual era la confección de tarrayas y redes para tortugas. Santa Isabel tenía extensas plantaciones de caña de azúcar y se procesaba alcohol de caña y parea. El área al este del pueblo era una buena región para la pesca de la tortuga.

El comercio recíproco entre los negros y los indios kunas al este, en San Blas, era una forma suplementaria de obtener los alimentos y provisiones comerciales necesarios. Los negros cambiaban guineos, plátanos y maíz por pescado ahumado o mercancías que vendían los barcos colombianos que arribaban, con frecuencia, a San Blas. Algunas veces llegaba a Palenque un barco de vela kuna a escoger un tronco para hacer un bote. Cuando las embarcaciones de Colón no llegaban, debido al mal tiempo o a las condiciones del mar, los negros llenaban sus botes de vela con cocos, tubérculos y plátanos, y navegaban al Porvenir, donde cambiaban sus productos por artículos de primera necesidad como azúcar, arroz, café u otras mercancías, incluyendo ollas, vasijas, platos o telas.

Los moradores de la Costa Arriba no dependían por completo de los barcos de la compañía que venían a comprar los productos o de los comisariatos que les vendían alimentos. Dentro del pueblo se formaban grupos para transportar grandes cantidades de cosechas incluyendo arroz y plátanos, al mercado en Colón, donde recibían un mejor precio. Grandes canoas, hasta de 35 pies de largo eran cargadas y llevadas a fuerza de velas, hasta los muelles en Colón, donde se vendía la mercancía a intermediarios. El dinero que obtenía de las ventas era usado para comprar artículos alimenticios y mercancías.

Ya en el año de 1940 el último período de auge había terminado. Los comisariatos dirigidos por la Compañía

Colon Import y Export cerraron en 1930. Las operaciones y la producción de la compañía bananera cesaron después de la plaga de 1940. Los métodos de extraer y transportar manganeso y caucho condujeron a su abandono en 1950, cuando se hicieron muy costosos. Los mercados de la copra comenzaron a descender constantemente después de 1940, cuando no rendía ningún beneficio transportar el producto procesado.

Cambios económicos y sociales: 1940-1970

Después del período de auge y decadencia hubo importantes cambios económicos y sociales en la región. La segunda guerra mundial creó una demanda de fuerza laboral en la Zona del Canal de Panamá y en los puertos terminales de Panamá y Colón. Aumentó la cantidad de empleos urbanos de clase baja en números superiores a los negros antillanos que podían llevarlos a cabo. En respuesta a esta demanda de obreros de la década de 1940 los individuos de la costa comenzaron a viajar hacia la ciudad en busca de empleos y fue así como comenzó la migración urbana que ha continuado hasta el día de hoy.

Esta migración produjo grandes cambios en la Costa Arriba. Los jóvenes fueron los primeros en dejar los pueblos para ir en busca de colocación en la ciudad. Al encontrar compañeras, sus esposas e hijos permanecieron en la ciudad. La pérdida de este segmento de la población, al final del último período de auge, llevó a un rápido descenso en la población de la región. Desde 1940 cada pueblo sufrió una mengua en la población debido a la migración (Censos Nacionales 1940, 1950, 1960, 1970).

Los grupos masculinos de trabajo disminuyeron en tanto para las actividades como la caza, la pesca y la siembra de arroz. Con la llegada al estado de suficiencia propia de cada unidad doméstica, la cooperación entre familias disminuyó en vez de aumentar. Surgió un tipo de familia compuesto de una pareja anciana y sus nietos.

Los intercambios económicos entre parientes cambiaron su enfoque y en vez de transacciones confinadas a la región, los vínculos entre el pueblo y la ciudad llegaron a ser muy importantes. El período que siguió inmediatamente después de 1940 fue económicamente difícil para el área, pues la compañía Colón Import y Export cerró sus tiendas. No había mercado para los productos secundarios o alimenticios. Las embarcaciones de la Compañía ya no viajaban a la Costa Arriba a comprar y vender. La provisión de mercancías a las tiendas locales y el mercado de los cocos recayó sobre un barco de vela, propiedad de un panameño que navegaba semanalmente desde Colón, si el tiempo lo permitía. Los habitantes se dieron cuenta de que ya no podían contar con una provisión estable de mercancías y productos comerciales. Los dueños de tiendas ya no podían comprar cocos, pues había sólo una embarcación que los transportaba de toda la Costa hacia el mercado. Como resultado de esta situación el coco, que había sido un modo de intercambio en las tiendas, declinó en su poder y valor adquisitivo. Disminuyeron los alimentos y las mercancías, pues los dueños de tiendas ya no tenían capital para comprar o vender estos productos. Desde 1940 hasta 1975 el precio del coco dependía de un sólo barco mercante panameño que le compraba este producto a los ocho pueblos. Aunque el costo de los principales alimentos aumentó, el valor del coco permaneció estable. Usado como medio de intercambio, éste costaba dos centésimos y medio y vendido directamente el bote costaba cinco centésimos cada uno. La gente no tenía control sobre el precio ni la cantidad que podía vender.

La dependencia de la gente de estos poblados de la mercancía el escaso valor del coco y el incremento en el costo de los artículos de primera necesidad, trajeron como resultado una mayor dependencia de los parientes, urbanos para suplir estas necesidades. El intercambio económico de mercancía comercial y manufacturada por productos agrícolas entre la ciudad y el pueblo parcialmente reemplazó la reciprocidad entre los parientes de la región. Esta situación tuvo su repercusión en otras áreas de la vida en la Costa

Arriba, resultando en una disminución en la cooperación y apoyo mutuos, a nivel de habitantes y entre un pueblo y otro. Cada vez menos individuos se reunían en el palenque anualmente para la celebración regional de las dos festividades religiosas principales. Por el contrario, la conmemoración del santo patrón local adquirió mayor importancia, cambiando de un evento sagrado a uno secular, para lo cual regresaban los parientes urbanos. Las procesiones fueron reemplazadas por las regiones sociales, la liberación del licor y los bailes. Los habitantes de los pueblos preparaban comidas típicas para los parientes que los visitaban, los cuales llevaban consigo productos de primera necesidad,

DE LA COA AL TRACTOR * (1981)

El campesino y la mecanización arrocer en Chiriquí

Stanley Heckadon Moreno

Introducción

Este estudio se llevó a cabo en el Occidente de la Provincia de Chiriquí. Región que administrativamente se compone de los distritos de Alanje, Bugaba, Barú y Boquerón.

Para 1981 en esta área había 172 productores cultivando con financiamiento del Banco de Desarrollo Agropecuario (BDA) y pólizas del Instituto de Seguro Agropecuario (ISA). De este número, 80 agricultores eran de Alanje, 35 de Bugaba y 57 del distrito del Barú. Nuestras entrevistas cubrieron a 15 pequeños productores de arroz mecanizado que trabajan con financiamiento del BDA y pólizas del ISA.

El grupo de agricultores entrevistados para este estudio es de sumo interés sociológico y tecnológico: es la primera generación campesina que ha realizado la transición de la agricultura de roza y quemá. Han pasado de usar la coa al tractor. Este grupo ha sido pues, el pionero en términos de la innovación tecnológica. Con todos los traumas y riesgos que esto implica.

Para los pequeños agricultores la transición de la coa al tractor ha sido un cambio difícil plagado de incertidumbres y riesgos. Les exige aprender nuevas prácticas, técnicas y conocimientos y actitudes. Lidiar con instituciones estatales que están supuestas a ayudar.

Aunque la mayoría de los pequeños productores entraron a la mecanización con cautela lo hicieron con grandes

* Tomado de: **Los Pequeños Productores de Arroz mecanizado y el Seguro Agropecuario en Chiriquí**. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. Panamá, 1981.

expectativas, muchos hoy día, piensan seriamente abandonar el cultivo del arroz pues sienten que los riesgos son demasiado altos y la rentabilidad baja. Como se queja uno de ellos: "según veo las cosas el pequeño agricultor va a tener que dejar de trabajar porque los costos están demasiado altos"... Podría decirse que en Chiriquí, el pequeño arrocero mecanizado puede estar en vías de desaparición por factores que ya se presentaban hace diez o doce años atrás. Las condiciones negativas que las afectan las analizaremos a continuación.

Antes de describir las características generales de las pequeñas explotaciones mecanizadas, en donde el arroz es el cultivo comercial principal y mayor fuente de ingresos en efectivo de la familia, haremos algunas observaciones sobre el ecosistema del occidente chiricano. El marco geográfico en donde están ubicadas estas fincas.

Dos Ecosistemas Arroceros:

El occidente chiricano donde se cultiva mecanizadamente el arroz se divide a grandes rasgos en dos microclimas, que afectan, de forma sutil pero importante, su cultivo y la relación con otros productos agrícolas.

Primero, las tierras de Bugaba con su altura media (200 a 400 metros sobre el nivel del mar), fresca; y de elevada precipitación (entre 2,500 y 4,000 mm anuales) y entrecortadas por gran cantidad de quebradas y ríos. Los suelos son fértiles, de color negro o chocolatoso y muchas afloraciones de piedras que encarecen la preparación de la tierra. Los productores tienen que gastar gran cantidad de jornales en sacar las piedras y amontonarlas en "muros" situados en el centro o a orillas de las parcelas. La región arrocera bugabeña es ondulada y las parcelas planas, mecanizables, son pequeñas y están dispersas entre las colinas. La ganadería extensiva ocupa los terrenos más quebrados. Debido a la alta pluviosidad de Bugaba, el año agrícola comienza más temprano que en otras regiones arroceras de

Chiriquí. Los agricultores deben preparar el suelo a tiempo o corren el riesgo de que el terreno se les aniegue y luego no puedan utilizar la maquinaria agrícola. Algunos pequeños productores bugabeños tienen la creencia que debido al exceso de humedad, la mortalidad de las aves de corral es alta. Según ellos con frecuencia sus crías de gallinas se enferman y mueren de la enfermedad que apodan la "morrina".

Segundo, bajando de Bugaba, hacia Alanje y Barú, se entra a la planicie marítima chiricana. Tierra plana, calurosa y más seca. Donde la caída anual de lluvias varía de 1,500 a 2,500 mm. Aquí, los aguaceros comienzan después que en Bugaba. Los "veranos de San Juan", que cortan la continuidad de las lluvias de invierno, en junio o julio, son más fuertes. Es por temor a esta sequía, que muchos arroceros siembran una "coa" de arroz. Este año las lluvias comenzaron temprano, en marzo y abril, lo cual es un fenómeno; y tampoco hubo propiamente dicho un "verano de San Juan". Este año debido a las tempranas y continuas lluvias, la producción arrocera en Alanje y Barú ha sido buena.

La topografía de Alanje y Barú es plana; y se presta a la mecanización de grandes parcelas pues no hay colinas ni cerros que rompan su continuidad. Los afloramientos de piedra son escasos. Los suelos son fértiles aluviones fluviales con tendencia a la arenosidad.

La Economía del Pequeño Arrocero

El pequeño arrocero chiricano que siembra arroz mecanizadamente para la comercialización tiene otras actividades productivas importantes para sostenimiento del hogar. La venta del arroz es su mayor fuente de efectivo. De esta cosecha separa suficiente grano para el consumo de la familia.

Generalmente se hace una sola cosecha de arroz, pero debido a que el cultivo es muy riesgoso y el ingreso sólo lo percibe una vez al año, también realiza una segunda siembra

de otro cultivo comercial. Sorgo es el grano que siembra en verano como complemento al arroz. El maíz se siembra poco mecanizadamente aunque todos los productores lo han sembrado pero con pérdidas. El maíz lo cultivan rudimentariamente, a "chuzo", y solo para consumo del hogar... De los quince productores entrevistados solo dos sembraban maíz mecanizadamente. Dos reportaron sembrar frijol en verano para la venta, pero en hectareaje reducido, aduciendo que el bajo precio del mercado no justificaba su siembra en superficies mayores.

En Barú los productores también cultivan plátano. La cosecha del plátano se hace cada dos o tres semanas para vendérselo a los intermediarios que lo transportan a las ciudades de Panamá y Colón. El ingreso del plátano es de suma importancia para estos productores pues es una de sus pocas fuentes de ingreso regular para sufragar los gastos fijos de la casa. Ni en Bugaba ni en Alanje desempeñaba el plátano un papel de importancia para los productores como en Barú.

Para cinco de nuestros entrevistados el alquiler de su maquinaria agrícola era una fuente importante de ingreso. Quienes alquilaban equipo a otros agricultores lo hacen por necesidad de un ingreso extra. Pero alquilan después que realizan sus propias tareas agrícolas.

De los ocho entrevistados en Bugaba cinco tenían ganado de cría aunque en pequeña escala; usualmente un par de vacas para ordeño y consumo de la casa y vender un ternero esporádicamente, en caso de alguna necesidad inesperada.

Un componente indispensable de la economía de los pequeños arroceros en la "cuadra". El pedazo de tierra en torno a la vivienda donde siembran una profusión de cultivos perennes, permanentes y tubérculos. Todos los hogares son autosuficientes en cítricos, plátanos, guineos, aguacate, pifá y mango. También en tubérculos como yuca, ñame y el oteo. En Bugaba las "cuadras" incluyen varias docenas de árboles

de café y cacao. Los hogares bugabeños son autosuficientes en café. La caña se encuentra sembrada con frecuencia pero los trapiches de moler para producir panela y miel son escasos.

Dentro de la cuadra la gente cría aves de corral y cerdos para consumo del hogar. Solo un hogar reportó la venta de 30 aves durante el año agrícola de 1981. Los demás reportaron ventas esporádicas.

El pequeño arrocero no vende su mano de obra. El cultivo del arroz y del sorgo requiere toda su atención y tiempo. Sólo un entrevistado se empleaba, ocasionalmente, como operario de equipo agrícola. Tampoco era común que tuviesen otra actividad fuera de la agricultura. Uno era mecánico y dos tenían tienda. Finalmente había otro que tenía un pequeño camión de transporte y, cosa poco común, una mesa de billar que alquilaba a los muchachos del caserío

¿Qué los indujo a dejar la coa a la agricultura del arroz mecanizado?

En primera instancia abandonaron la agricultura de "chuzo" pues ya no había "montes" que quemar. El occidente chiricano es una zona densamente poblada donde los montes ya escaseaban desde hace dos décadas. La producción que obtenían era baja, y las necesidades de dinero iban aumentando según la economía se iba monetizando. Atraídos por la posibilidad de lograr altos rendimientos con la mecanización, decidieron experimentar las nuevas técnicas.

La transición de la agricultura de chuzo y la ganadería extensiva, hacia la producción mecanizada comercial, del arroz y otros granos, fue un proceso paulatino y cauteloso. Casi todos los pequeños productores entraron a la mecanización cultivando primero un par de hectáreas, y solo después de varios años, ampliaban a 5 ó 10 hectáreas. Sin embargo todos entraron con grandes esperanzas que la solución a sus problemas económicos, se obtendría en pocos meses con buenas cosechas de arroz.



Entre 1950-1980 miles de agricultores panameños abandonaron el sistema tradicional de cultivo de roza y quema por la mecanización. Con ello aumentaron sus rendimientos pero también sus costos y riesgos. Agricultor chiricano de Alanje limpiando su arrozal, 1980. **Foto: Stanley Heckadon Moreno.**

Vale anotar que los pequeños arroceros que aparentaban haber realizado esta transición con mayor facilidad, no eran los que pasaron directamente de ser agricultores de roza a productores mecanizados, sino aquellos que habían pasado por una etapa intermedia de aprendizaje. Específicamente, habían trabajado como operarios de equipo agrícola con los arroceros grandes que fueron pioneros de la mecanización.

La Tierra

La tierra es el primer factor que debe asegurar el productor. Usualmente el pequeño arrocero tiene poca tierra propia, sus posibilidades de comprar son escasas pues ésta es cara. En Chiriquí la mayoría de la superficie cultivada mecanizadamente es alquilada. El arrendamiento se paga con dinero o cosecha, es decir en grano. Por motivos que después veremos, el arrendamiento ha subido marcadamente y contribuye a aumentar excesivamente el costo de la producción de los pequeños productores.

Sorprende que cinco de los 15 entrevistados (33%), no tienen tierra propia. Al mismo tiempo los diez restantes que poseían tierras apenas sumaban un total de 166 hectáreas. El propietario más grande tenía 30 hectáreas. La tierra cultivada por estos productores totalizaba 633 hectáreas, pero sólo el 26% es propia y 74% es alquilada. Tres cuartas partes de la superficie trabajada mecanizadamente es tierra arrendada.

¿A qué obedece que de cada tres productores uno no tiene tierra y los otros dos tienen poca? Las causas son complejas y enraizadas en la historia y condiciones socioeconómicas y ecológicas de estas regiones Chiricanas que comenzaron a poblarse en este siglo. Si bien es cierto que hay una mala distribución de la tierra-producto de los encerramientos de las tierras libres por personas con poderío económico, también la explosión demográfica a parte de las últimas décadas es factor decisivo en la escasez de tierra: en una generación, la población ha aumentado casi 4 veces.

El occidente chiricano tiene una de las densidades demográficas más altas del agro panameño. El censo de 1980, señala que en Barú la densidad es de 77 personas por Km². La densidad de Chiriquí es de 33 personas Km² y la de Panamá 24 personas.

La explosión demográfica han suscitado una subdivisión de las fincas entre un número mayor de hijos.

Si aumenta la demanda la tierra se ha encarecido. La tierra agrícola del occidente chiricano es de las más costosas del país. En Bugaba, Alanje y Barú el precio mínimo de una hectárea es mil balboas. En las tierras altas de Bugaba, zona de agricultura intensiva de hortalizas, la hectárea llegar a los 2 y 3 mil balboas.

Debido a estos precios elevados es difícil para un pequeño agricultor, para quien es arduo conseguir dinero, comprar tierra. Más aún, pocas personas están dispuestas a vender. Por ello el que quiere expandir sus arrozales tiene que alquilar tierra.

Quiénes son dueños de tierra dijeron que la habían heredado al morir sus padres o la habían comprado, diez o veinte años atrás cuando era más barata.

El arrendamiento de tierras:

“Alquilo 14 hectáreas a 2 personas en efectivo.. Ellos quieren la plata pa' sus necesidades. Son gente humilde. Los pudientes no alquilan.

Yo tengo que ver primero la tierra que puedo conseguir... entonces hago la solicitud del préstamo.

El alquiler de la tierra está cada día peor.

Todos los días entran nuevos productores a trabajar y ofrecen más por la tierra. Antes el Banco de Desarrollo incluía la partida de arrendamiento

ahora la han eliminado y tenemos que sacá el real del bolsillo pa' pagalo.

Hay que tené mucha suerte y trabajá muy bien pa' ganá cuando se alquila tierra y equipo".

Angel Rojas, agricultor de Gariché, Bugaba.

Alquilar tierras para la agricultura es un arreglo viejo del agro chiricano. Sin embargo, lo que es reciente es su gran difusión y complejidad.

Antes que el pequeño arrocero inicie su calendario de trabajo agrícola tiene que dedicar tiempo y energía a movilizarse por la región, a veces lejos de su comunidad, en busca de quien le alquile tierras. Para quienes tienen vehículo esto no es problema, más si lo es para los que dependen del transporte público. ¿A quiénes arriendan tierras los pequeños arroceros? Los grandes propietarios trabajaban sus fincas y cuando alquilan tierras son parcelas extensas cuyo arrendamiento cobran en efectivo y por adelantado. El pequeño alquila a otra clase de dueño. Para reunir suficiente tierra alquila varias parcelas, distantes entre sí, y pertenecientes a distintos pequeños propietarios. El pago es flexible; una mezcla de alquiler en efectivo, desembolsado a plazos o sino, en granos después de la cosecha.

Entre los entrevistados el número de parcelas arrendadas trabajadas variaba entre 2 a 5 hectáreas. Para los productores trabajar la tierra cuando las parcelas están fragmentadas y lejos unas de las otras, aumentan sus costos de producción. Tanto por el tiempo que gastan movilizándose de una a la otra, como el traslado del equipo.

Son varias las razones por las cuales la gente del campo alquila sus tierras a los pequeños arroceros. A veces son personas pobres de quienes se dice que "no tienen la fuerza para trabajar"- esto puede ser el caso de ancianos que viven solos o una persona lisiada físicamente imposibilitada para trabajar. El pobre prefiere que se le pague en granos para asegurar la comida del año. Otras veces quienes alquilan son

pequeños productores que han intentado trabajar mecanizadamente, fracasaron, y han perdido su crédito bancario. Para obtener dinero alquilan su tierra. Hay agricultores de roza o ganaderos tradicionales que ya tienen la comida asegurada pero alquilan parte de su finca para conseguir un ingreso adicional. Aunque hipotéticamente entre este último grupo hay personas que podrían trabajar sus propias tierras mecanizadamente prefieren arrendarlas por temor a arriesgarse a una aventura. No todo dueño de tierra se atreve a dar el salto a la mecanización. La razón de este temor lo explica Adriano Sánchez, un pequeño arrocero de Barú, de forma siguiente.

“Los que me alquilan la tierra son gente que no conocen del cultivo del arroz (mecanizada) y el que no conoce es dañino porque no tiene la práctica y escaseamos de la existencia técnica.

Para ser agricultor arrocero tiene que ser un tipo hábil y conocer como se hace el cultivo del arroz. Hay muchos riesgos... la gente le coge miedo porque es un riesgo... tiene el presentimiento que les va a ir mal y van a quedá mal con el crédito”.

A los inicios de la mecanización arrocera, en las décadas de 1950 y 1960, los arrendamientos se pagaban en grano, por un “porcentaje” de la cosecha, que variaba entre 6% y 10%. Cuando se pagaba en efectivo el alquiler era 30 balboas anuales por hectárea. Los contratos de arrendamiento eran por tres y cuatro años y el Instituto de Fomento Económico incluía dentro del préstamo de producción una partida para que el productor pagase el alquiler de la tierra.

Las relaciones de arrendamiento han cambiado sustancialmente, sobre todo en la década del 70. La eliminación del servicio de extensión agropecuaria estatal, para concentrarse en los asentamientos campesinos se menciona como factor determinante. El alquiler se ha convertido en uno de los gastos más fuertes de los pequeños arroceros. Muchos consideran que si bien antes, aunque se alquilara la tierra,

se podía obtener una buena ganancia, hoy no es factible. El arrendamiento ha subido marcadamente, los contratos son por periodos más cortos y el BDA ya no presta para pagar los alquileres.

Actualmente en el occidente chiicano el alquiler por hectárea varía, de 80 y 120 balboas. Aunque 90 balboas es el promedio, 60 dólares corresponde al cobro por la primera "corta", o cosecha principal de arroz y 30 dólares al alquiler para la segunda cosecha, que es el sorgo. Los dueños de tierra cobran más por la primera "coa" por ser la principal y a la cual el arrocero le dedica más insumos y cuidados. El arrendamiento para la segunda cosecha, sea sorgo o maíz, es menor porque los rendimientos económicos son menores. El mercado más incierto y el productor trabaja estos cultivos como una actividad secundaria. Para el productor la segunda cosecha del año, la de sorgo, es "un save", un esfuerzo productivo que hace a medias para ver si, con un mínimo de inversión y mucha suerte, logra un máximo de rendimiento.

El pago en efectivo del alquiler tiene el agravante, que a diferencia del pago en grano, debe cancelarse por adelantado. Ya que el alquiler anual por hectárea es 90 dólares, quien alquile 10 hectáreas debe pagar 900 dólares. Sin embargo, pocos están en condiciones de hacer un pago de esta magnitud. A principio del año agrícola sólo aquellos que han tenido una buena cosecha el año anterior y han ahorrado dinero para el pago de alquileres. Como el BDA no incluye la partida para alquileres el arrocero tiene que lograr que el dueño de la tierra sea flexible en cuanto al pago. Que acepte la cancelación de los arrendamientos en partidas. Cuando ello es así el propietario aumenta la tasa de alquiler. No es de extrañar que quien tiene dinero consigue precios más bajos de arrendamiento. Aunque el arrocero establezca un arreglo de pago con el dueño, con frecuencia tiene que desviar fondos del préstamo del BDA para cancelar parte de los alquileres. Esto significa que no podrá cultivar toda la tierra según los requisitos técnicos. A pesar de los inconvenientes del pago en efectivo, productores y propietarios lo prefieren sobre el

pago en granos. Para el propietario el pago en efectivo es menos riesgoso, pues cobra su plata por adelantado. Si lo hace a porcentaje tiene que esperar la cosecha y si el productor fracasa, él naturalmente, no recibirá nada. Para el productor el alquiler es más barato. Actualmente cuando se alquila en porcentaje de la cosecha se paga entre 10% y 20%. Sin embargo, 12% es más común. Aún así, 12% es elevado. Si el productor logra un rendimiento de 100 quintales por hectárea, como fue frecuente este año, debe entregar 12 quintales al dueño de la tierra. Como el arroz está a 11 balboas el quintal estos 12 quintales representan 132 balboas de alquiler por hectárea.

Las relaciones entre propietarios y arroceros arrendatarios son complejas, difíciles y delicadas. Debido a la continua alza en los cánones de arrendamiento, a que hay más productores en el mercado de tierras y a que el precio del arroz ha subido, los dueños prefieren no comprometerse por más de un año con un arrocero, a la espera que el próximo año aparezca otro que les ofrezcan más dinero por la tierra. Por ello, todos los años, los arroceros tienen que buscar nuevas parcelas de alquiler. Este cambio continuo de parcelas en distintos sitios representa mayor inseguridad y riesgo. Cada vez que un productor alquila una parcela nueva es una aventura. Desconoce las características de la tierra, la composición del suelo, su fertilidad y el grado de infestación de malezas. Únicamente, después de años de cultivar el mismo pedazo de tierra, un agricultor puede decir que conoce sus características y sentirse seguro del trabajo que realiza.

El Crédito

Conseguida la tierra, el arrocero tiene que obtener dinero para trabajarla. El Banco de Desarrollo Agropecuario es la fuente principal de crédito del pequeño arrocero panameño.

De las agencias estatales que apoyan la producción agropecuaria el BDA es la institución con la cual el agricultor tiene mayor contacto. Es la opinión general de los

pequeños productores que el Banco, a pesar de ciertas deficiencias y limitaciones, cumple sus propósitos de trabajar con el pobre. Prueba de esta confianza hacia el Banco es que la mayoría de los arroceros tienen de 5 a 12 años de estar solicitando sus créditos allí. Como se expresó el señor O. Ayala, en palabras que pueden resumir la actitud de otros entrevistados sobre el crédito bancario:

"El Banco de Desarrollo me ha tratado bien. La Banca privada es más rápida pero los intereses son más altos (y) se necesita una hipoteca. El Banco de Desarrollo le da más oportunidad al productor (si fracasa) le dan (oportunidad) para que se recupere. En la banca privada usted tiene el 90 por ciento (de riesgo) que lo rematen".

Las quejas más frecuentes sobre el BDA giraban en torno al tiempo que toma la aprobación de sus créditos, los repetidos viajes que deben realizar a la agencia para movilizar la solicitud, la forma en que se hacen los desembolsos, la falta de decisión de los gerentes de estas agencias y la escasez de personal de las mismas.

El mayor descontento se podría resumir así: a pesar de que la gente siente que en los últimos años los créditos se han agilizado aún toma demasiado tiempo entre el momento en que se hace la solicitud y ésta es aprobada. La aprobación toma de 2 a 4 meses, siendo el promedio 3 meses. Esta tardanza presenta serios inconvenientes pues los productores se atrasan en sus pagos. La tardanza en aprobar el crédito obliga a los productores a realizar una defectuosa preparación de la tierra, sobre todo aquellos que no tienen equipo propio. Urgido de dinero para sus tareas, el agricultor debe hacer varios viajes a la agencia del BDA para que agilicen la solicitud. Dos, tres y hasta cuatro viajes a la agencia. Estos viajes son una pérdida sensible de tiempo y dinero del productor que tiene. Cada viaje a la agencia es un día de trabajo perdido.



En el distrito de Barú los pequeños arroceros mecanizados cultivan el plátano comercialmente el cual cosechan cada dos o tres semanas para vender a los intermediarios que lo llevan a la Ciudad de Panamá. **Foto: Stanley Heckadon Moreno.**

Los agricultores atribuyen la lentitud en la aprobación del crédito, a la escasez en personal de las agencias del Banco. Dicen que el personal trabaja duro pero hay demasiados prestatarios. Dos entrevistados dijeron que para los préstamos mayores la demora residía en la falta de poder decisorio de los gerentes de las agencias locales, que tienen que remitir la decisión hasta David. Cuatro entrevistados señalaron el continuo reemplazo del personal del Banco; sobre todo de los oficiales mayores y gerentes. Al entrar un gerente nuevo se retrasa todo ya que estos van a comenzar a conocer a los clientes y los problemas y particularidades del área.

La segunda deficiencia más sentida por los productores son los desembolsos. Aprobado el préstamo el agricultor no puede sacar fondos cuando quiere sino un día a la semana, los jueves, y tampoco en efectivo, sino que el Banco le extiende órdenes de compra. Este procedimiento facilita la tarea del Banco pero se complica innecesariamente al agricultor.

Debido a que los desembolsos se hacen los jueves, las agencias del BDA, se ven inundadas desde temprano, con docenas de prestatarios. Ante este aglomeramiento el personal del Banco le es difícil atenderlos a todos. Muchos agricultores pierden el día en espera que le entreguen sus partidas. Cuando la reciben ya las casas comerciales han cerrado y deben volver al día siguiente para hacer las compras. Esto significa otro día perdido.

Lo peor es que al agricultor se le puede presentar un problema con sus cultivos cualquier día de la semana -por ejemplo, con una infestación aguda de hongos. Desafortunadamente aunque requiera medicina inmediatamente tendrá que esperar hasta el jueves para obtener la partida y la medicina. Como se quejaba un agricultor de Alanje "los cultivos no conocen de préstamos". Las plantas requieren con una precisión de reloj, los insumos, uno o dos días tarde puede ser fatal.

Como los desembolsos no son en efectivo sino con órdenes de compra, el productor sólo puede comprar en ciertas casas comerciales, no donde podría obtener mejor precio. Otras veces el agricultor pierde la oportunidad de comprar insumos que ponen en venta otros agricultores cuando le quedan excedentes del año anterior. Estos excedentes se venden a buen precio pero el pequeño prestatario no puede adquirirlo. Según los productores los problemas de crédito son menores; el problema medular es el alza constante de los insumos, y la inseguridad del mercado.

Actitudes hacia el seguro agropecuario

De los servicios estatales de apoyo al productor uno de los más controversiales es el seguro agropecuario. Inicialmente se introdujo de forma voluntaria. Después, y sin consulta, se hizo obligatorio para todos los préstamos del BDA.

La actitud de los agricultores hacia el seguro se refleja en el ambivalente dicho de "por un lado me gusta pero por otro lado no me gusta". Los pequeños arroceros no se oponen al seguro agropecuario, piensan que es una buena idea pues ofrece una protección adicional a los inevitables riesgos de la agricultura. Tampoco se oponen al seguro agropecuario como institución; creen que es una agencia que debe funcionar al igual que otra.

La queja más generalizada y controversial del servicio es su obligatoriedad; Segundo, el alto costo de las primas y que se cobren por adelantado. Tercero, la política de indemnizaciones. El ISA cubre pérdidas totales cuando el productor no puede cancelar su deuda al Banco; pero no las pérdidas parciales de las cosechas que son las más frecuentes. Esta última política causa entre los productores la impresión que el objetivo del seguro agropecuario no es tanto protegerlos a ellos del riesgo sino más bien "cuidar la plata del Banco".

En la relación entre los agricultores y el ISA la compulsividad de adquirir las pólizas es lo más problemático y resentido.

Actualmente la actitud del agricultor sobre la obligatoriedad del seguro, más que de aceptación, es de resentida resignación. Manifiestan que han tenido que doblegarse como tienen que hacerlo frecuentemente el pobre ante uno con más fuerza que pone las reglas del juego. Típica de la inconformidad sobre la compulsividad del seguro son las siguientes palabras de un arrocero chiricano:

"El seguro debe ser como cualquier otro que lo buscan y conversan... pero no un seguro impuesto por ley (y cobrado) por adelantado. Me parece que es una plata que estoy regalando.

El año pasado cobraban 21 dolar por hectárea, este año se fueron a 25 dolar de cobertura por hectárea... subieron sin una charla con uno sino que vino así y uno tuvo que aguantarse la yuca".

Para los pequeños lo importante es obtener crédito y si para conseguirlo tienen que asegurarse sienten que no les queda otra salida, sino pagar la poliza. Como se expresó un agricultor de Barú:

"Ninguna cosa debe ser obligatoria... sino voluntaria. Pero usted sabe que nosotros no ponemos las condiciones. El que pide plata prestada no pone las condiciones, las pone el que presta la plata. Ya que no podemos remediar esto, nos deben dar más ventajas".

El pequeño productor es un individuo que a pesar de estar consciente de que lucha con fuerzas mayores, fuera de su control, -el mercado, la política y el destino-; también gusta sentir que tiene cierta libertad y capacidad de tomar decisiones y escoger lo que más le conviene. Al obligarse a coger el seguro, el siente que se le impone una medida que atenta contra su sentido de independencia su orgullo, ya que tiene que agachar la cabeza. Esta acatación no deja de ser vista como una humillación. Su oposición a la compulsivi-

dad no es sólo emocional, sino también económica. Aquí entramos a la segunda queja sobre el seguro.

Casi la totalidad de los entrevistados opinó que el seguro es más costoso. Esto no es extraño pues pareciese que los asegurados en todas partes se quejan de lo mismo. Más hay que tomar en cuenta, cuando los productores se quejan del costo del seguro agropecuario, es que ellos son el estrato más pobre, de menores recursos, dentro de la agricultura mecanizada chiricana. Por lo general sus ingresos son bajos y carecen de un ingreso regular. Muchos se ven en la necesidad de "vivir del préstamo" del BDA. Es decir, desviar pequeñas partidas destinadas a la producción para gastos indispensables del hogar. Ellos necesitan y quieren que se les entregue la mayor cantidad posible del monto del préstamo. Sin embargo, un productor que cultiva, como ejemplo, 15 hectáreas debe pagar 25 balboas del seguro por hectárea, lo que para él representa recibir 375 balboas menos.

Sintetizando el argumento: los productores consideran que al quitárseles por adelantado de su préstamo, el costo de la póliza, se les está reduciendo considerablemente el capital disponible para otros trabajos y también para ayudar en una urgencia, al sustento de la casa.

Los productores se quejan que el seguro les eleva el costo de producción por hectárea. Como se dijo, el seguro vale 25 balboas por hectárea, como la mayoría de los pequeños productores mecanizados prestatarios del BDA alquilan tierras a -80 balboas por hectárea- le sube el costo a 105 balboas. Si más aún, como la mayoría alquilan maquinaria, a un alto costo, razón tienen en argumentar que el seguro les incrementa el costo de producción.

La tercera inconformidad de estos arroceros sobre el seguro agropecuario. La forma en que el ISA paga las indemnizaciones. Se quejan que las indemnizaciones no cubren los costos de la inversión; que el seguro "cubre muy poco". Pero una objeción de fondo es que al ocurrir un siniestro, el ISA

no indemniza a los que tienen pérdidas parciales sino a quienes han sufrido pérdidas totales y que están en peligro de no poder pagar al BDA. Esta objeción la resume bien un productor bugabeño cuando expresó que "el ISA" cobra, por hectárea, debe pagar por hectárea". Otro agricultor argumentó así "si tengo 10 hectáreas y se me pierden 5, pero las otras cinco dan 'pá pagá el préstamo ellos (el ISA) no me reconoce nada".

En la mayoría de los casos las pérdidas son parciales, siendo los siniestros totales muy raros. En la mayoría de los casos los agricultores son indemnizados. Por ello consideran injusta la política de indemnizaciones, se les cobra el seguro por hectárea pero si tienen pérdida no se les paga por hectárea. Cuando sufran pérdidas parciales, los agricultores pagan al banco con lo que le queda, para matener el crédito abierto, pero no les queda dinero para vivir, mucho menos cualquier ganancia.

El Equipo Agrícola: Compra y Arrendamiento

"Para el hombre sin maquinaria... es como ir al campo sin machete, no puede trabajar".
Modesto Beitía, arrocero de Barú.

Según funcionarios del ISA y del BDA sólo 10% de los productores que trabajan con el BDA tienen equipo propio. La mayoría alquila a precios altos los que les aumenta sustancialmente sus costos de producción y las posibilidades de realizar sus trabajos agrícolas adecuadamente y a tiempo. El continuo y desmedido aumento de los equipos agrícolas importados, está convirtiéndose en un serio obstáculo al proceso productivo mecanizado en el cual se acaban de embarcar los agricultores chiricanos.

Cabe advertir que nuestra muestra no es representativa de la accesibilidad del pequeño productor a la maquinaria.

De los 15 entrevistados, 5 no tenían tractor y 10 tienen. Uno era dueño de cosechadora. De los 10 dueños de equipo 5 lo habían comprado de segunda mano con grandes sacrificios, y luego de trabajar muchos años alquilando maquinaria. Entre los pequeños productores es raro el que se inicia con equipo nuevo. Lo usual es que el agricultor por varios años trabaja alquilando equipo ajeno, posteriormente adquiere equipo de segunda y ya, cuando tiene bastante experiencia y más recursos, adquiere maquinaria nueva. Todos manifiestan gran inquietud de que en el futuro sera muy difícil reemplazar al equipo viejo por nuevo o, para quienes no tienen equipo, adquirir el propio.

Dos causas obstaculizan el sueño de los agricultores, en pagar su propio equipo de trabajo: uno, el vertiginoso aumento en el valor de la maquinaria agrícola extranjera, dos, como financiar equipos tan costosos a los intereses actuales, a agricultores con poca tierra.

No es necesario ampliar la manera en que el equipo agrícola ha subido de precio en la última década. La tendencia alcista del equipo no aparenta disminuir en el futuro. Esto hace más urgente la interrogante ¿de cómo y bajo qué condiciones se va a facilitar maquinaria agrícola a los pequeños productores en el futuro?

Se mencionó el mecanismo usado por los productores para hacerse de equipo propio y que consiste en ahorrar anualmente parte de sus ganancias hasta reunir suficiente dinero para comprar equipo de segunda. Aunque el BDA ocasionalmente presta dinero para la compra de equipo los productores temen tomar una segunda deuda con el BDA. Temen que si por alguna razón no pueden cumplir con la deuda del equipo perderan su crédito de trabajo. Un productor planteaba este temor de la forma siguiente:

:"no tengo equipo propio alquilo. El Banco me ofreció para equipo, pero no quise hasta que no

trabaje tierras propias. Están carísimos. Uno va hasta donde puede llegar. (Por comprar equipo) puedo (perder) y me quedo sin crédito”.

El arrendamiento de maquinaria es costoso. El alquiler se cobra por hora, según el tamaño de la maquinaria. Los tractores pequeños cobran para preparar la tierra entre 14 y 18 balboas la hora, la siembra y fumigación se cobra más barato. Los tractores de gran caballaje se alquilan de 18 balboas la hora en adelante. Las cosechadoras entre 60 y 80 balboas por hora.

Según el MIDA, la tercera parte del costo de producción del pequeño agricultor es el alquiler de equipo. El costo de la maquinaria por hectárea de 100 balboas para preparar la tierra, más 51 balboas en siembra, abonamiento y aplicación de insecticidas, herbicidas y fungicidas. Si a estas dos partidas añadimos el alquiler de la cosechadora, 80 balboas por hora, tendríamos que el costo de alquiler de equipo, por hectárea, está alrededor de 231 balboas.

Aunque los costos de alquiler aumentan continuamente, no se nota por parte de los productores mucho resentimiento pues dicen que los dueños de equipo no tienen otro camino pues los combustibles están aumentando y los repuestos están carísimos. En las palabras de un agricultor bugabeño “el alquiler de equipo ha subido, pero es justificado porque se les daña una pieza y esa pieza le sale costando el ojo de la cara. En las casas de repuestos no hay control a los vendedores”.

Para alquilar el equipo el productor tiene que tener dinero a mano. Para los prestatarios del BDA esto puede ser un problema porque el BDA no les da dinero por adelantado sin orden de pago, previa verificación del trabajo realizado por un tasador del Banco.

Frecuentemente los agricultores que alquilan equipo confrontan problemas para hacer sus tareas a tiempo. Esto

es importante en la preparación del suelo, pero puede ser fatal en tareas críticas como aplicación de herbicidas e insecticidas. Casi todos los entrevistados manifestaron haber tenido pérdidas por que el equipo no lo habían conseguido a tiempo.

Es más fácil alquilar un tractor que una cosechadora. Estas máquinas, por su alto costo, escasean y hay una fiera competencia por servicios en tiempo de cosecha. En las zonas arroceras, debido al patrón de lluvias los productores siembran a un mismo tiempo. Entonces al momento de la cosecha hay más arrozales madurados que máquinas disponibles para cortarlos. En esta competencia por contratar una cosechadora a tiempo, el pequeño productor lleva las de perder pues no tienen la plata para pagar el alquiler inmediato y por ser pequeño el hectareaje que cultiva, recibirá segunda prioridad, del dueño de la cosechadora. Para este último sale más rentable trabajarle a los que siembran en gran escala.

Los pequeños productores alquilan equipo de otros productores y rehusan trato con la institución estatal creada para facilitarles maquinaria.

Los pequeños agricultores y la Empresa Nacional de Maquinaria

Fue para ayudarle al agricultor a conseguir maquinaria agrícola a tiempo que, el gobierno creó la Empresa Nacional de Maquinaria (ENDEMA). En el occidente chiricano ENDEMA tiene su sede en la ciudad de Alanje. Dice un dicho inglés que el camino al infierno está pavimentado de buenas intenciones. El ENDEMA pareciese plantear más problemas que los que se han resuelto, al costo más alto posible.

De las instituciones estatales de producción con las cuales se relaciona el agricultor, ninguna ha recibido tan pésimas críticas como ENDEMA. Ni uno solo de los entrevistados hizo siquiera una observación positiva. Según ellos

esta empresa es un rotundo fracaso y la ven como un maligno obstáculo que hace más difícil la vida del productor. Las críticas a ENDEMA van desde arrogancia de los oficiales, al incumplimiento de sus compromisos, pésimo mantenimiento de la maquinaria, corrupción y la exigencia de que el 80% del trabajo se pague por adelantado.

Las palabras que siguen, de un agricultor sin tierras en Bugaba reflejan las actitudes de los arroceros hacia ENDEMA, debido a las malas experiencias que continuamente han tenido:

¿ENDEMA? eso no sirve. Yo he trabajado varias veces con ellos. Ellos dicen que a nosotros los prestatarios del BDA nos dan prioridad, pero cuando vamos a buscá máquina esa maquinaria está dañá toa. Usté lleva la orden del banco y le dicen que van a ir tal día y no llegan. Usté tiene que ir de nuevo. Una vez casi se me pierde la cosecha, me pegaron miles de mentiras. Por último les dije que si se me perdía el arroz no lo iba a pagá”.

Analizar las deficiencias de esta empresa estatal nos desviaría de nuestros propósitos de este análisis, no obstante hay que concluir señalando que las severas limitaciones de ENDEMA deben ser motivo de un serio estudio y reconsideración por parte del gobierno nacional.

La Asistencia Técnica

En teoría corresponde al BDA dar asistencia técnica a los prestatarios en la práctica, el agricultor casi no cuenta con apoyo en este sentido. De los 15 entrevistados sólo uno manifestó estar satisfecho de la frecuencia de las visitas del personal técnico de producción del banco y la calidad de esta asistencia técnica. Para la gran mayoría de los productores la asistencia técnica es inexistente. Un productor analizó el problema que afecta a la mayoría de los productores en cuanto a asistencia técnica de esta forma;

"La del Banco de Desarrollo es muy poca. Nada más tienen un ingeniero pa' esta tarea. Barú tiene 4 tasadores pero sólo un técnico de producción pa' 200 prestatarios del banco. Es mucho trabajo pa' una sola persona.

COAGRO no brinda asistencia técnica. El MIDA tampoco, sólo a los productores organizados. El pequeño y mediano productor lo tienen olvidado por completo. Si uno va donde ellos (las agencias) ellos nunca vienen. El particular es alguien que se le tiene aislado, solamente el BDA es el que está dispuesto a dar asistencia y ya vé usté que es poquita".

El BDA tiene varias limitaciones para ofrecer asistencia técnica. En la provincia de Chiriquí tienen tan solo un ingeniero agrónomo a nivel de terreno para trabajar con los productores. El mismo problema se da en la rama pecuaria. El grueso del personal del BDA está en funciones administrativas. Tampoco el MIDA y COAGRO ofrecen asistencia técnica al pequeño y mediano productor.

El hecho que no haya agrónomos en el campo es preocupante pues la facultad de Agronomía de la Universidad de Panamá tiene más de una década de estar graduando agrónomos. Además un número creciente de agrónomos se gradúa en el exterior. La pregunta que cabe aquí, es ¿dónde están los agrónomos panameños?

Los productores les preocupa la ausencia de asistencia técnica, porque con frecuencia aparecen nuevas situaciones con sus cultivos sobre los cuales ellos saben poco. Por ejemplo nuevas enfermedades, ciertas semillas que pierden su resistencia y potencial, etc.

¿Dónde obtienen la asistencia técnica los productores? Diez de los 15 entrevistados dijeron que de las casas comerciales donde compran agroquímicos. Las casas comerciales de David son agentes de diferentes productos agrícolas,

de David son agentes de diferentes productos agrícolas, cuando tienen un nuevo producto envían al campo vendedores que dan charlas sobre las virtudes de los nuevos insumos, reparten folletos y en ocasiones dan proyecciones filmicas. Sin embargo, los agricultores se quejan que en ocasiones estos productos han fallado o no funcionan con la eficiencia promulgada por los vendedores. Da la impresión que a veces estos nuevos insumos llegan al nivel de campo sin mucha experimentación previa y que es en definitiva el productor el que corre el riesgo del fracaso. Finalmente, en este aspecto de la asistencia técnica y la introducción de técnicas nuevas, varios dijeron que ellos primero veían lo que hacía un amigo vecino, otro productor, de experiencia antes de aventurarse a hacer algo nuevo.

El Calendario de Trabajo Agrícola

En los dos ecosistemas estudiados las tareas agrícolas son bastante similares. Los productores hacen dos cosechas de los mismos granos y realizan las mismas tareas. Sin embargo, en algunos sectores se hacen más temprano. Estas diferencias tienen que ver con el patrón local de lluvias y la disponibilidad de maquinarias, específicamente de cosechadoras.

El calendario de trabajo de los pequeños arroceros es el siguiente: en verano se prepara la tierra. La siembra del arroz, el cultivo principal, se hace a principios de invierno entre mayo y julio. A mediados de invierno, entre agosto y noviembre se cosecha el arroz. Luego se prepara el suelo y se siembra el cultivo secundario, el sorgo o el maíz. Esta segunda "coa" se cosecha en pleno verano. Ninguno de los entrevistados hace una segunda siembra de arroz por temor a que en el verano se pierdan las cosechas, de aquí que se plante un cultivo menos exigente de humedad como el sorgo o maíz y, ocasionalmente, el frijol. Los agricultores manifestaron la fundamental importancia de lograr una buena preparación del suelo. Unos están en mejores condiciones de efectuarla que otros. Lo ideal sería darle a la tierra entre 5 y 7 pases de rastra. Sin embargo, los que alquilan maquina

ria deben reducir el número de pases de rastra debido a los costos. Los que alquilan raramente hacen más de tres pases porque el préstamo del BDA sólo les alcanza para esta cantidad.

En Bugaba a la preparación del suelo incluye sacar las piedras del terreno. El segundo paso es la siembra y abonamiento del arroz. La siembra es a principios de la temporada lluviosa de mayo a julio. Donde las lluvias comienzan temprano las siembras se realizan en mayo mientras que en Alanje y Barú se siembra más tarde. Aunque las lluvias comienzan en mayo los productores esperan a que pase el "verano de San Juan", pequeñas sequías que han sido las ruinas de muchos agricultores. Este año fue climatológicamente anormal pues casi no hubo "verano de San Juan" y muchos agricultores que esperaron vieron anegarse sus tierras.

Las semillas que se utilizan son "certificadas", preparadas por la Empresa Nacional de Semillas, en Alanje. Se usan semillas de esta empresa estatal porque para todos los prestatarios del BDA es obligatorio hacerlo. En general hay satisfacción con la calidad de estas semillas pues dicen los productores que se obtiene buen índice de germinación. Las propiedades que los agricultores desean de una semilla son: de buena producción, que sea resistente a las enfermedades; y que no se caiga la planta con los vientos.

Los agricultores riegan abono completo el día antes o el día de la siembra. Aunque los técnicos recomiendan entre cuatro y cinco quintales, por hectárea los agricultores opinan que esta cantidad de abono es excesiva y económicamente prohibitiva, así que siempre "recortan" el número de quintales.

El tercer paso es de los más críticos, el control de la maleza y los insectos, tarea que la gente llama "fumigación". La fumigación contra la maleza y las "plagas" se hace 10 a 8 días después de la siembra. Se hace con tractor salvo que el

terreno se haya anegado caso en el cual, se contratan helicópteros o aviones . La fumigación área también se hace cuando el agricultor se atrasa mucho. El insecticida más común es el "edrin", mientras que el producto más utilizado contra la hierba es "STAM". Las malezas más temidas por los productores son: "tuquito", "paja blanca" y "mogollona".

La cuarta tarea, entre 7 y 10 días después de la primera fumigación, es el abonamiento con urea. Se "riega" entre 2 y 3 quintales por hectárea para que la planta logre un rápido crecimiento. La cantidad dependen del color que el agricultor le note a la planta, entre más "amarillento" mayor la cantidad de abono que aplicará. La quinta tarea es el segundo control de maleza. Si la primera fumigación fue buena, el segundo control se hace a mano con peones, tarea que se denomina "deshierba". Los agricultores invierten entre 4 a 10 jornales por hectárea en sacar malezas a mano, En la región arrocera el jornal es 4 balboas por día, sin comida, el peón está supuesto a traer la suya.

Hay ocasiones en que el agricultor debe realizar una segunda fumigación antes de hacer la deshierba. Esto se suscita cuando la primera fumigación no fue efectiva y surge gran cantidad de malezas imposibles de controlar con el deshierbe manual. Si se hace necesario la segunda fumigación, se emplea menos matamaleza.

Finalmente viene la cosecha, etapa complicada y peligrosa. Con frecuencia el agricultor pasa muchos desvelos pensando como le irá. Tienen que asegurarse que la cosechadora venga a tiempo y que no está dañada . Tiene que conseguir suficientes trabajadores y darles comida a tiempo. Debe tener un comprador fijo y haber hecho arreglos con los camioneros para que vengan a tiempo a transportar el grano antes de que le de "fiebre ó se fermente". Antes y durante la cosecha, la familia reza pidiéndole a Dios que les de buen tiempo, que no llueva, para cortar el grano en pocos días y que no se sature de humedad.

Los rendimientos por hectárea reportados por los entrevistados varían de 40 hasta 145 quintales, aunque 75 es el promedio. Este año los rendimientos promedios fueron más altos que en años normales, entre 90 y 100 quintales por hectárea. Incremento es atribuible a las tempranas y constantes lluvias.

Cosechado el arroz se prepara el terreno para el sorgo. Esta preparación es mínima, dos pases de rastra, si el terreno está algo seco. Si está fangoso se realiza con "rotavator". El sorgo lleva poco trabajo pues el agricultor lo considera un "salve" un esfuerzo económico mínimo a ver si logra un rendimiento máximo y poder así salvarse. La única tarea que hace es fumigar contra insectos. No se aplica abono ni control de maleza. La cosecha, 90 días después que se siembra, se hace con las cosechadoras que cortan el arroz, Cosechar el sorgo concluye el calendario de trabajo agrícola del pequeño agricultor.

Concluiremos este informe con algunas observaciones sobre el sistema de mercadeo y los problemas que confrontan los pequeños arroceros.

El Mercado del Arroz

"Ese es el tema más importante", un pequeño agricultor, con miles de sacrificios, ni duerme pensando en el arroz, todos los días va a verlo, a deshierbar... Con la esperanza de que el arroz le de pa' pagá sus deudas y que le quede algo pa' su familia. ¿Qué pasa que el arroz está bueno y usted va a vendé el arroz y no hay buen precio pa' el arroz.

Todo es pérdida pa' el agricultor. La situación del pequeño agricultor es que no hay donde vender".

Un Agricultor Bugabeño:

El sistema de mercadeo es complejo y generalmente funciona en prejuicio del productor pequeño. Actualmente las

ciona en perjuicio del productor pequeño. Actualmente las mejores ganancias van a quienes corren los menores riesgos: los molineros y los intermediarios. Entre los agricultores hay profunda inconformidad con el sistema de mercadeo y consideran, con mucha razón, como injusto y explotativo.

La mayor parte del arroz de los pequeños productores va a manos de los molinos situados en las provincias centrales, específicamente al distrito Veragüense de Soná. Los molinos que funcionan en Chiriquí compran poco a los pequeños productores. Al mismo tiempo el productor, por lo general, no vende directamente a los molinos sino a los intermediarios que compran en el campo.

Veamos quienes son los dueños de los molinos. En Chiriquí la mayoría de los molinos son de grandes empresarios que viven en la ciudad de David. Estos molinos privados básicamente compran a los grandes arroceros quienes, en muchos casos también son accionistas de los molinos. Los grandes arroceros invierten en molinos para asegurar la colocación de su producción. Los molinos particulares aceptan primero el arroz de los grandes productores y después sólo que está producción está comparada, y si queda capacidad de almacenamiento, compran a otros productores. Además de los molinos particulares hay otro perteneciente a la Federación de Asentamientos Campesinos de Chiriquí (FEDACH) cuya clientela son los grupos organizados de producción. Dependiendo de la producción de los asentamientos de reforma agraria, hay años que compran a los pequeños agricultores, hay años que no. Pocos son los pequeños arroceros que venden a este molino. Por último tenemos el molino del Instituto de Mercadeo Agropecuario (IMA) que hasta hace pocos años tenía una notoria reputación de ineficiencia y corrupción. Sin embargo ahora, ha mejorado en mucho su imagen y responsabilidad. Es más, en la actual cosecha agrícola el IMA salvó a los pequeños productores de la ruina pues debido al enorme contrabando de arroz proveniente de Costa Rica los molinos privados paralizaron la compra de arroz en cáscara.

Por lo expuesto arriba la producción de los pequeños y medianos arroceros chiricanos va a parar, a través de los intermediarios, a los molineros sonaños. En Soná hay exceso de capacidad de moliner y un faltante de producción arrocera.

Para el pequeño productor es difícil lidiar directamente con el empresario molinero que muchas veces es un gran ganadero ó comerciante. Hay gran distancia social entre ambos. El molinero se relaciona personalmente con los grandes productores.

En teoría los molinos ofrecen el precio más alto de la plaza por el arroz en cáscara, pero al comprarlo aplican "la tabla", es decir, que el precio tope que ofrecen por el arroz, le descuentan al peso un porcentaje considerable por exceso de humedad, e impurezas y granos verdes o pintones. El pequeño productor, que trabaja a la intemperie y con muchas dificultades, teme a la aplicación de la tabla pues siente que lleva las de perder y que a su arroz le descontaron demasiado. También desconfía de los aparatos de medir la humedad e impurezas de los molinos y de las romanas donde se pesa el arroz.

Otro problema es que el molinero compra el arroz puesto en el molino. El pequeño debe conseguir camiones y pagar el flete que es elevado. Entre Barú y David, es de 80 centavos por quintal. Los camioneros quieren que el productor les pague tan pronto el arroz llega al molino. El gricultor debe comprar sacos a 40 centavos de balboa cada uno. Si necesita mil sacos tendrá que gastar 400 balboas. Los molinos descuentan una libra por saco al momento del pesaje del arroz. Los sacos vacíos apenas pesan 1/4 de libra cada uno cuando están vacíos, el productor pierde 3/4 de libra por saco que le vende al molino. Otra queja de los productores es que los molinos se demoran demasiado en pagar a veces 2 y 3 meses.

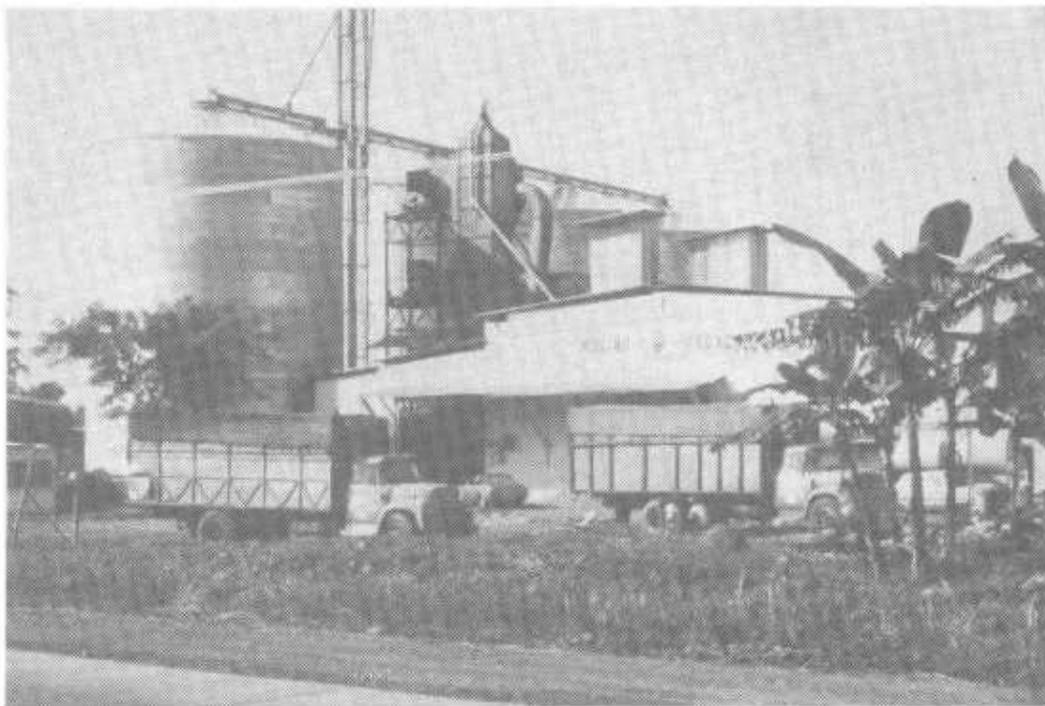
La mayoría de los agricultores venden a los intermediarios. Hay dos tipos de intermediarios. Primero los agentes locales de los molinos, que adquieren el grueso de la producción. Algunos compradores operan en gran escala, con préstamos bancarios para comprar el arroz que venden a los molinos. Otro tipo de intermediario son los "camioneros" que trabajan en pequeña escala.

El intermediario compra en el campo a precio fijo pero menor que el precio tope dado por los molinos. Este año, los molinos ofrecían 14 balboas por el quintal de arroz en cáscara (antes de aplicarle la tabla) y los intermediarios entre 10.50 y 11.50 en el campo. Para el agricultor la ventaja de venderle al intermediario es que este último le fija un precio, sin descuento ni humedad ni impurezas. Además, el intermediario paga el transporte del arroz hasta el molino y pone los sacos.

En ocasiones los intermediarios que han prometido comprar el arroz no cumplen. Como explica un agricultor de Barú "el intermediario que dijo que iba a venir no vino a buscar el arroz, usted busca a otro comprador pero ya no tiene fuerza para negociá su arroz... uno ni alega precio porque ya tiene el arroz cortao y hay que vendelo de una vez porque sino le da fiebre". Otras veces los agricultores se quejan que los camiones que acarrear para los grandes compradores les roban en el transcurso del viaje. Esta queja es tan general que debe haber algo de cierto en esta acusación. También están inconformes los agricultores con el pesaje del arroz porque los intermediarios utilizan las pesas de los molinos y para los agricultores todos estos aparatos están amañados para robarle al productor.

BIBLIOGRAFIA

1. Contraloría General de la República. **Censos Nacionales de 1980** "Cifra Preliminar" Panamá, agosto 1980.
2. Ministro de Desarrollo Agropecuario. **Costo de Producción de Arroz**. Variedades Cica y Ciz 1113. Año 1981-1982. Panamá.



Molino de arroz, de la antigua Federación de Asentamientos Campesinos de Chiriquí en Bagalá, a orillas de la carretera panamericana. **Foto: Stanley Heckadon Moreno.**