

La transferencia de fincas y solares del Consejo Estatal del Azúcar a empresas y personas, 1995-2005



FAUSTINO COLLADO

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo forma parte de una investigación que desarrolla el autor sobre la transferencia de bienes del Estado a particulares. En esta primera entrega para la revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales se aborda la transferencia de tierras administradas por el Consejo Estatal del Azúcar (CEA), tanto en la modalidad de parcelas o fincas como la de solares, a empresas y personas físicas.

Los datos que se ofrecen, para los casos del CEA abarcan el período 1995-2005, aunque para el caso de la transferencia de tierras vía el Instituto Agrario Dominicano la investigación ofrece datos desde 1962 y, en cuanto a la transferencia de viviendas vía diferentes instancias del Estado, y de otras transferencias de bienes públicos, la investigación presenta datos desde finales de la década del 50. Estos aspectos serán presentados en otras publicaciones.

I. POLÍTICAS DE TRANSFERENCIAS DE TIERRAS DEL CONSEJO ESTATAL DEL AZÚCAR

I.1 Antecedentes

Durante la tiranía de Rafael Trujillo Molina (1930-1961) los ingenios de producción de azúcar, propiedad en su mayoría de empresas de Estados Unidos de Norteamérica (USA), fueron siendo adquiridos por el tirano- Estado, dentro de la confusión patrimonial que se dio durante la tiranía, con excepción del ingenio propiedad de la Puerto Rico Sugar Company (Central Romana) que permaneció en manos de estadounidenses y producía el 30 % del azúcar dominicano, y los ingenios de la familia Vicini (Angelina, Cristóbal Colón, Italia-CAEI).

El tirano inició, también, la construcción de nuevos ingenios, como fueron los casos del ingenio Catarey y del ingenio Río Haina, ubicados en la provincia de San Cristóbal, el primero en el municipio de Villa Altagracia, y en Haina el segundo. Ya para mayo de 1961, cuando fue ajusticiado Trujillo Molina, el Estado-Trujillo era propietario de unos 12 ingenios, a saber: Central Río Haina, Santa Fe, Consuelo, Porvenir, Quisqueya, Ozama, Boca Chica, Amistad, Monte Llano, Catarey, Esperanza y Barahona¹.

Con estos ingenios el Consejo de Estado, mecanismo de gobierno que se configuró el 31 de diciembre de 1961, a los seis meses de la muerte del tirano, constituyó la Corporación Azucarera Dominicana mediante la Ley No. 78, un tipo de organización empresarial estatal que había sido propuesta en 1958 por la empresa de auditores Caverdale & Calpitts².

Para el año 1966 se creó, mediante la ley número 7, el Consejo Estatal del Azúcar (CEA), en sustitución de la Corporación Azucarera Dominicana, como ente administrador del emporio azucarero integrado en ese momento por los doce ingenios que pertenecieron a la familia Trujillo. Este mecanismo de administración de bienes del Estado nació con una función económica-empresarial de obtención de ingresos y no con una función social, más allá del empleo que pudiera crear. Por eso, en las atribuciones del CEA, contenidas en el artículo cuatro (4) de la Ley No. 7 de 1966, no se contempla la venta o donación de terrenos a particulares³.

La referida Ley No. 7 contempla dos situaciones que habrían podido dar pie a la venta de una parte de los terrenos propiedad del CEA-Estado, pero que no se llegó a ese punto. El artículo cinco

(5), ante la falta de rentabilidad de un ingenio daba potestad al órgano directivo para “suprimir la operación industrial de cualquiera de ellos, así como abandonar o permutar campos que resulten económicamente improductivos...”; y, en el caso de que un ingenio tuviera pérdidas por dos años consecutivos, el Consejo Estatal podía: “dedicar los terrenos así liberados del cultivo de la caña, a un programa de diversificación de la producción que deberá auspiciar el Gobierno dominicano”.

Queda claro que el Consejo Estatal del Azúcar solo podía “permutar” o cambiar unos terrenos por otros o dedicarlos a otra actividad productiva más rentable, pero nunca venderlos o transferirlos de forma gratuita a particulares.

1.2. El CEA, de consorcio productivo a empresa inmobiliaria

Desde la creación del CEA en 1966, y los años que siguieron, los ingenios propiedad del Estado, su producción y exportación de azúcar, pasaron por períodos de bonanza y estrechez, pero, se puede afirmar que el renglón productivo de la actividad económica del Estado vino de más a menos en la postrimería del siglo XX.

Dos factores contribuyeron a ese comportamiento. Uno fue la mala administración de los ingenios, teñida por las prácticas corruptas de funcionarios de los gobiernos en asociación con los colonos, principalmente militares, a los cuales se les entregaba las tierras, daban insumos y maquinarias, se les transportaba la caña y luego se abultada la entrega en el pesaje, todo un complot perverso para perjudicar al Estado; de igual modo, se abultaron las nóminas de estos ingenios, y de las oficinas centrales del CEA, por motivo del clientelismo político electoral, lo que contribuyó al déficit corriente de este ente empresarial. Todo esto se reconoce en la misma ley de chaptalización de las empresas públicas, número 141-97, como se expone más adelante.

1 Franklin Franco P., Historia económica y financiera de República Dominicana, Editora Universitaria, Santo Domingo, 2008.

2 Informe de Caverdale & Calpitts, 1 de abril 1958, Propuesta de una Corporación Azucarera Dominicana, Archivo General de la Nación, Volumen 216, 2015.

3 Congreso Nacional, Ley No. 7, Gaceta Oficial No 9000, del 20 de agosto de 1966.

El segundo factor lo constituyó el aumento de la producción de azúcar de remolacha en Europa, que pasó de 25 millones de toneladas en 1965 a 40 millones en 1989, afectando los precios del azúcar de caña. En cuanto a los precios del azúcar blanco, estos llegaron en 1974 y 1980 a 35 centavos de dólar, bajando entre 1977 y 1979 a poco más de 10 centavos, luego a estar por debajo de 10 centavos entre 1984 y 1987, para estabilizarse entre 15 y 18 centavos de dólar de 1989 en adelante⁴. Esos vaivenes de los precios internacionales del azúcar afectaron a la República Dominicana, a pesar de que esta tenía una cuota y precios preferenciales en el mercado norteamericano.

Esta oscilación, característica de los precios de los productos primarios para exportación, que deteriora los términos de intercambios de las excolonias, se agravó por la gran inflación que experimentaron las economías en estos años. Así que los precios y los ingresos reales para los productores del azúcar fueron mucho más bajos.

Sobre lo que fue pasando en el CEA a partir de los años 80, este consorcio dice:

“En los años finales de la década de los años 80, el CEA inició un proceso de diversificación que culminó con la desaparición de los ingenios Esperanza y Catarey, y con gran parte de sus tierras arrendadas a consorcios privados o transferidos al Instituto Agrario Dominicano. En ambos espacios se crearon, además, sendos parques de zonas francas industriales que permanecen bajo control del CEA. Posteriormente, mediante la Ley 141-97, sobre Reforma de la Empresa Pública, se incluyó al Consejo Estatal del Azúcar en este proceso y se inició una fase de transformación de esta institución, la cual consistió en un saneamiento y eficientización de este organismo mediante el arrendamiento de los ingenios azucareros a empresas o instituciones nacionales y/o extranjeras”.

⁴ Tom Josephs y James Fry, Tendencia del mercado mundial del azúcar, en la revista Economía Agraria, N.º 181 (septiembre-diciembre 1997), pp. 273-288, LMC Internacional, Reino Unido

“Mantiene el control del Ingenio Porvenir, al igual que el Laboratorio Genético y la División de Ganadería y Boyada CEAGana y CEAGana– FIV, los cuales trabajan con el mejoramiento del ganado bovino de la República Dominicana, así mismo cuenta con la gerencia de Minas y Medio Ambiente, quienes controlan puntos de extracción de materiales como caliche, tosca, piedra coralina, arena, cascajo, entre otras, para la construcción de carreteras, calles y caminos vecinales de nuestra nación”.

“De igual forma cuenta con la Dirección Inmobiliaria, regente y protector de todos los terrenos del Consejo Estatal del Azúcar pertenecientes al Estado Dominicano”.

Como confiesa el mismo CEA, al final de los años 80 empezó su disgregación empresarial y dispersión patrimonial, con el arrendamiento de tierras e ingenios al sector privado y la transferencia de tierras al Instituto Agrario Dominicano. Con relación a esta transferencia, se podría decir que era una transferencia dentro del mismo Estado, pero, en el fondo, no era así, pues esas tierras el IAD las utiliza, a su vez, para transferirlas a particulares.

Como se expresa en el citado texto, se incluyó al CEA dentro del proceso de capitalización-privatización de las empresas públicas aprobado mediante la Ley 141-97. Exactamente, el artículo 3 de la referida ley dice:

“Artículo 3.- Las empresas públicas sujetas a la aplicación de esta ley son: Las empresas que integran la Corporación Dominicana de Empresas Estatales, la Corporación Dominicana de Electricidad, los hoteles que conforman la Corporación de Fomento de la Industria Hotelera y el Consejo Estatal del Azúcar”.

De acuerdo con el párrafo del artículo 13 de la Ley 141-97, el propósito era una privatización parcial de las empresas públicas, lo que en la ley se llamó “capitalización”. Veamos ese texto:

“PÁRRAFO I: La capitalización de estas sociedades anónimas se realizará por un aumento del capital, mediante nuevos aportes provenientes de inversionistas privados, nacionales y/o extranjeros. El número de

⁵ www.cea.gob.do

acciones suscritas mediante esos nuevos aportes de capital, no podrá, en ningún caso, exceder del 50 % del total de acciones efectivamente pagadas por las sociedades objeto de la capitalización”⁶.

De acuerdo con algunos considerandos de la ley, la decisión de la capitalización se tomaba por la afectación que se estaba ocasionando en el manejo y producción de los bienes y servicio de las empresas públicas, en la economía y el patrimonio público, y porque la integración del sector privado contribuiría a superar esa situación. Veamos:

“CONSIDERANDO: Que la eficiencia, la transparencia en el manejo de esas empresas afecta la cantidad y calidad de la oferta de esos bienes vitales, el crecimiento y equilibrio de la economía, la preservación del patrimonio público y la capacidad del Estado para atender otros servicios básicos;

CONSIDERANDO: Que para asegurar un manejo apropiado de las empresas públicas se requiere introducir en ellas importantes reformas internas, incluyendo una decisiva participación privada en su patrimonio y su gestión”.

Sin embargo, lo que se ve en el contenido de la ley es una ausencia de medidas integrales para revertir lo que se dice en el primer considerando citado, y si una directriz clara de aplicar exclusivamente lo que se dice en el segundo considerando. Por eso, el contenido del párrafo I del artículo 13 se amplía en el artículo 16, dando un giro no solo para permitir la capitalización o participación del sector privado, sino la descapitalización del patrimonio estatal, vía la venta, en este caso de terrenos del CEA. Leamos:

“Artículo 16. Se autoriza al Poder Ejecutivo, a que en caso que la Comisión de Reforma a la Empresa Pública juzgue que la modalidad de capitalización prevista en esta ley resulte inapropiada y/o restrictiva para las consecuciones de los objetivos establecidos en los considerandos de la presente ley, a orientar el proceso a través de las siguientes modalidades: a) Concesiones:

Consortios, administración o gerencia, arrendamiento, licencia y acuerdos concesionales; b) Transferencia de acciones y/o activos; c) Venta de activos”⁷.

Precisamente, es al literal c) del artículo 16 al que el CEA empezó a darle prioridad, pero, no a partir de la aprobación de la Ley 141-97, sino que ya años antes, el CEA inició la venta de su gran patrimonio agrícola e inmobiliario. Para el caso de esta investigación se presenta más adelante el total de cientos de ventas de 1995. Todo esto, sin una claridad de políticas de transferencia o venta de esos terrenos como se detallará más adelante.

En 1996 se promulgó el Decreto No. 633-96 y en marzo de 1997 el Decreto 126-97, en los cuales se configura la plataforma para el desprendimiento de una parte importante del patrimonio inmobiliario estatal.

El decreto 633-96 creó una Comisión Supervisora para las Operaciones Inmobiliarias del Consejo Estatal del Azúcar, lo que quiere decir que en cuanto al gobierno del PLD y Leonel Fernández la decisión de venta de los terrenos del CEA se tomó antes de la Ley de capitalización-privatización No. 141-97 de junio de 1997.

En los considerandos del Decreto 633-96 están ampliamente formuladas las motivaciones de la intensificación de la transferencia de los terrenos, las que exponemos a continuación, agregando nuestras consideraciones.

“CONSIDERANDO: Que en los terrenos antes indicados han desaparecido, desde hace varios años, el cultivo de la caña o cualquier otra actividad relacionada con la industria azucarera, y se prestan más bien para el desarrollo de proyectos urbanos relacionados con soluciones habitacionales; levantamiento de terminales de acopio y de transporte; centros comerciales y de servicios, parques industriales, etc., así como proyectos de actividades turísticas”.

“CONSIDERANDO: Que la grave crisis financiera que viene atravesando el Consejo Estatal del Azúcar, le ha impedido cumplir con imposterables compromisos

⁶ Ley No. 141 del 24 de junio de 1997, Gaceta Oficial No. 9957.

⁷ Supra No. 18, artículo 16.

de pago de nóminas a su personal y de las deudas contraídas con la banca, los colonos, el Plan de Retiro de sus empleados y con suplidores de bienes y servicios”.

“CONSIDERANDO: Que la iliquidez del Consejo Estatal del Azúcar ha mantenido estancada y en un estado de virtual cesación de pago a ese vital componente de la industria cañera del país, con sus consiguientes efectos negativos en el desenvolvimiento de la economía nacional.

“CONSIDERANDO: Que debido a las consideraciones anteriores, el Consejo ha decidido realizar una efectiva gestión inmobiliaria que le permita crear recursos, en consonancia con el valor de las tierras, que incorporará al rescate de la empresa, y que esta gestión se caracterizará por su transparencia, eficacia e institucionalidad”⁸.

Como se puede apreciar en estos cuatro considerandos, de los diez que tiene el decreto, la motivación esencial de la venta de los terrenos del CEA fue una situación financiera interna del consorcio, y no una política económica y social con objetivos dirigidos, por ejemplo, a disminuir la pobreza y la desigualdad imperante. Fue la iliquidez, la cesación de pago, las deudas, el supuesto rescate de la empresa, lo que se presentó como justificación.

Es cierto que, el primer considerando transcrito presenta una situación estructural y espacial del consorcio, una situación sobrevenida que escapaba a su control, pues al disminuirse la siembra de caña y crecer las ciudades, una parte de estos terrenos quedaban ya en zonas suburbanas o claramente urbanas. Esto, se podría decir, obligaba a una nueva política de gestión del CEA que debía ser entendida y aceptada. Pero ese abandono del cultivo, sea de caña u otros productos, dejando libre los terrenos, era parte del mismo descalabro financiero, producto de la corrupción y el clientelismo político a que fue sistemáticamente sometido por los distintos partidos y sus gobiernos en los 30 años que van del 1966 al 1996.

En cuanto al crecimiento de la población y de las ciudades, es evidente que si estas encuentran espacios cercanos van a crecer horizontalmente, a menos que el Estado no defina un determinado modelo urbano que preserve las áreas agrícolas y ambientales, lo que no se ha hecho a veinticinco años del referido decreto de Leonel Fernández.

También, hay que reconocer que desde los primeros meses del ajusticiamiento del tirano Rafael Trujillo, el 30 de mayo de 1961, muchas personas con ansias de justicia, ante el saqueo de los bienes públicos y privados por parte de este, familia y allegados, más la situación de pobreza de una parte importante de la población, iniciaron la ocupación de algunos de los bienes robados por el tirano, incluidos terrenos del CEA, solares, casas, etc., cosa que también hicieron algunos oligarcas con tierras y empresas.

El referido decreto da a la Comisión la función de fiscalizar las transacciones de los terrenos que no tuvieran utilidad para la producción de caña, dentro de una estrategia de venta del CEA, que nunca se conoció; y le manda a elaborar un reglamento de su funcionamiento.

Mediante el Decreto 126-97 el Poder Ejecutivo emitió el referido reglamento, donde están contenidas varias directrices administrativas del presidente Leonel Fernández (1996-2000), sobre los terrenos del Estado administrados por el CEA. Veamos algunos de los contenidos de este decreto.

En el artículo 4.º se establece entre las funciones de la Comisión Supervisora para las Operaciones Inmobiliarias del Consejo Estatal del Azúcar, la de *“Conocer y aprobar la estrategia y plan para el manejo de las tierras del Consejo Estatal de Azúcar (CEA) que vayan a ser vendidas”.*

Por su parte, en el artículo 5 se habla de que la Comisión *“dará seguimiento a la política inmobiliaria del CEA...”*, y, en tal sentido, conocerá una propuesta de áreas prioritarias para proyectos inmobiliarios; un inventario de las tierras, su catastro, estatus legal y vocación de uso; un inventario de las ocupaciones

⁸ Presidente Leonel Fernández, Decreto No. 633-97 del 13 de diciembre de 1996.

ilegales. El artículo 6 se refiere a los ocupantes ilegales de terrenos, y manda a clasificarlos entre los que tienen capacidad económica para pagarlos y los ocupantes de subsistencia; en este último caso, dice que se procederá a buscar opciones de compra, o buscar otras alternativas con la ayuda del Instituto Nacional de la Vivienda, el IAD y el Banco Nacional de la Vivienda (BNV).

Al examinar el contenido de este decreto, pieza clave hasta el día de hoy para la venta de las tierras del CEA, advertimos una debilidad fundamental o falla presidencial. Se trata de la ausencia de una serie de directrices políticas a esta Comisión y al CEA para elaborar la estrategia, el plan y las políticas a que se refiere. Un paso tan trascendental, como es decidir sobre millones de tareas de tierras de propiedad pública, no podía dejar de tener una orientación presidencial en función de las políticas del Estado y del gobierno⁹.

Como se advierte, se deja en manos de los funcionarios del CEA establecer la estrategia, el plan y las políticas, precisamente a los que eran corresponsables de la situación de deterioro de este consorcio estatal, y también en manos de la Comisión, entre cuyos integrantes estaban los banqueros del Estado (BR y BNV), cuatro miembros de procedencia indeterminada nombrados por el presidente de la República y un representante de los colonos, otro sector corresponsable de la quiebra del CEA.

Dejar al CEA establecer la política inmobiliaria, al margen de una política económica y social del Estado, como efectivamente sucedió, era una manera de extender la anarquía inmobiliaria, los privilegios a determinados grupos y la concentración de la propiedad a nivel nacional, dentro de una concepción neoliberal de privatización de los bienes públicos. Decimos extender, porque esa práctica venía ya de gobiernos anteriores, pero, a partir de 1996 se le dio una mayor estructuración e impulso.

Esa política inmobiliaria de los gobiernos y el CEA, sistematizada y coherente, no se ha encontrado en esta investigación. Sin embargo, no es necesaria tenerla en un documento elaborado, pues al analizar las ventas que se realizaron, en este caso de 1995 al 2005, lo que involucró a tres gobiernos, como se hace más adelante, es relativamente fácil captarla e interpretarla.

I. Políticas de donaciones de solares y parcelas por parte del Poder Ejecutivo

En adición a lo visto, es importante destacar como parte de una política estatal de transferencia de propiedades del Estado a particulares, la facultad que el Congreso dio al presidente de la República para donar solares en los cuales se haya construido una vivienda.

La Ley número 39 de 1966 estableció en su artículo primero lo siguiente:

“Art. 1. El Poder Ejecutivo queda facultado para donar a las personas de escasos recursos económicos los solares propiedad del Estado en que estas hayan levantado edificaciones destinadas a viviendas, durante un (1) año por lo menos con anterioridad a la fecha de publicación de la presente ley”.

Para el caso de que las personas a que se refiere el artículo uno tuviese disponibilidad de ingresos, el artículo 4 estableció lo siguiente:

“Art. 4. Las personas que no sean de escasos recursos económicos podrán adquirir por compra la propiedad de los solares del Estado que ellas ocupen en viviendas terminadas o en proceso de construcción, siempre que dichas personas se ajusten a las reglas, plazos y condiciones establecidas en la presente ley”.

De igual modo, esta ley faculta al presidente a donar parcelas agrícolas propiedad del Estado. Así quedó consignado en el artículo 3, que textualmente dice:

“Art. 3.- Se faculta igualmente al Poder Ejecutivo a donar a los agricultores de escasos recursos económicos las parcelas propiedad del Estado que estos hayan

⁹ Presidente Leonel Fernández, Decreto 126-97, Gaceta Oficial No. 9940 del 15 de marzo de 1997.

destinado a cultivos durante un periodo no menor de cinco (5) años, siempre que hayan observado buena conducta y se hayan distinguido por su espíritu de laboriosidad y dedicación a las labores agrícolas. Será requisito indispensable para la formalización de cualquier donación de este tipo la opinión favorable del Ministerio de Agricultura y la del gobierno de la provincia en que la parcela a donar se halle situada”¹⁰.

Además de los propósitos electorales del presidente Joaquín Balaguer y del contexto de gran confrontación política y social en que se aprobó esta ley, la filosofía presente en su contenido era limitada y discutible, no adoptando una política integral de transferencia de propiedad del Estado a particulares, iniciando tan solo la escalada de la transferencia de los bienes públicos otorgando la propiedad sin incluir el usufructo y el Estado manteniendo la propiedad.

2. TRANSFERENCIA DE TIERRAS SIGNADA POR LA POLÍTICA ELECTORAL

Como se vio al inicio de este documento, en el punto tres sobre las políticas de transferencias de propiedades públicas, el Consejo Estatal del Azúcar (CEA) no ha tenido una clara y coherente política de transferencia de sus propiedades a particulares, contenida en sus normas legales y otras disposiciones. Esto se confirma a continuación, al presentar los datos de esa transferencia entre 1995 y 2005.

Cuadro No. 1

Adquirientes de las tierras del CEA, 1995-2005

Años	Compradores	%	Característica del año
1995	731	2.32	Preelectoral
1996	82	0.26	Electoral
1997	253	0.80	Preelectoral
1998	292	0.92	Electoral
1999	985	3.13	Preelectoral

¹⁰ Ley No. 39 del 18 de octubre de 1966, Gaceta Oficial No. 9010 del 31 de octubre de 1966.

2000	691	2.19	Electoral
2001	2,767	8.79	Preelectoral
2002	6,752	21.45	Electoral
2003	10,698	34.0	Preelectoral
2004	7,250	23.03	Electoral
2005	968	3.07	Preelectoral
TOTAL	31,469	100	-

Fuente: contabilización y elaboración del autor, a partir de datos primarios del CEA.

Acerca de este cuadro hay varios aspectos a resaltar. Uno de ellos es cómo la distribución de tierras propiedad del Estado, administradas por el CEA, fue in crescendo, sobre todo a partir de 1999 y, muy especialmente, a partir de 2001.

2.1 El sello del PRD en la fiesta inmobiliaria del CEA

Exactamente, en cuatro años, entre 2001 y el 2004, inclusive, los contratos de ventas efectuados representaron el 87.27 % del total de los diez años; en dos años, el 2003 y el 2004, se hicieron más de la mitad de estos contratos (57.03 %); y, en un solo año, el 2004, se realizó un tercio de los contratos.

En términos políticos esto tuvo un sello claramente partidario, es decir, esto ocurrió en el gobierno del Partido Revolucionario Dominicano (PRD), presidido por Hipólito Mejía Domínguez. ¿Por qué ocurrió en este período y no antes?

Una posible explicación es que todavía en 1995 muchas tierras del CEA estaban ocupadas por cañaverales, y no se consideraban opciones para otros usos. Hasta entonces, solo dos ingenios habían sido cerrados, el Catarey, en el municipio de Villa Altagracia, y Esperanza, en el municipio del mismo nombre, provincia Valverde.

A partir de 1997, con el proceso de privatización amparado en la Ley 141-97, la mayoría de los ingenios que aún quedaban en capacidad de producción, empezaron a ser transferidos al sector privado, bajo la figura del arrendamiento, por lo que buena parte de sus tierras siguieron siendo utilizadas. Sin embargo, la improvisación de ese

proceso, la falta de defensa del interés público, que llevó al arrendamiento de estos ingenios a compañías nacionales y extranjeras sin reunir las condiciones financieras adecuadas, influyó para que a partir del año 2000 ocurriera un abandono progresivo de los ingenios que habían sido arrendados: Consuelo, Quisqueya, Santa Fe, quedando en producción solamente los ingenios Porvenir, Montellano y Barahona. Boca Chica, Ozama y Río Haina también fueron desmantelados por los gobiernos del PLD y el PRD¹¹.

Como otro causal hay que introducir el ideológico. La teoría neoliberal, es decir, el reforzamiento de los valores individualistas y privatizadores del capitalismo, a contrapelo de los intereses generales representados por el Estado, aumentó la tendencia de ascenso social en base a convertirse en propietarios de inmuebles y a obtener más propiedades, siendo la transferencia de las propiedades públicas el medio más rápido y barato.

Lo anterior quedó reforzado por el hecho de que el PRD tenía 14 años fuera del gobierno y, siendo parte de la cultura política patrimonialista y corrupta de los partidos políticos tradicionales, de orientación burguesa, una parte importante de sus dirigentes y activistas entendieron que debían aprovecharse de la Administración pública lo más rápido posible, sobre todo cuando ya a partir de la crisis financiera y económica del 2003 se veía con claridad que no iban a poder seguir en el gobierno a partir de agosto de 2004.

Esa es una razón fundamental del porqué la cantidad de contratos de ventas de 2004 es tan alta, que incluyó una parte importante formalizados después de perder las elecciones del 16 de mayo de 2004. Específicamente, del 17 de mayo al 15 de agosto de 2004 el CEA realizó un total de 3,263 contratos de ventas, casi la mitad (45 %) de los realizados entre enero y el 15 de mayo de ese año.

Como vimos en los comentarios al cuadro No. 10 sobre las transferencias de parcelas agrícolas en el

período 2000-2004, el gobierno del PRD, presidido por Hipólito Mejía, tuvo el mismo comportamiento que con los solares del CEA, es decir, incrementar las transferencias de propiedades estatales luego de haber perdido las elecciones, práctica en que no habían incurrido los gobiernos anteriores.

El último aspecto para destacar es que este período fue signado por las campañas electorales, al iniciarse en 1998 las elecciones de medio término, congresuales y municipales. Cada año, a partir de 1995 fue preelectoral o electoral, y esto, indudablemente, influyó para el aumento de la transferencia de tierras del CEA, en un país de cultura política clientelar y corrupta, lo cual se exagera en los períodos electorales. Como se sostiene en este trabajo, se reafirma que la principal política de transferencia de propiedades públicas a particulares es la política electoral, lo que denominamos la política de la política.

3. TAMAÑO DE LOS SOLARES VENDIDOS Y LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL

¿Cuánta fue la tierra de propiedad pública, en manos del CEA, que se vendió en este período de 1995 a 2005 por los tres gobiernos que en él existieron? ¿Cuánto fueron los compradores? Primero vamos a detallar las ventas en metros cuadrados, diferenciándolas de las ventas en tareas. Hacemos la distinción, porque la compra en metros tiene un uso para la construcción de viviendas, que se relacionan más con necesidades primarias de las personas, sobre todo las de menos ingresos, mientras la adquisición de tierras en tareas responde más a fines especulativos, recreativos, aunque una parte se use con fines productivos, aunque, como se verá, también ocurrieron ventas muy grandes en metros cuadrados. Veamos el siguiente cuadro con los datos en metros.

¹¹ Jiménez, Faustino, periódico El Dinero, 30 de julio de 2013.

Cuadro No. 2
Cantidad de contratos y metros vendidos,
según rango de los solares (1995-2005)

Tamaño en metros	Cantidad contratos	%	Total metros	%
0-200	5,886	20.67	882,900	7.42
201-500	19,683	69.15	6,889,050	57.97
501-2000	1,984	6.97	2,480,000	20.87
2001-5000	466	1.63	1,631,000	13.72
> 5001	445	1.56	-	-
TOTAL	28,464	100%	11,882,950	-

Fuente: Calculado y elaborado por el autor en base a datos del CEA.

Como se observa, se establecen cinco rangos en el tamaño de los solares vendidos, atendiendo a la casuística encontrada de que una parte importante de estos solares oscilaban entre 100 y 200 metros; que otra parte, aun mayor, estaban por encima de los 200 metros, llegando a los 500; a partir de los 500 metros se producía en los datos obtenidos una disminución apreciable de los compradores.

De esa manera, la clasificación podría haber quedado en tres rangos; sin embargo, apreciamos que un solar que pasara de 2000 metros, es decir, más de dos tareas, o de 5000 metros, tenía un componente cualitativo, en lo económico y lo social, en quienes lo adquiriría, que se podría decir eran de clase media y de la burguesía, por lo cual merecía crearse dos rangos más. Incluso, como se verá más adelante, ese último rango de más de 5000 metros contiene casos excepcionales, algunos que pueden ser calificados de extravagantes o abusivos en contra de la propiedad pública, que merecen otra clasificación.

Valorando esta distribución, dado que el 90 % de los compradores adquirieron solares de un tamaño de hasta 200 metros, se podría decir, que hubo una política de venta para favorecer a las personas de más bajos ingresos, que eran las que podían adquirir los solares de este tamaño, cuyo precio del metro oscilaba entre 100 y 200 pesos, y que, por demás, eran a crédito, con el pago de un inicial que no pasaba del 35 % de su valor total.

Hasta ahí todo parece lógico. Sin embargo, cuando se va al total de metros comprados por cada grupo, lo que refleja el tamaño de estos solares, que es el dato que aparece en la columna cuatro, el aspecto cualitativo del dato va tomando una importancia mayor al reflejar la incidencia en la concentración de la propiedad comprada. Pero, antes de ver esos datos explicamos brevemente el método escogido.

Dado que los datos que nos suministró el CEA no están sistematizados, y tratándose de más de 32,000 compradores, se nos hizo muy difícil sumar uno a uno el tamaño de cada solar vendido, por lo cual escogimos el método del promedio de los extremos de los rangos, lo cual, además de ser razonable para el análisis, está soportado por nuestra observación de que, efectivamente, existe una oscilación que apunta hacia el centro o hacia el promedio en cada uno de los rangos, excepto en el caso de más de 5000 metros.

En el caso de solares vendidos de más de 5000 metros, que en realidad por su extensión son parcelas y fincas, siguiendo la diferenciación del CEA en sus ventas entre metros y tareas, con el propósito, básicamente, de diferenciar el precio de la venta, siendo el de los solares mayor, por estar más cercanos a los centros urbanos; de esta manera, no es posible obtener en este rango un promedio por la gran diferencia en el tamaño, que van por ejemplo, de 10,000 metros a 50,000, a 100,000, 400,000 y más metros, por lo cual cualquier promedio queda distorsionado.

Por esta razón, en el cuadro 18 los porcentajes del total de metros vendidos, siguiendo la clasificación por el tamaño de las ventas, no incluye los contratos de más de 5000 metros. Si los incluyera lo que arrojaría es una mayor concentración de los metros vendidos en los grandes compradores.

Yendo, entonces, a los datos de la columna cuatro del cuadro 18 se advierte que el 90 % de los compradores de solares, esto es, un total de 25,569 personas, solo representan un área en metros equivalente al 65.39 % del subtotal (subtotal porque excluye los compradores de más de 5000 metros);

mientras que 2,950 compradores, apenas un 10.16 %, pasaron a poseer el 34 % del área parcial vendida.

Ese dato presenta una contradicción en la aparente política de favorecer con la venta a personas de escasos recursos, que si bien se cumplió ese cometido, por el otro lado se promueve el incremento de la concentración de patrimonios existentes, y, por ende, la desigualdad económica y social. De esa manera se sigue colocando a la sociedad dominicana en dos extremos de la riqueza, que es lo que se debiera atacar con las políticas públicas.

4. TRANSFERENCIAS MUY GRANDES EN METROS CUADRADOS

Tal como veníamos describiendo, se produjeron unas ventas en metros cuadrados que pueden ser catalogadas de muy grandes y desproporcionadas por el gran tamaño de las áreas involucradas. A continuación, se presentan las de mayor extensión, clasificadas en más de 50,000 y 100,000 metros, para los años 1995-2005, en el siguiente cuadro.

Cuadro No. 3
Cincuenta y siete grandes ventas del CEA en metros cuadrados

De 50,000 a 100,000 M	Cont. de 50,000 a 100,000 M	Mayor de 100,000 M	Cont. mayor de 100,000 M
50,778.03	69,151.64	100,510.16	177,943.44
51,848.84	69,643.16	105,358.0	188,700.0
56,901.91	71,359.10	107,174.92	218,528.98
58,082.30	75,001.0	110,047.26	224,202.04
58,821.96	75,282.72	114,011.41	235,178.47
60,000	76,285.34	114,163.39	239,768.51
60,000	77,599.0	125,772.81	264,308.01
61,687.38	80,103.15	126,832.58	283,575.61
62,107.53	86,819.91	129,172.73	329,074.05
62,886.67	87,500.0	135,435.0	339,067.07
65,070.29	91,130.06	141,860.61	345,757.08
65,912.81	94,327.80	155,052.58	470,635.76

68,487.75	98,438.07	156,933.0	472,498.12
93,807.81		157,889.43	479,763.58
		170,919.11	13,693,987.03
SUBTOTALES	1,929,034.67		19,804,120.74
TOTAL METROS			21,733,155.41

Fuente: Clasificado y elaborado por el autor en base a datos primarios del CEA.

Los datos contenidos en este cuadro son reveladores acerca de cómo se dispersó el gran patrimonio estatal del CEA en manos de solo 57 personas y empresas, sin contar las ventas en tareas a las que nos referiremos más adelante.

Hay que recordar que este grupo está dentro del rango de más de 5,000 metros, lo que significa que existe otro gran grupo que adquirió tierras desde 5,000 a 49,999 metros, que representa más de 8 millones de metros cuadrados.

Más de veinte y uno (21) millones de metros cuadrados de tierra para 57 personas, físicas y jurídicas, donde una sola empresa adquirió más de trece millones de metros (13,693,987.03), es prácticamente un escándalo. Si sacamos al mayor adquirente, al que se le vendió más que a los otros 56 juntos, y se deja solo a estos 56 adquirentes, los metros comprados tienen un promedio de 143,556.57 metros por persona, o lo que es lo mismo, unas 228 tareas promedio (143,556.57/629). En general, se trata de una gran riqueza traspasada a la burguesía y sectores de ingresos altos, por demás, a precios muy bajos, en la mayoría de los casos, como se verá más adelante.

5. LOS GRANDES BENEFICIARIOS DE LAS VENTAS DEL CEA EN METROS

A continuación, se ofrece el listado de los principales compradores de tierras del CEA, medidas en metros, como si fueran solares, que en realidad son mucho más que eso, beneficiarios de la gran concentración inmobiliaria, básicamente en los terrenos de la hoy provincia de Santo Domingo, que de 1995 al 2001, todavía pertenecía al Distrito Nacional.

Cuadro No. 4

Identificaciones grandes compradores de tierras en metros del CEA

Compradores	Cantidad	Precio	Año
Samuel Conde y Asoc.	128,172.73	180.00	2003
"	283,575.66	95.42	2001
Servicios SESJU S.A.	58,829.96	85.00	2002
"	345,757.08	85.00	2001
SKYTOWER	218,528.98	40.00	2001
FERSAN	75,282.7	110.00	2001
Cementerio Puerta del Cielo	424,498.12	80.00	2002
José Blandino	48,573.09	55.00	2002
Dragonal S.A.	76,285.34	13.00	2002
Rancho Cumayasa	30,680	160.00	2003
Raíces Construcción	36,146	160.00	2003
Asoc. Empresas Sanitarias	77,599	75.00	2003
Granos Nacionales	235,178.47	100.00	2003
Consorcio Caña Brava	65,912.81	200.00	2004
"	20,172.72	200.00	2004
Acad. Beisbol Las Américas	156,933	30.00	1998
Casa Diómedes	157,889.43	200.00	1998
Equipo de Alquiler y Const.	100,510.16	175.00	1998
Colegio San Judas Tadeo	86,819.81	30.00	1998
Asoc. Personas Necesitadas	155,052.58	50.00	10/2000
Tavárez Industrial	47,599.69	130.00	1999
CODIA Regional Sureste	188,700	45.00	2000
Constructora SUBO S.A.	339,067.07	100.00	10/2000
Constructora BIHACA	470,635.76	110.00	2002
Constructora And Consulting	479,673.58	90.00	2003
Agua Santa Clara	34,312.01	65.00	2001
Cpñía Francesa de Servicios	65,070.29	70.00	2002
Héctor Pedro Soriano M.	224,202.04	40.00	2004
Erikson García Bonilla	125,172.81	24.00	2004
Hipólito Vázquez Segura	239,768.51	20.00	2005
José Ant. Hernández	110,047.26	55.00	2002
Ramón Emilio Vázquez	105,358	33.39	2002
José Ignacio Narciso	94,327.80	50.00	2004
Heriberto A. Quirico Bodden	98,438.07	20.00	7/2004
Fiordaliza Milagros Veras	107,174.92	30.00	7/2004

Leónidas de Jesús Henríquez	114,163.39	160.00	2004
Aurelina Santana Leyba	114,011.41	7.95	9-8-04
Sotero Aquino de la Rosa	264,308	7.95	6/2004
Jaime Natera	329,074.05	13.00	2003
Hernández Paulino S.A.	13,693,987.03	60.00	2001
TOTAL	19,690,774.26		

Fuente: Clasificado y elaborado por el autor en base a datos primarios del CEA.

De los 37 compradores seleccionados, hay 23 empresas y otra institución privada, para un 64.8 % en 24 compradores, lo que significa que, en la fiesta inmobiliaria de los terrenos del CEA, el más beneficiado fue el capital privado. Pero, si se toma en cuenta que, de los 37 compradores seleccionados, tres (Samuel Conde & Asociados, Servicios SESJU S.A., Consorcio Caña Brava) hicieron dos compras, entonces hay que hablar de 27 compras que representan un 73 % de este grupo de muy grandes compradores, el cual, como se vio en el cuadro No. 19 los que adquirieron más de 50,000 metros llegaba a 57 y a 21.7 millones de metros adquiridos. En este caso las 23 empresas adquirieron 34.6 millones de metros cuadrados.

En el caso de las trece personas físicas identificadas en este cuadro, se les transfirió 5.9 millones de metros, con un promedio de 461,291.32 metros por persona, lo que significa que si no eran capitalistas por sus actividades económicas, con este gran patrimonio estatal transferido, hicieron su acumulación originaria para tener la posibilidad de ejercer como tales, fuera vía la producción agrícola, la construcción de proyectos inmobiliarios, la adquisición de capital dinero poniendo su nuevo patrimonio en garantía en los bancos, o vendiendo parte o toda su adquisición inmobiliaria¹².

El último aspecto sobre este cuadro No. 4 a tratar es lo que revela la columna cuatro. Como se aprecia, de las 27 transferencias, 22, es decir,

el 77.27 %, se hicieron entre el 2000 y el 2004, incluyendo la mayor de todas por más de trece millones de metros. Diez de ellas se efectuaron en el último año del gobierno, incluso, algunas después de mayo cuando ya el presidente de entonces había perdido las elecciones y estaba a punto de realizarse la transferencia de mando. No hay dudas que sobre estas transferencias del patrimonio público surgen muchas dudas sobre su idoneidad e institucionalidad, que debieron investigarse administrativa y penalmente.

6. LAS VENTAS DE TERRENOS DEL CEA EN TAREAS

Ahora veamos lo que pasó con las ventas de tierras propiedad del Consejo Estatal del Azúcar (CEA), en tareas, clasificándolas según el tamaño verificado de estas ventas.

Cuadro No. 5

Compradores de tierras del CEA en tareas, 1995-2005

Tamaño	Compradores	%	Cantidad	%
< 8 tareas	386	12.84	1,544	1.07
De 8.01 a 20	1,228	40.86	17,192	12.02
De 20.01 a 50	873	29.05	30,555	21.36
De 50.01 a 100	234	7.78	17,550	12.27
De 100.01 a 200	121	4.02	18,150	12.69
De 200.01 a 800	116	3.86	58,000	40.56
>de 800 tareas	47	1.39	-	
TOTAL	3,005	100%	142,991	-

Fuente: clasificado y elaborado por el autor con datos primarios del CEA.

¹² Marx, Carlos, El capital, Tomo I, Capítulo 24, La acumulación originaria, Editorial Pueblo y Educación, Habana, Cuba, 1983. Páginas 654-698.

Aunque, para el caso dominicano, los criterios censales han establecido tres tipos de tamaño para las propiedades agrícolas: pequeña, menos de 8 tareas; mediana de 8 a 199 si está cultivada y de 200 a 800 si no lo está; y, finalmente las de más de 800 tareas, consideradas extensiones grandes, para nuestro caso, la realidad encontrada es que existió una mayor variedad en el tamaño de las ventas, que es necesario considerar.

El primer grupo de menos de 8 tareas tiene poco peso por la cantidad de compradores (12.84 %) y por la reducida extensión. Ese tamaño no contribuye a una política pública de redistribución del ingreso, al incremento de la producción ni al equilibrio social, puesto que en 8 tareas o menos no se puede levantar una unidad productiva rentable, y, al mismo tiempo, resulta grande para los más pobres comprarla y construir su vivienda.

Como se ve en el cuadro anterior, las compras de este grupo solo llegaron a 1,544 tareas, representando solo el 1.07 % del total de tareas vendidas, sin incluir las ventas de más de 800 tareas que se calculan aparte.

En cuanto a los dos grupos siguientes, de 8 a 20 y de 20 a 50 tareas, sí tienen peso, representando el 70 % del total; este es el rango de compradores compuesto de asalariados acomodados y de ingresos medios, cuya compra fue con la intención, en muchos casos, de construir una segunda casa de veraneo en las cercanías de las ciudades donde viven, básicamente de la capital, donde el CEA era propietario de varios ingenios y de tierras ganaderas. En otros casos fue con fines productivos o se dieron las dos motivaciones.

A pesar de representar el 70 % de los compradores, es decir, más de dos tercios, solo adquirieron un tercio (33.38 %) del total de tareas, que se situaron en 47,747 tareas, con un promedio por comprador de 22.72 tareas, que es la típica adquisición del pequeño burgués que aspira a tener alguna propiedad, en este caso para escalar a los estilos de vida que exhiben los burgueses con sus casas de veraneos, acceso de uso que debiera ser para toda la población.

Los tres grupos que siguen son pequeños, pero, igual como se vio en el punto anterior de las ventas en metros, adquirieron la mayor parte de las tierras vendidas en tareas. Estos tres grupos (excluyendo los adquirientes de más de 800 tareas), concentraron el 65.52 % de las tareas compradas, esto es, las dos terceras partes, con un total de 93,700 tareas.

Si se sacara el grupo adquiriente de entre 50 a 100 tareas, por considerarse que esa extensión no es grande, todavía los dos siguientes grupos, compradores de más de 100 y más de 200 tareas, que apenas fueron 237 personas, representaron más del 50 % de las tareas transferidas.

El promedio de adquisición de cada integrante de estos dos grupos de más de 100 y 200 tareas fue de 321.30 tareas; pero si se obtiene el promedio de adquisición del penúltimo grupo (de 200 a 800 tareas) este sube a 500 tareas. En total, todos los adquirientes, exceptuando el de más de 800 tareas, recibieron en ventas un total de 142,991 tareas.

7. LOS GRANDES ADQUIRIENTES DE LAS TIERRAS DEL CEA MEDIDAS EN TAREAS

Todavía hemos conocido poco de la fiesta de ventas de terrenos estatales transferidos a personas y empresas en el período 1995-2005, pero, básicamente, entre los años 2001 y 2004, en los que incursiona esta investigación. No se puede decir que estas fueron las mayores transferencias, pues para hacer esa afirmación hay que extender el estudio a los años posteriores al 2005, a lo que no llega la investigación, pero si son, como ya la catalogamos en el caso de las ventas en metros, extravagantes, sin entrar en calificaciones jurídicas, éticas y económicas.

En el siguiente cuadro se presentan las compras a partir de las 800 tareas, identificando a los compradores, ordenadas según el tamaño de las ventas, agregando el precio por tarea.

Cuadro No. 6

Grandes compradores de las tierras del CEA de más de 800 tareas

Compradores	Cantidad tareas	Precio por tarea (RD\$)
Víctor Acosta de León	1000.0	-
Emilio José Peña Valdez	1000.0	2,100.0
Fernando Acosta	1000.54	2,100.00
Soraya Aquino	1005.38	2,500.00
Delis del Pilar Herasme	1015.95	1800.0
GIS 2000	1,033.53	1,200
Asoc. Ganaderos Villa Rivas	1200.0	2,200.0
Rosanna Gonzales Constanzo	1355.66	-
Diógenes de Jesús Villar	1370.5	-
Julio Quiñones Valdez	1500	3,500.0
José Reyes Mejía	1527.58	2,500.0
Fco. Báez Marte	2,000.0	-
Omar Emilio Gratereaux	2,056.65	-
Cleopatra Caro Cruz	2,533.55	-
TECNOMINSA	2,630.43	6,000.0
Oriales Radhamés Olivero	2,948.23	8,000.0
Arnaldo de Jesús Parra	3,500.0	-
Leonardo González	4,666.67	100.0
Víctor Bloise Almánzar	4,841.29	30.0
Krumiris S.A.	4,917.31	5,000.0
Barceló Agro Industrial	5,902.17	2,800.0
Modesta Alt. Merfio A.	6,982.87	-
Napoleón de Jesús Colón	7,120.31	200.0
Isaías M. Wispe Aquino	11,733.45	18.0
Radhames Alcalá Santana	12,518.79	80.0
Antonio M. Santos López	17,357.52	30.0
Silvia Soriano de Vázquez	17,468.03	12.72
Jorge Ant. Soto Mejía	21,000.0	-
Gestiones Rodajes S.A.	21,000.0	1,800.0
Genaro Moreno Brand	23,828.94	30.0
Isaías Abreu	26,845.25	80.0
Santos Jiménez Páez	26,991.64	150.0
Martín Hernández Alberto	41,639.17	15.0
Felipa Eufracia Marmolejos	44,468.33	20.00
Carlos A. Cordero Estrella	53,471.90	70.0
Blanca Idalia Antigua	108,858.95	40.0
TOTALES: 36	490,290.52	-

Fuente: Selección y elaboración del autor en base a datos primarios del CEA.

Sobre los reveladores datos contenidos en este cuadro No. 6 hay varios aspectos a comentar y analizar. Lo primero es que las tierras transferidas, bajo la modalidad de ventas a crédito y al contado, es una cantidad impresionante al llegar a casi al medio millón de tareas. Pero más impresionante es todavía ver que esa fabulosa riqueza inmobiliaria fue a parar a tan solo 36 personas y empresas, y que de esas 36 solo cuatro personas obtuvieron el traspaso de la mitad de ese gran total (50.67 %).

Acerca de estas personas, sacando las seis empresas o sociedades a las que se le presume cierta solvencia económica, las cuales adquirieron un total de 36,683.44 tareas, para un 7.48 %, llama la atención, sobre todo a partir de las adquisiciones mayores a 2,000 tareas, que se trata de personas o apellidos no reconocidos como parte de la oligarquía tradicional, excepto Barceló, Conde y Tavárez, y Pellerano (no incluido en este cuadro), o de los llamados nuevos ricos, por lo que surge la duda sobre su capacidad financiera propia para estas grandes adquisiciones, surgiendo la pregunta: ¿se trató de terceros relacionados con los verdaderos compradores que pudieron estar detrás?

8. LOS IRRISORIOS PRECIOS DE LAS GRANDES VENTAS

En relación con los precios de venta, los que pasan de los RD\$1,000.00 por tarea parecieran razonables, pero, estando cerca de las ciudades, básicamente de la ciudad capital y los municipios de las provincias de Santo Domingo, San Pedro de Macorís, Monte Plata, Hato Mayor, entre otras, por ese solo hecho eran y son muy apreciables, porque, una parte pueden ser urbanizables y vendidas por metros. En otros casos, como las vendidas a Barceló Agroindustrial, se trata de tierras muy productivas para uso agrícola intensivo.

Se puede observar que a medida que aumenta la cantidad vendida los precios por tarea son muy bajos. Se podría suponer que la razón de eso estaba en que se trataba de tierras más alejadas de las ciudades y menos productivas. Sin embargo, ninguno de esos dos argumentos es válido, porque, como ya se dijo, son terrenos ubicados, básicamente, en lo que es hoy la provincia de

Santo Domingo, que bordea a la ciudad a capital, lo mismo que terrenos ubicados en las provincias de Monte Plata y San Pedro de Macorís, cercanos a los centros urbanos; del mismo modo, son tierras muy productivas, pues todas estuvieron dedicadas al cultivo de la caña o gramíneas para la ganadería.

Es evidente que ese precio no era ni el valor catastral ni el valor del de mercado, sino que se trató de un precio concertado en base a relaciones y objetivos políticos electorales, así como por relaciones primarias, incluidas las de parentesco. Decimos esto, porque si se hubiera seguido los criterios establecidos por la Dirección General de Catastro Nacional para valorar los inmuebles, uno de los cuales es la ubicación, otro sería necesariamente el precio de venta. Exactamente, en la escala de precios aprobada por la Dirección de Catastro para 1998, terrenos urbanos y semiurbanos cercanos a los del CEA fueron valorados entre 400.00 y 2000.00 pesos el metro cuadrado¹³.

Para confirmar lo dicho en los dos párrafos anteriores, hemos comprobado en los archivos del CEA que la gran mayoría de los metros y tareas vendidas por el CEA en el período 1995-2005 tienen como parte de su designación catastral los distritos catastrales 32, 31, 22, 23, 19 y 21, entre otros, que abarcan a los hoy municipios de Andrés Boca Chica, Santo Domingo Este, Santo Domingo Norte, Alcarrizos y Pedro Brand.

Continuando con los precios, en el cuadro No. 6, asombra ver tareas de tierras vendidas a RD\$ 30.00, RD\$ 20.00, RD\$ 18.00, RD\$ 15.00, RD\$ 12.00, incluso a RD\$ 7.95 pesos. Hasta el 2002, ese precio era de menos de dos dólares y de un dólar por

¹³ www.catastro.gob.do. Índices de precios Santo Domingo Norte y Santo Domingo Este.

tarea, y, posterior a la crisis bancaria del 2003 y la elevación de la tasa de cambio, el precio de venta fue de menos de 0.50, 0.30 y 0.07 centavos de dólar la tarea de tierra.

Una deducción es clara, no se puede decir que a ese precio la riqueza inmobiliaria del CEA y del Estado se vendía para capitalizar esa institución o al gobierno de turno, pues las sumas ingresadas en un primer momento, con un 35 % de avance, eran irrisorias.

Tampoco se puede argumentar que era parte de una política de redistribución de la riqueza o del patrimonio nacional, para disminuir la desigualdad, pues los datos aquí presentados son contundentes en el sentido de demostrar que a lo que se tendió fue a concentrar más esa riqueza en un grupo muy pequeño, de alrededor de 300 personas físicas y jurídicas, de un total de alrededor de 32,000 personas.

9. TRANSFERENCIAS SEGÚN SEXO Y TIPOS DE COMPRADORES

Ahora, en el siguiente cuadro se presenta la composición de los adquirentes según sexo, tipo de personas y organizaciones. También se hablará de los adquirentes con más de una compra.

Cuadro No. 7

Composición de los receptores transferencias tierras del CEA

Composiciones adquirentes	Cantidad	%
Mujeres	11,964	38.01
Hombres	19,305	61.34
Empresas	132	0.41
Centros docentes, ONGs, asociaciones, cooperativas	37	0.11
Iglesias	16	0.05
Otros	15	0.04
TOTAL	31,469	100

Fuente: Elaboración del autor en base a datos primarios del CEA.

Las personas físicas representan casi todos los adquirentes, con un 99.35 %, de las cuales el 38.01 son del sexo femenino y el 61.34 del sexo masculino. Si se toma en cuenta la composición de la población nacional, donde hombres y mujeres están prácticamente a la par, se diría que hay discriminación hacia las mujeres. El dato, aunque debe ser suavizado, debido a que muchas compras de los hombres incluyen a la mujer en virtud del matrimonio o de la relación de pareja estable, expresa de todas maneras una apreciable diferencia patrimonial entre hombres y mujeres en razón de patrones jurídicos y culturales, porque muchas de esas compras pudieron estar a nombres de mujeres, aunque participara un hombre en el financiamiento.

Si se toma en cuenta la jefatura del hogar, que para el período en estudio las mujeres representaban alrededor del 30 %, entonces se concluye que la proporción de las ventas fue favorable a las mujeres¹⁴. Sin embargo, ese porcentaje de jefatura del hogar se sabe que es mayor en la población de bajos ingresos y marginada en general, donde hay bajo casamientos y mujeres con hijos de varios padres, como era la población femenina que vivía en las zonas de influencia del CEA. Pero, como cita la referida encuesta ENHOGAR, es en 2018 que ese porcentaje de mujeres jefas de hogar llegó al 40 %, por lo que se puede decir que el porcentaje de mujeres adquirentes de tierras del CEA se adecuó a la realidad del período 1995-2005. Aunque, reconocemos que el dato de 38.01 % de las mujeres adquirentes puede estar afectado por algunas distorsiones, como el testafarro en favor de hombres, de lo cual se advierten indicios en los datos evaluados, aunque no tenemos herramientas para demostrarlo en esta investigación.

Ya dentro de las mujeres mismas, estas no pueden ser tratadas como un bloque, pues, por ejemplo, una sola mujer (Blanca Idalia Aquino) adquirió

¹⁴ Oficina Nacional de Estadística, Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (ENHOGAR), 2018.

más tierras (108,858.95 tareas=68,472,279.55 metros) que todas las 9,716 mujeres que compraron, en promedio 300 metros cada una y menos de 500, para llegar tan solo a 2,914,866 metros.

Todos los demás sujetos, como se ve en el cuadro, tienen poca importancia estadística, al representar solo el 0.65%. Sin embargo, el dato puede ser engañoso para el análisis social y económico, especialmente para variables como redistribución del ingreso, desigualdad, concentración de la propiedad y la riqueza, entre otras.

Como ya se demostró en puntos anteriores, de las 137 empresas encontradas hay un puñado de 23 con 34.6 millones de metros, al que agregamos otro grupo de 5 empresas, que compró en tareas un equivalente a 22.3 millones de metros; así que,

28 empresas, que representan solo el 0.08 % de los compradores, adquirieron 56,994,686,87 millones de metros, para un 12.76 % del total, pero casi tres veces más de todas las 28,041 personas y otras empresas y organizaciones que compraron en metros.

Hay que mencionar, también, que hubo decenas de personas y empresas que realizaron dos, tres y más compras, en un mismo año o en varios años. En ese sentido, destacan G C Inmobiliaria, con 10 solares; DOCAR S.A., con 8 solares, la señora Rosanna Solano Sarubbi, con 10 solares; Antonio Bluden, 10 solares; Verónica Valdez Cornejo, 9 solares; Amada Isabel Hernández, 9 solares; Enrique Santos de Jesús, 6 solares.

A continuación, se presenta un resumen de los datos más relevantes ofrecidos hasta este momento.

Cuadro No. 8
Transferencias totales de las tierras del CEA, 1995-2005

CONCEPTO	ADQUIRIENTES	%	TOTAL TIERRAS	%
Total adquirientes	31,469	100	458,119,835 M	100
Adquirientes <200 M	5,886	18.70	882,900 M	0.19
Adquirientes de 200 a 5000M	22,133	70.33	11,000,050 M	2.40
Adquirientes >5000 M	445	1.41	30,463,155.41 M	6.64
Adquirientes >5000-50,000 M	388	1.23	8,730,000 M	1.90
Adquirientes >50,000M	57	0.18	21,733,155.41 M	4.74
SUBTOTAL EN METROS	28,464	90.45	42,346,105.41 M	9.23
SUBTOTAL EN TAREAS	3,005	9.54	661,034.52 T	90.75
Compradores <20 tareas	1,578	5.01	18,736 T	2.57
Compradores <8 a 800 tareas	2,958	9.39	142,981 T	19.63
Compradores >800 tareas	47	0.14	499,290.52 T	68.55
TOTALES EN METROS	31,469	100	458,119,835.49	100
TOTAL EN TAREAS	31,469	100		

Fuente: Elaboración del autor en base a datos primarios del CEA.

Los datos presentados en este cuadro 24 ya han sido, básicamente ofrecidos en los puntos anteriores. A lo que este cuadro ayuda, al hacer la conversión de todas las transferencias a metros, es a visualizar mejor de cómo la política de traspaso indiscriminado del patrimonio inmobiliario del Estado a particulares fue a beneficiar, principalmente, a los ricos, a los poderosos, a las personas de poder, fuera económico o político, grandes adquirientes que son los que fueron hechos propietarios de solares de más de 5,000 metros (6.64 %) y de fincas de más de 800 tareas o 503,200 metros (68.55 %), para un total de 75.19 %, es decir, las tres cuartas parte (3/4) de las tierras vendidas, a tan solo 492 personas y empresas (1.56 % del total), frente a 30,977 que adquirió el 24.81 % de las tierras.

También, que de ese 24.81% restante, los adquirientes que más necesitaban un pedazo de tierra apenas fueron el 3.94 %, integrados por las 5,886 personas que adquirieron solares de 200 metros o menos (0.19 %) y las 1,578 que adquirieron pequeñas porciones de terrenos de menos de 20 tareas (2.57 %), para un total de 7,464.

En esta valoración, no pasamos por alto que algunas ventas calificadas de grandes, se pueda considerar que tuvieron un fin social, como podría ser para instalar una academia de beisbol, un cementerio privado, las realizadas a gremios profesionales para construir centros recreativos, a iglesias, asociaciones. Pero, cualquier beneficio en ese sentido, queda opacado por el daño producido al patrimonio público con el traspaso ventajoso y privilegiado a unos pocos capitalistas.



Aula Magna, Universidad Autónoma de Santo Domingo (UASD).

I. INTELLECTUALES PARTICIPAN EN LA FIESTA DE LAS VENTAS DEL CEA

Lo que se produjo en la República Dominicana, a partir de que el Estado, representado por tres gobiernos nacionales y tres congresos de tres partidos distintos (PRSC, PLD, PRD), decidió vender a diestra y siniestra las tierras propiedad del Consejo Estatal del Azúcar, fue una verdadera fiesta de repartición de los bienes públicos.

En esta francachela, como se vio, los principales beneficiados fueron los ricos, básicamente del Distrito Nacional y la provincia de Santo Domingo, además de dirigentes políticos y funcionarios gubernamentales. Sin embargo, en ella participaron profesionales, académicos, periodistas y otros intelectuales, los que, en vez de asumir una postura crítica frente a la depredación que se estaba llevando a cabo en perjuicio del patrimonio público, que es lo que se espera de personas formadas y educadas profesionalmente, con una amplia conciencia ciudadana, tomaron su porción terrenal para acercarse al “discreto encanto de la burguesía”.

Para el caso de un grupo de académicos y empleados de la UASD, adquirientes de terrenos del CEA, esto no le era extraño, pues ellos participaron, especialmente desde 1989, en la rectoría de Franklin Almeyda, en una auto repartición de miles de tareas de tierras de la finca de Engombe. Sobre este caso de la repartición de la finca de Engombe se amplía en otro apartado de esta investigación y que ya este autor abordó ampliamente en su investigación: “Evolución institucional de la UASD, 1538-2016. Decadencia de un modelo académico”, premiada en 2017 por el Ministerio de Cultura.

En términos cuantitativos este grupo de distinguidos profesionales no es grande ni sus adquisiciones tampoco, pues no llegan a las 200 tareas por persona, con algunas excepciones, como la de Soraya Aquino (1,005 tareas). Sin embargo, es su participación adocenada y cómplice lo que llama la atención.

En su defensa podría decirse que, si ya los políticos de partidos tradicionales o mayoritarios

y sus gobiernos habían tomado la decisión de privatizar el emporio azucarero y de repartir o vender sus bienes, la negación a participar del festín no iba a cambiar nada. Es posible que fuera así. Sin embargo, cuando una sociedad y su Estado van a la deriva, en este caso en la profundización de la desigualdad y la corrupción, las voces de los profesionales, intelectuales y los creadores de opinión tienen un gran impacto. Incluso, una sola voz puede marcar una época y parar despropósitos, siguiendo y parafraseando la expresión contenida en el Evangelio de Mateo, dicha por el centurión a Jesús, el Nazareno: *“Una palabra tuya bastará para sanarme”*.

No es que en esos años las críticas de algunos no se dejaran sentir, pero, el querer bailar en esa fiesta del individualismo terrenal, apagó a muchos.

¿Rechazamos de manera absoluta el individualismo propietario? De ninguna manera. Nuestra crítica va, esencialmente, a la ausencia de políticas públicas con impacto social en el desmantelamiento del patrimonio estatal, en este caso del CEA. Esas políticas públicas deben seguir una filosofía, basada en principios, uno de los cuales es la equidad, lo que no existió en estas transferencias. Sobre estos conceptos se volverá en otra parte de esta investigación.



Programas de Postgrado Facultad de Ciencias Económicas y Sociales



Maestría en Finanzas y Mercados de Capitales

Maestría en Gestión de Recursos Humanos

Maestría en Negocios y Relaciones Económicas Internacionales

Maestría en Contabilidad Tributaria

Maestría en Auditoría Interna

Maestría en Gerencia Financiera

Maestría en Gestión Logística de las Aduanas y Puertos

Maestría en Estadística Especializada

Maestría en Alta Gerencia

Maestría en Cybermarketing



MÁS INFORMACIÓN
 (809) 754 6985