William I. Robinson

**Conflictos transnacionales:
Centroamérica, cambio social y globalización**

UCA Editores

servicios sociales y el bienestar social, y gobernaban en medio de un agudo incremento de la desigualdad. Aunque la protesta popular se convirtió en parte integral de la vida política del país, Costa Rica no experimentó la existencia de un movimiento revolucionario o de una descomposición del orden social durante su transición. No hubo ningún tipo de discontinuidad institucional, aunque la Costa Rica de principios del siglo XXI era un país radicalmente diferente a la Costa Rica de los años setenta.

III. El nuevo modelo transnacional en Centroamérica I: La incorporación a la economía global

El discurso internacional sobre el desarrollo ha calificado como "modernización" el cambio que se ha dado tanto en la economía como en la sociedad centroamericana bajo la influencia de la globalización. Las teorías sobre la modernización de las décadas de los cincuenta y los sesenta popularizaron la noción de "modernización" para describir el proceso concebido como la réplica de la experiencia occidental del desarrollo. El desarrollo implicaba la expansión y la consolidación de la economía y de la sociedad capitalista en las regiones subdesarrolladas (la presunción más simplista era que el capitalismo generaría desarrollo). El desarrollo llegaría a través de la acción de dos agentes modernizadores: los países capitalistas desarrollados, que facilitarían el proceso a través de asistencia, formulación (imposición) de políticas e inversión; y las elites locales ilustradas, que organizarían el proceso de modernización desde el interior de cada país. La teoría de la dependencia, la del sistema mundial, y otras teorías críticas sobre el subdesarrollo, durante las décadas de los sesenta y los setenta, pusieron al descubierto el sesgo de la teoría de la modernización en favor de los países acaudalados y de las

elites locales. La problemática planteada por estas teorías era la formación del Estado-nación y la posibilidad de un nivel mayor o menor de la autonomía que estas unidades alcanzaban en relación a la economía mundial. Las asimetrías internacionales respecto a la riqueza y al poder se sostuvieron —y las estructuras de subdesarrollo se generaron y se reprodujeron— a través del proceso mismo de acumulación mundial, sobre el cual la teoría de la modernización dio a entender que se alcanzaría el desarrollo.

La transición de una economía mundial hacia una economía global supone un proceso de modernización en cada región que se incorpora a las estructuras transnacionales emergentes. Al utilizar el concepto de modernización me refiero al proceso regenerativo a través del cual las estructuras locales se ajustan a las estructuras mundiales cambiantes. En la medida que la modernización connota la expansión y la consolidación del capitalismo, los agentes de este proceso son grupos "modernizadores", cuyo desarrollo se equipara al desarrollo del capitalismo en coyunturas históricas específicas. Como agentes de desarrollo capitalista, los grupos modernizadores reorganizan los procesos de acumulación local, de manera que estos se sincronicen con los procesos de acumulación mundial a los que se encuentran articulados. Estos grupos funcionan como modernizadores, pero no porque alguna determinación funcional lo requiera. Sus intereses de clase y de grupo se alcanzan a través de una articulación viable que es la base que les proporciona poder local y privilegios. Como parte del proceso de modernización, las prácticas económicas locales deben calibrarse de acuerdo a los estándares mundiales predominantes. Por ejemplo, puede decirse que el proceso de comprartizar el trabajo de oficina y el almacenaje de los archivos del Estado una vez que la computarización se ha generalizado a nivel mundial constituye la "modernización" del trabajo de oficina y de archivos. La modernización en la presente época supone la adopción de nuevas modalidades de comunicación, transporte, administración y otras tecnologías que posibilitan la integración

de los circuitos locales a los circuitos globales de producción e intercambio. La modernización también incluye ajustes institucionales al interior del aparato estatal y en los sistemas políticos locales, modificaciones en el sistema legal, y cambios en los preceptos culturales, de manera que se calibren con el cambio económico. En su dimensión técnica, la modernización es un proceso acumulativo que supone la aplicación progresiva del conocimiento racional, científico y tecnológico al proceso de producción social y de organización. Pero, en esencia, es social y no técnica: *el carácter social del proceso es de crucial importancia*. Es usualmente un proceso descendente vinculado a los proyectos de clase. El involucra dimensiones esenciales de control social en la medida que la modernización se convierte en una renovación del control que ejercen los grupos dominantes sobre el proceso laboral y sobre el producto social.

Los "modernizadores", como agentes del desarrollo capitalista, se han desplazado históricamente, a medida que Centroamérica ha atravesado una serie de rearticulaciones en relación al capitalismo mundial. La vinculación efectiva de la región al mercado mundial ocurrió en la última parte del siglo XIX, a través de la introducción del cultivo de café. Los liberales que dominaron en la Centroamérica del siglo XIX fueron los grupos "modernizadores" de ese momento, que llevaron a la región a establecer una nueva relación con la economía mundial basada en la producción de café y en instituciones nacionales reestructuradas. Desde entonces, cada rearticulación ha implicado una reestructuración de las instituciones nacionales y de las clases y los grupos sociales. El sector modernizador, en el siguiente período, estaba compuesto por la elite comercial e industrial y por las clases medias asociadas con la expansión de la agroexportación y de la industrialización que ocurrió después de la Segunda Guerra Mundial. La modernización de la posguerra se refería a la introducción de nuevas actividades económicas que alcanzaron a ser los sectores más importantes de la economía,

a nuevas formas de organización social y económica en estos sectores, y a los ajustes institucionales en el aparato estatal que facilitaban la expansión del modelo agroexportador.

Dentro del discurso sobre el desarrollo internacional, las fracciones transnacionales de la élite local se han transformado en los agentes "modernizadores" de Centroamérica en el marco de la globalización. Son agentes de una nueva rearticulación y de una aplicación más avanzada del criterio de la racionalidad capitalista a la economía y a la sociedad centroamericana del momento. Esta rearticulación implica la integración a las estructuras mundiales que están siendo alteradas por la globalización de la producción y la transnacionalización de las instituciones y de los procesos superestructurales. El desarraigamiento gradual de grupos, estructuras e instituciones del contexto de Estado-nación, desde el cual han sido analizadas tradicionalmente, modifica el enfoque de las teorías críticas del subdesarrollo. En contraste con la teoría de la modernización, estas teorías se enfocaron en la convergencia dialéctica de factores internos y externos como eje del desarrollo y del cambio. Pero la globalización hace cada vez más borrosas las fronteras entre lo interno y lo externo y desplaza el enfoque hacia una síntesis transnacional de los dos niveles de análisis. El último capítulo evalúa qué tan potencialmente capaz es el nuevo modelo de acumulación para traer el desarrollo a Centroamérica.

1. Centroamérica en la economía mundial antes de la globalización

1.1. La crisis de la estructura social de acumulación en Centroamérica en el período posterior a la Segunda Guerra Mundial

Cada época del capitalismo mundial ha producido una rearticulación de Centroamérica al mismo, incluyendo la transformación de las fuerzas sociales y la reestructuración de las economías

las clases; los Estados y los bloques de poder. Cada período de expansión ha sido más corto que el anterior, indicando el ritmo cada vez más rápido de cambio a nivel mundial en el marco del capitalismo. El primer ciclo, una inserción mercantil colonial, duró hasta su colapso a mediados del siglo XIX. El segundo, basado en el café y en el banano, comenzó en la década de 1870 hasta que entró en crisis en la década de los treinta del siglo XX. El tercero, basado en un nuevo conjunto de productos de agroexportación y en el modelo de la ISI, quedó establecido después de la Segunda Guerra Mundial y entró en crisis a finales de la década de los setenta. En los años ochenta, Centroamérica comenzó a adquirir un nuevo perfil en la división global del trabajo (GDL, del inglés *Global Division of Labor*), este fue el cuarto ciclo de expansión capitalista y de articulación a la economía mundial. Este cuarto ciclo estaba basado en un nuevo juego de actividades. Antes de exponer los aspectos de la presente rearticulación, estudiemos la anterior.

El desarrollo capitalista en Centroamérica, desde el período posterior a la Segunda Guerra Mundial hasta la década de los setenta, incluyó una expansión del sector agroexportador, particularmente con la introducción a gran escala y/o la extensión de la producción de la carne de res, del algodón y del azúcar, a la par de la producción tradicional del café y del banano, y la industrialización dependiente en el marco del MCCA y del modelo de la ISI¹, como se muestra en las Tablas 3.1 y 3.2.

1. Véase, entre otras fuentes, Victor Bulmer Thomas, *The Political Economy of Central America Since 1920*, Cambridge, 1987; Charles D. Brockett, *Land Power, and Poverty: Agrarian Transformation and Political Conflict in Central America*, second edition, Boulder, 1998; Robert G. Williams, *Export Agriculture and the Crisis in Central America*, Chapel Hill, 1986; William Durham, *Scarcity and Survival in Central America*, Stanford, 1979.

Tabla 3.1
Expansión de las agroexportaciones*, 1950-1979
 (valor agregado, precios de 1970, en millones de dólares)

	1950	1960	1970	1979
Costa Rica	62	69	135	165
El Salvador	94	133	220	306
Guatemala	94	152	206	345
Honduras	59	56	106	135
Nicaragua	24	41	100	153
Total regional	333	451	767	1,104

* Café, banano, algodón y azúcar.

Fuente: Victor Bulmer Thomas, *The Political Economy of Central America Since 1920*, 1987, cuadro A-5, pp. 316-7.

Tabla 3.2
Crecimiento de la manufactura, 1950-1979
 (valor agregado, precios de 1970, en millones de dólares)

	1950	1960	1970	1979
Costa Rica	34	74	173	333
El Salvador	66	113	246	365
Guatemala	98	154	321	556
Honduras	29	72	103	163
Nicaragua	26	52	149	165
Total regional	253	465	992	1,582

Fuente: Victor Bulmer Thomas, *The Political Economy of Central America Since 1920*, 1987, cuadro A-8, pp. 322-3.

Esta expansión estaba vinculada, a la vez, al mayor crecimiento económico mundial que se produjo después de la Segunda Guerra Mundial, incluyendo una mayor demanda de

materia prima en los mercados de los países del centro para alimentar la expansión industrial y el incremento de la demanda de los consumidores. Podemos asociar estos cambios regionales con la tercera época, la del capitalismo corporativo. Las nuevas clases medias emergieron a través de la transformación de las artesanías y del comercio de segundo nivel, la expansión de los servicios, la formalización de la actividad mercantil y la educación pública. Desde el interior de la región, los nuevos sectores modernizadores presionaron para que se impulsara la industrialización. Desde el exterior, el impulso vino de los centros del capitalismo mundial, con el objetivo de captar los mercados locales de consumo y expandir los mercados en el Tercer Mundo para los bienes de capital, tecnología y préstamos, algo que reflejó los cambios en la división internacional del trabajo que se dieron durante el "boom" del capitalismo mundial después de la Segunda Guerra Mundial. El bloque dominante de poder se reorganizó de nuevo para acomodar a las recién creadas élites industriales, comerciales y financieras y a los nuevos hacedores capitalistas generados por la industrialización, a la par de una élite burocrática y de la diversificación y expansión de las agroexportaciones que se realizaron después de la Segunda Guerra Mundial, como parte de la rearticulación de la región en un momento en el que la economía mundial creció de forma espectacular.

El desarrollo capitalista afectó a todos los grupos sociales. El nuevo bloque hegemónico estaba encabezado por la oligarquía terrateniente, excepto en Costa Rica, donde la hegemonía de esta clase se había roto en 1948 (véase el capítulo dos), en alianza con los grupos emergentes de capitalistas nacionales industriales, comerciales y financieros, y el estrato de la clase media. Las clases subordinadas incluían a un campesinado semiproletarizado, integrado a medio tiempo o por temporadas al sector formal de salarios, y un campesinado que producía para la subsistencia y para el mercado interno, ambos bajo rela-

ciones semicapitalistas, a la par de un proletariado urbano cada vez mayor y un "humpemproletariado"². El desarrollo capitalista afectó a todos los grupos sociales. Este modelo centroamericano populista de la ISI era una versión truncada del modelo latinoamericano y del modelo general del Tercer Mundo. Las estrategias de la ISI de otros lugares formaban parte de amplios movimientos populistas y sus protagonistas eran las clases nacionales autónomas en alianza precaria con el capital internacional. En Centroamérica, la oligarquía agroexportadora dominó el proyecto, una situación distinta a la que se dio en Sudamérica, Asia y otras partes, donde la oligarquía fue desplazada por las nuevas elites³. Las fuerzas sociales y las estructuras políticas (las relaciones de poder) moldean las condiciones materiales en la misma medida que las condiciones materiales las moldean a ellas. Dada la debilidad política de la elite y la respuesta reafirmatoria de las clases subordinadas a la crisis de la década de los treinta, los regímenes autoritarios cívico-militares (a excepción de Costa Rica) se mantuvieron intactos. Este modelo político satisfizo la necesidad del control social interno y de imposición de disciplina entre las diferentes fracciones de la elite que se involucraban en toda una serie de enfrentamientos en un entorno que se estaba transformando a un ritmo acelerado.

El autoritarismo centroamericano, en contraste con el populismo sudamericano, se explica en parte por la naturaleza del sistema político que impusieron los grupos dominantes en la región en la década de los treinta en respuesta a la crisis del Estado liberal oligárquico. Sin embargo, estas estructuras polí-

2. Charles D. Brockett, *Land, Power, and Poverty*, demuestra la dramática concentración de la tierra tras las olas consecutivas de expansión de las agroexportaciones.

3. Sobre la experiencia general de desarrollo en Latinoamérica y Asia durante este periodo, véase, entre otras fuentes, Gary Geffin y Donald L. Wyman (compiladores), *Manufacturing Miracles: Paths of Industrialization in Latin America and East Asia*, Princeton, 1990.

ticas dictatoriales atrofiaron el desarrollo de las clases dominantes y eventualmente retrasaron el desarrollo capitalista. La sumamente desproporcionada estructura de clase y la falta de cohesión entre las clases populares y trabajadoras, que era el resultado de esta situación, ayuda a explicar, a la vez, la incapacidad de las clases populares para armar un proyecto coordinado de clase que pudiera haberse dirigido hacia un proyecto desarrollista populista de redistribución como resultado de la crisis de los años treinta. Como producto de todo esto, el proyecto en Centroamérica sobresalía por la limitada capacidad de autonomía que mostraban los Estados locales y los grupos dominantes, la extremadamente firme inserción del MCCA en los procesos de acumulación patrocinados por Estados Unidos en la Gran Cuenca del Caribe, y la falta de participación en el proyecto de las clases populares y trabajadoras. El énfasis, a diferencia de otros lugares, estaba puesto en la inversión privada más que en la inversión pública. El proyecto en Centroamérica no era, por lo tanto, particularmente conducente ni al desarrollo del Estado ni al de la clase trabajadora, un factor que ayudó a moldear las condiciones políticas y sociales bajo las cuales la globalización más tarde se desarrollaría y el perfil particular que la región adquiriría dentro de la GDL.

El desmoronamiento de la tercera articulación se refleja en la drástica crisis económica que comenzó en 1979, como se discutió a través del caso de cada país en el capítulo dos, y como se indica en la Tabla 3.3. Mientras que toda Latinoamérica experimentó el fenómeno de la "década perdida" a lo largo de los años ochenta, la región centroamericana sufrió un golpe tremendo, puesto que sufrió dos veces la reducción del ingreso real en la misma medida que todo el resto de Latinoamérica en su conjunto.⁴

4. Para una discusión sobre la "década perdida" de Centroamérica, véanse, entre otras fuentes, Richard Fagen, *Forging Peace: The Challenge of Central America*, Nueva York, 1987; Héctor Pérez-Brigoli, *A Brief History of Central America*, Berkeley, 1989; Trevor Evans (compilador),

Entre 1980 y 1983, el nivel de desempleo se disparó a medida que el PIB per cápita y los salarios caían estrepitosamente en cada uno de los países. El consumo real se redujo en un 26% en Costa Rica, 39% en El Salvador, 9% en Guatemala, 19% en Honduras y 39% en Nicaragua⁵.

Tabla 3.3

El crecimiento y el estancamiento económico
de Centroamérica, 1970-1990
(cambio porcentual promedio por año)

	PIB		PIB per cápita		
	(cambio porcentual promedio por año)		(acumulativo)		
	1970-1980	1980-1985	1985-1990	1970-1980	1980-1985
Costa Rica	5.5	0.2	4.3	31.2	-6.6
El Salvador	3.1	-2.0	1.8	9.0	-15.1
Guatemala	5.7	-1.1	0.0	31.4	-19.5
Honduras	5.5	0.6	4.0	22.0	-10.8
Nicaragua	0.3	0.6	-4.2	-23.3	-28.6
Total regional	4.0	-0.3	1.2	14.6	-16.2

Fuente: CEPAL, *Reporte Anual*. Se toma en cuenta la información disponible sobre varios años.

Las causas inmediatas de esta crisis estuvieron relacionadas con factores tales como las sacudidas económicas de 1979, la recesión en los países del centro y una deuda externa cada vez

mayor; además de las crecientes tasas de interés, que se dispararon a medida que la ola de préstamos internacionales de los años setenta llegaba a su fin. Pero la causa estructural subyacente era que el modelo de acumulación basado en la ampliación de la agroexportación y en el desarrollo a través de la ISI ya se había agotado. Los mercados mundiales estaban saturados de este tipo de agroexportaciones debido a la demanda constantemente cambiante del mercado, el fracaso de los productores del Tercer Mundo para organizarse de forma efectiva para controlar los excedentes globales y la sustitución de productos alimenticios tropicales por parte de las alternativas producidas en el Primer Mundo (que fue similar a la experiencia que se vivió en el siglo XIX con la disponibilidad de los tintes sintéticos, que casi de la noche a la mañana destruyeron la economía centroamericana basada en el índigo y la cochinilla). Estos factores señalaron los límites del modelo, como se reflejó en la crisis de las divisas que estaba surgiendo, y un deterioro secular en los términos del intercambio referente a este tipo de productos (véase la Tabla 3.4). Además, el tipo particular de industrialización restringió de forma severa la demanda del mercado interno y el crecimiento sostenido, dadas las limitadas oportunidades de empleo y la falta de una dinámica de redistribución para el modelo. Bajo este modelo, el crecimiento industrial dependía del incremento de las importaciones de los bienes de capital, la tecnología y otros insumos de producción. La crisis fiscal y de divisas eventualmente llega a frenar el crecimiento, lo que a cambio genera un ciclo de préstamos al exterior para sostener la producción y la carga cada vez mayor de la deuda (véanse las Tablas 3.5 y 3.6).

La Transformación Neo-liberal del Sector Público: Ajuste Estructural y

Sector Público en Centroamérica y el Caribe, Managua, 1995.

5. Victor Bulmer Thomas, *The Political Economy of Central America Since 1920*, p. 251.

Tabla 3.4
Índices de precios de las exportaciones
tradicionales centroamericanas

	1980	1982	1985	1987
Banano	100.0	99.9	101.4	100.5
Carne de res	100.0	86.6	78.0	86.4
Café	100.0	90.6	94.4	72.8
Algodón	100.0	77.4	63.9	79.8
Azúcar (mercado mundial)	100.0	29.3	14.1	23.6
Importaciones estadounidenses	100.0	66.3	67.8	72.7

Fuente: Estadísticas financieras internacionales del FMI, tal y como lo cita Conroy *et al.*, *A Cautionary Tale*, Boulder, 1996, p. 18.

Tabla 3.5

La deuda externa total de Centroamérica 1970-1990
(en millones de dólares)

	1970	1975	1980	1985	1990
Costa Rica	246	684	2,744	4,401	3,772
El Salvador	183	412	911	1,854	2,132
Guatemala	120	243	1,166	2,653	2,777
Honduras	109	379	1,470	2,728	3,525
Nicaragua	155	611	2,176	5,728	10,623
América Central	813	2,330	8,467	17,365	22,829

Fuente: Banco Mundial, consulta de información sobre varios años, *World Tables*.

Como en la mayor parte del mundo en vías de desarrollo, la crisis de la deuda se convirtió en el imperativo más inmediato para la reestructuración neoliberal y para una integración más profunda a la economía global. Los cambios en la organización del capitalismo mundial, incluyendo la globalización de la producción, nuevos patrones de consumo y los desplazamientos en la rentabilidad a nivel mundial hacia nuevas actividades, especialmente las relativas a las finanzas, obligaron a generar una modernización capitalista y abrieron posibilidades concretas para una nueva articulación⁶.

Las estructuras políticas oligárquicas imperantes, sin embargo, ejecutaban funciones contradictorias: por una parte, contentiendo a los sectores populares y a los estratos de clase media y manteniendo el orden social interno, y por otra, imponiendo un pleno desarrollo capitalista. La persistencia de estas estructuras significó una disyuntiva muy marcada entre el poder y la política oligárquica y el cambio material y social generado por el desarrollo capitalista. El sistema político tenía que volverse compatible con los cambios económicos. Las antiguas estructuras militarizadas político-oligárquicas tenían que destruirse; y así fue.

En un enfoque dialéctico, lo novedoso surge de las contradicciones que se manifiestan al interior de lo antiguo. Las estructuras sociales se construyen y se reconstruyen constantemente, a través de las luchas de diversas fuerzas sociales. Como lo indiqué con anterioridad, los conjuntos de estructuras usualmente se estabilizan durante los períodos de equilibrio, o puntos muertos, entre las fuerzas sociales en contienda, y luego se desmantalarán en la medida que se maduran las contradicciones internas y que abren paso a nuevos trastornos sociales y políticos. A partir

6. Sobre estos factores estructurales más amplios para toda Latinoamérica, véase William I. Robinson, "Latin America and Global Capitalism", *Race and Class*, vol. 40, núm. 2-3, 1998-1999, pp. 111-31.

de los años sesenta, la estructura social del período posterior a la Segunda Guerra Mundial en Centroamérica no se pudo reproducir y comenzó a desmenuzarse. El desmoronamiento del modelo ISI/agroexportación fue particularmente severo en Centroamérica debido a que el anticuado sistema de autoridad política fue incapaz de proporcionar una respuesta flexible a los cambios estructurales. El desgaste del modelo de acumulación que se construyó mediante la tercera reinserción, a la par de la crisis política del poder oligárquico, condujo a la conflagración regional de los años ochenta.

Tabla 3.6
La carga de la deuda centroamericana
(como porcentaje de valor de los bienes de exportación)

	1980-1981	1988-1989
Costa Rica	32.4	45.0
El Salvador	7.9	44.8
Guatemala	6.3	42.6
Honduras	21.6	48.5
Nicaragua	38.0	73.3
Promedio centroamericano	21.2	50.8

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo, *Economic and Social Progress in Latin America*, 1990.

Cada una de las tres articulaciones de Centroamérica relacionadas con el capitalismo mundial se desmenuzaron a medida que los modelos predominantes de acumulación se desgastaron y a medida que las contradicciones sociales imposibilitaron su reproducción. La disolución de la inserción colonial llegó a través de incesantes guerras civiles. La siguiente inserción se había desgastado para las primeras décadas del siglo XIX

Las crisis y las agitaciones sociales y políticas de las décadas de los treinta y los cuarenta abrieron el camino hacia la tercera inserción, la cual, a la vez, se desgastó durante los años setenta y los ochenta. Pero el desgaste por sí mismo no es suficiente para el desmoronamiento de una articulación imperante ante el capitalismo mundial, ni para que ocurra una rearticulación. Lo que reemplaza a un modelo en particular no está predeterminado. Esta es una cuestión de investigación empírica e histórica sobre la configuración de las fuerzas sociales, las coyunturas históricas y el contexto estructural, tal y como lo examinamos en capítulos anteriores en relación a Centroamérica, y como se resume en la Tabla 3.7.

La tarea de destruir las estructuras oligárquicas recayó en los movimientos populares y revolucionarios que durante ese proceso intentaron lograr una transformación social más radical desde las bases, una posibilidad proporcionada por la propia tenacidad de estas estructuras y por la incapacidad de la burguesía y de las clases medias para modernizar la sociedad. La dialéctica de la revolución y de la contrarrevolución presionó a estas clases "modernizadoras" a montar su propio proyecto antioligárquico y contrarrevolucionario solo cuando las condiciones mundiales que proporcionó la globalización hicieron que el proceso de modernización fuera tanto posible como necesario. Como lo discuten Elizabeth Dore y John Weeks, los movimientos revolucionarios convocaron a las fuerzas sociales para destruir definitivamente el antiguo orden en Centroamérica y deshacerse de los obstáculos que existían para el desarrollo capitalista⁷.

Pero hay una diferencia entre las estructuras objetivas y los proyectos de la agencia colectiva. Los movimientos populares y los revolucionarios fueron las patetas inconscientes del

7. Elizabeth Dore y John Weeks, "Up From Feudalism", *NACLA Report on the Americas*, vol. 36, núm. 3, 1992, pp. 38-45.

desarrollo capitalista en la era de la globalización. El cambio social es un proceso contradictorio y conflictivo. Los resultados son con frecuencia la consecuencia no deliberada de las interacciones colectivas de las múltiples fuerzas sociales en contienda. Esto hace surgir temáticas teóricas que exigen ser exploradas, entre ellas, cómo es que las estructuras se imponen a través de esas mismas fuerzas sociales que intentan destruirlas. Tal vez lo necesario solo puede imponerse en lo posible. Los movimientos populares y los revolucionarios pelearon para acabar con el feudalismo, con el objetivo de transformar y de trascender al capitalismo. La economía global, como la coyuntura histórica mundial, no solo "permitió" que los movimientos revolucionarios destruyeran las estructuras feudales por ser el impedimento para la globalización capitalista, sino que también, y de manera simultánea, crearon las fuerzas sociales que protagonizarían una exitosa contrarrevolución y un nuevo ciclo de desarrollo capitalista, tal y como queda encarnado en el modelo transnacional de acumulación. La contrarrevolución significó no una restauración conservadora, sino una modernización política, social, económica y cultural que representó el prerrequisito para una nueva ronda de desarrollo capitalista. Las estructuras políticas que resultaron del colapso de los Estados oligárquicos liberales no eran flexibles y no podían responder a los requerimientos de la modernización capitalista. La globalización ha marcado el comienzo de una nueva era de racionalidad capitalista tanto política como económica. Los movimientos revolucionarios, como agentes colectivos, no pudieron empujar a las estructuras regionales más allá de las fronteras establecidas por una estructura global más amplia, la cual convocó el cambio a la vez que estableció los límites del mismo.

A partir de los años ochenta, el desarrollo capitalista estuvo intrínsecamente relacionado con otra rearticulación al sistema capitalista mundial. El resultado político de la sublevación social de la década de los ochenta, como se discutió en el capítulo dos —el desplazamiento de la antigua oligarquía, la derrota condicional de los amplios sectores populares y la victoria condicional de los nuevos grupos dominantes—, abrió el camino para que se afincara el modelo transnacional. Como se ha visto en el caso de cada país, los núcleos transnacionales entre las elites compitieron, y alcanzaron, la hegemonía sobre la elite en su conjunto durante los años ochenta y los noventa, y utilizaron el poder estatal para implementar el programa del capitalismo global en la región. La siguiente rearticulación capitalista mundial en la región —que corresponde a la de la región al capitalismo mundial— está constituida en esa cuarta época, la de la globalización— está constituida en ese programa. Este no podía implementarse hasta no alcanzar la pacificación. El conflicto hizo que la región fuera inasequible para el capital transnacional. El proceso de modernización capitalista que se dio desde los años treinta hasta los setenta solo podía continuar después de que se hubieran eliminado los obstáculos a través de la convulsión revolucionaria. Las contradicciones sociales que han impulsado el desarrollo centroamericano desde el siglo XIX se han modificado de nuevo, pero no se han resuelto. Las contradicciones que se presentan esta vez, más que ubicarse entre el capitalismo y los elementos del pasado, se localizan al interior del capitalismo (global). La dinámica subyacente de la modernización capitalista está ahora vinculada a la dinámica de la globalización capitalista.

Tabla 3.7
Centroamérica: cuatro olas de expansión capitalista y de integración a la economía mundial (una aproximación)

Período	Etapas del capitalismo mundial	Principales actividades económicas	Grupos dominantes clave	Grupos subordinados clave	Modalidad estatal
1520- Mediados del siglo XIX	Mercantil	-Mano de obra y producción alimentaria para colonias vecinas -Indigo -Cochi:alla	-Elites coloniales -Terratenientes -Criollos -Autoridades eclesiásticas	-Comunidades indígenas -Campesinos mestizos	-Estado colonial / proteccionista conservador
1870- 1930	Clásico / Competitivo	-Café y banano -Caca	-Oligarquía cafetalera -Elite mercantil	-Comunidades indígenas -Campesinos mestizos	-Estado liberal / oligárquico
1940- 1970	Cooperativo / Monopó- lístico	-Carne de res, azúcar y algodón	-Oligarquía cafetalera -Agricultores capitalistas -Elite financiera, industrial y comercial	-Campesinos semiproletarizados -Trabajadores urbanos -Lumpemproletariado	-Regímenes cívico-militares / caudillescos
1980- global	Capitalismo global	-Manufactura maquilera -Agroexportación -Fracciones no tradicionales -Turismo / servicios -Exportación de mano de obra -centrosame-ricana / remesas	-Elites locales burocráticas -Fracciones transnacionales -Fracciones transnacionales de la burguesía	-Nuevas y antiguas clases trabajadoras -Campesinos supernumerosos -Mano de obra migrante -Mano de obra del sector informal de servicios	-Regímenes postindustrial (interregio revolucionaria en Nicaragua)

2. El perfil emergente de Centroamérica en la economía global

2.1. El cuarto período de la rearticulación y de la expansión de Centroamérica

En el nuevo modelo, los tecnócratas de las instituciones estatales transnacionales se propusieron persuadir a los funcionarios estatales centroamericanos y a los líderes del sector privado para emprender una nueva ronda de expansión de las actividades de exportación. Esta nueva rearticulación está basada en lo que se ha dado en llamar "desarrollo impulsado por las exportaciones" (ELD, del inglés *Export Led Development*) en el discurso actual sobre el desarrollo internacional, e involucra una transición hacia un modelo transnacional de acumulación, basado en la introducción de nuevas actividades vinculadas a la economía global y a los nuevos circuitos globalizados de acumulación.

Una transformación económica en la región que ya está en progreso cuenta con el potencial para ser tan profunda como la transición política de la década de los ochenta⁸; indicaba un importante documento de la USAID sobre las políticas que esta agencia perseguiría en 1991⁸. La reestructuración neoliberal y el programa del capitalismo de libre mercado, incluyendo una amplia liberalización y una privatización, han creado el entorno general del nuevo modelo. Una serie de cambios acumulativos está produciendo un nuevo perfil para la región en la GDL. Pero este nuevo perfil no implica un abandono repentino de la sociedad de la agroexportación. Más bien, el nuevo modelo involucra elementos tanto de continuidad como de discontinuidad, la culminación de un período de cambio social y el comienzo de otro.

El cambio hacia el nuevo modelo puede rastreararse hasta sus inicios en las convulsiones económicas mundiales de 1979.

8. AID, *Economic Assistance Strategy for Central America 1990 to 2000*, Washington D. C., enero 1991, p. i.

Estas convulsiones afectaron de forma dramática el desempeño macroeconómico de la región, socavaron la estabilidad del tipo de cambio y la estabilidad financiera, y desataron una década recesiva cíclica sin precedentes desde la década de los treinta. La crisis reveló el inminente desgaste del modelo anterior. Entre 1980 y 1983, todos los países del istmo iniciaron negociaciones con los IFI, particularmente con el FMI, y se embarcaron en programas de ajuste. Siendo los precursores de un verdadero neoliberalismo, estos programas estuvieron al principio limitados y no estaban sujetos a la condicionalidad. Pero, a medida que transcurría la década, los ajustes implicaron cada vez más una relación de condicionalidad y se volvió claro que una reestructuración económica de peso estaba en proceso de elaboración. El FMI, el BM, el BID, la USAID y otras instituciones del Estado transnacional comenzaron a presionar a los grupos dominantes de Centroamérica para que adoptaran las estrategias de acumulación "hacia fuera". Utilizando la creciente deuda externa de la región y la crisis de la balanza de pagos como palancas para ejercer presión, hicieron énfasis en la liberalización y en la promoción de las exportaciones no tradicionales, incluyendo las exoneraciones tributarias para la exportación, los créditos y el uso de las zonas francas. La ayuda que se había incrementado y que estaba vinculada con la reestructuración se complementó con medidas relativas al comercio, a cargo de la ICC. La ICC era parte de una ofensiva más amplia por parte de los Estados Unidos y de la élite transnacional para eliminar las barreras en contra de la libre circulación del capital a nivel mundial. Formalmente lanzado en 1984, le proporcionó a los países centroamericanos (excepto a Nicaragua) acceso libre de impuestos al mercado estadounidense⁹.

9. Para una discusión sobre la ICC y sobre la estrategia de promoción de las exportaciones no tradicionales, véase Eva Paris (compilador), *Struggle Against Dependence: Non-Traditional Export Growth in Central America and the Caribbean*, Boulder, 1988.

Las exportaciones no tradicionales se convirtieron en un elemento clave de las estrategias del ELD a lo largo de Latinoamérica durante los años ochenta y los noventa. Bulmer Thomas y sus colegas han llamado a estas estrategias "el Nuevo Modelo Económico [NEM] (del inglés *New Economic Model*) en Latinoamérica"¹⁰. El NEM, al que aquí me refero, con connotaciones más amplias, como el modelo transnacional, supuso esencialmente un paquete de medidas de ajuste estructural, entre ellas, liberalización del comercio, austeridad fiscal, privatización, y la desregulación y flexibilización del mercado de trabajo, como los mecanismos necesarios para lograr el desplazamiento de un "desarrollo hacia dentro" hacia un "crecimiento impulsado por las exportaciones". Las presiones de la deuda externa y las crisis fiscales "condujeron a un desplazamiento del paradigma de desarrollo a mediados de la década de los ochenta"¹¹, en el cual los recursos se desplazarían del sector interno hacia el sector externo y las exportaciones no tradicionales se promoverían como la base para una nueva inserción en el mercado mundial. "Gradualmente, los países centroamericanos se han dado cuenta que el antiguo modelo económico —un híbrido basado en las exportaciones agrícolas y en la sustitución de importaciones a nivel regional en el marco del MCCA— no era sostenible"; declaró la USAID al referirse al nuevo modelo emergente en el istmo.

Aunque las exportaciones tradicionales de la región siguen estancadas debido a los bajos precios a nivel mundial, el rápido crecimiento de las exportaciones no-tradicionales está proporcionando cada vez más las divisas necesarias para llenar los requisitos referentes a los recursos. Las exportaciones no-tradicionales incrementaron de \$423 millones de dólares en 1983 a \$1.3 mil millones

10. Victor Bulmer Thomas (compilador), *The New Economy Model in Latin America and its Impact on Income Distribution and Poverty*, Nueva York, 1996, y véase, en particular, el capítulo uno, "Introduction".

11. *Ibid.*, p. 10.

de dólares en 1990, y cuentan con el potencial para incrementar a \$4 mil millones para el año 1996 si las políticas económicas ordenadas hacia el exterior continúan siendo implementadas. Esto reflejará una transformación económica fundamental.¹²

En Centroamérica, el momento decisivo en el desplazamiento hacia el nuevo modelo fue el Kissinger Commission Report (Informe de la Comisión Kissinger), de 1984, un vital anteproyecto para el neoliberalismo y el modelo transnacional en el istmo. Desde su dimensión político-militar, el informe planteó la transición hacia la poliarquía y la derrota tanto de la Revolución nicaragüense como de la insurgencia izquierdista en El Salvador y Guatemala. Pero la Comisión no se limitó a enfocarse en crisis militar. También planteó una visión a largo plazo de la reconstrucción neoliberal. Desde su dimensión económica, planteó la integración de la región a la economía global. Las medidas concretas incluían una reducción del nivel de intervención estatal en la economía; una apertura más amplia hacia la inversión corporativa transnacional; la eliminación del control de precios y el desmantelamiento de las empresas de la ISI; la promoción de las exportaciones, particularmente las exportaciones no tradicionales, y el establecimiento de las zonas francas. El Informe de la Comisión Kissinger reflejaba el consenso que alcanzó la élite transnacional sobre el requisito de establecer el orden hegemónico en Centroamérica, incluyendo un nuevo papel para la región en la economía global¹³. Aquí se

12. AID, *Economic Assistance Strategy for Central America 1990 to 2000*, *op. cit.*, pp. 14, 27.

13. Sobre la ICC, véase R. Newfarmer, "The Caribbean Basin Initiative: Bold Plan or Empty Promise?", en R. Newfarmer (compilador), *From Gunboats to Diplomacy: New US Policies for Latin America*, Baltimore, 1984. Sobre el Kissinger Commission Report (Informe de la Comisión Kissinger), véase *Report of the National Bipartisan Commission in Central America*, Washington D. C., 1984. Para una discusión sobre los primeros programas de ajuste de la región, véase Bulmer-Thomas, *The Political Economy of Central America Since 1920*, *op. cit.*, especialmente de la página 244 a la 294.

nos revela el punto de contacto entre la esfera conductivista y el cambio estructural. Los funcionarios transnacionales provenientes del Estado norteamericano y de los IFI constituyeron en sí los agentes del sistema global, quienes de manera consciente (a nivel conductivista de análisis) se vincularon a nivel local en el istmo con las fracciones transnacionales ascendentes, quienes a cambio representaron a los agentes locales a nivel conductivista del análisis.

El modelo del ELD conduce a, y es dinamizado por, la expansión del capitalismo en la región. El modelo transnacional de desarrollo ha desplazado toda la estructura productiva más de lleno hacia el mercado mundial. Lo que se ha llevado a cabo es un proceso de "sustitución de exportaciones". A través de la integración a la economía global, la región se rearticula sobre la base de una transición más completa hacia el capitalismo. En esta nueva etapa, la acumulación primitiva está llegando a su fin en Centroamérica.

Cada nueva rearticulación ha dado como resultado la expansión del modelo regional de acumulación y la introducción de nuevas actividades económicas. Las antiguas actividades de acumulación usualmente se mantienen vivas, pero decrece su nivel de importancia *relativa* frente a los nuevos y más dinámicos sectores; además, la vitalidad de las antiguas actividades se condiciona a la dinámica de estos nuevos sectores. Por lo tanto, la introducción del café y el banano en la última mitad del siglo XIX determinó el desarrollo social y económico de la región. Pero el café y el banano no desaparecieron. Su nivel de importancia decreció de forma *relativa* en relación a los nuevos y dinámicos sectores de acumulación (el valor absoluto de la producción del café, de hecho, incrementó considerablemente), y estos nuevos sectores ejercieron un efecto transformador sobre el tejido social. De manera similar, en el modelo transnacional, los productos más antiguos de agroexportación no han desaparecido, pero su nivel de importancia relativa ha disminuido,

mientras que los nuevos sectores dinámicos estimulan cambios sociales, económicos, culturales y políticos fundamentales.

La nueva rearticulación, en Centroamérica y a lo largo del mundo en vías de desarrollo, invirtió el sentido de lo que McMichael llama el "proyecto de desarrollo" del crecimiento económico y del progreso social administrado nacionalmente. La crisis de la deuda de los años setenta y el siguiente proyecto neoliberal institucionalizó la nueva definición del concepto de desarrollo como la participación en el mercado mundial y la transición del crecimiento económico administrado a nivel nacional hacia el crecimiento económico administrado a nivel global. La "solución" a la crisis de la deuda y al estancamiento económico no fue solo el incremento del nivel de exportaciones, sino la diversificación de exportaciones. Esos nuevos perfiles de exportación, en Centroamérica como en otros lugares, se convirtieron en el camino hacia la integración a la economía globalizada que entonces estaba emergiendo. Los nuevos portafolios de la exportación han incluido (1) la participación en fases componentes de producción industrial globalizada. Esto podría suponer procesos constituyentes, componentes de capital y bienes intermedios, y los componentes de los bienes de consumo¹⁴, e incluye la producción maquilera; (2) la creación de nuevos productos en respuesta a la nueva demanda en el mercado mundial y a cambios en los patrones mundiales de consumo. Por ejemplo, la polarización del ingreso asociada con la acumulación flexible posfordista supone la creación de nuevos segmentos de mercado de alto consumo a nivel mundial, y estos segmentos ejercen una demanda para nuevos productos, como las agroexportaciones no tradicionales (por ejemplo, frutas exóticas y flores); (3) el suministro de nuevas materias primas como parte de la profunda transformación que ha ocurrido en

la base de la producción mundial; y (4) nuevos servicios para facilitar el proceso de acumulación global, que incluyen pero que no están limitados a los servicios financieros (por ejemplo, viajes y ocio podrían tener cabida en esta modalidad). Con el desgaste del modelo anterior, el desplazamiento al modelo del ELD en Centroamérica ha sido promovido por una convergencia de fuerzas sociales en pugna y con las nuevas posibilidades técnicas para la organización de la producción transnacional, como lo aclaran las secciones que se encuentran más adelante en este capítulo.

Las exportaciones "no tradicionales", como la producción maquilera, el turismo, y los nuevos productos agrícolas y agroindustriales, utilizan la "ventaja comparativa" de la región, que es la mano de obra barata, como la base de la rearticulación a la economía mundial. La estrategia ha sido atraer la inversión del capital transnacional para la producción de exportaciones destinadas al mercado mundial. A través de un nuevo conjunto de exportaciones, se ha logrado una reinserción "competitiva" a los mercados globales; la demanda de estas ha sido creada a través de la globalización de la producción, la reestructuración de la economía mundial y una nueva estructura del ingreso mundial. A continuación, abordaré los temas relativos a estas nuevas actividades.

2.2. De la ISI a las maquilas

El fenómeno de las maquilas es visto con frecuencia como la quintesencia de la economía global y se ha vuelto uno de los aspectos que más se han analizado sobre el tema de la globalización. Las zonas de procesamiento de exportaciones (EPZ, del inglés *Export Processing Zones*) son una modalidad de zonas de libre comercio, algunas veces llamadas también *zonas francas*, establecidas como enclaves fuera de los territorios aduaneros de un país en particular, cuya principal atracción para el capital transnacional es la oferta de una cantidad abundante de mano

14. Véase Philip McMichael, *Development and Social Change*, Thousand Oaks, 1996, p. 90.

de obra barata por parte del país anfitrión. Los productos se almacenan, se procesan y se manufacturan sin tener que pagar impuestos de importación sobre el equipo, la maquinaria y la materia prima, y con la intención de exportar la mayor parte o toda la producción al mercado mundial. Las compañías en estas EPZ, conocidas como maquilas, o plantas de ensamblaje, se proporcionan con un generoso paquete de incentivos, generalmente se incluyen exoneraciones tributarias, ningún control sobre el movimiento de divisas, y de forma más tristemente célebre, hasta garantías en contra de la sindicalización de la fuerza laboral¹⁵. Las EPZ se han expandido rápidamente a medida que la producción se ha transnacionalizado, de ser solo un puñado en la década de los setenta, hasta convertirse en unas 200 para mediados de la década de los noventa y contando con aproximadamente cuatro millones de trabajadores en unas 50 países. Cerca de un 90% de las EPZ estaba ubicado en Latinoamérica y en Asia del Este, concentrado especialmente en la Gran Cuenca del Caribe¹⁶.

En su importante estudio de 1977, *The New International Division of Labor*, Fröbel y sus colegas argumentaban que la diseminación de las maquilas estaba conduciendo a una "nueva división internacional del trabajo", a medida que los capitales del centro reubicaban las fases de la manufactura que utilizaban mano de obra barata en el Tercer Mundo. Las TNC establecieron nuevas plataformas de exportación —las EPZ—, donde

instalaron las maquilas, o lo que ellos llaman "las fábricas del mercado mundial". "El desarrollo de la economía mundial ha ido creando cada vez más las condiciones (forzando el desarrollo de la nueva división internacional del trabajo) en las cuales la supervivencia de más y más compañías solo se puede asegurar a través de la reubicación de la producción en nuevos entornos industriales", indican en el estudio, "donde la mano de obra es barata, abundante y bien disciplinada: en resumen, a través de la reorganización transnacional de la producción"¹⁷.

El estudio fue el primero en llamar la atención sobre las ahora ya bien conocidas condiciones en las maquilas de sobreexplotación, de represión laboral, de degradación de la mujer, del empleo de niños, del control taylorista y de la deshumanización en las fábricas y maquilas, como la contraparte de las "fábricas gaviotas" y del creciente nivel de desempleo estructural en el centro tradicional.

Lo que significa este proceso para aquellos a los que afecta directamente es, en primer lugar, una situación de desempleo y una devaluación de las destrezas de los trabajadores que se encuentran en los países industriales tradicionales. Y significa además el sometimiento de los pueblos de los países en vías de desarrollo a condiciones de trabajo inhumanas, sin ninguna esperanza de alcanzar mejoras en el futuro previsible. Además, el desarrollo inevitable de este proceso significa que en los próximos años los trabajadores se encontrarán en una situación todavía más amenazante que en el pasado en cuanto a la degradación y la disciplina rígida que los reduce al estatus de meros apéndices de la máquina.¹⁸

De hecho, en el mismo año que fue publicado en inglés *The New International Division of Labor*, en 1980, las exportaciones desde el Tercer Mundo de los bienes de manufactura por primera vez superaron a las exportaciones en concepto de materia

15. Véanse, entre otras fuentes, Folker Fröbel, Jürgen Heinrichs y Otto Kreye, *The New International Division of Labor*, Cambridge, 1980 (publicado por primera vez en alemán en 1977); Peter Dicken, *Global Shift*, Nueva York, 1998, tercera edición; Mauricio Jenkins, Gerardo Esquivel y Felipe Larrain B., "Export Processing Zones in Central America", *Development Discussion Papers*, núm. 646, agosto 1984, Central America Project Series, Harvard Institute for International Development, Harvard University.
16. Dicken, *Global Shift*, *op. cit.*, p. 131.

17. Fröbel *et al.*, *The New International Division of Labor*, *op. cit.*, p. 15.

18. *Ibid.*, p. 19.

prima¹⁹. Aunque la teoría de la nueva división internacional del trabajo ha sido superada por teorías más recientes sobre la economía global, y el estudio de 1977 es ya algo anticuado, se mantiene como un documento en el que se establecen una serie de afirmaciones clásicas sobre el fenómeno de la maquila.

Las zonas de producción libre son áreas industriales que están separadas del resto del país, ubicadas en lugares donde la mano de obra es barata y que han sido designados como entornos propios para la industria que se orienta hacia el mercado mundial... La producción en las fábricas del mercado mundial se integra de manera extremadamente vertical a las operaciones transnacionales de las compañías individuales e implica procesos sencillos de producción: la manufactura de piezas, el ensamblaje de piezas, o el ensamblaje final... los textiles y las prendas de vestir son un ejemplo de ello. La estructura de trabajo en zonas de libre producción y en las fábricas del mercado mundial está extremadamente desequilibrada. Dada una oferta virtualmente ilimitada de mano de obra desocupada, las fábricas del mercado mundial en las zonas de libre producción, o en otros sitios, seleccionan a un tipo específico de trabajador, en general a mujeres que pertenecen a los sectores sociales más jóvenes. Son pocos los criterios ambiguos que se utilizan para la selección de trabajadores: la mano de obra que se contrata es aquella que demanda el menor grado de remuneración, provee la máxima cantidad de energía (es decir, mano de obra fresca de la que puede esperarse que trabaje bajo altos niveles de intensidad) y que en su mayoría es una mano de obra desahogada o semiadestrada.²⁰

Esta descripción es todavía válida para una porción considerable de la producción maquilera en Centroamérica, especialmente para la producción de prendas de vestir, la cual, bajo el

modelo del EILD ha reemplazado en gran parte al patrón anterior de la industrialización a través de la ISI. El vuelo hacia la globalización ha involucrado dos tipos de industrialización orientada hacia las exportaciones: la internacionalización de industrias nacionales establecidas bajo la ISI y la instalación de enclaves de maquilas²¹. El crecimiento industrial reciente que se ha dado en Centroamérica ha sido en gran medida parte de la última variante. Las consideraciones económicas del capital transnacional y las consideraciones políticas por parte del Estado norteamericano, combinadas con los cambios en la economía global, dieron como resultado la entrada masiva a Centroamérica del negocio de ensamblaje de prendas de vestir a inicios de la segunda mitad de la década de los ochenta. Aunque la manufactura en las EPZ alrededor del mundo va desde la producción de juguetes hasta la producción de implementos deportivos, instrumentos ópticos y calzado, la vasta mayoría de la producción maquilera mundial está constituida por la elaboración de telas/prendas de vestir y aparatos eléctricos, mientras que un solo tipo de industria tiende a dominar la actividad de las EPZ en la mayoría de países en los que se establece. En Centroamérica, la producción maquilera está constituida casi exclusivamente por prendas de vestir, a excepción de Costa Rica, donde los aparatos eléctricos y el equipo médico y farmacéutico también representan una porción significativa de su producción.²²

Siguiendo la tendencia general de la reestructuración de la producción capitalista, la industria de las prendas de vestir ha pasado por una descentralización cada vez mayor, por una

21. Gary Gereffi y L. Hemple, "Latin America in the Global Economy: Running Faster to Stay in Place", *MACLA Report on the Americas*, vol. 29, núm. 4, 1996, pp. 18-27.

22. En Costa Rica, 62% del empleo en maquilas está relacionado a la confección de ropa. En Honduras y Nicaragua la cifra es 98%. En El Salvador es 89%, y en Guatemala es 63%. Jenkins *et al.*, "Export Processing Zones in Central America", *op. cit.*, pp. 32-6.

19. McMichael, *Development and Social Change, op. cit.*, p. 57.

20. Feibel *et al.*, *The New International Division of Labour, op. cit.*, pp. 22-3.

segmentación y subdivisión de tareas dentro del proceso de producción. Esto incluye la automatización de algunas de estas tareas y el traslado hacia diferentes zonas de mano de obra barata alrededor del mundo de aquellas tareas que son difíciles de mecanizar y que se mantienen como actividades de mano de obra intensiva (en particular, el coser las piezas de ropa es una actividad que exige una mano de obra intensiva). La industria de las prendas de vestir tiene tres fases importantes: la producción de fibras, en la cual la tendencia general es una cada vez mayor producción de materiales sintéticos de tecnología avanzada; la producción textil, que utiliza mano de obra intensiva; y la fase final de comercialización. Esta compleja cadena global de mercancías, para evocar el concepto desarrollado por Geroffi y Korzeniewicz, está "impulsada por el comprador", dominada por enormes empresas transnacionales de venta, como Sears Roebuck, JCPenney, GAP y almacenes por el estilo²³. Las cadenas globales de mercancía que son "impulsadas por el productor" son aquellas en las cuales las TNC dedicadas a la producción desempeñan el papel principal en la coordinación de las cadenas de producción, incluyendo los eslabones para adelante y los eslabones para atrás, y esto "es el rasgo más característico de las mercancías intensivas de capital y de tecnología, tales como los automóviles, los aviones, los semi-conductores, y la maquinaria eléctrica". A la vez, las cadenas globales de mercancía "impulsadas por el comprador" son aquellas en las que "las

empresas comerciales más grandes, los comercios de marca, y las empresas mercantiles juegan un rol crucial moldeando las redes descentralizadas de producción... algo típico de los bienes de consumo producidos a través de la mano de obra intensiva, como es el caso de la elaboración de las prendas de vestir, el calzado, los juguetes y los electrodomésticos"²⁴.

A medida que la economía global iba emergiendo durante los años sesenta y los setenta, los productores de prendas textiles en Estados Unidos desplazaron la fase media de mano de obra intensiva hacia la zona de Asia del Este, un lugar de baja remuneración laboral; y también desarrollaron redes de subcontratación, a través de las cuales el capital de Asia del Este —particularmente en Taiwán y Corea del Sur— organizó la producción local en alianza con el capital transnacional. Para las décadas de los ochenta y los noventa, este proceso ya había dado como resultado una integración con los circuitos de acumulación transnacional de los capitalistas de Asia del Este, quienes comenzaron a trasladar la producción a nuevas zonas donde se pagan salarios aún más bajos, particularmente a la China continental, al sureste asiático y a Centroamérica y el Caribe, de cara a unos niveles salariales crecientes y otros factores relativos a la consideración de costos en sus países de origen. A medida que la globalización avanzaba, a partir de la década de los sesenta, las dislocaciones sociales generadas por el desarrollo capitalista en Centroamérica, junto a las interrupciones causadas por las confabaciones político-militares, conformaron un inmenso acervo de mano de obra disponible —y potencialmente revolucionaria— en Centroamérica, durante los años ochenta y los noventa. Además, la región estaba idealmente situada en términos geográficos para permitir el acceso al mercado estadounidense. Este es el

23. Sobre la industria textil y de confección de ropa y las cadenas globales de mercancía, véase Gary Geroffi y Miguel Korzeniewicz (compiladores), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, 1994, y específicamente, Ian M. Taplin, "Strategic Reorientations of US Apparel Firms", *ibid.*, pp. 205-22. Véase además Dickens, *Global Shift*, *op. cit.*, capítulo nueve: "...Fabricando la moda: The Textile and Clothing Industries". Sobre Centroamérica y la producción de piezas de ropa, véase Héctor Figueroa, "In the Name of Fashion: Exploitation in the Garment Industry", *NACLA Report in the Americas*, vol. 29, *mit*, 4 pp. 34-41.

24. Gary Geroffi, Miguel Korzeniewicz y Roberto Korzeniewicz, "Introduction", en Gary Geroffi y Miguel Korzeniewicz, *Global Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, 1994, p. 7.

telón de fondo económico para la aparición de la industria de las prendas de vestir en Centroamérica. El telón de fondo político era el programa estadounidense de la ICC, que le permitía a las fábricas que operaban en la región contar con un acceso libre de impuestos al mercado estadounidense y que le brindaría otros incentivos más para el masivo influxo de capital extranjero que venía de Asia del Este a Centroamérica. El objetivo más coyuntural y estratégico de la ICC por parte de los diseñadores de las políticas estadounidenses era la expectativa de que el desarrollo inducido de la ICC ayudaría a apaciguar los movimientos revolucionarios de la región²⁵.

Deseo destacar aquí la medida en que las *fuerzas sociales* determinan, en última instancia, los resultados históricos en proceso de desarrollo en general y, en este caso particular de estudio, cómo las fuerzas sociales en pugna dentro de un ambiente transnacional emergente moldean el perfil de países y regiones específicas en la economía global. La derrota continental de las clases populares en Centroamérica y su desgaste, como se discutió en el capítulo dos, hicieron de la región un sitio relativamente atractivo en términos de una zona global de inversión para las nuevas actividades económicas asociadas con su perfil modificado al interior de la GDI, justo a medida que las limitaciones o restricciones emergían en las zonas previamente establecidas, tales como las ubicadas en el sureste asiático, debido a los crecientes niveles salariales, la militancia de los trabajadores, la escasez de la mano de obra y a las presiones estatales de un mayor traslado tecnológico. Hubo una complejidad de los intereses geopolíticos estadounidenses con los intereses de clase en proceso de evolución de los capitalistas de Asia del Este en el proceso de su integración a las

circuitos transnacionalizados, y con la composición cambiante de las fuerzas sociales en Centroamérica.

Desde una perspectiva estructural, la ICC era parte integral de la globalización económica, e ilustraba cómo el Estado norteamericano funciona para facilitar las condiciones que permiten la globalización de la producción y para promover los intereses de la elite transnacional. La USAID, por ejemplo, financió y guió a los Estados centroamericanos, a las fundaciones empresariales locales y a los tanques de pensamiento en el establecimiento de zonas francas y en el desarrollo de políticas y de programas que llevarían a la producción maquilera. De esta forma, las elites locales que operan en el Estado y en la sociedad civil llegaron a integrarse a estos circuitos transnacionalizados emergentes en Centroamérica, los cuales estimularon el desarrollo de fracciones transnacionales entre la elite. Un análisis de esta situación basado en la perspectiva de Estado-nación y no en el sistema global, plantearía una situación en la cual el capital de "Asia del Este" cumple con el capital "estadunidense" y con otros capitales "nacionales". Pero este marco analítico Estado-nación-céntrico ocultaría la esencia transnacional de este fenómeno. Dentro de la compleja cadena global de mercancías, los actores "norteamericanos", "asiáticos" y "centroamericanos" son todos agentes de los circuitos *transnacionales* de acumulación de capital. Están experimentando un proceso de formación transnacional de clase en base a una identidad objetiva de intereses y a una integración orgánica, y como parte de lo que Sassen llama la formación de un "mercado global" de emplazamientos para la producción y los servicios globalizados²⁶.

25. Para un análisis de la ICC, véase, entre otras fuentes, Kathy McAle, *Storm Signals: Structural Adjustment and Development Alternatives in the Caribbean*, Boston, 1991.

26. Saskia Sassen, *The Mobility of Labor and Capital: A Study in International Investment and Labor Flow*, Cambridge, 1988.

La industria maquilera en Centroamérica

La Tabla 3.8 muestra la repentina aparición de enclaves de ensamblaje de prendas de vestir en Centroamérica desde mediados de los años ochenta hasta mediados de los noventa. Entre 1984 y 1991, cada país centroamericano promulgó leyes creando las EPZ y ofreciendo incentivos que iban desde exoneraciones de impuestos sobre la renta y aranceles, y garantías para la repatriación de las ganancias, hasta exención de las leyes laborales locales²⁷. Algo interesante es que la legislación en todos estos cinco países contiene previsiones que le permiten a las plantas maquileras ubicarse en cualquier parte del territorio nacional (fuera de los límites de las EPZ), de manera que, en efecto, todo el istmo ha sido constituido como una sola megazona de procesamiento de exportaciones. Dado el embargo económico de Nicaragua por parte de Estados Unidos y la relativa marginación del país del mercado mundial durante el período sandinista, este enclave se quedó atrás de los demás en aquel país. Pero en 1991 el Gobierno nicaragüense se convirtió en el último de la región en aprobar una ley de EPZ y volvió a abrir la *zona franca* Las Mercedes, en las afueras de Managua. Para 1992, más de una docena de firmas transnacionales ya habían establecido plantas de ensamblaje para la exportación, más que nada, dirigida al mercado estadounidense.

27. Mario D. Tello y William Tyler (compiladores), *La Promoción de Exportaciones en Nicaragua, 1997-2010: Experiencias y Alternativas*, Managua, 1997, p. 43. Para una descripción de la legislación de cada país, véase Jenkins *et al.*, "Export Processing Zones in Central America", *op. cit.*, pp. 19-25. Sobre los incentivos, véase Teresa S. Weems-Haworth, "Export Processing Free Zones as an Export Strategy for Central America and the Caribbean", en Ruddy Bultman y Pilon van Dijk (compiladores), *Latin America's New Insertion in the World Economy*, Nueva York, 1996, tabla 6.1, pp. 91-2.

Tabla 3.8
La industria de ensamblaje de prendas de vestir en Centroamérica (medida de acuerdo a la cantidad de importaciones hacia Estados Unidos, en millones de dólares)

	1983	1986	1990	1993	1996
Costa Rica	64	142	384	653	706
Guatemala	4	20	192	552	809
El Salvador	6	11	54	251	721
Honduras	20	32	113	510	1.241
Nicaragua	—	—	—	3 (1992)	232 (1998)

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos*.

Tabla 3.9
El empleo en las maquilas (como porcentaje de empleo en manufactura)

	Porcentaje de empleo en manufactura		Porcentaje de exportaciones manufacturadas	
	1990	1996	1996	1996
Costa Rica	16	24	40	
Honduras	11	36*	No disponible	
Nicaragua	45	33	60	
El Salvador	No disponible	28	45	
Guatemala	No disponible	38	30	

* Cifras de 1995.

Fuente: Mauricio Jenkins, Gerardo Esquivel y Felipe Larrain B., "Export Processing Zones in Central America", *Development Discussion Papers*, núm. 646, agosto 1998, pp. 27-30.

28. Compilado por Gary Gereffi, "Global Shifts, Regional Response: Can North America Meet the Full-Package Challenge?", *Babbitt*, noviembre 1997, la tabla que aparece en la p. 2. La cifra del Departamento de Comercio de 1998 para Nicaragua se dio a conocer en el National Labor Committee (NLC, 275 7th Ave., 15th fl., Nueva York), "Serious and Systematic Worker Rights Violations at Chertex Garment", Comunicado de Prensa, 31 de mayo de 2000, consultado el 15 de junio de 2000, en <http://www.nicanet.org/nicaragua/pressenglish.htm>.

Para mediados de 1995, los cálculos conservadores ubican el número de trabajadores empleados en la industria maquilera en las cinco Repúblicas en 235.000, incluyendo 50.000 en Costa Rica, 50.000 en El Salvador, 80.000 en Guatemala, 48.000 en Honduras y 7.000 en Nicaragua²⁹. Ya sea que esto se haya medido como el porcentaje total de empleados en el área de manufactura, o como el porcentaje total de la exportación de bienes manufacturados, la industria maquilera orientada hacia las actividades de exportación estaba llegando a reemplazar al sector de la ISI con orientación interna que correspondía al previo modelo de acumulación, como se indica en la Tabla 3.9. La importancia del sector maquilero para el nuevo modelo de acumulación es también evidente en el crecimiento de las ganancias netas de exportación que genera (la cantidad de divisas que de hecho gana el país anfitrión), como se muestra en la Tabla 3.10. Las ganancias de exportación maquilera para la región en su conjunto llegaron a un monto de aproximadamente mil millones de dólares en 1996, de un total de ingresos regionales de unos \$77 mil millones de dólares, o cerca de un 13% del total³⁰. Enfocada esta situación desde un ángulo diferente, se puede decir que los productos de las maquilas reemplazaron a las agroexportaciones tradicionales como el producto principal que Estados Unidos importaba de Centroamérica, país que es todavía el principal socio comercial de la región. A finales de la década de los noventa, los productos elaborados en las maquilas constituían ya un 51% de las importaciones norteamericanas provenientes de Centroamérica, sobre todo de prendas de vestir, mientras que los productos agrícolas representaban solamente un

37%³¹. Además, a solicitud de las compañías fabricantes de ropa, el Gobierno estadounidense promulgó una ley en el año 2000 estableciendo paridad entre la ICC y el TLCAN, lo que eliminó las cuotas y los aranceles de la ropa que se fabricaba en los países suscritos a la ICC. Las empresas comerciales estadounidenses y los productores de prendas de vestir esperaban que la medida generara un crecimiento de un 500% en la producción de estos artículos en el territorio centroamericano durante los años siguientes (el TLCAN llevó a un crecimiento similar de 500% en producción de prendas de vestir durante los siguientes cinco años, después de que el mismo entrara en vigencia)³².

Tabla 3.10
Ganancias de la producción maquilera
(en millones de dólares y como porcentaje de ganancias
totales de la exportación)

	Ganancias netas		Como porcentaje de ganancias totales	
	1990	1996	1996	1996
Costa Rica	107	265	10	
Honduras*	30	291	25	
Nicaragua	0	53	8	
El Salvador	22	214	20	
Guatemala	39	184	9	

* Cifras para 1995.

Fuente: Mauricio Jenkins, Gerardo Esquivel y Felipe Larrain B., "Export Processing Zones in Central America", *Development Discussion Papers*, núm. 646, agosto 1998, pp. 27-30.

29. Tal y como lo informa Larry Willmore, "Reflexiones sobre la Promoción de Exportaciones en Centroamérica", en Tello y Tyler, *La Promoción de Exportaciones*, *op. cit.*, tabla 4, p. 61.
30. Jenkins *et al.*, "Export Processing Zones in Central America", *op. cit.*, tal y como se calcula en las tablas 4-8, pp. 27-30.

31. Organización Internacional del Trabajo, *La Industria de la Maquila en Centroamérica*, Ginebra, 1998, tal y como se publica en <http://www.ilo.org/public/spanish/dialogue/actemp/papers/1998/maquilacapi-2.htm>, consultado el 17 de agosto de 2000, p. 15, gráfica 1.3.

32. Véase el Comunicado de Prensa NLC HR 343 Trade and Development Act de 2000, conocida como la Ley de Paridad de la ICC, que fue promulgada por el presidente Clinton el 18 de mayo de 2000 y entró en efecto el 21 de octubre de 2000.

Tabla 3.11
Origen nacional del capital en la industria maquilera centroamericana (representación del porcentaje de 791 plantas ubicadas en EPZ, a mediados de los años noventa)

	Origen del capital				
	Local	Estado-unidense	Coreano	Otros (de Asia)	Otros*
Costa Rica	21	60	2	2	16
El Salvador	65	11	8	6	10
Guatemala	43	9	44	2	2
Honduras	32	36	21	10	1
Nicaragua	16	32	16	32**	5

* Principalmente, centroamericano y europeo.

** Principalmente, de Taiwán.

Fuente: Organización Internacional del Trabajo³³.

En resumen, las maquilas representan una porción muy significativa y de crecimiento rápido de la producción industrial del nivel de empleo y de las ganancias en divisas para la región.

Un aspecto muy importante de la industria maquilera ubicada en Centroamérica, como se indica en la Tabla 3.11, es el gran porcentaje de participación empresarial local, calculada por el origen nacional del capital invertido en las 791 plantas maqui-

leras con operaciones en la región. En Costa Rica, un 21% de las plantas maquileras ubicadas en las EPZ son propiedad de inversionistas locales; en El Salvador, es un 65%; en Guatemala, 43%; en Honduras, 32%; y en Nicaragua, 16%. Los promotores capitalistas locales también han estado muy involucrados en la construcción y en la administración de EPZ y de parques industriales en las cinco Repúblicas, especialmente en Honduras y en Nicaragua.

Esta amplia proporción de participación local apunta al surgimiento de una clase empresarial centroamericana que se encuentra más integrada en los circuitos transnacionales de producción que la antigua oligarquía, cuyo vínculo externo estaba basado estrictamente en el mercado³⁴. También sugiere que la relación de esta nueva clase empresarial con el capitalismo global es menos una relación de comprador, en la cual la burguesía local es un conjunto de meros gerentes y administradores de firmas transnacionales, y más bien sugiere una relación entre los capitalistas capaces de operar en los niveles locales o regionales y aquellos que pueden operar a nivel global, y esto merece una breve digresión teórica. Parece como si los capitalistas, tanto a un nivel local como regional, como en el caso de los empresarios de la industria maquilera en Centroamérica, participan en la economía global en forma de socios subordinados que dependen de los capitalistas globales que operan a través de las estructuras oligopólicas de las TNC. Pero esto no justifica las conclusiones que se centran en el enfoque de Estado-nación porque, entre otras razones, en el "centro" hay también capitalistas que operan solo de forma local, y en la "periferia" hay capitalistas que operan tanto de forma regional como global. Otros abordajes más productivos, aunque no es el objetivo traerlos a colación en

33. OTI, compilado a partir de los gráficos en las páginas 5-6. Sin embargo, estas cifras deben ser abordadas con cierta cautela, porque, como las notas de estudio de la OTI (p. 1), no necesariamente incluyen a todas las fábricas. Existe, no obstante, una limitación más seria relativa a la información que se presenta en esta tabla: no nos dice nada acerca de las estructuras de propiedad más profundas implicadas en las operaciones de capital mixto (empresas conjuntas, etc.). Por ejemplo, en su estudio, Nowalski *et al.*, *Impacto de la Maquila en la Economía Costarricense*, estiman que un 51% de las maquilas que operan en Costa Rica acaban la participación de capitalistas costarricenses (p. 17).

34. La OTI señala que algunos agentes centroamericanos que participan en la industria maquilera provienen de estratos capitalistas más antiguos, pero también existen "muchos nuevos empresarios que anteriormente se dedicaban a ejercer una profesión o que estaban involucrados en otras actividades" (*La Industria de la Maquila en Centroamérica*, *op. cit.*, pp. 6-7).

este estudio, podrían implicar el explorar la relación entre los capitalistas transnacionales dentro de los sectores más competitivos y más monopolísticos de la economía global, así como los economistas políticos identificaron en el pasado las relaciones entre los capitalistas que se encuentran en los sectores competitivos funcionalmente integrados y monopolísticos al interior de los procesos de acumulación nacional³⁵. Los capitalistas de los sectores competitivos, ya sea en el "Primer" Mundo como en el "Tercer" Mundo, incrementan el índice de explotación o la transferencia del valor de la mano de obra al capital en las fases de acumulación que ellos controlan para compensar la transferencia de valor de su sector al de los capitalistas que se encuentran en sectores más monopolísticos en otras fases. Claramente, lo que se requiere aquí es ir más allá de lo que yo he calificado como enfoque "Estado-nación-centrismo" y aplicar una teoría del valor a las transformaciones en las estructuras mundiales espaciales e institucionales, y extraer las implicaciones concomitantes para las relaciones transnacionales de clase.

El sector maquilero en Centroamérica muestra las nuevas formas de colaboración transnacional entre los capitalistas, las cuales ya se discutieron en el capítulo uno, especialmente los mecanismos de subcontratación y el "outsourcing", así como también el establecimiento de empresas conjuntas, la cooperación técnica, los acuerdos de licencia y el abastecimiento local de suministros para las operaciones de las TNC. Distinta a la producción de las sucursales de las TNC, que predominó durante el periodo de la preglobalización, estas nuevas modalidades integran a los inversionistas locales directamente en cadenas globales de producción organizadas por las TNC y fomentan una integración más orgánica de los capitalistas centroamericanos a la clase capitalista transnacional³⁶. Estas novedosas rela-

ciones que se desarrollan entre los capitalistas transnacionales (hasta aquellos que operan solo de forma local son transnacionales porque son incorporados en los circuitos globalizados) no son relaciones "centro-periferia", visto desde la perspectiva del "Estado-nación-centrismo". Hopkins y Wallerstein apuntan que los núdulos del "centro" y la "periferia" al interior de las cadenas globales de mercancías son competitivos y de corte monopolista, respectivamente, y luego proceden a correlacionar a los núdulos del centro en la cadena global de mercancías con los Estados (nación) centrales en el sistema mundial y a los núdulos "periféricos" con los Estados (nación) periféricos³⁷. Sin embargo, lo que vemos a medida que la industria de la ropa se globaliza es la existencia de fases competitivas y monopolísticas de producción fragmentada y descentralizada al interior de los Estados-nación. La producción de ropa en los Estados Unidos, por ejemplo, involucra un sector más monopolístico constituido por las grandes empresas que comercializan al por menor, que controlan en general la producción y los precios. Lo que ocurre aparentemente es una apropiación de manera desproporcionada del valor del capital producido hacia el capital comercial y financiero. Y el sector competitivo está constituido por la fase de producción de prendas de vestir, que involucra a grupos competitivos de maquilas en Nueva York, Los Ángeles y los estados del sureste, entre otros, a la par de las grandes empresas que comercializan al por menor del sector monopolístico que manejan la producción a través del control del mercado, de las

borcación en el sector maquilero, véanse Weersma-Haworth, "Export Processing Free Zones", *op. cit.*; OT, *La Industrial de la Maquila en Centroamérica*, *op. cit.*; Jenkins *et al.*, "Export Processing Zones in Central America", *op. cit.* Sobre los acuerdos de subcontratación, véase Nowalski *et al.*, *Impacto de la Maquila en la Economía Costarricense*; y Green, "The Asian Connection".

37. Terrence K. Hopkins e Immanuel Wallerstein, "Commodity Chains: Construct and Research", en Geffei y Korzeniewicz, *Commodity Chains and Global Capitalism*, *op. cit.*

35. Paul Baran y Paul Sweezy, *Monopoly Capitalism*, Nueva York, 1966.

36. Para una discusión sobre los promotores capitalistas locales de las zonas de procesamiento de exportaciones y sobre estas nuevas formas de cola-

finanzas, de los precios y de otros mecanismos más³⁸. También podemos ver condiciones laborales y salariales similares entre algunas de estas maquilas localizadas en territorio estadounidense y otras ubicadas en Centroamérica.

"Los contratistas, que están cerca del comienzo de las cadenas relativas al mundo de la moda, mantienen un estatus periférico aunque pueden estar ubicados en los Estados Unidos", indica Taplin. "Como sus contrapartes en el extranjero, los contratistas nacionales sacan provecho de los grandes acervos de mano de obra barata, extrayendo el valor a través de técnicas de dependencia de la mano de obra intensiva (...) la producción se fija *entre* firmas a nivel interno, *entre* firmas a nivel global, y *al interior* de las firmas a nivel nacional"³⁹. Por otra parte, los márgenes de ganancia en las maquilas que fabrican ropa en Centroamérica son increíblemente altos —en algunos casos, con una retribución de un 40% de la inversión⁴⁰—. Claramente, un valor agregado mayor, o los valores transferidos entre los nódulos de la cadena global de mercancía, no necesariamente denotan relaciones "centrales" o "periféricas" entre Estados o en términos de Estado-nación. Los nódulos periféricos operan en Estados Unidos y los nódulos "centrales" en Centroamérica, y las conclusiones centradas en el Estado-nación-centrismo no se justifican. Ser competitivo a nivel internacional, de acuerdo a la teoría de la cadena global de mercancía, significa precisamente descentralizar distintos nódulos alrededor del mundo en con-

38. Taplin, "Strategic Reorientations of US Apparel Firms", *op. cit.*

39. *Ibid.*, pp. 210-20.

40. Como informa Kurt Petersen, *The Maquiladora Revolution in Guatemala*, Occasional Paper Series 2, 1992, New Haven, Yale Law School, Orville H. Schell Jr. Center for International Human Rights, pp. 39-40, en el caso de las maquilas guatemaltecas. La OT informó que todas las ganancias corporativas de Fruit of the Loom, la cual opera en Centroamérica, fueron de \$60 millones en 1994, de los cuales \$3 millones procedían de sus plantas maquileras (*La Industria de la Maquila en Centroamérica*, *op. cit.*, pp. 14-15).

dancia con toda la matriz de consideraciones del factor costo. Como bien lo indica Taplin:

Por el hecho de que diferentes vínculos de producción en la cadena de mercancías se dan *al interior* de Estados Unidos, un país de centro, esto sugiere que los países no son la unidad de análisis más apropiada para hablar de la producción globalizada de prendas de vestir. Además, las diferencias entre los sectores de la industria demuestran la notabilidad de los sistemas de producción local por encima de los sistemas de producción nacional a medida que las cadenas de mercancías paralelas se integran a las redes de producción global.⁴¹

El enfocarse en la industria maquilera en un país de la región, Guatemala, como caso de estudio que revela algunos patrones generales que se dan en Centroamérica, así como ciertas características específicas del sector particular del país, también arroja una luz empírica en estos temas todavía más amplios relativos a la formación transnacional del Estado y de clase. El establecimiento del sector maquilero en Guatemala fue el resultado de un esfuerzo concertado y coordinado de la USAID, el BM, el Estado guatemalteco, los capitalistas transnacionales y sus "Estados de origen", a la par de las elites guatemaltecas empresariales con orientación transnacional. Estas, más tarde, se organizarían en asociaciones del sector privado, como la Cámara Empresarial y Agexprompt, dedicada a promover exportaciones no tradicionales y la modernización neoliberal (véase el capítulo anterior). Poco después de su fundación en 1982, la Agexprompt creó una comisión especial, la Comisión de la Industria de Vestuario y Textiles (Vestex), para promover las operaciones maquileras en Guatemala. En 1984, el Gobierno guatemalteco, trabajando de cerca con la USAID y con asociaciones guatemaltecas del sector privado, aprobaron una ley para atraer la inversión hacia

41. Taplin, "Strategic Reorientations of US Apparel Firms", *op. cit.*, p. 208.

el ensamblaje de exportaciones. Cuando se aprobó la ley, solo había seis fábricas ensamblando ropa para la exportación y le daban empleo únicamente a un total de 2.000 trabajadores. Para 1992, la producción maquilera se había vuelto el sector de más rápido crecimiento en toda la economía guatemalteca, con más de 250 plantas que empleaban a más de 50,000 trabajadores y que exportaban aproximadamente \$350 millones en prendas de ropa al mercado mundial⁴².

En la estructura de la producción maquilera en Guatemala, como parte de una cadena global de mercancía, las TNC con base en Estados Unidos, lideradas por nombres de marca como Liz Claiborne, Sears, Bugle Boy, Levi's y Phillips-Van Heusen, encargaron casi toda la producción de ropa a firmas textiles transnacionales y las contrataron como proveedoras para las grandes empresas que comercializan estas marcas de diseñada. Estos proveedores, a la vez, subcontrataron a una serie de compañías de Corea del Sur, de Guatemala, de Estados Unidos, de Alemania, de Israel, y toda una serie de firmas de otros países de origen. Mientras que este patrón general es típico de la región, la producción guatemalteca es muy dominante a inicios de los años noventa por un capital de inversión que tenía sus orígenes en Corea del Sur, el cual representaba casi la mitad de toda la producción, mientras que los inversionistas guatemaltecos representaban a más del 40% (véase la Tabla 3.11), y las empresas conjuntas entre inversionistas transnacionales y locales, algo típico de las operaciones maquileras en otras partes de la región, eran menos significativas⁴³. Los inversionistas de Corea del Sur incluían a firmas coreanas medianas, pero también a algunas TNC, entre ellas Samsung, Sam Pong y Lucky Goldstar Paree que los inversionistas de Corea del Sur eligieron a Guatemala sobre todo a través de la asesoría del Gobierno del país asiático,

el cual había desarrollado relaciones diplomáticas muy cercanas con los regímenes militares de Guatemala durante la década de los setenta, y marcó a este país centroamericano para ser la base de operaciones para toda el área del Caribe.

Como parte del impulso del Gobierno coreano para transnacionalizar la economía de ese país, el Estado coreano, casi de la misma manera como organizó y dirigió el capital coreano al interior del país durante los años sesenta y setenta, organizó la transnacionalización del capital coreano en la década de los ochenta y a inicios de los años noventa. Esto incluyó la búsqueda de nuevas plataformas de exportación de prendas de vestir. Una vez que Guatemala fue elegida como el emplazamiento más importante de todo el hemisferio occidental en pos de la ICC y de las oportunidades que esto representaba, el Estado coreano proporcionó un paquete de servicios, incluyendo oficinas de información, préstamos, subsidios y deducciones fiscales en el punto de partida en Corea del Sur. También proporcionaba una serie de servicios en el punto de llegada ubicado en Guatemala, tales como servicios de coordinación con el Estado guatemalteco, seguros para inversionistas, estudios de mercado y el establecimiento de vuelos aéreos coreano-guatemaltecos para el traslado masivo de plantas de prendas de vestir a Guatemala, además del servicio de organización de todos los arreglos necesarios para el envío de prendas de Guatemala a los Estados Unidos. Tal y como lo informa el investigador Kurt Petersen, la apertura de una fábrica coreana en Guatemala marcó el cierre de una en Corea, un proceso en el cual "fábricas enteras transfirieron sus contenidos a bodegas guatemaltecas y comienzan de nuevo"⁴⁴.

"Como la fuente de vida de las fábricas coreanas, el personal

42. Véase Petersen, *The Maquiladora Revolution in Guatemala*, *op. cit.*, p.1.

43. Para estos detalles, véase, por ejemplo, *ibid.*, pp. 46-9.

44. *Ibid.*, p. 139. Petersen pasó dos años investigando sobre las maquilas en Guatemala para elaborar su excelente estudio de 1992, el cual incluye un componente etnográfico muy importante, además de extensas entrevistas con oficiales coreanos y un trabajo de campo realizado en la sierra.

de la embajada coreana (en Guatemala) funcionaba como defensores, portavoces, mediadores y consultores al servicio de fábricas coreanas individuales⁴⁵. La embajada manejaba con un excesivo nivel de control los asuntos externos y a veces intentos de los inversionistas coreanos, incluyendo el asesoramiento para la resolución de disputas laborales y la ayuda legal. El embajador coreano ante Guatemala, Key-Sung Cho, desempeñó el papel arquetípico de un "presidente de la junta directiva" para las transnacionales coreanas en Guatemala.

De esta forma, el Estado coreano estaba replicando a nivel transnacional, ahora al servicio del capitalismo global, el mismo papel que jugó a nivel nacional en el desarrollo del capitalismo coreano. Esto no era una estrategia capitalista particularmente "asiática" y, de hecho, se ajusta a la esperada relación entre el capital y el Estado capitalista. La USAID jugó un rol casi idéntico a lo largo de la Gran Cuenca del Caribe, al generar las condiciones para la inversión de capital, pero la USAID promovía menos capital "estadunidense" que capital transnacional en general. De forma más específica, en Guatemala, los funcionarios de la USAID se pusieron a la disposición de y funcionaban como guías de los representantes de las TNC con base en Estados Unidos interesados en subcontratar a otras empresas o invertir directamente en la industria maquilera, y la USAID hasta contrató a un ex funcionario de la embajada para trabajar a tiempo completo con la Agexprom para promover la colaboración entre los empresarios guatemaltecos y los estadunidenses⁴⁶. Mientras iban tras la lógica de sus propias estrategias institucionales, los funcionarios coreanos y estadunidenses que estaban en Guatemala fueron, por lo tanto, los activistas locales del proyecto transnacional en Centroamérica. Y tanto los Estados nacionales coreanos como los estadunidenses, llevaram

a cabo esta actividad en coordinación con el Estado nacional guatemalteco. En cualquier caso, los aparatos estatales nacionales actuaron de manera objetiva para facilitar la transnacionalización del capital. Cuando el Estado coreano realiza acciones para transnacionalizar el capital coreano, y cuando estas actividades complementan a aquellas de los Estados guatemalteco y estadunidense y se coordinan entre sí, se está involucrando de manera objetiva en prácticas estatales transnacionales dirigidas a fomentar una acumulación globalizada de capital.

Desde una abstracción analítica, los IPI, la USAID, el Estado guatemalteco y el coreano deben ser vistos como componentes de un aparato estatal transnacional emergente que desempeñó el papel, visto de manera integral, que esperaríamos que el Estado capitalista desempeñara: organizar las condiciones para la acumulación de capital (promover reformas neoliberales, proporcionar incentivos para la inversión, etcétera). El embajador Cho, funcionarios de la USAID y funcionarios del Estado guatemalteco eran, en efecto, administradores del TNS. Por su parte, los inversionistas guatemaltecos, coreanos y estadunidenses, como agentes directamente involucrados en la formación de capital de la industria de las prendas de vestir, son miembros constituyentes de una clase capitalista transnacional emergente, cuyas actividades fueron facilitadas por los administradores del TNS. De hecho, los miembros de esta clase comienzan a ver a las clases subordinadas —las cuales son en sí mismas transnacionalizantes— bajo una misma categoría, independientemente de la ubicación geográfica. "El campesino guatemalteco es muy parecido al campesino coreano", explicó en una ocasión el gerente de una maquila coreana. "Son dóciles. Trabajan duro. Y hasta tienen nombres cortos, así como nuestros campesinos"⁴⁷.

Guatemala encabezó el sector maquilero en la región, y se transformó en una plataforma para la expansión de las opera-

45. *Ibid.*, p. 145.

46. *Ibid.*, p. 28.

47. Citado *ibid.*, p. 150.

ciones en el "triángulo del Norte" (Guatemala, El Salvador y Honduras). La llegada de la industria demostró cómo las transformaciones de las estructuras sociales regionales, a través del conflicto generado por el desarrollo capitalista, crearon las condiciones generales para la globalización de la región, especialmente la creación de un ejército de reserva de mano de obra desarraigada, disponible para el capital transnacional. Guatemala le ofreció al capital transnacional las mismas condiciones que se ofrecían en el resto de la región: una mano de obra barata y relativamente domesticada cercana al mercado estadounidense y Gobiernos locales que habían creado el ambiente macroeconómico y legal apropiado, a través de la reforma neoliberal. Pero estas condiciones eran particularmente fortuitas en el momento que despegaron las maquilas, a finales de la década de los ochenta. El costo de la mano de obra en Guatemala en 1991 era el más bajo de Centroamérica y del Caribe (y 30 veces más bajo que los salarios estadounidenses)⁴⁸. Las repercusiones de la "guerra total" habían establecido las condiciones internas para posibilitar el funcionamiento de las maquilas, un fenómeno más claramente demostrado por el establecimiento de las maquilas en las aldeas indígenas. Mientras que la vasta mayoría de las inversiones en la industria maquilera estaba en la Ciudad de Guatemala, varias TNC optaron por ubicar sus centros de operación en comunidades rurales indígenas maya. La contrainsurgencia, como se discutió en el capítulo anterior, había reestructurado completamente a estas comunidades y las había integrado en relaciones de producción capitalista. Estas comunidades arrojaran acervos de mano de obra ya integrados, obligados por el hambre a aceptar la producción maquilera, a medida que el control coercitivo de la mano de obra le dio paso a un control más netamente de mercado, a través de la destrucción de la autonomía local. En un caso de tantos, Phillips-Van

Heusen, el fabricante más grande del mundo de camisas para hombre, creó operaciones subsidiarias conjuntas con una firma local guatemalteca para establecer la producción en la aldea indígena de San Pedro, en Sacatepéquez, donde los costos de la mano de obra eran un 25% más bajos que en la Ciudad de Guatemala⁴⁹. En otras áreas del altiplano indígena, las firmas transnacionales establecieron un sistema de contratación de mujeres indígenas que confeccionaban los productos en sus propias casas. Liz Claiborne, por ejemplo, reclutó a mujeres indígenas para que tejieran suéteres en términos de retribución por unidad, al interior de las tierras altas de Quiché, una región al noroeste de Guatemala que durante mediados de la década de los ochenta fue el escenario de cruentos conflictos militares⁵⁰. Aquí podemos apreciar de forma empírica cómo una estructura nacional se transforma a causa de la globalización y se integra en una estructura social transnacional.

Las condiciones de trabajo, las luchas laborales, el género y otras dimensiones

Tal vez el crecimiento más fenomenal de las maquilas ocurrió en Honduras, un país que contaba solo con una EPZ en Puerto Cortés en 1990. Sin embargo, en el transcurso de unos cuantos años se construyeron cinco zonas patrocinadas por el Gobierno y cinco parques industriales administrados por el sector privado. Las conocidas TNC con base en Estados Unidos, como Sara Lee, OshKosh B'gosh y Warner's, instalaron sus operaciones a la par de nutridos inversionistas coreanos de la Sunny Industries, la Dong Bank Corporation y el Hanil Group, entre otras compañías, y de inversionistas de Hong Kong, de Taiwán y de Singapur⁵¹. El nivel de empleo incrementó de 9,000, en

49. *Ibid.*, pp. 49-50.

50. *Ibid.*, p. 212, nota 55.

51. Kent Norworthy, *Inside Honduras*, Albuquerque, 1993, pp. 78-79.

1990, a 20,000 en 1991 y a 48,000 en 1995, a medida que el país pasó de "república bananera" a república maquilera. El Salvador también experimentó un crecimiento sorprendente en la industria. Las exportaciones de las maquilas dirigidas hacia los Estados Unidos incrementaron en un 3,800 por ciento entre 1985 y 1994, de \$10 millones a \$398 millones, mientras que el número de trabajadores se disparó de 3,500 a 50,000⁵². El sector maquilero de Costa Rica despegó en 1986, después de que el Gobierno le diera inicio al "programa de reconversión industrial" que negoció con los IFL, dirigido a reorientar la industria del país desde el mercado nacional hasta las exportaciones⁵³. En la década de los ochenta, el sector produjo casi exclusivamente prendas de vestir, pero para la década de los noventa los inversionistas ya se encontraban ensamblando aparatos eléctricos, equipo médico y otros productos, requiriendo ahora un nivel más alto de capital de inversión⁵⁴. Si Costa Rica se llegaría a transformar en el único país de Centroamérica que se desplazaría por el "sendero asistido" de mayor valor agregado y eslabonamiento para atrás, no estaba claro todavía para inicios del nuevo siglo, un tema que será examinado en el último capítulo de este libro.

Los trabajadores de la industria maquilera guatemalteca, que son una muestra de las condiciones laborales que se dan en el sector a lo largo del istmo, trabajaban regularmente por turnos de doce a catorce horas, durante la década de los noventa, en talleres primitivos en condiciones típicas del ambiente de superexplotación de una maquila, ganando de dos a cuatro dólares al día⁵⁵. La mayoría de las fábricas estaban establecidas pro-

sionalmente en viejos almacenes que no contaban con mucha ventilación, la iluminación era escasa y estaban expuestos al peligro de un posible incendio. En general, los empleados estaban encerrados durante las horas laborales y trabajaban en condiciones parecidas a las de una prisión, sufriendo numerosos problemas de salud, como resultado de la exposición al polvo y los gases químicos dañinos, del trabajo en exceso y de la falta casi total de condiciones de seguridad. Los desmayos y los colapsos debido al cansancio y a la deshidratación eran muy frecuentes. En 1992, menos de la mitad de las fábricas contaban con cafeterías para los trabajadores y muy pocas tenían una clínica. Los servicios sanitarios no eran higiénicos y estaban en condiciones deplorables, y los trabajadores necesitaban pedir permiso para ir al baño, lo cual provocaba sentimientos de exasperación y de indignación. Los trabajadores también sufrían el abuso de los supervisores, incluyendo el acoso sexual, que ya era rutinario; también eran víctimas de maltrato físico, abuso verbal y amenazas. El sistema de retribución por unidad, implementado en la mayoría de maquilas, aseguraba que los trabajadores realizarían una labor exhaustiva a cambio de un salario mínimo o por debajo del mínimo. El trabajo infantil era desenfrenado⁵⁶, y el despido ilegal de mujeres en estado de embarazo era una práctica regular. La falta de seguridad laboral se combinó con un furibundo antisindicalismo con pleno respaldo del Estado guatemalteco, el cual a su vez promecía a los inversionistas una industria libre de sindicatos y la actitud dócil del trabajador, como una de las atracciones principales para los inversionistas transnacionales.

52. The National Labor Committee, citado en Green, "The Asha Connection", p. 28.
53. Karen Hansen-Kuhn, *Structural Adjustment in Central America: The Case of Costa Rica*, Washington D. C., junio 1993, p. 16.
54. Véase, entre otras fuentes, Nowalski *et al.*, *El Impacto de la Maquilera la Economía Costarricense*.
55. Este y los siguientes párrafos se basan en el excelente estudio elaborado por Petersen en 1992.

56. En la Ciudad de Guatemala, una quinta parte de los trabajadores eran menores de 16 años. En las maquilas del área rural, casi la mitad de los trabajadores eran menores de edad, y algunos solo tenían seis años, de acuerdo con el estudio etnográfico de Petersen (véase la p. 92).

Estas condiciones de trabajo se repetían a lo largo de la región⁵⁷. En una visita a las maquilas en Nicaragua establecidas en la zona franca Las Mercedes, este autor observó filas de edificios que lucían como grandes bodegas. A las 7:00 de la mañana, lo que parecía ser un ejército de trabajadores, la gran mayoría de ellos mujeres, entraban en masa por el portón de cerca de alambre roja que accordona a la zona franca, justo a unos cuantos minutos de distancia del aeropuerto internacional, en el rincón noreste de Managua. El ambiente al interior de las plantas estaba terriblemente regimentado, así como atestado de gente, caliente, saturado y muy poco ventilado. Las áreas de trabajo estaban separadas de acuerdo a cada una de las etapas de ensamblaje que se desarrollan. Filas y más filas de máquinas de coser dominaban el espacio de las maquilas, donde cientos de trabajadores (casi todas mujeres) se sentaban a trabajar en turnos de diez a quince horas, con un receso de quince minutos en la mañana y otro de media hora para almorzar en la tarde, como sus únicos momentos de descanso. A un lado de los talleres, los trabajadores usan navajas eléctricas para cortar grandes cantidades de tela, mientras que en otra área, lavadoras industriales despiden vapor y esparcen gases nocivos en el aire, a medida que los trabajadores sudorosos, tanto hombres como mujeres, cargan y descargan fardos de ropa.

En años recientes, las campañas internacionales a favor de los derechos laborales en contra de las condiciones de superplotación en la industria maquilera han hecho que la gente le ponga atención a las condiciones en las que se encuentran estas maquilas centroamericanas y a las luchas de los trabajadores. Los salarios que se pagaban en las maquilas se mantuvieron en gran

57. Véase, entre otras fuentes, "Central America: Upbeat Over US Investigation of Working Conditions in Maquiladora Plants", *Chronicle of Latin American Economic Affairs*, vol. 40, núm. 47, 14 de diciembre de 1995. La descripción de la zona franca Las Mercedes de Nicaragua se basa en la visita que realizó el autor en mayo de 1999.

parte estancados durante la década de los noventa, mientras que el salario mínimo real que se pagaba fuera del sector disminuía. El hecho de que los salarios de las maquilas no disminuyeran (y que tampoco incrementarían) puede explicarse, en parte, por la absorción de la mano de obra disponible alrededor de algunas EPZ (este fue claramente el caso de Honduras)⁵⁸. Además, los salarios al interior del sector estaban por encima del mínimo nacional en algunos países, aunque no en todos⁵⁹. Pero esto no significaba que estos salarios eran un *salario para vivir*, como lo exige la campaña internacional en contra de la superexplotación en las maquilas. El salario promedio en las maquilas nicaragüenses, por ejemplo, era de aproximadamente \$60 dólares mensuales en 1999, mientras que el salario mensual promedio que podía responder a las necesidades básicas mínimas de una familia (la "canasta básica") era de \$125. Además, las denuncias del movimiento en contra de las maquilas, relativos a la condición de explotación *absoluta* de los trabajadores de la industria maquilera centroamericana, parecen ser verídicos. De acuerdo a las figuras recopiladas por el Comité Nacional del Trabajo (National Labor Committee), una organización internacional en favor de los derechos laborales ubicada en Estados Unidos, después de hacer una visita a la zona franca Las Mercedes, de Nicaragua, en mayo de 2000, se logró establecer que los trabajadores de la planta Chentex recibían solo \$0.18 centavos por cada par de pantalones cortos Sonoma, de Kohl's, que se vendían por \$24 dólares en los Estados Unidos (justo siete décimos del 1% del precio de venta). Recibían solo \$0.28 centavos por cada par de pantalones de mezclilla de Gloria Vanderbilt que costaban y que se venderían por \$34 dólares (ocho décimos del 1% del precio de venta); \$0.22 centavos por cada par de pantalones de mezclilla marca Arizona de la tienda JCPenney que se venderían

58. Véase Jenkins *et al.*, "Export Processing Zones in Central America", *ibp. cit.*, pp. 39-40.

59. Hansen-Kulna, *Structural Adjustment in Central America*, *ibp. cit.*, p. 17.

por \$19.99 (solamente un 1% del precio de venta), entre otros datos. Los salarios promedio en Chemtex, incluyendo los pagos de primas y la paga por horas extras, eran de \$0.48 centavos la hora⁶⁰. En su material promocional para atraer a los inversionistas, la FIDE, la principal asociación empresarial que representaba a los nuevos grupos capitalistas en Honduras (véase el capítulo dos), anuncia que "el costo laboral completo por hora" (es decir, incluyendo todos los beneficios y pagas extras) es de \$0.63 centavos⁶¹.

El trabajo en las maquilas se organiza, por excelencia, de acuerdo con el patrón de la acumulación flexible, bajo la nueva relación capital-mano de obra discutida en el capítulo uno. El trabajo en las EPZ es extremadamente inestable y la tasa de rotación de los empleados sigue un ritmo acelerado. A los trabajadores generalmente no se les emplea de manera permanente, sino con base en contratos temporales renovables, los cuales de todos modos no estipulan garantía alguna en contra de los despidos; y, además, los empleados no están oficialmente amparados al interior de las zonas francas por las leyes laborales nacionales. Además, este tipo de trabajos se realiza por temporadas, depende de una demanda fluctuante que regularmente contrata y luego expulsa a la mano de obra "justo a tiempo". Muchas firmas despiden a los trabajadores al final de las temporadas más altas, a medida que la demanda disminuye, o cuando hay suficientes artículos almacenados para la demanda. En El

Salvador, en la zona franca de San Bartolo, una práctica común es despedir a los trabajadores al final del año y contratarlos de nuevo unas semanas más tarde con el objetivo de evitar pagarles las primas del "decimotercer mes" (o aguinaldo) y otros beneficios propios de final de año, los cuales son parte de una larga tradición en América Latina⁶².

El sector maquilero en general no está sindicalizado. La segunda mitad de la década de los noventa vio surgir un recrudecimiento de las luchas de los trabajadores a lo largo del sector maquilero de la región. Esto condujo, en primer lugar, a la firma de una serie de acuerdos por parte de los ministerios de trabajo de la región, que concedían a los trabajadores el derecho a formar sindicatos; y, en segundo lugar, a la enunciación de "códigos éticos" y de otras declaraciones establecidas por las TNC en las que se prometía respetar los estándares laborales internacionales. Sin embargo, la mayoría de estos tratados fueron en realidad una serie de maniobras de relaciones públicas, y no tanto signos de un cambio real en las políticas de los Gobiernos o de las empresas. El despido masivo de trabajadores que intentan organizarse, el despido selectivo de líderes ya identificados y otras formas de represión eran asuntos rutinarios que ocurrieron en toda la región durante la década de los noventa, a medida que el Gobierno y los empleadores llevaban a cabo un esfuerzo conjunto para acabar con el movimiento laboral y asegurar las condiciones para la esperada expansión del sector. Para el año 2000, todavía no existían sindicatos en El Salvador ni en Guatemala, mientras que el puñado de sindicatos oficialmente reconocidos en Nicaragua y Honduras estaba enfrentando una serie de ataques. El caso de Nicaragua era típico: un sindicato que se formó en la planta Chemtex en 1998, después de muchos

60. Véase, NLC, Comunicado de Prensa. El Centro Nicaragüense de Derechos Humanos (CENIDH) estableció un pago promedio por hora en la zona franca Las Mercedes, en 1997, de tan solo veinte centavos. Véase Michael Sheridan, "Critics Say Profits Come at Workers' Expense", *Latin America Press*, vol. 29, núm. 48, 25 de diciembre de 1997, p. 2.

61. "Análisis de costo de una operación de ensamble para la exportación en Honduras", cuadro adjunto a un paquete de materiales promocionales sobre la zona franca hondureña que la FIDE le proporcionó al autor en marzo de 1998.

62. Para estos detalles, véase Geske, Dijkstra y Carlos Rivera Alemán, "The Export Processing Free Zone of San Bartolo in El Salvador", en Rudd Butcheran y Piou van Dijk (compiladores), *Latin America's New Insertion in the World Economy*, Nueva York, 1996.

años de organización laboral clandestina, fue el primero en ser reconocido por el Ministerio de Trabajo (el cual antes ya había promulgado un decreto prohibiendo la existencia de los sindicatos en las zonas francas) y por el empleador de la planta, un subcontractista de Taiwán que trabajaba para Kohls, JCPenney, Kmart y Walmart. Después de que se reconociera al sindicato de la planta Chentex, otros cinco se formaron en el transcurso del siguiente año, pero cada uno fue destruido entre 1999 y 2000 por una represión empresarial que iba de los despidos selectivos a los masivos, los cierres patronales, al rechazo de negociaciones a pesar de promesas previamente establecidas, al uso de la Policía y de fuerzas de seguridad privada para desalojar a los trabajadores que protestaban, etcétera⁶³. En Costa Rica, el Gobierno y los empleadores costarricenses promovían las organizaciones de *solidarismo* al interior de las plantas maquileras como una débil alternativa a la formación de sindicatos independientes. Estas asociaciones de manejo y control de los empleados no plantearon demandas colectivas o montaron confrontaciones respecto a los salarios en sí o a las condiciones de trabajo, lo que promueven es la ayuda mutua y programas de ahorro, de la manera como lo hace una unión de crédito. "La ausencia de sindicatos poderosos... y la existencia de asociaciones *solidarias* hacen de Costa Rica el lugar ideal para establecer a las maquilas", explicó un ejecutivo de una planta maquilera en San José⁶⁴. Una delegación de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) que visitó Costa Rica a principios de la década de los noventa

reportó que las amenazas, los despidos y otras formas de represión eran rutinariamente utilizados en contra de los trabajadores que intentaban organizar sindicatos genuinos⁶⁵.

La vasta mayoría de los trabajadores ubicados en las EPZ alrededor del mundo son mujeres jóvenes, es decir, mujeres de entre los 16 y los 25 años de edad. Y sobre todo en el caso del trabajo no calificado e intensivo de mano de obra en el ensamblaje de prendas de vestir y aparatos electrónicos. En las EPZ se contrata a mujeres en cantidades desproporcionadas, casi de forma exclusiva; mujeres que se ven obligadas a enfrentar el fenómeno de la sobreexplotación y, con frecuencia, un abuso flagrante. Este es un tópico que está presente con mucha regularidad en la literatura disponible sobre el tema, y que será analizado en el siguiente capítulo. Aproximadamente, un 80% de los trabajadores de las maquilas en las EPZ de Centroamérica son mujeres⁶⁶. En 1990 un grupo empresarial en El Salvador, personificando la convergencia de la degradación femenina, la explotación laboral y la deshumanización, elementos que han hecho a las maquilas tristemente célebres, colocó un anuncio en *Bobbing*, una revista de la industria textil de Estados Unidos, mostrando la imagen de una tal "Rosa Martínez": "Usted puede darle trabajo por \$0.57 centavos la hora", indicaba el texto bajo la foto de una joven mujer salvadoreña que trabajaba en una máquina de coser. "Rosa es más que colorida. Ella y sus compañeras de trabajo son conocidas por su laboriosidad, confiabilidad y rápido aprendizaje"⁶⁷. Un estudio sobre los empleados de las maquilas en la Ciudad de Guatemala descubrió que al menos

63. Para estos detalles, véanse, entre otras fuentes, NLC, Comunicado de Prensa. "Dirigente Norteamericano Revela caso de Chemex Dans Espantos de Feroz Explotación". *El Nuevo Diario*, 1 de junio de 2000.

64. Witnesses for Peace. "From the Maquila to the Mall", Washington D.C., 1997. Juan Hernández Pico. "Labor Unrest and Organized Crime", *Enfoque*, vol. 14, núm. 170, septiembre 1995, pp. 10-12. Reflection, Research and Communication Team (ERIC). "Maquila: The Swallow That Lays Obedient Eggs". *Enfoque*, vol. 16, núm. 194, septiembre 1997, pp. 16-22.

65. Tal y como se cita en Nowalski et al., *El Impacto de la Maquila*, p. 51.

66. Para estos detalles, véase Hansen-Kuhn, *Structural Adjustment in Central America*, *op. cit.*, pp. 16-18.

67. Willmore, "Reflexiones sobre la Promoción de Exportaciones en Centroamérica", *op. cit.*, cuadro 4, p. 61.

68. Tal como se cita en Richard Barnett y John Cavanagh, *Global Dreams: Imperial Corporations and the New World Order*, Nueva York, 1994, p. 325.

cuatro quintos eran mujeres entre las edades de 14 y 24 años, que sufrían de un nivel extremo de discriminación de género, además de las condiciones de superexplotación que enfrentaban junto con sus contrapartes masculinas. Regularmente, sufrían de acoso sexual y si estaban embarazadas, las despedían. "Mi empleada ideal es joven, soltera, saludable, delgada y delgada, vive cerca, y no cuenta con experiencia previa", explicaba un gerente de personal. "Si tienen experiencia, ya vienen con muchos vicios. No les gusta obedecer órdenes. Nos gusta enseñarles a trabajar personalmente. La gente mayor tampoco nos sirve porque se enferma con frecuencia y ya no se ve bien". Otro gerente se quejaba diciendo: "Nada interrumpe más nuestra producción que las mujeres que se embarazan. Estas mujeres son irresponsables. No parecen ser capaces de controlarse"⁶⁸.

Como veremos a lo largo de este y del siguiente capítulo, el nuevo modelo de acumulación, en la medida que transnacionaliza la estructura social local, también la altera profundamente. El sector maquilero ha actuado como un imán atrayendo a la mano de obra que se ubica más allá de la periferia inmediata de las EPZ, incrementando el flujo de la migración rural hacia las zonas urbanas y llevando cambios a las comunidades locales. "Una vez que los jóvenes dejan atrás el mundo campesino, usualmente ya no quieren regresar a él, y hasta se convierten en imanes que atraen a otros parientes y amigos", apunta un equipo de investigadores hondureños. "La migración de los hombres está provocando escasez de mano de obra en el campo, algo que a la vez está ocasionando un incremento en el nivel de pago para los jornaleros" en el sector agrícola, mientras que el flujo de mujeres jóvenes al interior de las maquilas ha ejercido una fuerte presión en el nivel de los salarios que se les pagan a las empleadas domésticas en las ciudades. "Tanto para hombres como para mujeres, el trabajar en una fábrica es más lucrativo

y más prestigioso que trabajar en el campo o en la cocina"⁶⁹. Además, los hombres y las mujeres jóvenes que se incorporan al trabajo en las maquilas, especialmente aquellas personas que se suman a la economía monetarizada por primera vez, desartrollan nuevas perspectivas y expectativas que van en ascenso, y con frecuencia se sienten atraídos por la cultura capitalista global. "La integración de la gente joven a las fábricas ha generado nuevos negocios que se hacen de los salarios que ganan los primeros", apuntaron Del Cid y sus colegas. "Por ejemplo, las compañías que trabajan con catálogos han expandido sus mercados para incluir a las comunidades de las fábricas. Varios catálogos circulan cada mes, ofreciendo ropa, perfumes, cosméticos y accesorios. Esto está produciendo cambios en los cánones de belleza tanto en los hombres como en las mujeres... Al mismo tiempo, se crean 'necesidades' que antes no existían. Tanto hombres como mujeres se preocupan por mantenerse a la moda... El endeudamiento gradual es una nueva realidad económica, en particular, entre las mujeres jóvenes, porque gastan una parte considerable de sus salarios en ropa y en accesorios"⁷⁰.

2.3. Exportaciones agrícolas no tradicionales

Mientras que en Centroamérica las agroexportaciones tradicionales todavía predominan en la producción agrícola de exportación, esta ha disminuido en importancia en relación a las agroexportaciones no tradicionales, como las frutas, las flores, las plantas ornamentales, los vegetales de invierno y las especias⁷¹.

69. Véase Nelly del Cid, Carla Castro y Yadira Rodríguez. "Maquilas Workers: A New Breed of Women". *Enfoque*, vol. 18, núm. 218, septiembre 1999, pp. 29-30. Este excelente estudio va de la página 25 a la 31.

70. *Ibid.*, p. 30. Nowalski *et al.* *El Impacto de la Maquilas*, descubrió cambios similares en Costa Rica, incluyendo un traslado muy importante del antiguo trabajo agrícola al sector maquilero.

71. Esta sección se basa en el excelente estudio de Michael E. Conroy, Douglas L. Murray y Peter M. Rosset, *A Cautionary Tale: Failed US Development Policy in Central America*. Boulder, 1996. También se

68. Tal como se cita en Petersen, *The Maquiladora Revolution in Guatemala*, *op. cit.*, pp. 42-3, 93.

Combinadas, la producción maquiñera y las agroexportaciones no tradicionales representaron para 1993 más de la mitad de las ganancias obtenidas de las exportaciones en varios países de Centroamérica: Costa Rica (57.3%), El Salvador (61.3) y Guatemala (57.7%); mientras que las cifras para Honduras y Nicaragua fueron de 37.8% y 43.5%, respectivamente.⁷² El término "no tradicional" se puede referir a un producto que no ha sido producido antes en un país específico, como las arvejas en Guatemala. También se puede referir a un producto previamente producido para el consumo interno y que luego se exporta, como los mangos y otras frutas tropicales. Además, puede tener que ver con una mercancía tradicional producida para satisfacer las necesidades de un nuevo mercado, como la exportación del banano centroamericano a Europa del Este⁷³. Tal y como se utiliza aquí, el término NTAE se refiere al primer y/o al segundo significado, y ha implicado la exportación —que desde la década de los ochenta sale de Centroamérica por primera vez— de una amplia variedad de vegetales, como el brócoli, el coliflor, los ejotes y el calabacín; y de frutas como el melón, las fresas, la

EL NUEVO MODELO TRANSNACIONAL EN CENTROAMÉRICA I

papaya y la piña, además de un número de especias, tubérculos, flores cortadas y plantas ornamentales.

Algunos de estos productos y otras NTAE procedentes de Latinoamérica —de frutas como el kiwi, la granadilla y la carambola; y de vegetales como la mandioca, la oruga, la achicoria y los vegetales en miniatura— fueron alguna vez artículos relativamente desconocidos o exóticos en el Norte, y de hecho muy caros para un consumo masivo. Otros productos, como los vegetales de invierno, fueron en un determinado momento únicamente cultivados en zonas templadas y se comercializaban solo en determinadas temporadas. La nueva capacidad para distribuir este producto por medio de cadenas globales de mercancías comestibles los vuelve artículos que están disponibles durante todo el año, y esto brinda oportunidades de mercado en zonas templadas para países tropicales. La reducción en términos de costos que se ha logrado a través de la producción globalizada "flexible" de estos artículos ha propiciado que se incremente la disponibilidad de los mismos en más lugares, entre los diferentes estratos de consumidores, particularmente en el Norte⁷⁴. Sin embargo, este fenómeno también refleja el proceso de la polarización postfordista del ingreso y los nuevos patrones de consumo de clase, a partir de la década de los setenta. Esto ha implicado un desplazamiento en la producción de mercancías estandarizadas hacia mercancías más especializadas que se le abastecen a mercados segmentados, y esto conlleva al crecimiento de los mercados "de nicho" entre sectores de altos ingresos y que manejan un elevado nivel de consumo; es decir, los estratos de profesionales y de clase media a nivel mundial que se alimentan cada vez más con los artículos del "supermercado global",

- basa en una serie de otros estudios, entre ellos, los de Bradford Barham, Mary Clark, Elizabeth Katz y Rachel Schurman, "Non-Traditional Agricultural Exports in Latin America", *Latin America Research Review*, vol. 27, núm. 2, 1992, pp. 43-82; Mary A. Clark, "The Traditional Export Promotion in Costa Rica: Sustaining Export-led Growth", *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, vol. 32, núm. 2, 1995, pp. 181-223; Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (AID), *Harvest of Progress: A Quiet Revolution in Latin America and Caribbean Agriculture*, Washington D. C., diciembre 1994; Eva Paus (compiladora), *Struggle Against Dependence*, *op. cit.*; Brockett, *Land, Power, and Poverty*, *op. cit.*
72. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Economic Survey of Latin America and the Caribbean, 1993*, Santiago de Chile, 1995.
73. Estos distintos significados están detallados en Barham *et al.*, "Non-Traditional Agricultural Exports in Latin America", *op. cit.*, p. 13, nota 1.

74. El consumo de brócoli, por ejemplo, incrementó en un 300% en Estados Unidos en los años ochenta. Véase, por ejemplo, Aransco, *Apostando al Futuro con los Cultivos No Tradicionales de Exportación*, vol. 1, Guatemala, 1994, pp. 9-10.

consumiendo café *gourmet*, frutas exóticas y otros productos de alimentos de especialidad.

La globalización de la producción alimenticia y el nuevo régimen global de alimentos es, por tanto, el telón de fondo más grande de la experiencia de Centroamérica respecto a las NTAF⁷⁵. El crecimiento de los "supermercados globales" y la reorganización global de la producción y la distribución de alimentos han implicado la transformación de los sistemas agrícolas nacionales y regionales en todo el mundo. Los sistemas agrícolas nacionales se han incorporado a las cadenas globales de mercancía agrícola. Para la década de los setenta, los Estados Unidos ya habían seguido una estrategia de "poder verde" como parte de la "revolución verde". Una de las facetas de esta última era promover una división internacional del trabajo agrícola en la cual los cultivos sumamente mecanizados — como es el caso de los granos — estaban concentrados en las zonas de mano de obra escasa y salarios altos del Norte; y las cosechas que requerían una mano de obra intensiva, tales como las frutas, los vegetales y el azúcar, en las zonas de trabajo de baja remuneración, en el Sur⁷⁶. Mientras que este patrón internacional todavía se mantiene, el mismo ha sido reemplazado cada vez más en las últimas décadas por un régimen global de alimentos caracterizado por el surge

miento de empresas agrícolas verdaderamente globales en las que la producción agrícola a nivel mundial ha sido reorganizada de acuerdo con los patrones de la "acumulación flexible".

Las firmas de las empresas agrícolas, tal y como sus contrapartes manufactureras en las maquilas, utilizan estrategias de abastecimiento global. El comercio de alimentos, como lo indica Philip McMichael, es una de las industrias de más rápido crecimiento en el mundo, especialmente cuando se trata de los alimentos procesados, de los vegetales y de las frutas tanto frescas como procesadas, una operación a través de la cual las compañías se expanden alrededor del mundo organizando a los productores en las plantaciones y en las granjas para proporcionar productos para la venta en los mercados de más alto valor alrededor del mundo⁷⁷. Esta globalización de los mercados para alimentos de alto valor, como las frutas y vegetales frescos que están — en algunos países — localmente fuera de estación, se ha transformado en la pieza central de las estrategias de crecimiento para el agronegocio transnacional. Corporaciones transnacionales como Dole, Chiquita y Del Monte se han diversificado de su producción tradicional concentrada en el banano y la piña. Estas TNC con frecuencia subcontratan a campesinos locales o a firmas capitalistas ubicadas en regiones en vías de desarrollo para producir cultivos de hortaliza de especialidad y frutas y vegetales que están fuera de estación. También procesan alimentos como jugos de fruta, fruta enlatada y vegetales congelados, carne de res empacada, piezas de pollo y cuestiones similares, con frecuencia en las EPZ, para el envío a los mercados expansivos de consumidores alrededor del mundo.

La extensión del agronegocio transnacional, la conversión de la producción local de la oferta de alimentos y de cultivos tradicionales de exportación hacia nuevos tipos de cosechas, y el crecimiento del comercio mundial de frutas exóticas y de

75. Existe una cantidad cada vez más amplia de literatura sobre la globalización de los alimentos y de la agricultura que aborda las temáticas teóricas de mayor amplitud retomadas en esta sección. Véase, entre otras fuentes, Philip McMichael (compilador), *The Global Restructuring of Agro-Food Systems*, Ithaca, 1994; McMichael (compilador), *Food and Agrarian Orders in the World Economy*, Westport, 1995; Alessandro Bonanno, Lawrence Busch, William Friedland, Lourdes García y Enzo Mingione (compiladores), *From Columbus to ConAgra: The Globalization of Agriculture and Food*, Lawrence, 1994.

76. Véase, por ejemplo, McMichael, *Development and Social Change*, *op. cit.*, p. 65; Alain de Janvry, *The Agrarian Question and Reformism in Latin America*, Baltimore, 1981, p. 179; y, de manera más general, Alvin Revel y Christopher Riboud, *American Green Power*, Baltimore, 1986.

77. McMichael, *Development and Social Change*, *op. cit.*, p. 100.

vegetales se vuelve técnicamente posible por medio de nuevos tipos de transporte, de refrigeración y de otras innovaciones. Las "cadenas frías", por ejemplo, mantienen temperaturas bajas para movilizar las frutas frescas y los vegetales de las granjas del Tercer Mundo a los supermercados urbanos del Primer Mundo. Estas tecnologías han dado como resultado una "compresión del tiempo y del espacio". Los precios que constantemente bajan en términos de transporte y de comunicaciones hacen económicamente viable el ubicar la producción en zonas de bajo costo. Los alimentos perecederos se producen en cualquier parte del mundo para ser comercializados en otros lugares, sin que importe mucho la distancia entre el lugar donde se produce y el lugar donde se consume, ni el tiempo que toma el movilizar los alimentos entre estos dos puntos. Al crear y operar en mercados que están ubicados en todo el mundo, las empresas agrícolas son capaces de utilizar la compresión del tiempo y del espacio de formas que dan como resultado la incorporación, la transformación y la subordinación de los sistemas agrícolas locales. A medida que el agronegocio transnacional convierte en mercancía los productos agropecuarios, se concentra en un rango relativamente angosto de cultivos alimenticios, especialmente los granos y los alimentos duraderos. Pero una amplia variedad de nuevas mercancías agrícolas también se ha promovido para la producción del mercado mundial como componente clave de las estrategias del "desarrollo hacia-fuera", asociadas con la integración a la economía global. La operación de mercados de alimentos a través del tiempo y del espacio significa que los precios globales tienen un impacto directo, y con frecuencia inmediato, en los precios locales, y de ese modo socavan la posibilidad de la existencia de sistemas agrícolas nacionalmente controlados.

Las NTAF en forma de frutas y vegetales frescos son el sendero particular que la globalización de la producción mundial de alimentos ha adoptado en Centroamérica. El nuevo régimen global de alimentos le ha dado origen a lo que Harriet Friedman ha llamado los "nuevos países agrícolas" (NAC, del inglés

New Agricultural Countries), análogos a los "países recientemente industrializados" (NIC, del inglés *Newly Industrialized Countries*), en la medida que la agroindustrialización para los mercados urbanos y de exportación, en conjunto con las empresas agrícolas transnacionales, se convierte en la piedra angular de las estrategias locales de acumulación⁷⁸. Con la llegada de la industria de las NTAF al istmo, los países centroamericanos —en algunos aspectos— podrían ser considerados como los "NAC" emergentes. Si el surgimiento de un régimen global de alimentos es una parte del telón de fondo para la expansión de las NTAF en Centroamérica, la otra parte es el rol de la elite transnacional en la promoción de las NTAF como parte de una estrategia mucho más amplia para Centroamérica de ajuste estructural y rearticulación a la economía mundial.

Tabla 3.12
Las NTAF de Centroamérica hacia el mundo
(en millones de dólares)

	1980	1985	1989	1994
Costa Rica	43	48	138	400
El Salvador	13	16	11	90
Guatemala	73	75	106	350
Honduras	42	60	53	70
Nicaragua	7	12	6	50
Centroamérica	178	211	314	960

Fuentes: Michael E. Conroy, Douglas L. Murray y Peter M. Rosser, *A Cautionary Tale: Failed US Development Policy in Central America*, Boulder, 1996, p. 21, cuadro 1.6, datos para el período de 1980-1989; y Charles D. Brockett, *Land Power, and Poverty: Agrarian Transformation and Political Conflict in Central America*, Boulder, p. 56, figura 3.5, con datos de 1994.

78. Harriet Friedman, "Changes in the International Division of Labor Agricultural Complexes and Export Agriculture", en Friedland et al., *Towards a New Political Economy of Agriculture*.

La expansión de las NTAE en Centroamérica y otros lugares ha sido promovida por los Estados locales con el financiamiento y el asesoramiento (y con frecuencia por un mecanismo de imposición, a través de una ayuda condicionada) brindados por la USAID y los IFI, y especialmente por el BM, y bajo las provisiones de la ICC y de otros programas de incentivos⁷⁹. La ICC, creada con la intención de promover la rearticulación de la región de la Cuenca del Caribe al sistema global, a través del establecimiento de nuevas industrias de la exportación, incluyó la entrada libre de impuestos de ciertas exportaciones al mercado estadounidense, exenciones tributarias, garantías y otros beneficios para la inversión del capital transnacional en estas industrias⁸⁰. La USAID montó una oficina especial, denominada Proyecto de Apoyo Tecnológico para las Industrias de Exportación (Proexag), para promover las NTAE en la región⁸¹. Los fondos de la USAID a lo largo de los años ochenta y los noventa, aunque eran proporcionados como ayuda oficial de Gobierno a Gobierno, estaban designados específicamente para financiar la producción de las NTAE y eran constantemente canalizados a través de la red de asociaciones empresariales privadas establecidas en la región, es decir, a través del "Estado paralelo" que emergió en la década de los ochenta⁸².

Costa Rica y Guatemala estaban entre los primeros países de la Cuenca del Caribe, a la par de la República Dominicana, en adoptar las estrategias relacionadas con las NTAE⁸³. Las NTAE lograron despegar a mediados de la década de los ochenta, especialmente en esos dos países, como lo muestra la Tabla 3.12. La USAID se vanagloriaba de Costa Rica, en particular, como un ejemplo de los beneficios que podría proporcionar a Latinoamérica⁸⁴ la estrategia de las NTAE y, de forma más general, la reforma patrocinada por la USAID.

Las NTAE y la agricultura capitalista en Centroamérica

El estudio de las NTAE ofrece un buen punto para observar la expansión de la agricultura capitalista bajo la influencia de la globalización, y los efectos de la incorporación al mercado global y a las cadenas globales de producción. Como ya lo hemos visto, la llegada de las NTAE ha ocasionado una nueva ronda de expansión de la agricultura mercantil en el istmo; la industria implica nuevas condiciones de producción que tienen un impacto transformador en la tenencia de la tierra, la asignación de recursos, el empleo, la estructura de clase, las relaciones de género, el medioambiente y otras cuestiones más. La producción de las NTAE ocurre de manera más completa bajo relaciones capitalistas que bajo la modalidad anterior de los cultivos internos y de exportación e implica una integración mercantil mucho más profunda. En primer lugar, las NTAE requieren niveles más sistemáticos y más altos de financiamiento

79. Véase, por ejemplo, AID, *Harvest of Progress*, *op. cit.*; AID, *Economic Assistance Strategy for Central America, 1991 to 2000*, Washington D. C., enero 1991; AID, *ROCAP Program Objectives, Documents and Action Plan 1992-1994*, Washington D. C., diciembre 1991.

80. Sobre la relación de la ICC con las exportaciones agrícolas no tradicionales en Centroamérica, véase, entre otras fuentes, Paris, *Struggle Against Dependence*, *op. cit.*; Clark, "Non-Traditional Export Promotion in Costa Rica", *op. cit.*

81. Véase, por ejemplo, Roberto Codas Friedman, *Exportaciones Agrícolas No Tradicionales en El Salvador*, San Salvador, 1991, p. 49; AID, *Economic Assistance Strategy for Central America*, *op. cit.*; y AID, *ROCAP Program Objectives*, *op. cit.*

82. Véase Conroy *et al.*, *A Cautionary Tale*, *op. cit.*, y especialmente el capítulo tres, "Implementing the Strategy: USAID Creates a Parallel State"; Friedman, *Exportaciones Agrícolas No Tradicionales en El Salvador*, *op. cit.*

83. Véase Barham *et al.*, "Non-Traditional Agricultural Exports in Latin America", *op. cit.*

84. Mary A. Clark, "Non-Traditional Export Promotion in Costa Rica: Sustaining Export-Led Growth", *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, vol. 37, núm. 2, 1995, pp. 181-223. Costa Rica también se especializó en flores y en plantas ornamentales. En 1993, en el país las ventas por la exportación de estos productos alcanzaron los \$82 millones. Véase *ibid.*, pp. 209-210.

que los cultivos tradicionales. Esto integra a los productores de forma más completa al sistema financiero, el cual en sí mismo se encuentra en un proceso de transformación y de globalización. En segundo lugar, la producción de las NTAE depende en gran medida de toda una variedad de insumos industriales, de semillas importadas y pesticidas, hasta de fertilizantes, químicos y equipo agrícola. En tercer lugar, la producción de las NTAE involucra la utilización de técnicas más sofisticadas y de más conocimientos técnicos en relación a la siembra, al mantenimiento, la recolección de la cosecha y al manejo, que cuando se trata de los cultivos tradicionales. El conocimiento tecnológico es considerado cada vez más como un cuarto factor de producción, después de la tierra, la mano de obra y el capital, y su rol clave para las NTAE crea una dependencia de la asistencia técnica basada en el mercado. Es difícil soslayar la necesidad de tal asistencia, ya que el mercado global impone nuevas demandas de calidad y de estética que implican un proceso de producción más riguroso. Finalmente, las NTAE requieren de la inserción en una compleja estructura global de mercado. En última instancia, el control del mercado global se convierte en la clave de la rentabilidad en la industria de las NTAE, como veremos más adelante. Las relaciones globales de mercado, por lo tanto, penetran el campo centroamericano a través de la expansión de las NTAE. Los campesinos son involucrados en las redes de relaciones mercantiles y se subsumen en un régimen de producción capitalista que contribuye a socavar cada vez más lo que queda de la agricultura precapitalista⁸⁵.

Aunque las generalizaciones deben ser afirmadas con cautela, dada la variada naturaleza de la producción de las NTAE (véase abajo) y bastantes casos que caen fuera de los patrones evidentes, los efectos de la industria, en general, a lo largo del tiempo han incluido una mayor concentración de las tierras,

una dominación más intensa sobre el sector agropecuario por parte de las empresas agrícolas locales y extranjeras, a través del control de créditos y de otros recursos, y una proletarianización más a fondo de los campesinos, quienes se transforman en mano de obra agrícola "casualizada". Por lo general, la introducción de las NTAE resulta en una mayor diferenciación social y en las incipientes nuevas formas de polarización de clase en el campo. La estructura capitalista moderna que emerge contrasta con la antigua estructura oligárquica rural. Como en el caso de la industria maquilera, las actividades relacionadas con las NTAE han involucrado no a una oligarquía terrateniente, sino a nuevos sectores empresariales dinámicos, que con frecuencia tienen su base de operaciones en las áreas urbanas, vinculados a la economía global a través de las finanzas y de redes de relaciones con TNCs⁸⁶. De hecho, estas fracciones de la burguesía local dominan el sector de las NTAE. La estrategia transnacional de promover las NTAE se refuerza mutuamente con el objetivo político de apuntalar a los grupos transnacionales en la región como agentes internos del programa neoliberal y de la globalización capitalista.

La industria de las NTAE está organizada de forma transnacional en una cadena horizontal y vertical que comienza con los proveedores de insumos y que pasa por otros elementos como el cultivo, el empaque, el envío, la venta al por mayor y la venta al por menor. Hay tres fases en la cadena vertical⁸⁷.

86. Véanse, por ejemplo, Barham *et al.*, "Non-Traditional Agricultural Exports in Latin America", *op. cit.*; Friedman, *Exportaciones Agrícolas No Tradicionales en El Salvador*, *op. cit.*

87. La siguiente sección se basa en gran medida en Conway *et al.*, *A Controversy Tale*, *op. cit.*, capítulo cinco (pp. 91-109). Véase además Laura T. Raynolds, "Institutionalizing Flexibility: A Comparative Analysis of Fordist and Post-Fordist Models of Third World Agro-Export Production", en Gerfín y Korzeniewicz, *Commodity Chains and Global Capitalism*, *op. cit.*, pp. 143-61.

85. Avancso, *Apostando al Futuro*, *op. cit.*, p. 29.

La primera es la fase "anterior a la granja" (en inglés se usa el término *pre-farmgate*) y tiene que ver con aquellas actividades necesarias para la producción en el ámbito donde esta se lleva a cabo, e incluye la manufactura, el envío y la comercialización de insumos como el fertilizante, los pesticidas, las herramientas y los equipos agrícolas, y las semillas, así como la organización de los arreglos para la tenencia de las tierras y las provisiones de los créditos. La segunda fase, conocida como "al interior de la granja" (*inside-farmgate*), implica las labores de arado y cultivo, la escarda y la recolección de la cosecha, y también incluye un conjunto de actividades de asistencia técnica. La tercera fase, denominada como la etapa "posterior a la granja" (*post-farmgate*), incluye el empaque, la refrigeración, la carga y el envío, la publicidad, las ventas al por mayor y las ventas finales al por menor. A la vez, cada una de estas fases verticales incorpora una estructura horizontal de diferentes agentes y firmas que participan en la fase particular que corresponda. En la fase "anterior a la granja", por ejemplo, las empresas financieras, los terratenientes y los proveedores transnacionales proporcionan la tierra, los créditos y los insumos para la producción; mientras que en la fase "posterior a la granja" los corredores se encuentran muy involucrados como agentes transfronterizos que gestionan la compra, el envío y la comercialización. Echemos primero un vistazo a la estructura de producción al interior de la cadena y, de forma particular, al punto de producción ("al interior de la granja") y a los diferentes tipos de agentes involucrados en el proceso, y luego observemos las estructuras transnacionales más amplias en las cuales se inserta la cadena. Aquí, el elemento principal es identificar cómo el capital transnacional ejerce un control global sobre toda la cadena de producción, y cómo la cadena ejerce un efecto transformador en Centroamérica en el contexto de un proceso más general asociado con la globalización, incluyendo el efecto que se ejerce sobre la estructura de clase.

La producción de las NTAE en Centroamérica muestra dos tipos de patrones, lo que se conoce como el sistema de "producción satélite" y el "cultivo en haciendas".⁸⁸ En el primero, las compañías que llevan a cabo el embalaje y la exportación del producto compran las cosechas de muchos agricultores individuales y las comercializan a través de cadenas de mercadería controladas por las TNC. Los encargados del embalaje y la exportación son en sí mismos con frecuencia TNC o sus representantes locales, o son contratistas o grupos nacionales que a la vez operan al interior de las divisiones de *marketing* de las TNC y otras estructuras, como se discute en detalle más adelante. El patrón del control transnacional sobre la compra, la comercialización y el procesamiento se origina en prácticas estructuradas por las compañías bananeras en el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial. Después de la gran huelga bananera de 1954 en Honduras y de la movilización masiva campesina en pos de la reforma agraria en ese país, por ejemplo, las compañías aprendieron a ver con buenos ojos a las cooperativas de productores como una nueva estrategia de acumulación, a través de la cual transferirían la producción a los pequeños productores y se concentrarían en la venta, el procesamiento y la comercialización internacional, reteniendo las ganancias mientras eliminaban los riesgos y los problemas con la mano de obra. Esta es la estrategia principal que siguieron las empresas agrícolas transnacionales durante los años ochenta y los noventa, a medida que las estructuras de acumulación flexible posibilitaron de forma más general que las TNC minimizaran el riesgo en la inversión fija. Cuando una crisis surge, la compañía puede simplemente levantarse y reubicar las operaciones en otras partes. Los preparativos necesarios para llevar a cabo la producción satelital incluyen dos tipos de variantes: los encargados del embalaje y de la exportación compran las cosechas en el mercado abierto, o contratan a

88. Conway et al., *A Countervailing Tale*, *op. cit.*, pp. 97-103. Véase, además, Reynolds, "Institutionalizing Flexibility", *op. cit.*

productores locales, con frecuencia ofreciendo insumos, créditos, etcétera. Pero casi nunca brindan una garantía de precios y raramente proporcionan la garantía de que las cosechas de hecho serán compradas, lo que dependerá de las condiciones del mercado (particularmente, de la demanda) al momento de la entrega de la calidad del producto y de otros factores más. El rechazo de las cosechas ha sido un problema constante para los pequeños productores. La organización del mercado conlleva a una menor cantidad de riesgos para las compañías, pero también hace que sea más difícil llevar a cabo una eficiente utilización de la capacidad de embalaje y puede dificultar el control de la calidad y un manejo óptimo del tiempo, mientras que los acuerdos con base en los contratos brindan un mayor grado de control externo sobre el proceso de producción.

El arreglo del "cultivo por contrato" implícito en el sistema de producción satelital ha sido un enfoque importante de las investigaciones de los años recientes entre los expertos en el tema del desarrollo⁸⁹. Estas disposiciones son parte de un fenómeno más amplio de subcontratación y de "outsourcing" asociado con los nuevos modelos descentralizados de acumulación flexible. Una ventaja del sistema de producción satelital para las firmas transnacionales es que pueden aprovechar al máximo las condiciones de producción campesina, en particular, la explotación de la mano de obra familiar no remunerada⁹⁰.

89. Véase David Glover y Ken Kusterer, *Small Farmers, Big Business: Contract Farming and Rural Development*, Nueva York, 1990; Peter D. Little y Michael Watts, *Peasants and Contracts: Contract Farming and Agrarian Transformation in Sub Sahara Africa*, Madison, 1995.

90. Para un análisis detallado sobre la incorporación de las unidades familiares a la producción de las exportaciones agrícolas no tradicionales en una región —el altiplano guatemalteco— y la transformación de las relaciones de familia y de género que esto genera, véase Claudia Dary Fuentes, *Mujeres Tradicionales y Nuevos Cultivos*, Guatemala, 1991. Sobre los beneficios generales para las corporaciones transnacionales a partir de la agricultura por contrato, véase Glover y Kusterer, *Small Farmers, Big Business*, *op. cit.*, especialmente el capítulo uno.

Muchas de las NTAB son cosechas de mano de obra intensiva realizada en ciclos cortos que requieren de un cuidado constante durante todo el período de cultivo (especialmente, en el caso de los vegetales), por lo cual se prestan a regímenes de producción basados en un extenso nivel de trabajo familiar. De esta forma, los pequeños productores asumen el costo de la mano de obra. A los productores locales se les deja embarcados con el riesgo de enfrentar huracanes, inundaciones, enfermedades, crisis políticas y fluctuaciones de mercado, y cuando la norma no es el trabajo familiar deben organizar ellos mismos el suministro de mano de obra, incluyendo el control de los conflictos laborales. La empresa United Brands/Chiquita ha utilizado mucho el sistema de contratos satelitales en la región productora de melones de Cholucaca, en Honduras, entre otras más, mientras que la modalidad de contratos satelitales también prevalece en el altiplano guatemalteco, donde los agricultores indígenas siembran brócoli, arvejas y otros vegetales de la temporada de invierno. En El Salvador, los cultivadores más grandes de melones, quienes también están encargados del embalaje, han desarrollado un sistema satelital a través del cual subcontratan a pequeños agricultores que cultivan el mencionado fruto en la región de Ahuachapán⁹¹.

El segundo patrón, el del "cultivo en plantaciones-haciendas", ha sido llamado "el nuevo sistema de plantaciones" en Centroamérica. En esta disposición, las empresas agrícolas locales o transnacionales directamente organizan la producción en grandes fincas, generalmente emplean a pequeños cuerpos de trabajadores permanentes, entre ellos, técnicos, agrónomos, administradores y capataces, y grandes cantidades de trabajadores "casualizados" a medio tiempo y por temporadas. Este

91. Conroy *et al.*, *A Cautionary Tale*, *op. cit.*, p. 100. Véase además Fuentes, *Mujeres Tradicionales y Nuevos Cultivos*, *op. cit.*; Friedmann, *Exportaciones Agrícolas No Tradicionales en El Salvador*, *op. cit.*

es el sistema que generalmente se emplea, por ejemplo, en la compañía Standard Fruit (Dole) durante la producción de la piña que se lleva a cabo en Honduras, en los grupos de los productores nacionales y transnacionales de melones en Guatemala, y en las compañías de los productores de piñas en Costa Rica. A mediados de la década de los noventa, algunos exportadores comenzaron a desplazarse más directamente a la modalidad de la agricultura de plantación, a medida que muchos de los pequeños productores se proletarizaron después de haber sido expulsados del sector de las NTAE y luego convertidos en empleados de las grandes compañías locales y transnacionales⁹².

Independientemente de las disposiciones particulares, la cadena de producción transnacional absorbe o atrapa a los diversos agentes involucrados en la industria de las NTAE y estos se subordinan de varias maneras y en distintos grados al control global ejercido por el capital transnacional, en particular el que ejercen las grandes empresas del agronegocio que dominan el régimen mundial de alimentos. A medida que se reorganiza la producción global conforme a los patrones de la acumulación flexible, las compañías transnacionales de finca pueden subcontratar la producción a varios países, desplazar las cuotas de producción de emplazamiento a emplazamiento, a medida que varían las condiciones de producción y comercialización, y subcontratar a un gran número de agentes locales. De esta forma, la estructura del régimen mundial de alimentos se parece cada vez más a lo que se ha denominado en la literatura existente sobre globalización "empresa coordinadora", una "organización de red verticalmente desagregada", una "red empresarial flexible", "redes globales", entre otros apellidos similares. En estas estructuras transnacionales, las TIC controlan a las cadenas complejas de producción o de mercancías, así como lo pudimos apreciar en el caso de las prendas

de vestir, captando la mayor parte de valor agregado y de las ganancias, a través de una coordinación y de un manejo global de las actividades geográficamente dispersas y del control de la información, de la comercialización y de las transacciones financieras. El valor pasa por el entramado superior de la cadena de NTAE, mientras que los riesgos y las pérdidas respectivas pasan por el entramado inferior. Al final de la cadena están los pequeños agricultores campesinos y los trabajadores que representan a la mano de obra casualizada, quienes en última instancia sufren por los precios fluctuantes, por los desastres naturales y por cuestiones similares.

Por ejemplo, como ya lo documentaron Conroy y sus colegas en investigaciones sobre El Salvador, los melones se cultivan a través de un sistema de dos niveles. Los pequeños cultivadores venden su producción a los grandes productores, que son al mismo tiempo los encargados del empaque y de la exportación, y que suelen encontrarse vinculados a las compañías transnacionales de frutas y a los proveedores transnacionales. Los grandes productores pueden pagarse a sí mismos precios más altos por su propia producción de lo que pagan por los melones que le compran a los pequeños productores. Pueden darle prioridad a la compra y a la exportación de su propia producción y regular la cantidad de fruta que le compran a los pequeños productores, asegurando así un mecanismo amortiguador en contra de la demanda y de los precios fluctuantes, como lo han establecido los corredores y vendedores al por menor en los mercados estadounidenses. En su estudio sobre la producción del melón en la parte oeste de El Salvador, Friedman indicó que para el período comprendido entre 1990 y 1991 los pequeños productores ganaban \$3.98 dólares por cada caja de fruta, mientras que las grandes empresas reportaban \$9.46 por caja. "La explicación de esta diferencia se encuentra en la estructura de la producción y de la comercialización que prevalece en el país, en la cual los productores más grandes también son los exportadores", indica

92. Conroy *et al.*, *A Cautionary Tale*, óp. cit., p. 102.

el autor: "Su precio refleja el rendimiento de la producción y de la exportación"⁹³.

Los pequeños agricultores, después de haber contraído deudas para invertir en su cosecha de melones, a menudo se encuentran con que no pueden vender su producción a los encargados del embalaje y de la exportación, por lo que se ven obligados a vender su mercancía en el mercado local hasta desahogar su producción perecedera a causa de la falta de un mercado.⁹⁴

"En esencia, el pequeño agricultor que cultiva melones para exportarlos a los Estados Unidos es un obrero agrícola al que se le paga por cultivar sus propios campos, quien de manera adicional debe asumir personalmente el 100% de los riesgos del fracaso de la cosecha, la disminución del nivel de calidad, o los caprichos del mercado", apuntan Comroy y sus colegas.⁹⁵ "Los ganadores evidentes de la globalización de la cadena de mercancías del melón son los despachadores y los corredores o agentes internacionales, o las compañías gigantes que comercian con la fruta en el caso de las empresas integradas"⁹⁶. Las empresas agrícolas nacionales son las principales exportadoras del melón desde El Salvador, entre ellas, Frutas S.A. de C.V., Exfrusa, Melopac, Fruvex, Exsalva, El Salvador Fresh y Caprea. Aquí podemos ver a la fracción transnacional de la burguesía salvadoreña que se concentra en esta actividad económica. "Al estudiar la promoción de las NTAE en El Salvador, uno puede observar que uno de los objetivos principales ha sido la selección, la preparación y la consolidación de un grupo relativamente pequeño pero muy dinámico de empresarios salvadoreños que están bien conectados en el exterior", apunta Friedman. Estos grupos "son los principales protagonistas nacionales de la

industria de las NTAE y constituyen el vínculo entre la promoción y la producción interna y la demanda externa"⁹⁶.

El grueso del valor agregado y la mayor porción de ganancias producidas por la industria de las NTAE reside en la fase "anterior a la granja" y en la fase "posterior a la granja". En su estudio sobre la distribución del valor agregado en la cadena de mercancías en la que se encuentra inserto el melón, Comroy y sus coautores identificaron los siguientes datos referentes a El Salvador en 1991: el envío a Estados Unidos y la venta del producto en ese país fueron actividades que captaron 76.6% de los ingresos; los despachadores internacionales captaron 9.1%; los insumos importados, 5.1%; los corredores norteamericanos, 2.6%; los ingresos de los encargados del embalaje y la exportación fueron de 2.5%; los servicios varios al interior del país captaron 3.5%; y, finalmente, las utilidades de los agricultores solo representaron un 0.6% de los ingresos de la cadena de mercancías. En ese año, una libra de melón salvadoreño se vendía a los consumidores finales en los Estados Unidos a un costo de \$0.65 centavos, pero de esa cantidad únicamente medio centavo de dólar les correspondía a los agricultores en términos de ingreso⁹⁷.

Lo que aquí está sucediendo, como parte integral de la transformación de la agricultura centroamericana en una agricultura capitalista, es que la actividad industrial, en forma de insumos industriales, tales como los fertilizantes sintéticos, pesticidas, semillas producidas industrialmente, entre otros implementos, subordinan a la actividad agrícola y se apropia del excedente producido en el ámbito de la agricultura. En este proceso, las actividades financieras, industriales y de servicios representan una proporción cada vez mayor del valor agregado, a medida que

93. Friedman, *Exportaciones Agrícolas No Tradicionales en El Salvador*.

Op. cit., p. 59.

94. Véase Comroy *et al.*, *A Cautionary Tale*, *op. cit.*, pp. 56-9.

95. *Ibid.*, p. 106.

96. Friedman, *Exportaciones Agrícolas No Tradicionales en El Salvador*.

Op. cit., pp. 50-51.

97. Comroy *et al.*, *A Cautionary Tale*, *op. cit.*, pp. 105-107.

a nivel conceptual el producto agrícola se vuelve cada vez más un insumo en lo que es más apropiadamente percibido como una actividad de los sectores industrial y financiero/servicios.⁹⁸ El valor fluye desde el punto de la producción agrícola hacia los puntos de control sobre la comercialización y el financiamiento. Inerustadas en la incorporación de la agricultura centroamericana al supermercado global están las relaciones de clase, de la explotación de la mano de obra agrícola centroamericana por parte del capital transnacional, es decir, la explotación de los productores campesinos y de los trabajadores agrícolas. Echemos un vistazo más de cerca a estas relaciones de clase.

Exportaciones agrícolas no tradicionales, relaciones de clase y transformación social

En 1991, aproximadamente un 60% de los productores de las NTAE eran los pequeños agricultores. Los productores individuales medianos y grandes, las operaciones nacionales comerciales/corporativas y las compañías extranjeras constituían el resto.⁹⁹ Sin embargo, la contribución relativa de estos grupos respecto al valor total de las exportaciones era altamente desproporcionada: las compañías extranjeras representaban un 25%; las compañías nacionales medianas y grandes representaban un 40%; y los pequeños agricultores representaban sólo un 35%. Aunque la producción esté en manos de campesinos, los grupos transnacionales locales van adquiriendo el control, a través de financiamientos y de otros servicios, como el suministro de insumos, que también son controlados en gran parte por las TNC y por agentes locales, quienes en muchos casos son contratistas locales para las TNC. Como se indicó anteriormente,

98. Para una discusión más profunda sobre estos temas, véase David Goodman, Bernardo Sofí y John Wilkinson, *From Farming to Biotechnology: A theory of Agro-Industrial Development*, Oxford, 1987.

99. Conroy et al., *A Cautionary Tale*, *op. cit.*, p. 96. Véase además Barbara et al., "Non-Traditional Agricultural Exports in Latin America", *op. cit.*

la producción de NTAE requiere de una gran cantidad de insumos como fertilizantes y pesticidas, equipo y semillas, lo cual a la vez significa que los productores deben obtener un margen de créditos muy amplio. Como lo apunta Fuentes respecto a la producción en el altiplano guatemalteco, con la introducción de las NTAE "el uso del crédito agrícola para la producción se volvió una práctica común en una región en la cual antes no existía algo así"¹⁰⁰. Una cosecha exitosa de productos relativos a las NTAE puede llegar a registrar altos márgenes de ganancia. Pero también son un tipo de cosecha de capital intensivo, lo que involucra unos costos altos de producción y un alto riesgo. Un productor de arvejas, por ejemplo, arriesga cerca de \$4,000 por hectárea en costos, contra apenas entre \$250 y \$375 que se arriesgan por granos como el maíz, o \$750 por la producción mecanizada del café¹⁰¹. Además, hay que tomar en cuenta que el mercado para las NTAE es muy volátil. Los precios de los productos relacionados con las NTAE fluctúan radicalmente de temporada a temporada en concordancia con una demanda inestable y una oferta cambiante. Los campesinos que se desplazan de la cosecha de alimentos y de otro tipo de cosechas tradicionales hacia la modalidad de las NTAE se endudan con gran rapidez. Una mala cosecha o una caída precipitada de precios debido a condiciones imprevisibles del mercado mundial son situaciones que pueden acabar con los pequeños productores. Los campesinos, atrapados entre los proveedores de insumos y los compradores de la producción, con frecuencia no logran sostener tal producción, aun después de una o dos temporadas exitosas, y ya atrapados en una tela de relaciones de mercado, enfrentan la amenaza de una bancarrota y de la pérdida de sus tierras. El escenario está listo para la descampesinización.

100. Fuentes, *Mujeres Tradicionales y Nuevos Cultivos*, *op. cit.*, p. 35.

101. Tom Barry, *Inside Guatemala*, Albuquerque, 1991, p. 108.

La introducción de las NTAE con frecuencia resulta en un incremento de los precios de las tierras a medida que los inversionistas externos, sean nacionales o transnacionales, rentan o compran tierra en el mercado local. Como resultado de ello, las rentas se colocan fuera del alcance de los pequeños productores y de los aparceros, o los costos de producción y las dificultades concomitantes se incrementan para los campesinos que solo cuentan con unos pocos recursos. De manera similar, la información técnica es un insumo clave para las NTAE. Bajo el programa neoliberal, la información técnica ya no es un servicio estatal que se le brinda a los campesinos, sino cada vez más una mercancía que se compra y se vende en un mercado de agricultura capitalista. Aquí, los grandes productores locales y las TNC (aunque la distinción rara vez es clara, ya que los productores locales con frecuencia se asocian con las TNC a través de numerosos arreglos) tienen una clara ventaja, mientras que los campesinos se involucran en relaciones de dependencia técnica. Además, las grandes compañías que comercian con las fincas con frecuencia brindan asistencia técnica y proporcionan los servicios de los consultores profesionales a los productores que están bajo contrato. Los pequeños productores también enfrentan toda una variedad de dificultades al competir con los grandes productores y con las empresas de agrobiocios. Ellos simplemente no pueden ejercer suficiente control sobre la gama de factores y de fases involucradas en la producción para mantenerse a un nivel competitivo. Entre las ventajas de los grandes productores están el amplio margen de subsidios que se les brindan a través de programas de incentivos financiados desde el exterior, a pesar de la retórica del libre mercado, y los sesgos inherentes de mercado a favor de aquellos que poseen un mayor peso económico y mejores condiciones para negociar. Durante los años ochenta y los noventa, los productores cooperativos transnacionales de NTAE en Centroamérica disfrutaron de subsidios estatales locales sustanciales que no estaban disponibles para los pequeños productores.

La conversión de la tierra productora de alimentos para el consumo doméstico en tierras para las NTAE tiene el mismo resultado. Ya familiar, de un incremento en la importación de alimentos, como sucedió con la introducción de las primeras generaciones de agroexportaciones. Las NTAE no tienden a desplazar a las agroexportaciones tradicionales, sino a desplazar la producción de granos básicos hacia el mercado nacional, bajo el fundamento de que los granos básicos no ganan divisas y que la región tiene una "ventaja comparativa" en las NTAE. Brockert ha mostrado cómo la expansión de las NTAE durante los años ochenta y los noventa dio como resultado una disminución proporcional de la producción de alimentos relativa a la producción de agroexportaciones. Pero esta situación se vio aún más agravada debido a una apertura comercial producto del ajuste neoliberal, la cual ha generado una avalancha de importaciones de granos básicos que casi se duplicó de 1980 a 1990 en Centroamérica, un movimiento paralelo a la introducción de las NTAE¹⁰². Es interesante observar que la producción de granos básicos se redujo de manera más aguda durante la década de los ochenta, precisamente en aquellas regiones donde se introdujeron las NTAE¹⁰³. En Costa Rica, un país que cuenta con el sector más desarrollado de NTAE, las importaciones de alimentos que provenían de los Estados Unidos pasaron de 1,000 toneladas entre los años 1974 y 1975 a 235,000 toneladas entre 1987 y 1988¹⁰⁴. Como se discutió en el capítulo dos, la intención original del programa estadounidense PL 480 era incrementar la exportación de las mercancías agrícolas estadounidenses y ganar un mayor nivel de influencia en el exterior, bajo la retórica de la "asistencia alimentaria". Al inundar los mercados con granos baratos, este programa socavó la producción campesina y aceleró la conversión de la agricultura en mercancía en los

102. Véase la figura 1.5 en Contoy *et al.*, *A Controversy Tale*, *op. cit.*, p. 15.

103. *Ibid.*, p. 30.

104. Hansen-Kuhn, *Structural Adjustment in Central America*, *op. cit.*, p. 44.

países receptores¹⁰⁵. Durante los años ochenta y los noventa, se transformó en un instrumento con mucho poder en el istmo (y en muchos otros países del Tercer Mundo) para imponer programas de ajuste estructural y promover la agricultura capitalista. El incremento en la importación de alimentos, combinado con la necesidad de importar muchos de los insumos necesarios, como fertilizantes, pesticidas y semillas, hace que sea muy cuestionable el considerar hasta qué punto las NTAE de hecho incrementan las divisas disponibles en lugar de convertirse en un ciclo cada vez más profundo de deudas.

Además, el programa neoliberal involucraba la eliminación de diversos tipos de apoyo estatal para el campesinado y la privatización de los antiguos servicios estatales que estaban dirigidos a la agricultura¹⁰⁶. A la par de todo esto, por el hecho de que reciben muy poco o casi ningún procesamiento previo al lanzamiento del producto al mercado (aparte del empaque), especialmente cuando se trata de los productos frescos que son más rentables que los procesados, las NTAE tienden a no estimular los eslabonamientos hacia delante ni los eslabonamientos hacia tras, ni la agroindustrialización. El creciente valor de las tierras en las áreas de producción de las NTAE se hizo acompañar, durante los años ochenta y los noventa, del declive de la rentabilidad de las actividades tradicionales, cuestiones que se combinaron para desplazar a los productores campesinos. Aunque los IFI vendieron la idea de las NTAE alegando que esta actividad era apropiada para los pequeños agricultores, el

BM admitió a inicios de 1990 que "los pequeños propietarios que no lograron desplazarse hacia las nuevas actividades [las NTAE] posiblemente tendrían que vender sus tierras y volverse trabajadores sin tierras"¹⁰⁷. La evidencia indica que, con el tiempo, la introducción de las NTAE ha inducido a una descampesinización cada vez más intensa, a la creciente concentración de la tierra y a un nivel más alto de diferenciación de clases en el ámbito rural, a las desigualdades sociales y a la polarización, a medida que el campo centroamericano se inserta cada vez más en la economía global.

El patrón ya conocido de las NTAE ha sido la participación inicial de muchos agricultores, a medida que la USAID y otros agentes transnacionales y Gobiernos locales promueven un cambio para pasar de las cosechas tradicionales a las cosechas nuevas, todo esto seguido de una concentración gradual. En la secuencia típica, los agricultores campesinos experimentan un breve auge durante las dos primeras cosechas, seguido esto de un ciclo de contracción. Algunos casos exitosos de esta empresa ocultan un patrón general de deterioro de la economía familiar en el campo debido a la introducción de las NTAE. Una evaluación de la USAID acerca del impacto de las NTAE en una cooperativa guatemalteca, relativa a esta modalidad en una comunidad del altiplano en Chimaltenango, una vez había pasado de la fase del auge a la fase posterior al auge, francamente admitió que "los ingresos reales cayeron en todos los hogares entre 1985 y 1991". Y que aunque el diferencial de ingresos entre los que eran miembros de la cooperativa y los que no lo eran se mantenía en niveles positivos, este era claramente más bajo en 1991 que en 1985". Además, en 1989 los miembros de la cooperativa comenzaron a vender sus tierras, y en 1991 reportaron

105. Véase, por ejemplo, Rachael Garst y Tom Barry, *Feeding the Crisis: Food Aid and Farm Policy in Central America*, Lincoln, 1990.

106. Véase, por ejemplo, Conroy *et al.*, *A Cautionary Tale*, *op. cit.* Las actividades de los ministerios centroamericanos de agricultura, que habían asesorado al sector campesino (créditos, asistencia técnica, reforma agraria, etc.), se recortaron con la implementación de los programas neoliberales, como se muestra en el capítulo cinco, en las Tablas 5.3 y 5.4.

107. Como se cita en Hansen-Kuhn, *Structural Adjustment in Central America*, *op. cit.*, p. 13.

que la tierra se había vuelto muy cara como para comprarla.¹⁰⁸ De forma similar, Carletto, Janvry y Sadoulet determinaron en su estudio longitudinal sobre los productores de arvejas en el altiplano que pertenecían a las cooperativas, que el éxito inicial en los primeros años se desgastó a causa de problemas relativos a las plagas, una creciente presión sobre la escasez de tierras y la degradación de los suelos, factores que incrementaron los costos de capital y los niveles de riesgo, dejando "solamente a los hogares que poseían una mayor cantidad de recursos" en una posición capaz de sostener un nivel rentable de producción.¹⁰⁹

Un estudio sobre la producción del melón en el Valle de la Fragua de Guatemala, elaborado por el Asociación para el Avance de las Ciencias Sociales en Guatemala, Avansa, reveló que los diferentes mecanismos a través de los cuales los productores pequeños y medianos se organizaban de forma individual o en cooperativas están estructurados de acuerdo a los antojos de las TNC, sus agentes locales y sus corredores. Uno es la reducción arbitraria del precio de compra por parte de los encargados del embalaje en concordancia con los precios del mercado mundial, para poder asegurar un margen estable de ganancias al adjudicar el costo de la fluctuación de los precios a los productores. Otro es el crecimiento y la disminución de los índices de rechazo y la redefinición arbitraria de los estándares de calidad, de acuerdo con cuánta fruta las compañías van a ser capaces de comercializar cada cosecha de manera rentable. Los productores sostienen que el mercado estadounidense había

manifestado condiciones adversas durante la última cosecha y que la compañía [Basico, una exportadora local afiliada con la Chiquita Brands] decidió, a manera de respuesta, hacer de la selección un proceso más estricto como mecanismo para evitar el comprar más fruta de la que podían vender... Esto fue una política de transferencia de riesgos de mercado de la compañía hacia los productores.¹¹⁰ Después de esta disputa particular, en 1991, Chiquita desplazó la producción a otra parte (incluyendo a sitios como Hermosillo, en México, y a Honduras, a través de su subsidiaria en ese país, PATSA) y decidió desenterrar y llevar consigo los tubos de riego que había colocado durante la década de los ochenta. Desde hace mucho tiempo, la empresa ya había recuperado el costo de los tubos al cobrar a los productores por el uso del agua.¹¹¹

Los cambios en el proceso de producción siempre tienen un impacto transformador en los factores extraeconómicos, como lo son las relaciones de género y la familia. La producción de las NTAE, como sucedió con la industria maquilera, transforma y transnacionaliza a los grupos subordinados —las relaciones entre estos y las relaciones entre ellos y los grupos dominantes—. En el caso de las relaciones de género, el creciente uso de la mano de obra femenina en el ámbito del procesamiento industrial para la exportación es el rasgo más notorio y mejor investigado de las dimensiones de género de la reestructuración de la fuerza laboral asociada con la globalización. Por una serie de factores que se discutirán en el próximo capítulo, a las mujeres se les ha incorporado a la fuerza laboral formal y este proceso ha implicado de manera particular una incorporación diferenciada de mujeres y de hombres a los sectores no tradicionales en vías de expansión. La socióloga Laura Reynolds ha estudiado el incremento del nivel de participación de las mujeres en la producción

108. El informe de la AID se aborda en Conroy *et al.*, *A Cautionary Tale*, *op. cit.*, pp. 55-6. La AID, de hecho, había tratado de suprimir el informe que unos disidentes anónimos le proporcionaron a los autores, *Ver ibid.*, p. 63, nota 5.

109. Calogero Carletto, Alain de Janvry y Elisabeth Sadoulet, "Sustainability in the Diffusion of Innovations: Small holder Non-Traditional Agro-Exports in Guatemala", *Economic Development and Cultural Change*, vol. 47, núm. 2, enero 1999, pp. 345-69.

110. Avansa, *Apostando al Futuro*, *op. cit.*, p. 27.

111. *Ibidem*.

de las NTAE en Latinoamérica, y determinó que las mujeres con frecuencia desempeñan un rol predominante en la industria, pero que se mantienen segregadas en términos de género al interior de la misma, y que generalmente la remuneración que reciben es menor a la de los hombres. En su caso de estudio sobre la República Dominicana, ella descubrió que los trabajos profesionales y de supervisión estaban reservados casi exclusivamente para los hombres, quienes también manejaban maquinaria y empacaban los contenedores, mientras que las mujeres se concentraban en escoger las frutas y los vegetales, lavar y etiquetar, y en otras actividades variadas que requerían (de acuerdo con los gerentes) de una supuesta destreza "natural" femenina. En los campos, los hombres tendían a preparar la tierra, sembrar y aplicar los insumos químicos; mientras que las mujeres, en términos de una tendencia predominante, se ocupaban del cultivo y de recolectar la cosecha. Raynolds observó que las ganancias totales de las mujeres estaban típicamente por debajo de las ganancias de los hombres, debido a su acceso limitado a empleos mejor remunerados de supervisión y de actividades de corte más técnico, y a su tendencia a concentrarse en las actividades de la temporada.¹¹²

Hay una escasez de estudios similares relativos a América, pero la evidencia, aunque dispersa, sugiere un patrón similar y que la industria de las NTAE en el istmo ha supuesto una asignación del trabajo agrícola de acuerdo al género. Un estudio realizado por la USAID sobre las NTAE en Guatemala, Honduras y Costa Rica, reveló que las mujeres constituían más de la mitad de la fuerza laboral en esos países en referencia a recolectar la cosecha, procesar y empacar.¹¹³ La investigadora

112. Laura Raynolds, "Harnessing Women's Work: Restructuring Agricultural and Industrial Labor Forces in the Dominican Republic", *Economic Geography*, vol. 74, núm. 2, 1998, pp. 149-69.

113. A. Alberti, "Impact of Participation in Non-Traditional Agricultural Export Production on the Employment, Income, and Quality of Life of

guatemalteca Claudia Fuentes observó, en otro estudio que detallaba el proceso de producción de las NTAE en el altiplano guatemalteco —donde la población pertenece principalmente al sector indígena—, que las mujeres predominan entre las filas de la mano de obra remunerada, aunque la remuneración que estas reciben es menor a la de sus contrapartes masculinas (toda una serie de otros estudios también han identificado este factor)¹¹⁴. También observó que, a medida que el trabajo familiar se ha reorganizado para producir NTAE entre los pequeños propietarios de tierras, las mujeres y sus hijas han asumido la mayor porción del trabajo que esta modalidad implica, aun y cuando continúan siendo responsables de los quehaceres tradicionales del hogar al interior de la división de género del trabajo que existe en la familia. Sin embargo, los hombres predominan en la venta de las cosechas a los intermediarios locales (conocidos como "coyotes"). De esta forma, las estructuras patriarcales que ya existen, desde las cuales los hombres se hacen cargo de las relaciones externas de la familia, tienden a reforzar el nivel de control económico masculino sobre el ingreso devengado a través de las NTAE¹¹⁵. Glover y Kusterer han descubierto un patrón muy similar¹¹⁶. En su sondeo sobre las mujeres que se ocupaban de la producción de NTAE en Sacatepéquez, un departamento del altiplano, Fuentes reportó que 53.3% eran trabajadoras asalariadas, en su mayoría contratadas por dos grandes firmas agroexportadoras que dominan la industria en la región (el resto trabajaba en fincas familiares). De las trabajadoras asalariadas, aproximadamente dos tercios eran empleadas casuales y el resto

Women in Guatemala, Honduras, and Costa Rica". Informe presentado a la USAID, Guatemala/Washington D. C. Clementes, tal y como se cita en Raynolds, "Harnessing Women's Work", *op. cit.*, p. 150.

114. Véase, por ejemplo, Fuentes, *Mujeres Tradicionales y Nuevos Cultivos*, *op. cit.*; Avancezo, *Apostando al Futuro*, *op. cit.*, p. 33.

115. Fuentes, *Mujeres Tradicionales y Nuevos Cultivos*, *op. cit.*

116. Glover y Kusterer, *Small Farmers, Big Business*, *op. cit.*

disfrutaba de un puesto permanente de trabajo. Casi un 40% eran menores de 30 años de edad (un 26% estaba entre los 10 y los 17 años de edad), 51.4% eran solteras y más de la mitad no tenía hijos¹¹⁷. Aquí podemos apreciar un patrón similar al del empleo femenino en las maquilas, en el cual las firmas reclutan a mujeres jóvenes y solteras.

Así como hay paradores locales en la industria de NTAE, también hay ganadores. Los beneficios locales incluyen muchas oportunidades de empleo y de recibir ingresos, el acceso a nuevos bienes de consumo, una infraestructura social y productiva, etcétera¹¹⁸. Pero estos beneficios se distribuyen de una manera extremadamente desigual. La industria de las NTAE ha beneficiado a una clase de medianos productores, muchos de los cuales han comprado las tierras de sus vecinos más pobres, cambiando así la estructura de clase. Este proceso es notable, por ejemplo, en el altiplano central de Guatemala, y ha contribuido con un proceso más general de formación de clase entre la población indígena, como se mencionó en el capítulo dos¹¹⁹. Los agentes o corredores de frutas y vegetales en los países estadounidenses y europeos también juegan un papel muy importante en la industria de las NTAE, generalmente como agentes bien remunerados de las compañías transnacionales de fruta y de las que venden al por menor. Los despachadores, que con frecuencia son subsidiarios de las TNC o contratistas que trabajan para estas, son de los grandes ganadores, como lo son los proveedores de insumos y los compradores locales, quienes

pueden ser a la vez los encargados locales del embalaje y los exportadores (a menudo suelen ser grandes productores), compañías locales tenedoras o financieras, o, como suele suceder con frecuencia, agentes locales de las TNC. Los encargados del embalaje y exportadores locales han establecido compañías a lo largo de Centroamérica y en la práctica tienden a volverse socios menores de las compañías fruteras transnacionales. Compran la producción de los productores locales y se la venden a las TNC, actuando como los intermediarios que vinculan a los grupos locales con el capital transnacional¹²⁰.

A medida que progresa la industria de las NTAE, las TNC llegan a ejercer un nivel de control todavía más alto, dando algunos pasos hacia atrás para pasar de la comercialización de un producto a la producción del mismo. La industria queda dominada por tres compañías fruteras gigantes. Chiquita, que anteriormente se llamaba United Brands (y antes de este su nombre era United Fruit Company), dirige a numerosas subsidiarias en la región —de su Chiquita Tropical Products Company, en Costa Rica, a PATSA en Honduras, y Basico y Banacorp en Guatemala—. Castle and Cook (que absorbió a la Standard Fruit en 1968) dirige su propio conjunto de subsidiarias, así como también lo hace Del Monte, la cual se fusionó y se añadió a R.J. Reynolds en 1979. Del Monte ha establecido, entre otras, su subsidiaria Coagro en Guatemala y Pindoco en Costa Rica. Otras TNC que controlan una porción significativa de la industria centroamericana de las NTAE incluyen a la Chestnut Hill Farms, Hamover Brands, Coca-Cola, Polypack y la Seabord Corporation¹²¹.

117. Fuentes: *Mujeres Tradicionales y Nuevos Cultivos*, *op. cit.*, capítulos cuatro, "Situación laboral y socio-cultural de la mujer involucrada en el cultivo y procesamiento de los productos no tradicionales para la exportación".

118. AID, *Harvest of Progress*, *op. cit.*, p. 8.

119. Sobre las nuevas formas de estratificación y de las incipientes divisiones de clase entre los indígenas del altiplano, véase además Araso, *Apostando al Futuro*, *op. cit.*

120. Fuentes aborda el papel de los agentes locales de compras como intermediarios comerciales en *Mujeres Tradicionales y Nuevos Cultivos*, *op. cit.*, especialmente en el capítulo tres, "Comercialización de productos no tradicionales".

121. Aranso, *Apostando al Futuro*, *op. cit.*, pp. 66-7. A su vez, tras las compañías fruteras transnacionales se encuentra, en términos más gene-

En Costa Rica, Del Monte exportó 95% de la producción de plátano de ese país a inicios de la década de los noventa, mientras que Dole exportó 96% de la misma fruta desde Honduras. Respecto a la mercancía menos concentrada de Costa Rica, la mandarina, las tres firmas más grandes —de un total de 33— controlaban un tercio de las exportaciones. Del Monte exportó 94% de la producción de papaya de Costa Rica, así como una cantidad sustancial de mangos y de fresas. Las TNC controlan aproximadamente el 80% de las exportaciones del helado de Costa Rica, el 50% de las flores ya cortadas y el 40% de la producción de la nuez de macadamia.¹²² La provincia de Guanacaste, en Costa Rica, fue escogida como epicentro para la producción de NTAE durante los años ochenta e inicios de los noventa. Esta zona se sostuvo como un escaparate que reflejaba el éxito de la adopción de las exportaciones no tradicionales, mientras los inversionistas locales y transnacionales rápidamente se apoderaron de la industria y llegaron a controlarla. Corporaciones como Lactier & Saenz —una compañía tenedora que es propietaria de los concesionarios de Xerox, IBM, Apple, Chevrolet e Isuzu que se encuentran en Costa Rica— y la transnacional fuera Unilever Brands/Chiquita comenzaron a desarrollar grandes plantaciones de melón, mangos, papayas en miniatura, guanabas, cacao inmaduro y otros productos no tradicionales.¹²³

De un estimado de 12,000 hectáreas de producción de melón en Centroamérica para 1991, cerca de 4,000 eran satélites o haciendas propiedad de las cuatro compañías fruteras más

rales, el capital transnacional. Por ejemplo, bancos transnacionales tales como Bank of America y Chase Manhattan, y las transnacionales de comercialización de alimentos como Cargill, son compañías financieras y accionistas muy importantes al interior de las empresas de la agroindustria. Véase, por ejemplo, Brockett, *Land, Power, and Power*, *op. cit.*, p. 57.

122. Silvia Lara, *Inside Costa Rica*, Albuquerque, 1995, p. 52.

123. Conroy *et al.*, *A Confrontary Tale*, *op. cit.*, p. 38.

grandes. Alcosa, una subsidiaria local guatemalteca de Hanover Brands, es la exportadora más grande de vegetales congelados de ese país. Conroy y sus colegas también descubrieron que en Costa Rica seis productores y encargados del embalaje dominan la producción de NTAE; en El Salvador, lo hacen cuatro compañías de cinco que existen, y en Nicaragua, solo tres o cuatro.¹²⁴ Sin embargo, no hay razón para asumir que los patrones particulares sobre la producción —como, por ejemplo, el incremento de las plantaciones que pertenecían a las TNC, a mediados de la década de los noventa— se mantendrían sin variaciones. Estos patrones tenderían a variar en el futuro. La *flexibilidad* es la misma esencia de la acumulación flexible: la producción y la apropiación del valor en un entorno global puede significar, y de hecho significa, que constantemente se intercambiarán y se modificarán los patrones a través de los cuales se organiza la producción.

Es interesante observar a los grupos sociales locales que están más involucrados con la industria de las NTAE. La influencia local sobre la industria se ejerce en gran parte a través de las finanzas. Bajo el programa neoliberal, los bancos estatales que proporcionaban créditos de bajo costo para productores campesinos se cerraron o se reestructuraron de acuerdo con la racionalidad del mercado (véase el siguiente capítulo). La mayoría de los créditos para las NTAE proceden de los bancos privados, de TNC que proporcionan créditos comerciales para sus contratistas (o simplemente usan su propio capital para inversiones directas) y, cada vez más, de firmas de inversión en las zonas urbanas, conocidas como *financieras*. Estas financieras funcionan como fondos de inversión, donde los profesionales urbanos y de clase media, a la par de los capitalistas, invierten su dinero en acciones.¹²⁵ Los grupos urbanos de importación

124. *Ibid.*, p. 108.

125. *Ibid.*, pp. 95-6.

y exportación, tales como aquellos que poseen concesionarios de automóviles extranjeros o de computadoras, han llegado a formar parte de la producción de las NTAE al organizar a estas financieras, las cuales reemplazan a los créditos estatales que se establecieron en el período de la preglobalización de la N y del desarrollo fomentado por el Estado. Vale la pena notar que la globalización ha redefinido el vínculo entre los inversionistas financieros y la producción material. Las tendencias relacionadas con la globalización financiera, como la movilidad global del dinero, los nuevos instrumentos que convierten al dinero en mercancía comerciable (conocidos como "derivados"), la hegemonía que el capital financiero ha logrado sobre el capital de inversión en las décadas recientes y demás, han facilitado el hecho de que el dinero, independientemente de la geografía, se apropie del valor creado a través de la producción material. El dinero, con capacidad de desplazarse de forma global, puede arrebatar rápidamente el excedente con mucha mayor facilidad y el valor adquirido de esta manera se vuelve completamente móvil¹²⁵.

El montaje de una industria de NTAE en Centroamérica está contribuyendo a la creación de un mercado de trabajo agrícola regional más diverso e integrado, que implica la existencia de nuevos actores de mano de obra contratada por temporadas, extrajera de comunidades desarraigadas debido a toda una gama de procesos discutidos tanto en este como en los primeros capítulos, incluyendo las dinámicas de enajenación de la industria misma de las NTAE¹²⁷. En el período actual de la globalización, sin embargo, la migración hacia el exterior, que surge como resultado de la reorganización capitalista de la agricultura, abarca no solo el movimiento del campo a la ciudad, sino

también un movimiento transnacional cada vez mayor de un país a otro dentro de la región. La migración hacia Estados Unidos y hacia otros países es un proceso que involucra la creación de un mercado de trabajo norteamericano integrado, como se discutirá más adelante en este capítulo. Como lo apunta Avaneso, "la región del Valle (Fraguajal ha expulsado (desarraigado) a una enorme cantidad de población, y gran parte de esta ha emigrado hacia los Estados Unidos, a la ciudad capital, o hacia la costa del Atlántico. Muchos, debido a esta situación, ahora dependen de las remesas o de la ayuda familiar [de aquellos que han emigrado]"¹²⁸.

Históricamente, la introducción de nuevas cosechas de exportación ha desalojado a los campesinos y el resultado ha sido una serie de olas de conflictos rurales y la reorganización social del campo¹²⁹. Las NTAE todavía se encuentran en las primeras etapas y son parte de un proyecto más amplio de transformación y de integración a las estructuras globales emergentes. La reciente descampesinización, la transformación capitalista de la agricultura y la integración de la agricultura local al régimen agrícola global han supuesto muy poca coacción directa. En rondas anteriores de la expansión agrícola comercial, como durante la expansión de la producción del café, y más tarde con el incremento de las actividades de cría de ganado y de la producción de algodón, los campesinos fueron expulsados a la fuerza, muchas veces de forma violenta, de sus tierras por los oligarcas con el respaldo del poder estatal. En contraste con todo esto, la enajenación campesina y la proletarianización se llevan a cabo en la presente época estrictamente a través de la coacción económica del mercado. El poder estructural de la economía global se ejerce a través de cadenas globales de mercancía de

126. Esto es lo que Hoogvelt llama "la agudización financiera global". Véase

Arkie Hoogvelt, *Globalization and the Postcolonial World*, Basingstoke, 1997.

127. Véase, por ejemplo, Avaneso, *Postlandeo al Futuro*, óp. cit., pp. 45-6.

128. *Ibid.*, p. 56.

129. Véase, entre otras fuentes, Durham, *Scarcity and Survival in Central America*, óp. cit.; Brockett, *Land, Power, and Poverty*, óp. cit.

NTAE como una disciplina de mercado que da como resultado una subordinación cada vez más aguda de los productores agrícolas al capital transnacional. No queda claro hacia dónde conducen estos procesos, y este es un tema que se examina en el capítulo final.

2.4. Turismo y hospitalidad

El modelo transnacional queda ejemplificado en el crecimiento de la industria del turismo internacional y de la hospitalidad en Centroamérica en la década de los noventa. El turismo y la hospitalidad, a la par de la actividad comercial de importación y exportación y de las finanzas que han florecido con la liberalización comercial y financiera, constituyen el núcleo dinámico de la actividad del sector transnacional de servicios en el istmo. Ambas modalidades se han vuelto una actividad clave que insertó a la región en el ámbito de la economía global. En la literatura existente en las ciencias sociales, el tema del turismo no se limita a los viajes de placer y puede incluir la categoría de los viajes internacionales que se realizan por razones de negocios, actividades gubernamentales y trabajo profesional, entre otros propósitos. English proporciona la definición sociológica convencional que yo sigo en este texto:

Un turista es cualquier persona que se encuentre de visita, por lo menos durante 24 horas, en un país que no es el lugar donde esa persona reside, por cualquier razón distinta al hecho de realizar algún tipo de actividad remunerada desde el interior del país que visita. El propósito de esta visita puede por lo tanto clasificarse bajo uno de los siguientes encabezados: placer (recreación, feriados, salud, estudios, religión y deportes); o negocios, familia, misión, reuniones.¹³⁰

La frase que de manera más acertada logra captar el fenómeno que se explora en esta sección es, entonces, *tourism*,

130. E. Philip English, *The Great Escape? An Examination of North-South Tourism*, Ottawa, 1986, p. 3.

hospitalidad y viajes, aunque por el bien de la sencillez, de ahora en adelante usaré en general el término "turismo".

El dramático incremento del flujo de turistas a nivel mundial desde la década de los sesenta es un fenómeno *par excellence* de la economía global, un producto tanto de los cambios técnicos como de los económicos que trae consigo la globalización capitalista, y además, tal vez principalmente, de sus implicaciones sociales.¹³¹ Los desarrollos tecnológicos en el transporte aéreo, particularmente en el caso del *jet* y de los sistemas de transporte aéreo más económicos y eficientes, las redes de comunicación, la coordinación computarizada de los viajes, entre otros aspectos, han incrementado la compresión del tiempo y del espacio hasta tal punto que el mundo entero se ha abierto hacia el ámbito del turismo y ha hecho técnicamente posible la explosión de esta industria global de servicios. Las nuevas tecnologías infor-

131. Existe una vasta cantidad de literatura sobre el turismo mundial y el desarrollo, incluyendo un conjunto de investigaciones que va en aumento sobre la globalización y el turismo. Me es imposible tomar en cuenta todo ese material y solo puedo basarme en una pequeña muestra de toda esa literatura. Este debate se basa en el excelente estudio crítico elaborado por Martin Mowforth y Ian Mint, *Tourism and Sustainability: New Tourism in the Third World*, Londres, 1998; y en David Harrison (compilador), *Tourism and the Less Developed Countries*, Londres, 1992; Harrison, "Tourism, Capitalism and Development in Less Developed Countries", en Leslie Sklair (compilador), *Capitalism and Development*, Londres, 1994; E. Philip English, *The Great Escape? Op. cit.*; Marie-Françoise Lanfant, "Tourism in the Process of Internationalization", *International Social Science Journal*, vol. 32, núm. 1, 1980, pp. 14-43; Winston Husbands (compilador) y Lynn C. Harrison (colaboradora), *Practicing Responsible Tourism: International Case Studies in Tourism Planning Policy and Development*, Nueva York, 1996; Truong Thanh-Dam, *Sex, Money, and Morality: Prostitution and Tourism in Southeast Asia*, Londres, 1990; "Tourism: The Final Brochure", *New-Internationalist* (edición especial sobre turismo) núm. 245, julio 1993; Vivian Kinnaird y Derek Hall (compiladores), *Tourism: A Gender Analysis*, Nueva York, 1994; Martha Honey, *Ecotourism and Sustainable Development: Who Owns Paradise?*, Washington D. C., 1999.

máticas y de los medios de comunicación han globalizado las imágenes y las posibilidades de proyectarlas con el propósito de comercializar el turismo. La transnacionalización de servicios, incluyendo la banca, el alojamiento, el transporte, a la par de la estandarización de estos servicios, le brinda a cualquier destino del mundo un acceso a los mercados globales para los turistas y para los insumos industriales y de servicio que el turismo requiere. Con el surgimiento de una cocina internacional estandarizada, los alimentos que uno suele consumir en su país de origen ahora se pueden encontrar casi en cualquier parte del mundo. Así también se pueden encontrar las mismas cadenas de hoteles y otras comodidades globales diseñadas para quienes viajan por el mundo.

Tabla 3.13
El incremento de los arribos
turísticos internacionales desde 1962

Año	Arribos	Nivel promedio de crecimiento anual (%)
1962	81,329,000	—
1972	181,851,000	8.4
1982	286,780,000	4.7
1992	481,463,000	5.3
2000	660,000,000*	4.0
2010	940,000,000*	3.6

* Estimados.

Fuente: OMC, de acuerdo a la información reportada por Winston Husbands (compilador) y Lynn C. Harrison (colaboradora), *Practicing Responsible Tourism: International Case Studies in Tourism Planning Policy and Development*, Nueva York, 1996:¹³².

132. Husbands y Harrison, "Practicing Responsible Tourism: understanding Tourism Today to Prepare for Tomorrow", en Husbands (compilador), *Practicing Responsible Tourism*, *op. cit.*, cuadro 1.1, p. 3.

El turismo, por lo tanto, se convirtió a finales del siglo XX en una actividad económica central dentro de la economía global; de acuerdo a la información disponible al respecto, es la industria más grande en el mundo, habiendo superado ya al negocio del petróleo en la década de los ochenta. Un estimado ubicó al valor económico total de la industria en \$3.6 billones de dólares en 1996, o 10.6% del producto global bruto, y calculó que el turismo sostenía a más de un puesto de trabajo por cada diez en el mundo, creando empleo para 255 millones de personas.¹³³ El flujo global de turistas aumentó de manera fenomenal a partir de la década de los sesenta hasta llegar al siglo XXI, como se muestra en la Tabla 3.13. El turismo desempeña un papel muy importante en las economías de 125 de los 170 países del mundo.¹³⁴ Se ha convertido en la actividad económica de más rápido crecimiento, y hasta en el sostén principal, de muchas de las naciones del Tercer Mundo.

La industria turística está organizada como una cadena global de mercadería de servicios, compleja y multidimensional, que conecta a las actividades y a los grupos desde los sitios turísticos más locales y aislados hasta las oficinas centrales de las TNC ubicadas en las ciudades globales. La cadena conecta en eslabones a las agencias de viaje y a los operadores turísticos —que con frecuencia tienen su base de operaciones en los países más ricos— con las aerolíneas transnacionales, líneas de cruceros, agencias de alquiler de autos, servicios de tarjetas de crédito, oficinas de relaciones públicas y agencias de publicidad, y con los medios globales de difusión masiva. También abarca agencias de turismo estatales y privadas tanto en los países de

133. Estos cálculos fueron proporcionados por el Consejo Mundial de Viajes y Turismo, un grupo de cabildero de la industria, como se informó en *The Economist*, "A Survey of Travel and Tourism", suplemento especial, 10 de enero de 1998, p. 3.

134. Para esta información, véase Honey, *Economism and Sustainable Development*, *op. cit.*, pp. 8-9.

salida como en los países de llegada, y a numerosos agentes en los sitios del país destino, incluyendo a operadores de turismo, transportistas terrestres, guías, instalaciones necesarias para la estadia y salones para reuniones, parques privados y nacionales, y otros sitios recreativos, además de centros culturales y artesanales, entre otros. La eliminación de las barreras nacionales a la libre circulación del capital, a través del programa neoliberal, ha facilitado la cada vez mayor transnacionalización de las actividades y los viajes turísticos locales, y ha incrementado el grado de control que ejercen las TNC (la deregulación, por ejemplo, le ha abierto completamente los espacios aéreos nacionales a las compañías aéreas transnacionales). Estas TNC operan en todos los niveles de la industria, la cual muestra un grado considerable de integración tanto vertical como horizontal y un nivel de concentración que va en aumento. Las cadenas hoteleras globales más grandes, por ejemplo —Holiday Inn, Sheraton, Hilton International, InterContinental, Club Méditerranée, Hyatt International, Marriott, entre otras—, también son corporaciones financieras y de multiservicios, que con frecuencia manejan agencias que rentan autos, operadores turísticos y a la oferta de viajes aéreos, entre otras actividades, y que están en sí mismas interconectadas con la banca global, las telecomunicaciones, la venta de bebidas y alimentos, y las TNC de transporte marítimo.

El despegue de la industria turística global no es un fenómeno espontáneo o el resultado de una demanda incontrolada. Un poderoso y bien organizado *lobby* de representantes de la industria y de instituciones estatales transnacionales, cada vez más dependiente de la tecnología de la información y de técnicas de mercadeo global, ha estado promoviendo el turismo de manera agresiva desde la década de los sesenta. Se ha desarrollado bajo el ímpetu de un poderoso mecanismo de promoción turística que cuenta con el apoyo de los niveles internacionales más altos: la Organización Mundial del Turismo, el FMI, la ONU, el BM, la Unesco, entre otros”, apunta Lafant.

Se dirigió una intensiva campaña de propaganda hacia los países menos desarrollados, los cuales fueron obligados a colocar al sector turístico a la cabeza de la lista de los puntos prioritarios de sus economías, para abrirle sus fronteras a los turistas, para darle la bienvenida al capital extranjero y promover la inversión en el ámbito turístico, y para brindar ventajas en términos de impuestos y garantías para este tipo de actividades.¹³⁵

El TNS y las compañías transnacionales han emprendido una planificación sistemática dirigida a producir las condiciones necesarias, incluyendo la demanda inducida, para la realización de esta actividad a nivel mundial. “La industria del turismo es una estructura de instituciones económicas que luchan por incrementar el nivel de control que tienen sobre el espacio en una escala global, brindando flexibilidad para ajustarse a cualquier tipo de variables de temporada y de otra índole en relación al clima, las condiciones ambientales y los costos laborales”, indica József Böröcz. “La industria del turismo es única... en el sentido que el producto que se comercializa es la misma diversidad geográfica, espacial, climática y cultural de la economía global en sí.”¹³⁶

Pero el surgimiento de una industria turística global es, sobre todo, un fenómeno de las consecuencias sociales del capitalismo global, una dimensión muy importante de la relación entre los ricos y los pobres en la sociedad global. El turismo es una industria de mano de obra intensiva germinando en condiciones donde hay una abundancia de mano de obra relativamente no calificada y barata, como las camareras, los meseros y los conductores, entre otros. Y la extensión de la industria a escala global ha sido posible por medio de la expansión de las reservas de mano de obra generada por el desempleo y la marginación a nivel mundial. Bajo el nuevo “apartheid social global”, la estruc-

135. Lafant, “Tourism in the Process of Internationalization”, *op. cit.*, p. 15.

136. József Böröcz, *Labour Migration*, p. 13.

tura global de la producción, de la distribución y del consumo refleja cada vez más un patrón de polarización de ingresos, pues desde los inicios de los años setenta, el ingreso del 20% de la población mundial ha incrementado de forma simultánea a una disminución del ingreso entre el otro 80%. La expansión de las clases medias a nivel mundial, y la integración de estas clases medias a la economía global como estrato de consumidores, le ha brindado un empujón tremendo al turismo global. El crecimiento a nivel mundial debe ser visto como resultado de la tendencia hacia la polarización social inherente al capitalismo global, y las nuevas oportunidades para la acumulación que esta estructura *particular* de ingreso y demanda mundial genera. El turismo, tal y como se practica en la sociedad global, da presentada esta división entre ricos y pobres y el "derecho" que tiene la gente acaudalada a que los pobres la consientan y atiendan, tanto cuando sus actividades de viaje tienen que ver con placer como con negocios. La viabilidad del turismo está, por lo tanto, atada a la reproducción de las desigualdades globales.

Los flujos de turistas son todavía muy unidireccionales de Norte a Sur, mientras que el flujo de la mayor parte del ingreso que genera el turismo mundial es de Sur a Norte; sin embargo, este patrón comenzó a cambiar a finales del siglo XX. El surgimiento de una industria turística global ha traído consigo la apertura de vastos tratos del Tercer Mundo hacia los viajeros internacionales. Mientras que todas las regiones del mundo experimentaron un nivel de crecimiento en el arribo del turismo internacional durante los años ochenta y los noventa, hubo una redistribución de los arribos entre las regiones, con una porción de llegadas que se incrementaba en los países en vías de desarrollo de forma relativa en comparación con lo que sucedía al respecto en los países desarrollados, y con algunas regiones mostrando un mayor incremento en ese mercado que otras. Aunque Europa y los Estados Unidos todavía representan los mercados más activos del turismo, la participación relativa

de los países en vías de desarrollo en esta industria ha estado incrementando desde la década de los ochenta. A mediados de los años setenta, un 8% de todos los turistas eran aquellos que viajaban de los países desarrollados al Tercer Mundo. Este número incrementó a un 17% para mediados de los ochenta, y alcanzó un 20% para mediados de los años noventa.

La ya establecida "periferia del placer" que rodeaba a las zonas industriales acaudaladas en forma de locaciones turísticas cercanas, como el Mediterráneo para Europa del Norte, el Caribe y México para Estados Unidos, el sureste asiático para Japón, entre otros ejemplos, ha dado lugar a nuevas formas más globalizadas de turismo y se han abierto al público unos destinos más "exóticos" y "riesgosos". Cada vez más, los estratos sociales altos y hasta las clases medias de los países desarrollados han buscado estos nuevos destinos "exóticos" ubicados en el Tercer Mundo, cuando se trata de realizar un viaje turístico. "Los europeos y los norteamericanos ahora revolotean alrededor del planeta a medida que uno u otro destino se pone de moda en África o en Asia", indica Malcolm Waters. Si el antiguo turismo masivo, caracterizado por vacaciones preenteladas en la península del placer, se asociaba con la acumulación fordista estandarizada, lo que Mowforth y Mum llaman el "nuevo turismo" está situado al interior de la transición hacia los mecanismos de acumulación flexible postfordistas. El turismo global ahora implica la presencia de mercados segmentados o mercados "nichos" que atienden las necesidades de diferentes grupos de nivel de ingreso o de "estilos de vida" en todo el mundo, incluyendo a los nuevos estratos de clase media y profesionales de los sectores de servicios e información. Estos grupos, al disponer de más tiempo libre, de estilos de vida más flexibles y de un interés por acumular un "capital cultural", buscan, en palabras de Water, "los últimos bocados de una cultura auténtica y exótica o de un medioambiente aún prístino". Los nichos de los nuevos turistas de clase media se llenan de "viajeros de la nueva era", "econ-

ristas", "exploradores", "aventureros", "turismo en pequeños grupos" y otras formas de "turismo alternativo"¹³⁷. Además, la evidencia sugiere que existe un alto nivel de segmentación del "y de participación en— mercado mundial del turismo en formas mucho más complejas que una simple división Norte-Sur". La mayoría de los turistas internacionales todavía pertenecen a los países ricos, pero también ha ocurrido un incremento fijo, y menos obvio tal vez, en el turismo global entre las clases medias que siguen creciendo en el Tercer Mundo, así como el incremento de las industrias turísticas domésticas en todos los países del mundo, las cuales atienden las necesidades de los nuevos y ya establecidos grupos que despliegan un alto nivel de consumo.

Turismo y hospitalidad en Centroamérica

Es en este contexto que Centroamérica se abrió al turismo global durante la década de los noventa. La pacificación de la región y su integración a la economía global la convirtieron en un destino cada vez más viable. A medida que se fue animando la intensidad del conflicto centroamericano y que las elites locales y transnacionales volcaron su atención plenamente hacia la reconstrucción económica, estas propusieron la expansión del turismo como una actividad principal que podía brindar nuevas oportunidades para el crecimiento económico y la inserción en el mercado global¹³⁸. El "ecoturismo", en particular, convirtió a la región en un nuevo "destino de moda". La estrategia demandaba que se forjara un nicho especial al interior del mercado turístico global para la región, a través de la promoción de sus

impresionantes sitios arqueológicos precolombinos y las culturas indígenas del presente con sus reservas ecológicas, a la par de las atracciones ya regulares como las playas tropicales, los bosques y los ríos. Para principios de los años noventa, los IPI y otras agencias internacionales estaban brindando diversas formas de apoyo para el establecimiento de la industria turística, las cuales tenían que ver con el otorgamiento de préstamos, asistencia técnica y programas de capacitación, estudios de viabilidad y cuestiones similares¹³⁹. Centroamérica se convirtió en una de las subregiones de más rápido crecimiento en el mundo para el arribo de turistas, solo superada, entre 1988 y 1992, por África del Sur, como lo muestra la Tabla 3.14.

Tabla 3.14
El crecimiento subregional de arribos turísticos internacionales por cada región del mundo, 1988 y 1992

Subregión del mundo	Arribos		Índice de crecimiento promedio anual (%)
	1988	1992	
África del Sur	1,379,000	2,583,000	17.0
Centroamérica	1,426,000	2,400,000	13.9
Micronesia (Oceanía)	847,000	1,402,000	13.4
Sureste asiático	14,662,000	21,498,000	10.0
Europa central/ del Este	37,663,000	49,118,000	6.9

Fuente: OMC, de acuerdo a la información reportada por Winston Husbands (compilador) y Lynn C. Harrison (colaboradora), *Practicing Responsible Tourism: International Case Studies in Tourism Planning Policy and Development*, Nueva York, 1996⁹¹.

137. Abhas citas de Malcolm Waters aparecen en *Globalization*, Leckla, 1995, p. 154.
 138. Véase, por ejemplo, Organización Mundial del Turismo, "Major Tourism Trends", en *Tourism Economic Report*, primera edición, Madrid, 1984, pp. 6-7; Mowforth y Mint, *Tourism and Sustainability*, *op. cit.*
 139. Véase, por ejemplo, Organización Mundial del Turismo, *Economic Review of World Tourism: Tourism in the Context of Economic Crisis and the Dominance of the Service Economy*, Madrid, 1988.

La Tabla 3.15 proporciona una idea del dramático crecimiento de la industria del turismo, los viajes y el alojamiento en Centroamérica. Para 1995, los ingresos del turismo regional habían superado la cantidad de mil millones de dólares y representaban aproximadamente el 22% de las ganancias en divisas en ese año¹⁴². Entre 1990 y 1997, aproximadamente 15.6 millones de viajeros internacionales habían arribado a Centroamérica, generándose así unos \$7.5 mil millones de dólares de ganancias en divisas para este período de ocho años, y creando puestos de trabajo para unos 232,000 trabajadores asalariados¹⁴³. El turismo desplazó a la industria bananera en 1994 como la principal fuente de divisas en Costa Rica y se convirtió, ese año, en la segunda fuente principal de divisas en Guatemala, después del café. Entre 1990 y 1997, el turismo se convirtió en la tercera fuente principal de divisas en Nicaragua, escalando así de la octava posición que ocupara en 1989, y convirtiéndose también para Honduras en la tercera fuente más importante de divisas para finales de los años noventa¹⁴⁴.

Tabla 3.15
Ingresos del turismo en Centroamérica
(en millones de dólares)

	1970	1980	1992	1993	1994	1995	1998	1999
Costa Rica	22	87	431	577	626	661	713	730
El Salvador	9	7	49	41	29	39	67	125
Guatemala	12	183	243	228	258	310	325	280
Honduras	4	27	32	60	72	80	120	173
Nicaragua	13	22	21	30	40	50	78	90
Total	60	326	776	936	1,025	1,140	1,303	1,398

Fuente: Para el período 1970-1995, *Ecocentral*, junio 13, 1996, para el período 1998-1999, *World Almanac and Book of Facts*, Primedia Reference Inc., Mahwah, NJ, ediciones de 1999 y de 2000.

Como se apuntó anteriormente, el turismo no queda limitado a los viajes de placer, una modalidad que podría ser la menos importante de las diferentes categorías de viaje que se encuentran al interior de la definición ya proporcionada. Ocurre con frecuencia que aquellos que investigan sobre el tema no toman en cuenta la conexión más profunda entre el turismo y la globalización, la cual tiene que ver con el tremendo incremento del contacto social más allá de las fronteras y con los viajes que se realizan en todo el mundo que el proceso de globalización económica genera por sí mismo, aparte de la categoría de los viajes de placer. A medida que Centroamérica logra salir de un período saqueado por la guerra, a lo largo de la década de los ochenta, la reconstrucción hizo surgir una oleada tremenda de turismo, de hospitalidad y una fuerte presencia de la industria de los viajes como parte de una infraestructura necesaria para la reactivación económica, y esto habría sucedido de todos modos aunque no se hubiera promocionado el turismo de placer. La región se inundó de inversionistas extranjeros y de empresarios, de las personas que participaban en las conferencias sobre la paz, profesionales que arribaban para desarrollar sus redes internacionales de contactos, funcionarios procedentes de los IFI, gente de la ONU

142. "Central American Presidents Draw Up Joint Plan to Develop Regional Tourism Industry", *Ecocentral*, vol. 1, núm. 3, 13 de junio de 1996.
143. Barrera Pérez, "Turismo y Globalización", *op. cit.*, p. 49. Se infiere sobre los 232,000 trabajadores asalariados en Organización Mundial del Turismo, *Tourism Economic Report*, cuadro 3.10, p. 92 (no se especifica un desglose para cada país).
144. Sobre Costa Rica, véase Barrera Pérez, "Turismo y Globalización", *op. cit.* Sobre Nicaragua, véase *ibid.*, p. 52. Sobre Honduras, véase Organización Mundial del Turismo, *Tourism Economic Report*, Madrid 1998, primera edición, cuadro 4.8, p. 108. Sobre Guatemala, véase "Guatemala", *International Tourism Reports*, núm. 4, 1997, publicada por *Economist Publications*, p. 98.

y de otras agencias, trabajadores del desarrollo y burocratas de las organizaciones no gubernamentales, entre otros. Estas condiciones de reactivación y de integración a la economía recién globalizada crearon un amplio nivel de demanda relacionada con la expansión de la industria. En Centroamérica, el turismo de placer es de hecho una categoría importante y de gran interés para los que diseñan las políticas y para el capital privado, pero no es el único factor que cuenta cuando se habla del crecimiento fenomenal de la industria. Puede que Guatemala sea un ejemplo representativo del desdoblamiento del turismo. En 1996, un 44% de los visitantes acudieron al país para pasar ahí sus vacaciones, un 20% estaba compuesto por personas que llevarían a cabo algún tipo de negocio, un 19% llegó a visitar a sus amigos y familia, un 7% llegó con la intención de aprender el idioma español, un 4% llegó para asistir a congresos de profesionales y a convenciones, y el resto de viajeros pertenecía a categorías varias¹⁴⁵.

Como sucede con las otras nuevas actividades de acumulación transnacional, los Estados centroamericanos han promovido el turismo de forma activa en colaboración con el sector privado local y los capitalistas transnacionales. Las medidas estatales han incluido políticas de inmigración, desarrollo de la infraestructura, desregulación (como, por ejemplo, la adaptación de las políticas de "cielos abiertos" a lo largo de toda la región), amplios incentivos para los inversionistas, campañas internacionales de relaciones públicas, negociación de créditos internacionales para proyectos turísticos, etcétera. Cada República ha establecido ya sea un ministerio de turismo o un instituto turístico gubernamental oficial. Costa Rica se convirtió en el primer país en designar a un ministro de turismo en 1990, seguido en 1991 por Nicaragua, y luego por las otras Repúblicas¹⁴⁶. En su cumbre

145. Véase "Guatemala", *op. cit.*, pp. 91-2.

146. "Central American Presidents Draw Up Joint Plan", *op. cit.*; Sede Osa Rica, véase Deirdre Evans-Pritchard, "Mobilization of Tourism in Osa Rica", *Annals of Tourism Research*, vol. 20, núm. 4, 1993, pp. 778-9.

presidencial de mayo de 1996, los cinco presidentes centroamericanos trazaron un riguroso "plan de acción" para coordinar la promoción del turismo y convertirlo en un pilar de ingresos para la economía regional¹⁴⁷. Reconociendo que el turismo interno lanzaron una campaña internacional de relaciones públicas, luego de la cumbre, para cambiar la imagen de la región, y pasar de ser una zona de guerra y conflicto a ser una zona de playas, ruinas arqueológicas, exuberantes reservas tropicales e instalaciones hospitalarias para la realización de reuniones.

Tabla 3.16
Distribución de arribos turísticos en Centroamérica,
por país, 1990-1997

	Número total de arribos (en miles)	Porcentaje de arribos totales	Porcentaje de ganancias regionales
Costa Rica	5,358	34.4	57.3
Guatemala	4,308	27.6	27.5
Honduras	2,097	13.4	7.7
El Salvador	2,063	13.2	4.1
Nicaragua	1,774	11.4	3.4
Total	15,600	100	100

Fuente: Calculado con base en la información de Óscar Barrera Pérez, "Turismo y Globalización: un Reto para Nicaragua", *Encuentro*, vol. 30, núm. 47, 1998¹⁴⁸.

Como el país que dicta el ritmo que hay que seguir, Costa Rica proporciona un buen ejemplo del turismo al interior del proceso de globalización. En la década de los ochenta, el Gobierno

147. "Central American Presidents Draw Up Joint Plan", *op. cit.*

148. Véase Barrera Pérez, "Turismo y Globalización", *op. cit.*, cuadro 1, p. 49, y la información que se presenta en la p. 50.

comenzó a invertir seriamente en el turismo como parte de sus políticas de diversificación. El Gobierno ofreció incentivos relacionados con los impuestos, la importación libre de aranceles, tasas de intercambio favorables y créditos, entre otros, para los grandes inversionistas extranjeros y nacionales, acompañando todo esto de una campaña de publicidad de \$15 millones de dólares para atraer a los turistas extranjeros. La industria pronto superó a la agroexportación como la principal fuente de divisas. El país disponía de 79 sitios ecológicos y muchas otras reservas ecológicas más pequeñas, hostales, y atracciones que satisfacían las necesidades de los "ecoturistas"¹⁴⁹. Pero las políticas gubernamentales también incluían una campaña para interesar a la inversión extranjera en los proyectos de complejos vacacionales de lujo; sobre todo, se pretendía interesar a los inversionistas en el proyecto de construcción del megahuerto llamado Papagayo, ubicado en la costa del Pacífico, emprendido por empresarios mexicanos, costarricenses y otros inversionistas internacionales, y conocido como el Cancún de Centroamérica. Para finales de la década de los noventa, los balnearios se encontraban esparcidos a lo largo y lo ancho de las costas de Costa Rica, muchos de los cuales pertenecían a firmas transnacionales. En contraste con la presencia de los inversionistas más grandes, los empresarios de pequeña escala no calificaban para obtener los incentivos estatales. El resultado de esta situación fue que emergió una estructura industrial de dos niveles, con operaciones turísticas a pequeña escala que brindaban servicios a visitantes menos acaudalados y a la cual le tocaba ser solamente un enlace que le iba pasando la mayor cantidad de ganancias a los grandes operadores turísticos nacionales y transnacionales, y a otros proveedores de servicios, a través del control ejercido por estos grandes operadores transnacionales sobre los viajes aéreos

internacionales, las cadenas hoteleras y otros "ejes dominantes" de la infraestructura turística.

Como se indica en la Tabla 3.16, entre 1990 y 1997, Costa Rica capturó la mayor porción de visitantes y de ingresos, seguida de cerca por Guatemala y luego por Honduras, El Salvador y Nicaragua, en ese orden. Sin embargo, el turismo se ha expandido en todas las cinco Repúblicas. De acuerdo con la Organización Mundial del Turismo, Nicaragua mostró el nivel de crecimiento más alto de arribos turísticos durante el período comprendido entre 1986 y 1996, con un índice promedio anual de 21%, seguida de Costa Rica con un índice de 11.6%. El Salvador, 7.8%; Guatemala, 6.1%; y Honduras, 5.1%. Estos son algunos de los índices de crecimiento más altos para el turismo en cualquier parte del mundo¹⁵⁰.

Los cinco países estaban comprometidos en proyectos muy importantes de expansión turística durante la década de los noventa. Por ejemplo, 38 nuevos proyectos de turismo estaban en proceso de elaboración en Nicaragua solo en 1997, la mayoría de estos relacionados con la construcción de hoteles y de complejos vacacionales. De hecho, la Organización Mundial del Turismo predijo (probablemente con demasiado optimismo) que para 2010 el turismo generaría más de \$2 mil millones de dólares en Nicaragua y se convertiría en la principal fuente de divisas¹⁵¹.

150. Organización Mundial del Turismo, tal y como lo cita Barrera Pérez, "Tourismo y Globalización", *op. cit.*, cuadro 2, p. 50. La Organización Mundial del Turismo, en un informe aparte, *Tourism Economic Report*, *op. cit.*, indica que Nicaragua se encontraba en el octavo lugar, a nivel mundial, de los países con un incremento en el número de turistas, y Costa Rica estaba en el décimo noveno lugar. El mismo informe, cuadro 3.2, p. 68, indicaba que el turismo pasó de representar un 1.71% del PNB de la región, en 1985, a representar un 3.31%, en 1995.

149. Véase Honey, *Ecotourism and Sustainable Development*, *op. cit.*, p. 13; Edward Orfibeat, "Central America: Hopedful Hosts", *Business Latin America*, vol. 28, núm. 34, p. 4.

151. Barrera Pérez, "Turismo y Globalización", *op. cit.*, p. 51. Véase, además, Amanda A. Austin, "Nicaragua Offering Incentives to Hotel Investors", *Hotel and Motel Management*, vol. 20, núm. 6, 19 de septiembre de 1994, pp. 12-13.

Guatemala pasó por un auge en la construcción de hoteles a medida que la industria logró despegar después de la firma de los Acuerdos de Paz, en diciembre de 1996. El Hyatt Regency abrió su primer hotel en Centroamérica en Guatemala a finales de ese año, seguido de las aperturas del InterContinental, Radisson, Choice Hotels International, Quinta Real y el Holiday Inn, entre otros, a la par de un Centro Internacional de Reuniones y Convenciones de \$7 millones de dólares y construido por el Camino Real¹⁵². Guatemala hizo equipo con El Salvador, Honduras, México y Belice para desarrollar la "Ruta Maya", un circuito turístico internacional con atracciones ecológicas y arqueológicas centrado alrededor de la antigua ciudad maya de Tikal, en Guatemala, en la jungla localizada en la zona norte del Petén. Honduras también estaba invirtiendo en el desarrollo del sitio arqueológico de Cobán y en la costa litoral del Caribe. Aunque El Salvador se quedó atrás, su número de visitantes incrementó en un 50% a inicios de la década de los noventa y el Gobierno esperaba que sus playas pacíficas, las cuales se considera que brindan una de las mejores áreas de surf en el continente, fueran un importante atractivo comercial para la expansión de la industria¹⁵³.

Hay una gran cantidad de literatura sobre la relación entre el turismo y el desarrollo que se enfoca en los efectos socioeconómicos y socioculturales de la industria turística en los países anfitriones. Las agencias internacionales financieras y de desarrollo siempre han discutido que como industrias "sin chimeneas" y requiriendo de una inversión inicial de capital relativamente baja, el turismo es una opción atractiva para los países en vías de desarrollo y lo han estado promoviendo como estrategia de desarrollo en décadas recientes. Pero el turismo también ha sido

criticado por dar una contribución económica más marginal de la que sugerirían los datos crudos sobre los ingresos turísticos y por sus altos costos sociales, culturales y ambientales. Como lo han demostrado muchos estudios, la capacidad del turismo para contribuir al desarrollo está vinculada a dos temas inseparables: el de sus efectos multiplicadores y el de las "fugas". La teoría del subdesarrollo ha señalado que entre más industrializado y diversificado está un país o una región desde un inicio, más capaz será de suministrar desde el interior de sus propias fronteras los diversos insumos a los sectores turísticos, generando de ese modo efectos multiplicadores de la economía de manera integral, incluyendo el hecho de expandir las oportunidades de empleo fuera del sector turístico mismo. Los niveles inferiores de desarrollo previo, en contraste, minimizan los efectos multiplicadores y generan "fugas" a través de las cuales los dólares de los turistas tenderán a dirigirse hacia las importaciones para sostener a la industria turística y satisfacer el consumo de los turistas, y a dirigirse hacia otros factores-costos del exterior, tales como la remisión de ganancias y pago de derechos¹⁵⁴.

Hacer una apreciación general sobre turismo en Centroamérica es difícil porque no se han elaborado muchas investigaciones de peso relacionadas con este sector. No hay estudios relevantes que partan de una perspectiva de la ciencia social, como los hay en el caso de otras regiones, como el Caribe, el Mediterráneo, o los países del norte de África, y los datos existentes están muy dispersos e incompletos. Sin embargo, es poco probable, dado (1) el limitado nivel de industrialización de la región, (2) la desarticulación sectorial que caracteriza a su economía, y (3) el rol central del capital transnacional, que

152. Amanda A. Austin, "Guatemala: Expects Tourist Boom", *Hotel and Motel Management*, vol. 21, núm. 20, 1996, p. 8.

153. Orlebeur, "Central America: Hopeful Hosts" *op. cit.*, p. 4.

154. Tal y como lo muestra English, la producción de la industria turística compuesta por insumos importados y el nivel de fuga de valores y ganancias pueden variar enormemente y es sumamente difícil calcularlo con precisión. Véase English, *The Great Escape?*, *op. cit.*, especialmente de la página 22 a la 28.

La industria turística emergente genere el tipo de efectos multiplicadores que podrían convertirla en la pieza central de un proceso de desarrollo integral en la región. El capital transnacional atrapa la porción más importante de ganancias turísticas sin que estas ganancias ingresen al país anfitrión; esas ganancias van a parar a las TNC que controlan el desplazamiento aéreo, a los operadores de turismo y a los agentes de viaje que organizan y coordinan el tráfico turístico global.

Sería un error, sin embargo, caracterizar estas disposiciones, ya sea en Centroamérica o en cualquier otra parte del Tercer Mundo, desde la perspectiva de la antigua teoría de la dependencia, en la que el capital metropolitano domina a las economías locales con el apoyo de la burguesía compradora. El problema de las "fugas", por ejemplo, adquiere un significado completamente distinto una vez nos movemos más allá del Estado-nación-centrismo de la teoría tradicional sobre el desarrollo. La riqueza que se genera en la economía global no se vuelve a "fugar" para regresar al país metropolitano, sino que el capital transnacional se apropia de ella, y puede movilizarla en cualquier parte del mundo. La mayoría de servicios hoteleros internacionales en el Tercer Mundo, por ejemplo, está ahora vinculada a las cadenas de hoteles de las TNC: 75% en el Oriente Medio, 72% en África, 60% en Asia y 47% en Latinoamérica. Pero las cadenas de hoteles de las TNC rara vez son los dueños directos o los gerentes de los hoteles. En lugar de ello, el arreglo es que existen inversionistas locales que firman con la transnacional una cierta combinación de contratos administrativos o de arrendamiento, franquicias, o acuerdos de servicio técnico. Estos son precisamente los mismos mecanismos que aplican las cadenas de las TNC para ejercer control sobre los grupos locales cuando instalan un hotel en cualquier país del Primer Mundo. Los grupos locales ocupan la misma ubicación estructural al interior de la cadena: están sujetos al mismo tipo de control que ejercen las TNC y deben hacer efectivo un pago para las mismas

independientemente de si están ubicados en el Primer o en el Tercer Mundo¹⁵⁵.

El turismo y otras nuevas actividades de acumulación global reorganizan y transnacionalizan la estructura social de formas que redefinen las relaciones entre diferentes grupos abarcando tanto al país "anfitrión" como al país "de procedencia". Las nuevas actividades productivas y las relaciones sociales pueden proporcionar ganancias a algunos grupos, insertados al interior de estructuras cambiantes, y desventajas para otros. Hasta para los países menos desarrollados que se analizan en el notable estudio elaborado por English acerca del turismo y las relaciones Norte-Sur, el dinero que gastan los turistas en los bienes y servicios suministrados por estos países receptores se queda para remunerar a la mano de obra local, a los terratenientes y a los capitalistas. Esto indica que el turismo puede generar beneficios substanciales para algunos grupos locales. La noción del turismo que se ha popularizado en la literatura sobre el desarrollo es que esta industria es una forma de colonialismo. Esta noción es válida en tanto que se refiere a la colonización —con el propósito de brindar servicios y obtener ganancias— de algunos grupos sociales en la sociedad global por parte de otros, pero no de la colonización que ejecutan algunas naciones respecto a otras. El turismo global refleja la dominación que ejercen los ricos sobre los pobres en la sociedad global. Pero es cada vez más inexacto el caracterizar esta situación desde la perspectiva del Estado-nación-centrismo como la dominación que ejerce el centro imperialista sobre la periferia¹⁵⁶. El turismo,

155. Para estas cifras sobre el porcentaje de hoteles en el Tercer Mundo vinculados a las cadenas hoteleras de las corporaciones transnacionales, véase Honey, *Ecotourism and Sustainable Development*, *op. cit.*, p. 38. Sobre los cinco principales mecanismos contractuales utilizados por las cadenas, véase Mowforth y Munt, *Tourism and Sustainability*, *op. cit.*, cuadro 7.1, p. 192.

156. Véase, entre otras fuentes, S. Britton, "The Political Economy of Tourism in the Third World", *Annals of Tourism Research*, núm. 9,

como una actividad de servicios que integra a Centroamérica todavía más en la economía global, tiene ramificaciones sociales, políticas y de clase muy significativas. La escalada del turismo y de los servicios relativos a los viajes en el Istmo es simultánea al empobrecimiento cada vez más grande de las mayorías populares. Aun así, como sucede con las maquilas y con las NTAF, el turismo remodela la estructura social local de forma que se generan ganadores y perdedores locales a medida que contribuye al proceso general de estratificación social entre grupal y como queda esta definida por medio de su relación con la economía y la sociedad global. La industria turística en cada región es parte de unas estructuras más grandes que pertenecen a una economía globalizada cuya contradicción social más sobresaliente, he argumentado, es la polarización entre grupos al interior del sistema transnacional.

La globalización de la industria turística atrae a contingentes locales alrededor del mundo, de modos diversos. Hay mucha evidencia que sugiere que una buena porción de la industria turística transnacional en Centroamérica involucra un grado substancial de participación de los grupos capitalistas locales. En Guatemala, cuatro de los cinco nuevos hoteles de lujo que construyeron las firmas transnacionales a mediados de la década de los noventa se les otorgaron como franquicias a los inversionistas locales, y muchos de ellos recién entraban a la industria.¹⁵⁷ Una porción significativa de la construcción de hoteles y de centros turísticos en Nicaragua, elaborada durante la década de los noventa, estaba en las manos de empresarios locales, quienes invitaron al capital transnacional a participar en el negocio.¹⁵⁸

¹⁵⁷ 1982, pp. 331-58; Dennison Nash, "Tourism as a Form of Imperialism", en Valerie Smith (compiladora), *Hosts and Guests: The Anthropology of Tourism*, Oxford, 1989.

¹⁵⁸ 157. Austin, "Guatemala Expects Tourist Boom", *op. cit.*, p. 8.
158. Dinah A. Spitzer, "Nicaragua Seeks Investment to Expand Tourism Infrastructure", *Travel Weekly*, vol. 20, núm. 76, 24 de septiembre de 1994, pp. 94-5.

Además, los operadores turísticos "de ida", es decir, en el punto de partida de los turistas, con frecuencia ubicados en los países desarrollados, subcontratan a los operadores "de llegada" en los países anfitriones para manejar una amplia variedad de servicios. Estas relaciones de subcontratación se están volviendo más diversas y extensas a medida que el "nuevo turismo" se expande y la industria se vuelve más flexible y descentralizada. Estas instancias fomentan la formación de grupos transnacionales a nivel local. Se desarrollan afinidades de intereses que trascienden las fronteras nacionales. La industria del turismo en Centroamérica ha generado beneficios para los inversionistas locales establecidos y para los nuevos grupos empresariales, así como para los profesionales, la clase media y para algunas personas de escasos recursos que tienen iniciativas empresariales, quienes han instalado en la región escuelas de idioma español; institutos de intérpretes de otros idiomas, traducciones y firmas consultoras personalizadas; casas de huéspedes, centros culturales, puntos de venta de artesanía local y de otros productos culturales; paquetes turísticos locales y demás, para atender a las legiones de turistas que realizan viajes de placer, a los visitantes en plan de negocios y a los demás visitantes internacionales. Estos grupos no son lacayos del capital imperial, sino agentes de nuevas oportunidades económicas que se abren a partir de la integración de Centroamérica a la economía global y a partir del elevado flujo de visitantes del otro lado de las fronteras que este fenómeno trae consigo.

A medida que el turismo se expande por todo el mundo, este abre nuevas regiones para su explotación comercial e inserta a las comunidades locales en expansivas relaciones de mercado. En Centroamérica se trata de incorporar comunidades que hasta la fecha han estado aisladas —o al menos a las comunidades más autónomas— al mercado global y llevar a ese mercado más de los artículos que estas comunidades producen. Esta comercialización del ambiente físico y humano va del hecho de trans-

formar en mercancía las tierras de los indígenas y de los campesinos en Costa Rica, Guatemala y Honduras convirtiéndolas en sitios arqueológicos o "ecoturísticos", hasta la producción masiva del "arte turístico" que comercializa y transforma en mercancía al arte, a las artesanías y a otros productos culturales, y —además— hasta la proletarianización de los productores locales que se vuelven empleados de los nuevos hoteles, restaurantes, centros turísticos, firmas consultoras y compañías de recorridos turísticos. El turismo fomenta la especulación de las tierras, y todas las consecuencias predecibles que esto trae consigo, entre ellas la conversión en mercancía de las tierras comunales y campesinas y el incremento del valor de las tierras. Estos efectos son agudos porque la mayoría de los sitios turísticos no se desarrollan en zonas establecidas de producción de las exportaciones agrícolas, sino en áreas que anteriormente se habían marginado económicamente, como en el caso de las fronteras agrícolas y las zonas marginadas pero muy pobladas o menos accesibles que una vez funcionaron como frontera agrícola para las poblaciones rurales desplazadas. Por ejemplo, para promover el turismo en Honduras en el área costera del Atlántico del norte —una atracción regional muy importante debido a sus exuberantes playas, sus arrecifes corales tropicales y las ruinas mayas—, en 1999 el Gobierno levantó las disposiciones constitucionales que prohibían la venta de las tierras a compradores extranjeros a lo largo de las fronteras del país y de sus costas. Los cambios abrieron el camino para que los promotores de bienes y más y los especuladores tomaran posesión de las islas ubicadas a largo de la costa, y todo esto se hizo acompañar de la represión gubernamental en contra de las protestas realizadas por los grupos indígenas y afrocaribeños amenazados por la posibilidad de perder sus tierras¹⁵⁹.

159. Latin America Data Base, "Honduras: Government Abandons Central Development Scheme After Police Fire on Protesters", *Asia*, vol. 4, núm. 41, 4 de noviembre de 1999.

"Desarrollo sostenible" y "ecoturismo"

"Ecoturismo" se volvió una palabra de moda en la década de los noventa y su significado describe al sector de más rápida expansión en el turismo mundial. La industria ha publicitado la biodiversidad de Centroamérica con el objetivo de comercializar a la región como un área global importante para el "ecoturismo". Costa Rica, con su famosa biodiversidad, durante la década de los ochenta, pasó de ser un destino discreto para aquellos turistas que buscaban encontrar reservas naturales y playas tranquilas a convertirse en el destino ecoturístico más importante del continente. Los demás países centroamericanos siguieron el ejemplo y se unieron a la iniciativa en la década de los noventa. El ecoturismo se presenta como un componente del "desarrollo sostenible", un concepto muy discutible que ha sido el punto focal de las luchas políticas e ideológicas que se han dado a partir del proceso de globalización (véase el capítulo cinco). Se vende como un medio para proteger y preservar el medioambiente que al mismo tiempo le da poder a las comunidades de escasos recursos. Para la década de los noventa, las organizaciones ambientalistas se habían unido a la industria turística y a las agencias internacionales financieras y de desarrollo para anunciar al ecoturismo como la panacea que preservaría los ecosistemas frágiles, beneficiaría a las comunidades rurales, inculcaría la conciencia medioambiental y promovería el desarrollo. Este turismo "verde" surgió de la convergencia de las presiones que venían del movimiento ambientalista global con la creciente preocupación pública respecto a la degradación de los lugares turísticos más tradicionales, incluyendo un nivel cada vez mayor, en el Tercer Mundo, de las críticas sobre el turismo internacional convencional —representado por el eslogan de las cuatro "S": *sun, sea, sand and sex* (en español: sol, mar, arena y sexo)— como uno de los aspectos más miserables de un desarrollo desigual, de la contaminación medioambiental, y de la invasión

por parte de extranjeros culturalmente insensibles y económicamente disruptivos.

El BM y los demás IFI se apropiaron del término "desarrollo sostenible" en la Cumbre de la Tierra en Río de Janeiro, en 1992, y en seguida se comenzaron a otorgarle fondos a las iniciativas relativas al "ecoturismo". La USAID, por ejemplo, había establecido 105 proyectos para mediados de la década de los noventa, a través de un total de más de \$2 mil millones de dólares en financiamiento con enfoque "ecoturístico", incluyendo al "Paso Pantera" para establecer consejos nacionales de ecoturismo en los países centroamericanos¹⁶⁰. Los funcionarios estatales transnacionales ubicaron a este nuevo énfasis sobre el ecoturismo como parte de una estrategia más amplia de pago de la deuda, liberalización de mercado, desarrollo impulsado por las exportaciones e integración a la economía global. Enfatizaban el rol central del sector privado en el desarrollo de proyectos de ecoturismo, la privatización de las instalaciones turísticas públicas y el papel de las políticas para atraer al capital transnacional de inversión hacia el ecoturismo local. Estos funcionarios y demás representantes de las industrias afirmaban que al convertir el medioambiente en una mercancía, el interés mismo de la industria turística aseguraría que sus "activos" no se deteriorarían y que impulsarían un enfoque sostenible de los recursos medioambientales. También indicaron que se rescataría a la tierra y a la cultura ofreciendo oportunidades para obtener ingresos en favor de las comunidades locales, ya que de lo contrario las mismas se involucrarían en la depredación de los recursos locales a través del uso o de la expansión inadecuada de las fronteras agrícolas hasta llegar a las áreas vírgenes. Pero esta afirmación ignora el hecho de que la depredación del medioambiente y la expansión de las fronteras agrícolas son el resultado del desarrollo

capitalista mismo, que convierte a la naturaleza en un valor de intercambio, desplaza a las comunidades locales y traslada los recursos de estas últimas hacia las manos de nuevas empresas capitalistas que tienden a desplegar sistemas de producción medioambientalmente destructivos y a exteriorizar los costos.

La Sociedad del Ecoturismo ha definido al ecoturismo así: "Viajes responsables hacia áreas naturales que conservan el medioambiente y que mejoran el nivel de bienestar de los lugareños"¹⁶¹. No hay razón de por qué, en teoría, el turismo y la protección del medioambiente no puedan operar en conjunto. Construcciones y sitios históricos, como las ruinas mayas en Guatemala y en Honduras, y los distritos coloniales en las ciudades nicaragüenses, han sido rehabilitados como atracciones turísticas, y una conciencia pública cada vez más intensa sobre los temas medioambientales ha surgido como resultado del ecoturismo y del concepto más amplio de desarrollo sostenible. Sin embargo, como un número creciente de estudios lo ha advertido, el ecoturismo, si mucho, ofrece un conjunto de principios y de prácticas que potencialmente podrían promover tanto las metas ecológicas como el desarrollo. Pero esta nueva forma de turismo ha proporcionado una fachada "verde" conveniente para las prácticas que vienen a terminar en una degradación todavía mayor de los ecosistemas frágiles y de las condiciones de vida de las comunidades humanas pobres y marginadas¹⁶².

Mucho del turismo "verde" es en realidad no más que una cruda estrategia de mercado, lo que Honey ha denominado más eufemísticamente "ecoturismo *lite*". Por ejemplo, los opera-

161. Como se cita *ibid.*, p. 6.

162. Véase, entre otras fuentes, Honey, *Ecotourism and Sustainable Development*, *op. cit.*; Mowforth y Munt, *Tourism and Sustainability*, *op. cit.*; Deborah McLaren, *Rethinking Tourism and Economy: The Paradox of Paradise and What You Can Do To Stop It*, West Hartford, 1998.

160. Para estos detalles, véase Honey, *Ecotourism and Sustainable Development*, *op. cit.*, pp. 14-21, y p. 17 para la cifra de \$2 mil millones.

dores hoteleros y turísticos venden como "ecoturismo" medidas simbólicas que pueden llegar a complacer a los "Viajeros de la nueva era", buscando reconciliar su búsqueda de placer y capital cultural con la preocupación sobre el medioambiente. Estas medidas pueden incluir una breve caminata a través de una selva o bosque tropical, el no cambiar las sábanas y las toallas de los huéspedes en los hoteles todos los días, el uso de medias elaborados con papel reciclado o de jabón biodegradable en los baños, el colocar recipientes para el reciclaje en los vestíbulos, etcétera. El turismo en Centroamérica ha sido presentado como "ecoturismo" simplemente porque se relaciona con la naturaleza y es distinto al turismo convencional de las cuatros "S" y abarca de las excursiones a los bosques o lagos en Nicaragua hasta un paseo en bote de fondo de cristal sobre los arrecifes de coral en la costa caribeña de Honduras, los paseos en balsa por las aguas blancas de Costa Rica, y una visita a las ruinas arqueológicas en el área campestre de Guatemala, independientemente del impacto social o ambiental de esta actividad y de los precios más amplios del ecoturismo. Y a pesar del objetivo oficial de promover el desarrollo comunitario y el empoderamiento, y salvo algunas notables excepciones, las comunidades locales en Centroamérica generalmente no se han beneficiado de la industria turística. En lugar de ello, ya sea en el turismo convencional o en el ecoturismo, el patrón parece ser un incremento del nivel de estratificación social a medida que las relaciones de mercado se expanden, abriendo nuevas oportunidades para algunos y desplazando y marginando a otros.

Los casos de Tortuguero, en la costa al norte del Caribe del lado de Costa Rica, y de Monteverde, en los bosques montañosos hacia el noroeste de San José, son muy aleccionadores. A medida que se incrementó la cantidad de visitas turísticas a Tortuguero, el porcentaje de la pequeña población local de aproximadamente 500 personas que se ganaba la vida a través del turismo incrementó de menos de 20 en 1986 a 70 en 1992, y

una aparente prosperidad había llegado a la zona. Sin embargo, como Honey lo indica en su estudio, "hay una creciente brecha económica entre los pocos propietarios locales o empresas turísticas, y aquellos que o son empleados asalariados o que están totalmente fuera del sector del turismo"¹⁶³. De forma similar, la reserva Monteverde, también en Costa Rica, el hogar de algunas de las selvas tropicales del país que se están desvaneciendo rápidamente, fue impactado con un raudal de visitantes en la década de los noventa. El área había sido antes una comunidad agrícola autónoma, mientras que la reserva de Monteverde era dirigida por científicos como un discreto centro de investigaciones y reserva natural. Con el auge del turismo, el número de visitantes creció de 450 en 1975 a 8,000 en 1985, y luego a más de 50,000 anualmente, para la última parte de la década de los noventa —un gran número de turistas llegaba con un paquete turístico propagado—. En 1989, el famoso "sapo dorado", que solo se localizaba en la reserva, fue declarado como especie extinta, y se creía que había sido una víctima de la destrucción del ecosistema de la reserva a partir de las vistas de los seres humanos que frecuentaban el lugar¹⁶⁴. Como en Tortuguero, la introducción de una industria masiva de turismo reorganizó profundamente la estructura social e incrementó las desigualdades. La industria turística ha traído un influxo de personas de los alrededores. "Hay personas con capital que pueden pagar por la construcción de los hoteles y gente que viene y que trabaja como recamareos y cocineros", indicaba el antiguo subdirector del Instituto Monteverde. "Beneficia a toda la comunidad, pero está creando diferencias en términos de riqueza también"¹⁶⁵. El precio de la tierra se disparó y los propietarios de las lecherías se vieron forzados a vender sus fincas. Algunos convirtieron sus fincas en pensiones y en hostales, aunque un número de estos

163. Honey, *Ecotourism and Sustainable Development*, *op. cit.*, p. 148.

164. Para estos detalles, véase *ibid.*, pp. 3-4.

165. Carlos Vargas, como se cita *ibid.*, p. 155.

pequeños operadores de turismo cayó en mora con sus préstamos bancarios y terminó perdiendo sus negocios también.

La creación de reservas en Centroamérica con frecuencia significa desalojar, a veces a la fuerza, a la gente de sus tierras, seguido esto de la entrega de estas reservas a los capitalistas privados para que estas se conviertan en empresas capitalistas rentables. Con el despegue de la industria turística en la década de los ochenta en Costa Rica, por ejemplo, el número de reservas privadas creadas por extranjeros acaudalados incrementó repetidamente, convirtiéndose en varios cientos de ellas para finales de la década de los noventa, y equivalente a un estimado del 2% al 5% del territorio nacional¹⁶⁶. Los precios de la tierra se habían disparado en las áreas que rodeaban a estas reservas y lo que resultó de todo esto fue que los pequeños propietarios se vieron forzados a vender sus propiedades. "En nombre del ecoturismo, nuestros pobres campesinos están entregando sus tierras por centavos", advirtió un legislador y ecologista costarricense¹⁶⁷. Pero si la ocupación ilegal de los terrenos y la invasión de las tierras fueron mecanismos clave que el Gobierno toleró, y hasta apoyó, en el período posterior a la Segunda Guerra Mundial como parte de su programa social-demócrata de reforma agraria (favor, referirse al capítulo dos), a medida que las tierras de labranza se convertían en reservas turísticas el Estado costarricense se comprometió a desalojar inmediatamente a los supuestos ocupantes ilegales de esas tierras. Stonich y sus colegas identificaron resultados similares en su estudio sobre los costos y los beneficios del ecoturismo y de otras modalidades de desarrollo turístico en la costa caribeña de Honduras. Encontraron una mayor diferenciación social, que las personas

de la localidad tenían un acceso restringido a las tierras y a otros recursos, que los precios de las tierras se dispararon y que se especulaba con estas, y que el ecosistema local se estaba deteriorando¹⁶⁸. También se han identificado resultados similares en numerosos estudios sobre las comunidades mayas en Guatemala y en México, donde sus habitantes no participan, más que como mano de obra barata, en el desarrollo de un circuito turístico cuya principal contribución local parece ser el provocar la degradación de las aldeas indígenas. En junio de 1996, 300 familias campesinas mayas fueron desalojadas de las tierras que ellos afirmaban que pertenecían al Estado —la Policía les quemó sus viviendas y arrestó a varios de ellos— para abrirle paso a un complejo turístico planificado por inversionistas españoles¹⁶⁹.

Las relaciones de género son una dimensión de las prácticas y relaciones sociales más amplias que acarrea el turismo. Aunque el "turismo sexual", que ha recibido mucha atención en algunos países asiáticos, todavía no ha sido reportado en Centroamérica¹⁷⁰, la forma en que se ha desarrollado la industria turística en esta región (y en la sociedad global) involucra la comercialización de imágenes sexuales (y de poder) y de la imagen de la mujer. Como Kinnaird y sus colegas nos lo recuerdan, a las prácticas turísticas como relaciones de poder se les atribuye un sentido de género en su construcción, su presentación y su consumo¹⁷¹. Hombres y mujeres tienen diferentes tipos

168. Susan Stonich, Jerrel Sorenson y Anna Hundt, "Ethnicity, Class, and Gender in Tourism Development: The Case of The Bay Islands, Honduras", *Journal of Sustainable Development*, vol. 3, núm. 1, 1995, pp. 1-28.

169. Sobre los mayas en Guatemala y México, véanse, por ejemplo, las referencias y debates de Mowforth y Munt, *Tourism and Sustainability*, *op. cit.*, pp. 239-42, y véase *ibid.*, p. 262, para la referencia sobre el caso de 1996.

170. Véase, por ejemplo, Thank-Dam, *Sex Money, and Morality*, *op. cit.*

171. Véase Vivian Kinnaird, Uma Kohari y Derek Hall, "Tourism: Gender Perspectives", en Kinnaird y Hall, *Tourism: A Gender Analysis*, *op. cit.*

166. Véase *ibid.*, p. 150, para estas cifras; y véase Carole Hill, "The Paradox of Tourism in Costa Rica", *Critical Survival Quarterly*, vol. 14, núm. 1, 1990, pp. 14-19.

167. Guillermo Barquero, como se cita en Honey, *Ecotourism and Sustainable Development*, *op. cit.*, p. 164.

de acceso a las oportunidades de trabajo que abre el turismo, las cuales con frecuencia están destinadas específicamente para un género en particular y se basan en las divisiones sexuales del trabajo, tanto en las nuevas como en las ya existentes. Los estadios recientes han demostrado que en general a las mujeres se les confina a tipos de trabajo menos estables, menos calificadas y mal remunerados, como por ejemplo a personal de cocina, camarateras y empleadas de la limpieza, un hallazgo completamente consistente con los patrones que muestra la industria maquilera y el sector de las NTAE¹⁷². Pero, como se discutirá en el próximo capítulo, las implicaciones de género de la globalización son multidimensionales y abiertas a la ambigüedad. El empleo en la industria turística, en las maquilas y en el sector de las NTAE puede ofrecer a las mujeres que pasan a formar parte de la fuerza laboral formal un nivel mucho mayor de autonomía en relación a los hogares patriarcales y, más allá del seno de la familia, puede ejercer un efecto transformador en las relaciones de género en las comunidades más grandes.

Una industria turística no podría haberse establecido en Centroamérica mientras continuara el conflicto regional. Los Estados centroamericanos y las élites empresariales han lidiado con frecuencia su preocupación sobre el hecho de que la persistente agitación social y la inestabilidad política política sabotear sus esfuerzos por sostener a la industria. Aquí hay una contradicción (que se examina con un mayor grado de profundidad en el capítulo cinco) entre las posibilidades estrictamente técnicas y económicas del modelo transnacional —el cual ciertamente permite una acumulación sustancial del capital a través del turismo— y las consecuencias sociales de ese modelo en el sentido que un creciente nivel de pobreza y de desigualdades inherentes al modelo generarán el continuo descontento social y las tensiones políticas que podrían socavar la industria. E

turismo es comercializado en gran medida a partir de la imagen y del manejo de la fantasía inclinado hacia las propensiones psicológicas y culturales del mercado de los turistas potenciales. Pero las diferencias en la cultura y los estándares de vida entre el "anfitrión" y el "huésped" destacan las desigualdades y generan un intenso sentido de una privación relativa. Los turistas de clase media están interesados en representaciones a distancia, la pobreza estetizada, y una autenticidad artificial que le aplica un filtro al mundo real de violaciones a los derechos humanos y de violentas desigualdades, un racismo de raíces profundas, y un intenso conflicto político y de clases en Centroamérica. "Los turistas... solo visitan aquellas sociedades que ya han alcanzado ciertos estándares 'aceptables' de infraestructura física, de salud pública y de seguridad personal", apunta Harrison.

Los turistas no visitan intencionalmente las zonas problemáticas del mundo y, si se desencadena algún tipo de disturbio, la industria del turismo es la primera en sufrir las consecuencias. En resumen, aunque visitan las áreas de exótica pobreza, los turistas lo hacen a partir de una comodidad relativa y con la expectativa de permanecer en un ambiente de continua seguridad. Al igual que otros inversionistas internacionales, los turistas evaden las regiones donde habitan los más pobres de los pobres.¹⁷³

Bajo estas condiciones, el turismo solicita sistemas de control social de alto nivel que lo único que hacen es empeorar los problemas subyacentes. Guatemala fue el primer país en desplegar cuerpos policiales para el turismo en los ámbitos más importantes del país para proteger a los visitantes de la criminalidad local y aislarlos de la masa de personas indigentes.¹⁷⁴

Mucho se ha escrito sobre la degradación cultural local que con frecuencia acompaña al turismo internacional, incluyendo la expansión de la prostitución, del mercado negro y de las drogas

172. Véase *ibid.*, para un resumen sobre estos hallazgos.

173. Harrison, "Tourism, Capitalism and Development", *op. cit.*, p. 239.

174. Austin, "Guatemala Expects Tourist Boom", *op. cit.*, p. 8.

como productos derivados del turismo convencional¹⁷⁵. Mientras que esto puede ser el caso también en Centroamérica, lo que más nos interesa aquí es de qué manera el turismo se vuelve un conducto clave para la difusión de la "cultura global". Sea lo que fuere, el turismo, con sus efectos de demostración, su consumo ostentoso y su relación con un nivel masivo de publicidad, difunde la cultura global del consumismo y del individualismo y contribuye a los procesos de homogenización cultural en las regiones de origen del turista y sus destinos. De hecho, el turismo extiende la cultura de consumo de forma literal al rediseñar las culturas y las prácticas humanas, y el ambiente físico como mercancías. El turismo, y esto es importante recordarlo, no necesita ser una actividad *capitalista*. El "turismo social" que predominaba en los países del antiguo bloque soviético, por ejemplo, no era una actividad mercantil¹⁷⁶. No es el turismo en sí que convierte a las culturas, a la gente y al ambiente en mercancías, sino el turismo *capitalista*.

2.5. La exportación de la mano de obra y las remesas

La mano de obra centroamericana se ha transformado en una nueva "exportación" de gran importancia que vincula la región a la economía global; y las remesas que los trabajadores emigrantes envían a sus hogares se han convertido en una fuente vital de divisas dentro del modelo transnacional, junto a la producción maquilera, las NTAE y el turismo y la hospitalidad. La enajenación progresiva del campesinado centroamericano, de los artesanos y de otros sectores en el período de expansión capitalista posterior a la Segunda Guerra Mundial, junto con los trastornos del conflicto regional, produjo una enorme

reserva de mano de obra desocupada y disponible para el capital transnacional en pos de una nueva ronda de acumulación en el contexto de la globalización. Sin embargo, dicha reserva apareció en la era de los renovados flujos globales de mano de obra, cuando esta se había transformado ya en una mercancía que en sí misma se "comercializa" a nivel mundial. La mano de obra centroamericana se ha vuelto disponible no solamente para el mercado laboral regional, sino para el mercado laboral *global*, exportándose a lugares tan lejanos como Australia y Nueva Zelanda. La migración transnacional y la expansión del empleo de los centroamericanos en Estados Unidos, en Canadá y en otros lugares ha conducido a un enorme incremento de las remesas que envía la fuerza laboral étnica latina radicada en el exterior, para sus redes de parentesco en Centroamérica. Este es un fenómeno complejo que debe situarse en el marco de la integración de Centroamérica a la economía política norteamericana como la principal forma institucional y territorial a través de la cual se produce la integración de la región a las estructuras globales. Las remesas se han vuelto el pilar más importante para la supervivencia de densas redes de familias, y el dinero que se envía a la región penetra tanto en la economía formal como en la informal, mientras sus "remesados" entran en esta economía como consumidores y como productores a pequeña escala.

Como lo muestra la Tabla 3.17, las remesas se han transformado en la fuente individual más importante de divisas que penetra a la economía salvadoreña, la cual alcanzó la cantidad de \$1.2 mil millones de dólares para 1995. En Guatemala, la cantidad fue de \$408 millones. Por lo tanto, la remesa en sí misma es una compleja práctica económica transnacional, no una curiosa anomalía, sino una característica constitutiva de la globalización de Centroamérica y parte de los procesos transnacionales que de manera fundamental están transformando la región. La discusión sobre las migraciones transnacionales en Centroamérica está dividida entre este y el siguiente capítulo. En

175. Véase, por ejemplo, la referencia de England respecto a la literatura y al resumen de la discusión sobre este tema en *The Great Escape? Or, a capitulo seis*. "Culture at the Crossroads", y la detallada discusión de Mowforth y Muijic establecen en *Tourism and Sustainability*, op. cit.

176. Véase, por ejemplo, Borocz, *Leisure Migration*.

esta sección, examino el surgimiento de un verdadero mercado capitalista global de trabajo, el fenómeno de las remesas como parte del funcionamiento de este mercado, y el papel que las remesas desempeñan en Centroamérica. En el siguiente capítulo, exploro los patrones cambiantes de la migración centroamericana y su relación con la reestructuración del mercado de trabajo norteamericano en el contexto de los procesos de globalización en la Gran Cuenca del Caribe.

Con la participación de la mayoría de países del mundo en los procesos de migración transnacional, ya sea como exportadores o como importadores de mano de obra, o como ambos, el flujo de remesas se ha vuelto vital para la economía global. Así como el capital no se queda fijo en el lugar donde se acumula, tampoco los salarios se quedan fijos en el lugar donde se devengan. Las remesas redistribuyen el ingreso a nivel mundial en un sentido literal o geográfico, pero no en el verdadero sentido de la palabra *redistribución*, que significa en este caso la transferencia de alguna porción agregada del excedente del capital a la mano de obra, ya que no constituye ingresos adicionales, sino la segregación del ámbito donde los salarios se devengan del ámbito del consumo generado por el salario. Las remesas internacionales incrementaron de manera sorprendente de \$2 mil millones en 1970 a \$70 mil millones en 1995¹⁷⁷. Estas remesas se han vuelto un mecanismo vital para docenas de países del Tercer Mundo, y para un número creciente de países estas son la fuente más importante de ingreso de divisas: entre ellos, Egipto, Filipinas, Albania, Jamaica, Bangladés, El Salvador y, posiblemente, México¹⁷⁸. Los estudios muestran que las remesas se utilizan fundamentalmente no para la inversión, sino para el consumo.

177. Peter Stalker, *Workers Without Frontiers: The Impact of Globalization on International Migration*, Boulder, Lynne Rienner, 2000, p. 79.

178. Véase, por ejemplo, Nigel Harris, *The New untouchables: Immigration and the New World Workers*, Londres, 1995, pp. 140-46; Salka, *Workers Without Frontiers*, *op. cit.*, capítulo seis, pp. 75-92.

incluyendo alimentación, vestido, bienes de consumo, vivienda, servicios sociales como salud y educación, y propósitos sociales (como las bodas); mientras que una porción más pequeña se dirige a las actividades locales, productivas y de servicio¹⁷⁹, con frecuencia las relacionadas con un nivel del hogar y con el sector informal. Las remesas tienen un efecto multiplicador, incrementando la demanda local y el nivel de empleo y, por ende, generando la demanda de bienes que provienen de la fábrica global, y permitiéndole al desempleado y al marginado participar, aunque de forma limitada, en el consumo global. Las remesas, por lo tanto, circulan y regresan a la economía global, incluyendo en el país o región donde el salario se originó. Al contribuir con la estabilización económica apaciguando, aunque de manera leve, las tensiones políticas, las remesas pueden ayudar a mantener la estabilidad social. En resumen, las remesas contribuyen de manera significativa con la integración social transnacional y constituyen un factor importante en la reproducción del sistema global.

179. Stalker, *Workers Without Frontiers*, *op. cit.*, p. 81. Los estudios sobre las remesas en Centroamérica muestran cómo este ingreso está destinado en primera instancia para la inversión en el consumo familiar y el capital social. Véase, por ejemplo, Mario Lungo y Susan Kandel, "International Migration, Transnationalism and Socio-Cultural Changes in El Salvador's Sending Towns", ponencia presentada en el encuentro de la Latin American Studies Association, Chicago, septiembre 24-26, 1998.

Tabla 3.17
Cantidad en remesas enviadas por los emigrantes centroamericanos
a partir de los registros oficiales, 1980-2001
(en millones de dólares)

	1980	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2001**
Costa Rica*	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
El Salvador	11	194	228	358	467	687	789	967	1,061	1,086	1,199	1,338	1,374	1,972
Guatemala	0	43	69	107	139	187	205	263	358	375	408	457	466	584
Honduras	0	0	0	0	n/d	n/d	60	85	120	128	160	220	320	460
Nicaragua	0	0	0	0	n/d	10	25	30	75	95	150	200	300	610
Total regional	11	237	297	465	606	884	1,079	1,345	1,614	1,684	1,917	2,215	2,460	3,626

* Las agencias costarricenses de recolección de datos no reportaron remesas.

** La fuente para 2001 es preliminar y procede del BID, a partir del Multilateral Investment Fund, *Informe Anual de 2002*. Su método de cálculo puede variar con respecto al utilizado por el Banco Mundial.

Fuente: Banco Mundial, *Global Development Finance, Country Tables*, informes de los años 2000 y 2002.

Las remesas y la transnacionalización de los mercados de trabajo y de la reproducción social en Centroamérica

Las migraciones transnacionales y las remesas han sido uno de los aspectos de la globalización en Centroamérica que menos se han estudiado, a lo mejor por la novedad que representan y por su complejidad, así como por las dificultades que surgen al investigar este fenómeno. La cantidad de remesas oficiales que envían los trabajadores centroamericanos que viven en el extranjero incrementó en un sorprendente 279% entre 1980 y 1989, a medida que al menos tres millones de centroamericanos, o 15% de la población del istmo, emigraban¹⁸⁰. Los trabajadores centroamericanos que residen en el extranjero envían entre 5% y 15% de sus ingresos anuales en forma de remesas¹⁸¹. Pero es cada vez más difícil estimar los flujos de remesas, y los datos (como los que se presentaron en la Tabla 3.17) están basados en remesas registradas oficialmente, ya que es imposible identificar las transferencias que se llevan a cabo a través de canales informales. Los estudios que se han realizado en varios países indican que es posible que solo cerca de la mitad de todas las remesas lleguen a su destino a través de los canales oficiales¹⁸². Las remesas oficialmente registradas que llegan a Nicaragua, por ejemplo, apenas alcanzaron la cifra de \$150 millones de dólares en 1997. Pero otros estimados indican que la cantidad de remesas que se envió a Nicaragua, tanto dentro de los canales oficiales como dentro de los no oficiales, fue de \$800 millones

180. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL),

"Informe Especial: Emigrantes de la Sobrevivencia a Pílates de la Economía", tal y como se publicó en *Hyfopress Centroamericano*, núm. 967, 23 de enero de 1992 (suplemento especial de páginas no numeradas), que se aborda en el estudio de William I. Robinson, "The Global Economy and the Latino Populations in the United States: A World Systems Approach", *Critical Sociology*, vol. 19, núm. 2, 1993, pp. 29-59.

181. Manuel Orozco, Rodolfo de la Garza y Miguel Barroca, *Immigración y Remesas Familiares*, San José, 1997, p. 50.

182. Véase Stalker, *Workers Without Frontiers*, op. cit., p. 80.

en 1998, una cantidad que sobrepasó considerablemente al ingreso anual obtenido a través de las exportaciones¹⁸³. De forma similar, la cantidad oficial de remesas para Guatemala fue de \$408 millones en 1997, pero otros estimados las ubican en una cantidad cercana a los mil millones de dólares¹⁸⁴. Además, las remesas monetarias no incluyen otras formas de "pagos en especie" de remesas, como los zapatos, la ropa, los aparatos electrodomésticos y otros bienes que los parientes emigrantes envían y que constituyen una parte esencial de las estrategias de supervivencia de las familias centroamericanas.

El fenómeno de las remesas destaca el surgimiento de un mercado laboral único e integrado (pero segmentado) que incorpora a todo el subcontinente norteamericano, como componente regional del mercado global. En este escenario, la mano de obra centroamericana en los Estados Unidos y en otros países del extranjero se convierte en una actividad económica transnacionalizada que "adhiera" las economías nacionales y regionales (en este caso, la economía "estadounidense" y la "centroamericana"), y que las integra a la economía global. Los trabajadores centroamericanos satisfacen la demanda laboral en los sectores de servicios donde las tareas requeridas han sido desahistadas en Estados Unidos y en otros países que importan la mano de obra (como se discute en el siguiente capítulo), y simultáneamente las remesas que los trabajadores envían a la región ayudan a compensar los desequilibrios macroeconómicos y, en algunos casos, hasta impiden el colapso económico. Los datos, de hecho, sugieren energicamente que la entrada de las divisas a las cuentas nacionales a través de las remesas contribuyó de manera significativa con el cierre de la brecha de la balanza de

pagos en Centroamérica en las últimas décadas del siglo XX¹⁸⁵. Para la década de los noventa, las remesas se habían convertido en un crítico factor estabilizador en la economía centroamericana; no es probable que la estabilidad macroeconómica se hubiera podido alcanzar, o mantener, sin ellas. Las Tablas 3.18 y 3.19 ubican el peso económico de las remesas en una perspectiva relativa.

Tabla 3.18
PNB, ganancias de exportación y remesas
(en millones de dólares)

	El Salvador 1980-1997	Guatemala 1980-1997	Nicaragua 1980-1997
PNB	3,538	7,802	10,411
Exportaciones	1,215	2,708	1,730
Remesas	74	1,199	108
			408
			11
			150

Fuente: CEPAL, *Economic Survey of Latin America and the Caribbean*, de varios años; BID, *Economic and Social Progress in Latin America*, 1998-1999; Banco Mundial.

La Tabla 3.20 muestra que las remesas sobrepasaron la cantidad de ayuda estadounidense que llegó a la región entre 1978 y 1994, el grueso de la cual se utilizó como apoyo de la balanza de pagos.

Las remesas contribuyen de forma significativa a la supervivencia de las familias pobres en Centroamérica, y proporcionan una fuente vital de capital a pequeña escala a las microempresas en el sector informal. En un estudio realizado en El Salvador, se determinó que en 1997, un 15% de todos los hogares —y que un 40% de todos los hogares de familias que viven por debajo de la

183. "Is the Game all Sewn Up? Questions and Contradictions", *Enfoque*, núm. 218, septiembre 1999, p. 10.

184. Tal y como se aborda en Susanne Jonas, *Of Centinurs and Doves: Guatemalan's Peace Process*, Boulder, 2000, p. 225.

185. Véase, por ejemplo, Orozco et al., *Immigration y Remesas Familiares*, *op. cit.*

línea de pobreza— reciben remesas que les envían los parientes que residen en el extranjero y que estas representan un ingreso anual de \$348 por miembro familiar¹⁸⁶. Otro estudio determinó que las remesas representan un asombroso 47% del ingreso total de las familias salvadoreñas que las reciben¹⁸⁷. En Guatemala, un estudio sobre el impacto de las remesas en las personas que viven en la pobreza destacó el efecto compensatorio de las remesas sobre el menoscabo de los ingresos resultante de las políticas de ajuste estructural¹⁸⁸. Los estudios realizados sobre Nicaragua están todavía inconclusos, en parte porque el impacto de las remesas fue más difícil de calcular, ya que virtualmente todo el flujo de remesas llegó al país a través de canales informales hasta que se legalizaron las casas de cambio y las cuentas en dólares, a inicios de la década de los noventa. Un estudio de 1995 realizado por el BM calculó que las remesas representaban solo aproximadamente un 5% de los ingresos familiares en el país, aunque un informe de la ONU elaborado algunos años antes estimó que las remesas constituían hasta un 30% del ingreso de las familias pobres¹⁸⁹.

186. "Mitch, Foreign Debt, Disasters, Emigrants and Remittances in Central America", *Envia*, vol. 18, núm. 212, marzo 1999, p. 54 (el artículo va a la página 46 a la 54).

187. Segundo Montes dirigió la realización del estudio, de acuerdo con Mario Lungo Ucelós: *El Salvador in the Eighties*, Filadelfia, 1996, p. 105. Véase además José Roberto López y Mitchell A. Seligson, "Small Business Development in El Salvador: The Impact of Remittances", en Sergio Díaz-Briquets y Sidney Weintraub, *Migration, Remittances, and Small Business Development: Mexico and the Caribbean Basin Countries*, Boulder, 1991, pp. 175-206; Gabriel Siri y Vilma de Calderón, "El Productivo de las Remesas Familiares en El Salvador", *Documento de Trabajo*, núm. 42, San Salvador, enero 1996.

188. José Izizgsohn, "Migrant Remittances, Labor Markets, and Household Strategies: A Comparative Analysis of Low-Income Household Strategies in the Caribbean Basin", *Social Forces*, vol. 74, núm. 2, 1995, pp. 633-56.

189. Los estudios del Banco Mundial y de la CEPAL se abordan en *Orta et al., Migración y Remesas Familiares*, óp. cit., p. 53.

Tabla 3.19
Remesas como porcentaje del PNB y de los ingresos de la exportación

	Remesas Como % PNB	Como % de ingresos de la exportación
El Salvador	15.6	44.3
Guatemala	3.9	12.9
Nicaragua	7.0	17.3

Tabla 3.20
Remesas y ayuda estadounidense, 1978-1994
(en miles de millones de dólares)

	Remesas	Ayuda estadounidense
El Salvador	4.5	3.3
Nicaragua	1.1	0.9
Guatemala	0.8	1.1
Total	6.4	5.4

Fuente: Manuel Orozco, Rodolfo de la Garza y Miguel Barona, *Migración y Remesas Familiares*, San José, 1997, p. 55.

No es una sorpresa que los Gobiernos centroamericanos hayan buscado incorporar la migración y las remesas en sus propias estrategias políticas. Luego de haber tomado posesión de la presidencia en 1989, por ejemplo, el Gobierno de Arena en El Salvador promovió la legalización de las casas de cambio, lo que estimuló el envío de remesas al proporcionar a los salvadoreños una manera de cambiar sus dólares de forma legal a un precio cercano al del mercado negro. Estas nuevas casas tenían a la vez la función de canalizar los dólares hacia el sistema financiero

formal donde se podían utilizar para financiar las importaciones⁹⁰. Tanto el Gobierno guatemalteco como el nicaraguense tomaron medidas similares a inicios de los años noventa. A lo largo de la década, los Gobiernos del istmo también celebraron de forma colectiva ante las autoridades estadounidenses en nombre de los inmigrantes centroamericanos y parataron en contra de la deportación y de la represiva legislación migratoria⁹¹.

En resumen, las remesas expanden e integran a los mercados regionales, permitiendo que millones de familias centroamericanas (y también los grupos mexicanos y del Caribe, en el caso particular del mercado norteamericano) sobrevivan al capitalismo, ya sea importados del mercado mundial, o producidos localmente o por el capital transnacional. Este es un arreglo, y muy probablemente una característica estructural emergente del sistema global, a través del cual el ámbito de poder laboral y su mecanismo de reproducción se han dispersado de forma transnacional. Las remesas contribuyen a reducir el costo social del ajuste, especialmente para los sectores más empobrecidos, permitiendo la supervivencia familiar en tiempos de crisis y de ajuste. Son "redes de seguridad" que reemplazan a los Gobiernos y al empleo fijo como mecanismos que proporcionan seguridad económica. La emigración y las remesas también son útiles para los objetivos políticos de pacificación. La migración hacia los Estados Unidos durante los años ochenta e inicios de los noventa ayudó a disipar las tensiones sociales y a socavar la oposición laboral y política en los regímenes y las instituciones imperantes, reforzando, por lo tanto, las condiciones políticas propicias para el capital transnacional.

90. Kevin Murray, *Inside El Salvador*, Albuquerque, 1995, p. 89.

91. Véase, por ejemplo, "US Efforts to Crack Down on Illegal Immigration Create Alarm in Central American Countries", *EcoCentral*, vol. 2, marzo 6 de marzo de 1997.

3. Conclusiones

Un nuevo ciclo de expansión capitalista y de modernización parece estar en camino en Centroamérica sobre la base de un nuevo conjunto de actividades económicas a medida que la región se ha reincorporado a la economía mundial tras la sublevación político-militar de la década de los ochenta. Esta sección agrega los datos presentados en las secciones anteriores sobre la importancia creciente de estas actividades, con el objetivo de proporcionar una perspectiva empírica más completa de esta rearticulación. Un análisis comparativo de los datos sobre la nueva actividad económica —también denominada actividad económica "no tradicional"— es extremadamente difícil de realizar, dadas las limitaciones de los datos discutidos con anterioridad, tales como las diferencias entre los países y entre las personas que recaban la información acerca de lo que se considera como tradicional y como no tradicional, y el hecho de que las ganancias del turismo y las remesas no son exportaciones en sí, aunque sean actividades del sector externo y medidas clave del creciente nivel de integración de la región a la economía global. Aun así, sin importar cómo se mida esta rearticulación, la tendencia histórica subyacente es clara: un nuevo conjunto de actividades económicas cubierto bajo el amplio concepto de las exportaciones no tradicionales estaba creciendo y ya para la década de los noventa representaba una modalidad de transformación importante para la economía política centroamericana. Los siguientes cuadros y la discusión que los acompañan no deben interpretarse como una forma definitiva de medir la situación. Deben ser interpretados con precaución, como cálculos y aproximaciones que proporcionan algunos indicadores empíricos sencillos de la transición histórica hacia la cuarta rearticulación de la región al capitalismo mundial.

Tabla 3.21a

Los cinco tipos de exportaciones tradicionales*
como porcentaje de las exportaciones totales, 1962-1994
(a partir del cálculo elaborado por Brockett)

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
1962	82	77	82	66	69
1980	60	69	56	63	67
1986	61	70	58	67	74
1994	40	37	43	43	41

* Café, banano, azúcar, algodón y carne.

Fuente: Charles D. Brockett, *Land, Power and Poverty: Agrarian Transformation and Political Conflict in Central America*, Boulder, 1984, p. 62, cuadro 3.2.

La Tabla 3.21a se basa en los cálculos de Brockett y muestra el agudo descenso de la importancia relativa de las cinco exportaciones tradicionales de Centroamérica (café, banano, azúcar, algodón y carne) a partir de la década de los ochenta¹⁹². Los cinco productos tradicionales de exportación como un porcentaje del total de las exportaciones se redujo dramáticamente en cada una de las Repúblicas a lo largo del período hasta 1994 (la Tabla 3.21b muestra las cifras del café desde inicios de los años ochenta). Como medida de la magnitud de las exportaciones tradicionales comparada con la cantidad total de exportaciones, la Tabla 3.21a no incluye los datos sobre los ingresos proporcionados por el turismo ni la cantidad de remesas que enviaron los emigrantes.

192. Brockett, *Land, Power, and Poverty*, *op. cit.*

El café como porcentaje de ingresos totales
de la exportación, 1980-2000

	1980	1985	1990	1995	2000
Costa Rica	26	23	18	25	5
El Salvador	36	56	46	38	22
Guatemala	32	40	28	28	21
Honduras	26	26	26	26	24
Nicaragua	38	32	22	24	27

Fuente: ECLAC, *Statistical Yearbook*, 2000.

La Tabla 3.22, elaborado a partir de los cálculos de Willmore¹⁹³, es una forma distinta de medir el rápido crecimiento del peso relativo de las exportaciones no tradicionales al interior del portafolio de exportaciones de Centroamérica. Compara el cambio de las exportaciones tradicionales y de las exportaciones no tradicionales entre 1986 y 1994. Como lo indica la tabla, las exportaciones no tradicionales incrementaron de un promedio a nivel regional de 27% del valor de las exportaciones tradicionales en 1986 a un 42% en 1990 y a un 52% en 1994. Sin embargo, estas cifras no incluyen los ingresos en divisas de las actividades no tradicionales de producción y de servicios que no son exportaciones propiamente, como las ganancias obtenidas a través de las maquilas, los ingresos proporcionados por el turismo y las remesas enviadas por los trabajadores.

193. Willmore, "Reflexiones sobre la Promoción de Exportaciones en Centroamérica", *op. cit.*

Tabla 3.22
Exportaciones tradicionales y no tradicionales*,
en millones de dólares, 1986-1994

	1986		1994	
	ET	ENT	ET	ENT
Costa Rica	711	374	1,018	1,234
El Salvador	594	161	321	497
Guatemala	731	313	711	840
Honduras	694	198	537	306
Nicaragua	201	57	209	143
Total regional	2,931	1,103	2,796	3,020

ET: Exportaciones tradicionales.

ENT: Exportaciones no tradicionales.

* Las exportaciones tradicionales incluyen al café, el banano, el azúcar, el algodón, la carne de res, y los mariscos, además del cardamomo en Guatemala y de la madera en Honduras. Las exportaciones no tradicionales incluyen a todas las demás exportaciones, pero excluyen las ganancias obtenidas a través de las maquilas, del turismo y de las remesas.

Fuente: Calculado a partir del estimado que Willmore elaboró a través de varias fuentes (Larry Willmore, "Reflexiones sobre la Promoción de Exportaciones en Centroamérica", en Mario D. Tello y William Tyler La *Promoción de Exportaciones en Nicaragua, 1997-2010: Experiencia y Alternativas*, Managua, 1997, p. 66, cuadro A).

La Tabla 3.23 muestra otra faceta del panorama de la rearticulación de Centroamérica a los mercados globales. Combina diferentes tipos de indicadores para ilustrar el peso relativo de la producción y los servicios no tradicionales —exportaciones propias y otras actividades del sector externo— en la generación de ingresos en divisas. De los cuatro nuevos sectores económicos que se han discutido en este capítulo, tres no son exportaciones per se, sino actividades del sector externo que vinculan a la economía nacional con la economía global. Las fuentes de divisas en Centroamérica son un elemento clave para la reproducción social interna y vinculan a los circuitos locales de acumulación y de distribución con los circuitos transnacionales de la misma manera en que las propias exportaciones lo hacen. La verdadera medida de la vinculación a la economía mundial la constituyen de hecho las actividades que se comercializan en la economía global y que obtienen divisas que posibilitan la participación económica internacional. La primera columna de la tabla indica la información que se documentó a lo largo del presente capítulo: el dramático incremento en términos *absolutos* del valor de las cuatro actividades económicas asociadas con el modelo transnacional. Pero también hay que considerar, por ser un aspecto todavía más relevante, que el peso de estas actividades económicas como generadores de divisas que vinculan a Centroamérica con la economía global incrementó de manera *relativa* al valor de las exportaciones totales como generador de divisas, un hecho que se muestra con los datos presentados en la segunda y en la tercera columna. Para utilizar el ejemplo de Guatemala, el valor de las cuatro nuevas actividades del modelo transnacional representaba 23.5% del valor de las exportaciones totales en 1990 y 54.6% en 1996.

Tabla 3.23

La rearticulación de Centroamérica a los mercados globales

	Valor de las actividades no tradicionales generadoras de divisas* (en millones de dólares)		Exportaciones de bienes y servicios (en millones de dólares)		Ingreso de divisas por actividades no tradicionales como % de los ingresos totales de las exportaciones	
	1990	1996	1990	1996	1990	1996
Costa Rica	597	1,415	1,963	3,370	30.4	41.9
El Salvador	411	1,500	973	1,768	42.2	84.8
Guatemala	368	1,224	1,568	2,242	23.5	54.6
Honduras	140	869	1,033	1,192	3.6	72.9
Nicaragua	70	228	392	726	17.9	31.4

* NTIAE, maquilas, turismo y remesas.

Fuente: El estimado de los ingresos de divisas obtenidas a través de actividades no tradicionales está elaborado a partir de los cálculos del autor basados en tablas presentadas con anterioridad y en materiales de referencia, además de los datos que aparecen en este capítulo. Los ingresos totales de exportación se registran en BID, *Economic and Social Progress in Latin America*, 1998-1999, cuadro B-5, "Export of Goods and Services".

Por último, la Tabla 3.24 muestra que la tasa de crecimiento de las exportaciones en la década de los noventa estaba considerablemente por encima de la tasa de crecimiento del PIB en la región, y es una medida del *creciente nivel de orientación y de integración externa* de las economías centroamericanas. Es interesante notar que la tasa de crecimiento de las exportaciones era casi igual a la del crecimiento del PIB en la década de los setenta. La crisis de los años ochenta muestra la disrupción de los vínculos externos que refleja el desmoronamiento del modelo de acumulación de la etapa de preglobalización. En la década de los noventa, el crecimiento de las exportaciones constituye algo más que un repunte; supera el crecimiento del PIB de forma dramática en todos los países, a excepción de Honduras, y llega casi el doble del tamaño de la tasa de crecimiento de la región en su conjunto.

Tabla 3.24

"Sustitución de exportaciones" y crecimiento imputado por las exportaciones en Centroamérica, 1970-2000

	Índice de crecimiento anual promedio del PIB (%)			Índice de crecimiento anual promedio de las exportaciones (%)			Comercio de bienes (como % del PIB)
	1970-1980	1980-1990	1990-1997	1970-1980	1980-1990	1990-2000	
Costa Rica	5.6	2.2	3.5	6.6	5.4	60.2	77.2
El Salvador	n/d	-1.5	5.2	n/d	-4.8	13.8	38.4
Guatemala	5.7	1.1	3.9	5.7	-1.4	6.9	36.8
Honduras	5.3	2.3	3.3	4.3	0.3	2.0	57.9
Nicaragua	0.0	-1.1	2.4	1.4	-4.7	10.8	95.9
Total regional	4.1	0.8	3.7	4.5	-1.0	8.4	57.8
							69

Fuente: BID, *Economic and Social Progress in Latin America*, 1998-1999, Cuadros A-1 y B-5; los datos sobre el comercio de bienes (columna de la derecha) son del Banco Mundial, *World Development Indicators*, 2002, Cuadro 6.1.

Un complejo conjunto de acuerdos internacionales ha facilitado esta creciente tendencia de orientación externa, abriendo las puertas de la región al capital transnacional, e incluyendo una renovación del proceso de integración económica regional. Sin embargo, el proceso de integración que se llevó a cabo durante el modelo anterior de acumulación, y que dio como resultado la formación del MCCA, fue una forma de integración "hacia el interior", que se promovió con la intención de crear un mercado regional para que el capital centroamericano y el multinacional (más que nada el estadounidense) pudieran aprovechar las economías de escala. El tipo de integración que se pone en marcha bajo

el proceso de globalización es de orientación "externa" y apunta a crear un solo campo para el capitalismo global en el istmo⁹⁴.

La integración regional en este esquema es un escalón para avanzar hacia la integración global (por ejemplo, hacia una zona de libre comercio en el continente americano) más que una estrategia para aumentar las fuerzas productivas internas de la región. Las nuevas actividades integradas a la economía global no constituyen "economías de enclave"⁹⁵ per se, sino fases de la producción global y en las cadenas globales de servicio. Era es una nueva forma de organización socioeconómica, en la cual bloques enteros de la estructura económica y de la geografía de Centroamérica se integran en una configuración productiva transnacional, de la misma manera en que las "ciudades globales" se desvinculan de su interior dentro de las economías "nacionales" del centro y se integran a las redes económicas globales desterritorializadas⁹⁶. Dada esta realidad, no fue sorprendente que los Gobiernos comenzaran a negociar una unión monetaria en 2001 al compás de la creciente dolarización de los sistemas financieros en cada uno de los países⁹⁷.

194. Sobre la reorientación del proceso centroamericano de integración económica, véase, entre otras fuentes, José Manuel Salazar, "Present and Future Integration in Central America", *CEPAL Review*, núm. 41, diciembre 1990, pp. 157-80; Ramón Caballeros Otero, "Reorientation of Central American Integration", *CEPAL Review*, núm. 46, abril 1992, pp. 125-37; Carlos Manuel Echeverría y Luis Alberto Chocano, "The New Direction of Integration in Central America", Center for International Private Enterprise, consultado el 15 de julio de 2000 en <http://www.cipe.org/ert/09/cent-3.html>; Pedro Caldentey del Pozo y José María Romero Rodríguez, "Central American Integration: Open Agenda and Pending Dilemma", *Enfoque*, vol. 17, núm. 201, abril 1999, pp. 32-42.

195. Véase, por ejemplo, Saskia Sassen, *The Global City: New York, London, Tokyo*, Princeton, 1991.

196. Véase, por ejemplo, Latin America Data Base, "Region: Trend Toward the Dollar Continues with New Law in Guatemala Permitting Use of Foreign Currency", *Noticen: Central American and Caribbean Political and Economic Affairs*, vol. 6, núm. 1, 11 de enero de 2001.

En resumen, los sectores económicos más dinámicos en Centroamérica ahora parecen ser aquellos directamente vinculados a los circuitos globalizados de producción y distribución, y cuya introducción se ha facilitado a través del modelo neoliberal. Estos sectores parecen estar en la cúspide de un ciclo renovado de expansión capitalista y de modernización, ciclo mediante el cual la región se está integrando más plenamente a la economía mundial. Pero esta transformación de la política económica de la región se ha hecho acompañar de un cambio de importancia mayor en la estructura social. Nuevos contingentes de miembros de la clase trabajadora y de las fuerzas populares, así como nuevos grupos capitalistas y de estratos de clase media, se han transformado en agentes históricos clave. El capítulo siguiente explora diversos fenómenos sociales, políticos y culturales, y subprocesos, como elementos de la profunda transformación social que está ocurriendo a medida que el istmo se globaliza.

IV. El nuevo modelo transnacional en Centroamérica II: La incorporación a la sociedad global

La rearticulación a la economía mundial a través de la introducción de un nuevo modelo económico es la base material sobre la cual Centroamérica se está integrando a la sociedad y a la economía global. Pero la globalización del mismo acarrea cambios en todos los aspectos de la sociedad. Este capítulo es una exploración de final abierto sobre algunas de las variadas dimensiones del modelo transnacional en Centroamérica. Cada tópico no es una pieza terminada de investigación, sino un vistazo tentativo a las transformaciones en proceso de formación que se ubican en cada nivel de la sociedad centroamericana, indicativas del cambio social que se está dando en todo el mundo, de forma más general, en el marco de la globalización. Aquí, los lectores identificarán que mis resúmenes tratan a colación los tópicos clave que están involucrados en cada tema, señalan cómo enfocar el camino hacia adelante para realizar más investigaciones a profundidad sobre estos temas diversos que están en juego en Centroamérica, y brindan un marco de ideas para explorar la globalización y el cambio social en otras regiones del mundo también.