

Dossier de Agenda Radical

Centroamérica

12 mil millones en remesas: ¿Quién se come ese mandado?

José Luis Rocha ¹

Las remesas no vienen empacadas al vacío ni terminan colocándose en una probeta. Están condicionadas por un entorno sociopolítico. Traen adherida -como una rémora- una remesa cultural. Son tironeadas por patrones de consumo introyectados mediante tácticas publicitarias que acarician finas hebras psicológicas.

En esta delgada franja del mundo globalizado que es Centroamérica, las remesas juegan un papel clave. Los 12 mil millones de dólares anuales en remesas han atraído la voracidad del capital. Las remesas están haciendo posible la ampliación de los mercados, disparando el consumo. Están provocando una urbanización acelerada, sin respaldo productivo. Están graduando masivamente a los pobres: de no ciudadanos en clientes y consumidores. Compañías telefónicas, aerolíneas, urbanizadoras y agencias de envío de remesas se están sirviendo con la cuchara grande. ¿Hasta cuándo durará este banquete?

Revista Envío N° 313, Managua, abril 2008

<http://www.envio.org.ni/>

PIEZAS DEL IMPERIALISMO ECONÓMICO

“Los fabricantes de cosméticos no venden lanolina, venden una esperanza... Ya no compramos naranjas, sino vitalidad”: así le comentó hace cincuenta años el jefe de una agencia de publicidad de Milwaukee al sociólogo estadounidense Vance Packard. Las remesas no escapan a los influjos publicitarios que convirtieron al minúsculo Apple en competidor de IBM e hicieron que Marlboro pasara de cigarrillo sin éxito a símbolo de la masculinidad. Los objetos son indicadores de estatus, compensadores de frustraciones y satisfactores de necesidades muy diversas. Lo son, especialmente, en estos tiempos señalados por las nuevas tecnologías de la información, las cámaras de video, los iPods, los teléfonos celulares... A lo largo de los laberintos del consumo, las remesas -como cualquier otro ingreso- están condicionadas por las estrategias de las grandes transnacionales, los capitales locales y los vacíos en la oferta de servicios estatales. Todos los gloriosos proyectos que buscan cabalgar a lomos de las remesas deben tener presente su hipoteca política, cultural y económica.

Este punto de vista no es tan obvio. Las remesas están inmersas en lo que David Harvey llama imperialismo económico, diferenciable de -pero en una relación dialéctica con- el imperialismo político, que tiene una base territorial y actúa mediante los aparatos estatales y los grupos políticos. La dinámica del imperialismo económico es más difusa y más abarcadora. El poder

¹ Investigador del Servicio Jesuita para Migrantes de Centroamérica (SJM), miembro del Consejo Editorial de Envío.

económico fluye y cruza un espacio continuo para dirigirse hacia -y más allá de- entidades territoriales mediante las prácticas cotidianas de producción, comercio, flujos de capital, transferencias monetarias, migración laboral, transferencias tecnológicas, especulación monetaria, flujos de información e impulsos culturales. Esta dinámica no siempre es vinculable explícitamente a políticas específicas. Su forma molecular está compuesta por muchas fuerzas que a veces chocan entre sí y a veces refuerzan ciertas tendencias agregadas. Por encima de todas, sobresale una tendencia: la explotación de las asimetrías manifiestas en las relaciones de intercambio espaciales.

Ésta es una constante del capitalismo. Para trascender las remesas como epifenómeno, hay que situarlas en este contexto y preguntarse qué papel juegan en la urdimbre de intercambios desiguales. Y eso significa preguntarse por el momento del desarrollo del capitalismo en que nos encontramos. Esta forma de concebir el estudio de las remesas busca lo que ocurre más allá de la intencionalidad de los sujetos. Intenta una mirada de largo plazo y amplio alcance. Un instrumento sugerente para alcanzar esa mirada son los llamados ciclos largos de Kondratieff.

PROSPERIDADES, DEPRESIONES, ALTAS Y BAJAS: UNA CONSTANTE DEL CAPITALISMO

Buscando desarrollar una teoría económica dinámica, capaz de superar la insuficiencia de las teorías basadas principalmente en una visión estática, Nikolai Dimitrievich Kondratieff propuso en 1920 conocer la tendencia, las variaciones y la interrelación de los elementos económicos a lo largo del tiempo. Estaba claro para todos los estudiosos que los fenómenos económicos aparecían perpetuamente en un estado de flujo. Algunos llegaban a admitir que son cíclicos, sujetos a repeticiones o reversiones perceptibles en los precios, la tasa de interés, el porcentaje de desempleados, los salarios, el comercio exterior, etc. Pero se limitaban a admitir la existencia de ciclos medianos de siete a once años y ciclos menores de tres a cuatro años. Kondratieff descubrió ciclos mayores: de cuarenta a sesenta años. La velocidad, y no tanto la tendencia, fue una pieza clave para rastrear el itinerario de los ciclos largos.

Kondratieff postuló que los ciclos son inherentes a la esencia de la economía capitalista y que presentan dos fases contrapuestas: los años de prosperidad predominan durante la fase ascendente y los años de depresión son más numerosos durante la fase descendente. Las guerras y revoluciones más desastrosas y de mayor cobertura se insertan en las fases ascendentes, que son períodos de alta tensión entre las fuerzas económicas. En cambio, durante la fase depresiva ocurren numerosos descubrimientos e invenciones en las técnicas de producción y comunicación, pero sólo llegan a ser aplicadas en gran escala a inicios de la siguiente fase ascendente. Si los años 70 y 80 fueron una fase de estancamiento, en este punto la teoría de Kondratieff calza con los pronósticos optimistas de los antropólogos Arjun Appadurai y Keith Hart y del experto en Internet Nicholas Negroponte, quienes coinciden en que el fruto que hasta ahora se ha sacado del desarrollo de las tecnologías de la información es magro y que a la vuelta de la esquina nos esperan cambios que dispararán la productividad y reconfigurarán las sociedades y las culturas.

Analizando las estadísticas de Estados Unidos, Francia e Inglaterra, Kondratieff encontró una primera ola de 60 años (1789-1849), con una pendiente ascendente y una declinante que encuentran en 1814 su punto de inflexión. Describió una segunda ola de 47 años (1849- 1896), con 1873 como punto de quiebre. La primera fase de un tercer ciclo va de 1896 a 1914-20. Estudios posteriores coinciden en que ese ciclo se cerró en 1945, cuando inició la fase ascendente del cuarto ciclo, cuya fase declinante inició en 1970-73.

Kondratieff fue extremadamente cauteloso con su teoría y no postuló interpretaciones sobre causalidades. Tampoco le dieron tiempo de desarrollarlas. En 1920 arribó a sus conclusiones, y las lanzó al mundo anglosajón en 1925 y en 1935, a sólo tres años de ser fusilado por los esbirros de Stalin, luego de permanecer ocho años en Siberia, pese a su señera contribución al primer Plan Quinquenal de 1920 y su considerable influencia en la Nueva Política Económica.

OTROS PRONÓSTICOS, ALGUNOS CUMPLIÉNDOSE YA

Los economistas, liberal uno y marxista el otro, Joseph Schumpeter y Ernest Mandel, desarrollaron su teoría de los ciclos desde perspectivas muy distintas. Coincidieron en que no se trata de que la economía y las estrategias de los capitalistas tengan el síndrome bipolar, sino de que la dinámica del capitalismo genera esos ciclos. Mandel creía que la tendencia autodestructiva del capitalismo era ineluctable, pero que los repuntes ascendentes eran provocados artificialmente por factores exógenos contracíclicos.

Por su parte, el sociólogo estadounidense Immanuel Wallerstein se aventuró a interpretaciones bastante osadas en el marco de su teoría del sistema-mundo. Los procesos que Wallerstein identificó como típicos de una fase declinante son los que han precedido a aquella en que nos encontramos actualmente: retardamiento del crecimiento de la producción, ascenso de la tasa de desempleo de asalariados activos, desplazamiento relativo de los puntos de beneficio desde la actividad productiva a las ganancias derivadas de manipulaciones financieras, aumento del endeudamiento del Estado, reubicación de las industrias "viejas" en zonas de salarios más bajos, aumento de los gastos militares -con una justificación que no es en realidad de naturaleza militar sino, más bien, la de la creación de una demanda contracíclica-, caída del salario real en la economía formal, expansión de la economía informal y creciente "ilegalización" de la migración interzonal.

Ernest Mandel pronosticó que el capitalismo difícilmente podría sobrevivir al último ciclo depresivo. Desestimó la posibilidad de que un nuevo punto de inflexión -similar al de 1893 al de 1940-48- revirtiera la depresión desencadenada a mediados de los 70. Pero fue estremecedoramente lúcido en describir las condiciones de una nueva fase de ascenso: Un desempleo masivo crónico orientado, a la larga, a erosionar los salarios reales y la confianza en sí mismos de los trabajadores, su combatividad y su nivel de organización, así como a incrementar significativamente la intensidad del trabajo, llevando a una pronunciada subida de la tasa de plusvalor (la combatividad y la confianza fueron minadas por el fracaso de las luchas revolucionarias de los 70-80, los niveles de sindicalización se han desplomado a nivel mundial, la maquila es el mejor modelo de intensificación del trabajo y no el único, el desempleo ha crecido y además se ha disfrazado de sector informal para mantener la capacidad de consumo y aplicar la flexibilidad laboral); desvalorización masiva del capital mediante la creciente eliminación de empresas no eficientes, no sólo pequeñas y medianas, sino también grandes, incluidas muchas multinacionales. Esto es, mediante un nuevo salto hacia la concentración y centralización del capital, no sólo a escala nacional, sino especialmente a escala internacional (son las quiebras y fusiones de empresas que hemos visto multiplicarse por doquier); nuevas formas radicales de reducir, al menos en términos relativos, los costos de equipamiento, materias primas y energía (la externalización de costos es su exponente más ominoso); aplicación masiva de nuevas innovaciones tecnológicas (Internet, microprocesadores y biotecnología); nueva aceleración revolucionaria de la tasa de circulación del capital (flujos de capital y de consumo a velocidad supersónica).

ESTAMOS EN UNA ONDA LARGA CON ENORMES OLAS MIGRATORIAS

Las innovaciones ahora aplicadas masivamente -Internet y biotecnología- fueron componentes relativamente más predecibles de la nueva fase ascendente. La flexibilización, inestabilidad e intensificación del empleo y la externalización de costos tienen muchos estudiosos desde hace más de una década. En los países industrializados parecía muy difícil dar marcha atrás en lo que habían sido conquistas de siglos. Mandel se preguntaba: ¿Cómo se puede quebrantar esa combatividad y resistencia de los trabajadores de forma decisiva sin un recorte violento del derecho de huelga, que implica un atentado no menos grave contra la libertad de prensa, el derecho de asociación y manifestación, etc.? El descenso de la tasa de empleo fue una primera respuesta. La migración indocumentada es otra -y más dramática- respuesta. La actual dinámica migratoria -flujo amplio y controles represivos- recrea dos enormes grupos sociales: ciudadanos e indocumentados, que rememoran el binomio amos-esclavos, un caldo de cultivo idóneo para noquear las posibilidades de contestación antisistémicas.

Mandel detectó que generalmente la clase obrera entra en una onda larga (expansiva) marcada

por las cicatrices del largo desempleo del período anterior, una reducida capacidad negociadora y, en muchos casos, una deteriorada confianza en sí misma.

Mandel vaticinó que una nueva ola expansiva multiplicaría la migración: El clima general expansionista atrae a enormes olas migratorias de mano de obra subempleada y a pequeños productores de mercancías empobrecidos de la periferia del capitalismo industrial a los centros metropolitanos. Esto, a su vez, abastece con regularidad al ejército industrial de reserva de trabajo y mantiene el aumento de los salarios reales dentro de unos límites 'razonables' desde el punto de vista de la burguesía.

12 MIL MILLONES DE REMESAS: LOS POBRES ENTRAN AL REINO DEL CONSUMO

Esta nueva onda larga se caracteriza porque en los países industrializados la migración está proporcionando un ejército de reserva con una ciudadanía deteriorada, dispuesta a aceptar los más bajos salarios y ningún aumento salarial en un contexto inflacionario. Los migrantes indocumentados no se sindicalizan ni tienen posibilidad de hacer valer sus derechos. Y así el capital obtiene las altas tasas de ganancia -elemento clave en la interpretación marxista de las ondas largas- que necesita para una nueva aceleración económica.

Sucedió lo que supuso Mandel porque los capitalistas tomaron medidas para que ocurriera: el pago de salarios más bajos -con menor poder adquisitivo- fue posible gracias a la necesidad de menor número relativo de obreros con la introducción de nuevas tecnologías. Por su parte, la dinámica automática del capitalismo produjo un elemento que no estuvo presente -no de forma tan masiva y con un impacto tan contundente- en anteriores olas migratorias: las remesas familiares. Los 12 mil millones de dólares de remesas son un elemento imprescindible en la expansión de los mercados centroamericanos. El imperio de la venta al menudeo de Wall-Mart, las alas no muy cordiales de TACA y los propagadores de la fiebre de la comunicación celular le han dado la bienvenida a las remesas ampliando exponencialmente sus operativos en la región. Una creciente preferencia por el dólar en los depósitos y los créditos -con la dolarización formal de El Salvador como caso extremo- ha apuntalado el dólar y arrastra a Centroamérica a padecer los episodios más sombríos de su destino. El sello final, la cereza sobre el pico del sorbete: el TLC.

Oswaldo de Rivero sostiene que en el siglo XXI el gran capital está corriendo hacia la masa de consumidores que se les abre con los grupos más acomodados de China e India: cerca de 500 millones de clientes, un mercado semejante al de Estados Unidos y Europa. Pero el apetito del capital no conoce diques ni desprecia menudencias. No sólo las élites están entrando al reino del mercado. No es preciso disponer de abultados ingresos para comprar las hamburguesas de McDonald, un par de tenis Nike, un iPod, un Levi's o incluso un Toyota. En Nicaragua y Honduras muchos pobres visitan los malls para "vitriñar". En El Salvador ya adquirieron la ciudadanía del mercado. Estudiaron en Pollo Campero, los diplomó Pizza Hut y se doctoraron en Wall-Mart. Otros y otras les seguirán.

Si en el siglo XIX la tasa de circulación del capital fue acelerada por efectos de las revoluciones en el transporte y las telecomunicaciones -barco de vapor, telégrafo y ferrocarriles-, el Internet, los trenes supersónicos y la telefonía celular y satelital están produciendo una aceleración más espectacular. Ahora las remesas pueden contribuir a esa aceleración. Muchos, con un poco y otro poco, pueden mucho. O, como dicen los catalanes: de mica en mica, s'ompla la pica. De gota en gota, los migrantes centroamericanos han llenado una pila de 12 mil millones. Y el goteo continúa. Las remesas proveen un poder de consumo que en su ausencia languidecería. Por su merced, de nuevo Centroamérica es objeto de atención de la inversión extranjera, el nuevo tótem al que todo debe ser inmolado.

LA ÉPOCA DE ORO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA

Como expresión de la anterior fase expansiva de la economía mundial, los años 50 y 60 fueron una época de oro de la inversión extranjera en Centroamérica. La banca nacional hizo alianzas con bancos internacionales, de los que recibió pingües inversiones. De principios a finales de los 60 los recursos externos del sistema financiero nicaragüense pasaron del 5 al 49% del total.

Esa dependencia del capital externo afectó fuertemente a los dos bancos más importantes del país, el Banco de América -del grupo Pellas-, amarrado al Wells Fargo Bank y al First National Bank of Boston; y el Banco Nicaragüense -de Montealegre y los algodonereros-, con un catéter hacia el Chase Manhattan y el Morgan Guaranty Trust. El capital estadounidense no hacía más que fortalecer a un socio. A partir de 1944 -el inicio de una fase expansiva- el 91% de las exportaciones nicaragüenses se destinaba al mercado norteamericano. (En 1938 era el 67%). La manufactura de calzado y vestuario pasó a depender de un 47% de insumos importados. Y en un 96% la industria farmacéutica. El resto de Centroamérica vivió una experiencia similar.

La afluencia de capital extranjero se triplicó de 1960 a 1968. Las inversiones norteamericanas en la región llegaban a los 5 mil millones de dólares. Las nuevas firmas se instalaron, monopolizaron las nuevas fábricas y controlaron muchas de las industrias tradicionales. Algunos estudiosos hablaron entonces de la transnacionalización de la economía centroamericana. En realidad los países de la región desarrollaron una peligrosa dependencia del capital internacional, figurando entre los países comparativamente más endeudados del mundo y permitiendo que sus territorios sirvieran de base legal para las multinacionales deseosas de aprovechar el régimen de libre comercio centroamericano.

EL REGRESO DE MANOS Y BOLSILLOS EXTRANJEROS

Además de las transnacionales, en aquellos años vinieron a Centroamérica otros grupos estadounidenses buscando inversiones lucrativas y fáciles. En Estados Unidos eran conocidos como “Sunbelt” y representaban un capitalismo agresivo e inescrupuloso, cuyos tentáculos incluían fuertes inversiones en electrónica, aviación, gastos militares, casinos, drogas, cabarés, hoteles y turismo.

En Centroamérica se asociaron a los regímenes militares y cuajaron en los fabulosos negocios de Somoza y los importadores de carne de la Florida, las inversiones Howard Hughes (El Aviador)-Anastasio Somoza, la sociedad Vesco-Figueres y los negocios del dictador guatemalteco Arana Osorio con sus “socios de la alianza” en Alabama, Florida, Texas y Nueva Orleans. Cristalizó entonces una boyante facción del capital nacional vinculado al capital extranjero y distante del capital pequeño y mediano -no internacionalizado-, al que subordinó mediante el monopolio del crédito y los bandazos de las inversiones.

La crisis de los 70 y los conflictos bélicos que desencadenó hicieron que el capital extranjero -y parte del centroamericano- empacara sus maletas. La ola depresiva fue un tsunami que devastó el istmo. Los bancos y otras transnacionales tuvieron creciente presencia en los 60, se retiraron en los 70-80 y empezaron a retornar hasta los 90. La cadena Holiday Inn tuvo que esperar más de 20 años -toda la fase depresiva- para instalar los hoteles que planeó a inicios de los 70.

Los años 90 son el escenario de un reflujo del capital extranjero que es sintomático de una fase ascendente. Hay una avalancha de evidencia al respecto. Varios bancos transnacionales abrieron operaciones en la región: Citibank, Westrust Bank Internacional, HSBC y Banco Santander, entre otros. Larry Solberg, manager de Export Council U.S. Dairy, que agrupa a los productores del 85% de la leche estadounidense, sostiene que van a cuadruplicar los 25 millones de dólares en lácteos que venden en la región.

Y esa ola continúa. Sólo en 2005, 28 empresas estadounidenses se asentaron en Costa Rica. Ese mismo año se contabilizaron en El Salvador 334 empresas extranjeras cuyas 28 nacionalidades van desde Estados Unidos hasta Singapur. Sin contar las franquicias, sus inversiones ascendieron al 21% del PIB de 2005. En 2007 el Banco Industrial de Guatemala recibió un crédito de 300 millones de dólares del Citigroup. Y así le ha ocurrido al resto de países -desde Guatemala hasta Costa Rica-, de modo que la inversión extranjera, que en el lustro 1990-95 alcanzó un promedio anual de 633.5 millones de dólares, en 2005 superó los 2,291 millones, cifra que aún está muy por debajo de los 8,267 millones de remesas que los migrantes -que apuestan por la región mucho más que el gran capital- enviaron en 2005.

ELITES YA GLOBALIZADAS Y UNA EXPLOSIÓN DE FRANQUICIAS

La regionalización de los mercados financieros y la prosperidad de los banqueros es un test que marca una ola expansiva. El BAC, Banco Uno, el Cuscatlán y el Mercantil Agrícola tienen operaciones en más de un país del istmo. Banco Uno tiene sucursales en todos los países centroamericanos. La integración económica de Centroamérica, a juzgar por el comercio intra-regional, también es sintomática de una expansión. Según datos del SIECA, entre 1990 y 2004 aumentó de 671.2 millones a 3 mil 439.7 millones de dólares. La costarricense Dos Pinos y la hondureña Lácteos Hondureños S.A. -dueña de la marca Sula- se están expandiendo por la región. De los 28 millones de dólares que Dos Pinos exporta, Guatemala compra el 40%, El Salvador el 30%, Honduras el 15% y Nicaragua el 6%. Dos Pinos planea expandirse en El Salvador, donde los 70 litros de leche de consumo anual per cápita son un imán para sus productos.

En 1994 la guatemalteca Pollo Campero se convirtió en la primera empresa centroamericana en franquiciar. Desde entonces ha habido una explosión de la franquicia regional, sin que la acompañe un desarrollo equivalente en la legislación sobre el tema: la ausencia de leyes sobre franquicias son un común denominador en el istmo. Según la Asociación Centroamericana de Franquicias (ACAF), en 2001 el 99% de las franquicias que operaban en Centroamérica tenían franquiciadores extra-regionales. En 2005, de las 156 empresas que franquician en la región, el 24% se generaron en países centroamericanos. Se trata de marcas como Quick Photo, Los Cebollines y El Chinito Veloz de Guatemala; Espresso Americano de Honduras, y Tip Top de Nicaragua. Con 25 franquiciadoras, Guatemala ocupa el primer lugar en la región.

El economista salvadoreño Alexander Segovia sostiene que las élites empresariales centroamericanas están ya globalizadas y ya no tienen como único espacio de acumulación el mercado nacional, sino el mercado regional y el mercado internacional. Algunos de estos grupos centroamericanos están invirtiendo en 15 o más países. Pero su apogeo independiente no está teniendo larga duración. Algunas de sus empresas empiezan a ser absorbidas por las transnacionales. Gran parte del comercio intra-regional es obra y beneficio de transnacionales como la empresa británico-holandesa Unilever, poseedora de marcas como Naturas, Lizano, Dove, Axe, Continental, Sedal, Pond's, Lipton, Close-Up, Rexona, Knorr, Lux, Vinolia, Maizena, Margarina Mirasol, Rinso y Vasenol.

NUESTRAS ÉLITES PREFIEREN SER COLAS DE LEÓN QUE CABEZAS DE RATÓN

Si en los años 60 las transnacionales adquirieron empresas nicaragüenses -como Metasa, Aceitera Corona, Nabisco Cristal- y establecieron inversiones conjuntas con capitalistas nacionales -Plywood, Imusa, Fabritex, Cerisa-, en la nueva ola expansiva han comprado, fusionado y establecido coinversiones que superan por varios palmos sus aventuras previas, porque incluyen un mercado más vigoroso, monopolios naturales -electricidad y telecomunicaciones- y la seguridad social, parcela antes exclusiva del Estado y ahora cultivada por las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP). Para reducir riesgos, las transnacionales entran de la mano con inversionistas aborígenes. Unión Fenosa entra a Nicaragua en coinversión con los Pellas, el grupo CALSA (familia Lacayo) y Montealegre. De esa forma garantiza su estabilidad y estos grupos consiguen un chivo expiatorio español ante el descontento popular. Price Smart entra de la mano con el grupo Ortiz Gurdíán de Banpro.

Cuando el empresario nicaragüense Manuel Ignacio Lacayo recibió una granizada de críticas por vender su embotelladora MILCA -incluyendo su franquicia de la Coca-Cola- a la transnacional Panamerican Beverages Inc. (PANAMCO), dueña de plantas embotelladoras en doce países, incluyendo México, Centroamérica y el Caribe, respondió con una frase que probablemente refleja el sentimiento actual de muchos de sus cofrades: Es mejor ser cola de león que cabeza de ratón.

Muchos lo imitaron, activando una cadena de ventas y fusiones de las más significativas empresas del istmo. Así vimos que -vendidas o fusionadas- Café Soluble pasó a Nestlé, La Perfecta a Parmalat, Banco Uno y Banco Cuscatlán a Citigroup, supermercados Hiper-Paiz, La Unión y Palí a Wall-Mart, CODISA de los Sola y grupo Cressida de Facussé a Unilever, la mitad de las acciones del Banco de América Central a General Electric Consumer Finance, FINARCA al Nova Scottia Bank, NICACEL de los Lacayo a Bellsouth y luego a Telefónica de España

(Movistar), Tip-Top de Nicaragua y ALCON de Honduras a Cargill Corporation, el Banco Salvadoreño al HSBC y el Banco de Comercio al canadiense ScotiaBank. Las fusiones también han granizado: los bancos Granai Thompson y Continental, y el Industrial y Occidente, los negocios de Facussé con la Dole (Standard Fruit Company), la alianza de la panameña Copa de los Mota con Continental Airlines, y muchas más.

Pasamos del modelo de industrialización por sustitución de importaciones al modelo de transnacionalización por venta de las industrias y otras empresas, las pocas y tambaleantes. El destino de gran parte del capital nacional es nuevamente quedar absorbido por el capital global. Los empresarios centroamericanos devienen accionistas minoritarios en las transnacionales. Segovia vislumbra que terminarán subordinados a los intereses transnacionales. Los intereses transnacionales serán sus intereses. Ésa es su forma de darse un baño de globalidad, una estrategia que no es exclusiva de las élites, pero que éstas pueden llevar a expresiones más acusadas que otros grupos sociales.

SE REDUCE EL SECTOR AGRÍCOLA Y SE DISPARA EL CONSUMO

Hoy, los empresarios nacionales se convierten en meros capitalistas, con menor interés en los acontecimientos circunscritos por las líneas fronterizas. Las élites reubican sus intereses y se lanzan a un espacio transnacional, menos tangible pero donde los riesgos podrían ser menores. En la sociedad del riesgo, las élites encuentran muchas oportunidades para reducirlo. No sólo procuran expandir mercados y ser un adjunto del capital transnacional, sino también desplazarse hacia áreas económicas de menor vulnerabilidad.

Los países industrializados cada vez usan menos cantidad de materia prima en sus mercancías. En los automóviles esa cantidad se ha reducido en un 40% y en medicinas en un 50% en sólo un siglo. El caso de Japón es ilustrativo y extremo. Actualmente utiliza 40% menos materias primas que en 1973. Las “economías de postre” se verán especialmente afectadas por las nuevas tecnologías químicas que producirán sucedáneos del café, el aceite de palma y el azúcar, rubros sobre los cuales han cimentado sus fortunas cinco de las más poderosas familias centroamericanas: Herrera de Guatemala, Cristiani y Dueñas de El Salvador, Facussé de Honduras y Pellas de Nicaragua. Por eso han transitado hacia otras vetas: malls, banca, turismo, hoteles, etc. Los Dueñas y Palomo pasaron del café y el algodón a la aerolínea TACA, a centros comerciales y finanzas. Y esto ha repercutido sobre la estructura económica y los usos y precios de la tierra.

Entre 1980 y 2000, la participación del sector agrícola en el PIB se ha reducido en todos los países de la región, con la excepción de Nicaragua, desde 2 puntos en Panamá hasta 16 puntos porcentuales en El Salvador. El porcentaje del área destinada al cultivo del café en El Salvador descendió de 188 a 162 mil hectáreas entre 1985 y 2002. Santa Elena, la enorme finca cafetalera situada a medio camino entre Antigua Cuscatlán y Santa Tecla, fue transformada a la velocidad de la luz en un complejo de urbanizaciones y malls. En Nicaragua las élites más poderosas pasaron de la caña de azúcar y el algodón a la venta de vehículos y la provisión de servicios financieros. Hay clientes para su nueva gama de negocios gracias a un creciente peso del consumo interno en el PIB. Ya en 1994 en El Salvador -líder centroamericano en terciarización- el consumo privado representaba casi el 90% del PIB. Comparado con el 58.9%, 55.2% y 40.2% de Costa Rica, Alemania y Singapur, El Salvador muestra un mercado tan apetitoso como peligroso. Nicaragua está alcanzando ese peligro: en 2006 llegó al 81.4%.

UN GIRO SIN RESPALDO: NI SIQUIERA EN LOS “TIGRILLOS” DE LA REGIÓN

La terciarización de la economía, urbanización demográfica y creciente peso del consumo marca el fin del modelo agroexportador. No el fin de las élites tradicionales como algunos suponen, pues éstas han sabido insertarse en el nuevo modelo, transitando hacia nuevas inversiones en el sector servicios e intercambiando sus empresas por participaciones accionarias en transnacionales. El problema es que estos giros carecen de un respaldo productivo y una visión de desarrollo a largo plazo que considere, entre otros, el problema físico de la relación habitantes/disponibilidad de agua y la capacidad de proveer alimentos y servicios de energía a las masas urbanas que se agigantan.

Otros países de acelerada urbanización, consumo y des-agropecuarización han tenido una intensa inversión en educación e inserción en los mercados globales -primero una industrialización y después la exportación de altas tecnologías-, lo que les ha permitido una base sobre la cual montar la expansión del consumo, las importaciones y la infraestructura de servicios que requieren las megalópolis. Exceptuando Costa Rica -con su enclave de alta tecnología-, en Centroamérica no se están dando pasos en esa dirección. Nuestros tigrillos del istmo -El Salvador y Guatemala- pueden tener una tasa de teléfonos cercana a la de Uruguay -654 por cada un mil habitantes-, pero están lejos de su total cobertura en la educación secundaria y del 41% de cobertura en la educación universitaria. La tasa bruta de escolaridad en secundaria ronda el 66% en la mayoría los países centroamericanos.

El peso de las exportaciones de alta tecnología es del cero al 5% del valor de las exportaciones de manufacturas en la mayoría de los países de la región. En Hong Kong es 34%, en Corea del Sur 33%, en China 30%, en Japón 24%, en México 20% y en Indonesia 16%. Países que están situados o buscan ubicarse en los mercados internacionales han experimentado transformaciones que no se encuentran ni por asomo en las crecientemente urbanizadas y consumistas naciones centroamericanas.

LA WALL-MARTIZACIÓN DE LOS POBRES

En esta situación y en esta delgada franja del mundo, las remesas están llamadas a jugar un papel clave. Si tomamos únicamente los casos de El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, tenemos que por cada dólar del gran capital extranjero, en 2005 entraron 5.5 dólares de los migrantes. En Guatemala la proporción fue de uno a 14.

Las remesas están haciendo posible la ampliación de los mercados, la urbanización sin respaldo productivo y la graduación masiva no de ciudadanos, sino de consumidores. Las élites y el Estado no han hecho un esfuerzo transformador. Simplemente se han montado sobre las oportunidades que les abren los 12 mil millones de dólares que la expulsión de migrantes produjo. Los ahorros transnacionalizados -tanto o más que el gran capital globalizado- posibilitan unas élites transnacionalizadas.

Las transnacionales se interesaron nuevamente en Centroamérica cuando sus mercados pudieron expandirse y las remesas los tornaron de excluyentes a incluyentes, dotando a la clase trabajadora de un poder de compra del que antes carecía. Lo nuevo en el modelo actual -señala Segovia- es su fundamentación: a diferencia del modelo agroexportador, en el que la estabilidad cambiaria y la baja o moderada inflación descansaba en las divisas generadas por los productos primarios de exportación, ahora se sustenta en la disponibilidad de dólares proveniente de las nuevas fuentes de divisas, particularmente de las nuevas exportaciones no tradicionales y de las remesas familiares.

Las remesas crean el mercado de los antes excluidos y las empresas preparan productos a su medida. Así como en India y China las élites se integran al mercado, las remesas introducen pobres al mercado de las Coca-Colas, Pizza Hut y McDonalds. Los Pollos Camperos y Pizza Hut en El Salvador están llenos de la clase trabajadora/receptora de remesas. En ese país, Pizza Hut pudo aumentar su flota de motocicletas para entregas a domicilio de 16 a 500 en 16 años gracias a su no concentración exclusiva en la clase media y al poder de las remesas. La movilidad social, en el exclusivo plano del consumo, es una oportunidad que se abre para quienes logran colocar familiares en otros países.

El consumo en Wall-Mart, Pizza Hut y malls es parte del efecto del artefacto ideológico llamado "desarrollo": se disemina un "desarrollo Wall-Mart", una sensación de haber entrado a la clase media por vía de una wall-martización del consumo. En la carrera social, Wall-Mart, los productos de Unilever y Adidas son las universidades que gradúan a los pobres en clasemedios. Después de todo, McDonald nos vino "a quitar el taparrabos", según el ex Presidente Bolaños. Las remesas tienen las dos caras de una misma "cora" -quarter en el nuevo spanglish salvadoreño-, porque son un pasaporte de acceso de los pobres a los mercados mundiales en expansión. Satisfacen al empresario y al aprendiz de cliente.

EL LUGAR DE LAS TARJETAS DE CRÉDITO EN EL BIG BANG DEL CONSUMO

Exportar gente para incrementar el consumo se está convirtiendo en una estrategia nacional que opera al compás de un cierto automatismo sistémico. Desde una perspectiva territorial, las migraciones se han convertido en la principal vía para incrementar las exportaciones: Honduras vende a hondureños residentes en Estados Unidos. Los productos son adquiridos y usados en Honduras, pero el comprador efectivo -el que pone la plata- está fuera del país. Se trata de una exportación híbrida, que no tiene que salir del país porque sus consumidores están ahí, pero que es pagada por un externo, que generó ese dinero en otro país.

Mucho más que el TLC, las migraciones y las remesas están incrementando las exportaciones centroamericanas, unas exportaciones que no tienen costos de transporte. Desde una perspectiva de mercados laborales globalizados, las naciones centroamericanas han conseguido un sustancial incremento en el pago de su mano de obra, con una doble ventaja para las élites regionales: se expandió sustancialmente la capacidad de consumo y para ello no tuvieron que aumentar ni un penique los salarios.

Las élites locales y sus aliados internacionales sólo se han tomado el trabajo de adecuar sus productos a los "segmentos de mercado emergentes", para decirlo en el metálico argot que acaricia sus tímpanos. El campo de las tarjetas de crédito es un ejemplo de cómo sectores poblacionales antes preteridos se convierten en mimados por el gran capital. Con sus 1.2 mil millones de tarjetas, VISA controlaba en 2005 el 60% del mercado mundial de tarjetas de crédito y débito, el 50% de las compras por Internet y ya tenía servicio de recepción de remesas mediante su tarjeta VISA Giro. En Centroamérica tenían 6.7 millones de tarjetas, más de 200 millones de transacciones y un movimiento de más de 11 mil millones de dólares anuales. Sólo el Banco Cuscatlán había colocado 65 mil VISA Giro en enero-septiembre 2005.

La tarjeta de crédito, que solía ser un servicio dirigido a sectores de reconocida y probada solvencia, ahora se coloca entre el populacho receptor de remesas, una vez erosionada la compostura y consabida cautela de los banqueros, por su apetito ante el consumo galopante. Existen otros ámbitos donde es posible monitorear el rol de las remesas en este nuevo big bang de los mercados. Los exploraremos a continuación, pese a que la evidencia concluyente que hasta el momento es posible recabar es sumamente desigual.

MINI-VIVIENDAS PARA MINI-SALARIOS Y PARA RECEPTORES DE REMESAS

El mercado de la vivienda en El Salvador y Nicaragua está adaptándose a las remesas. Ante la saturación y desace-leración del mercado de la vivienda en el segmento de clase alta, las urbanizadoras nicaragüenses se han lanzado con casas desde los 12 mil dólares hacia el sector de medianos y bajos ingresos, los sectores más afectados por el déficit habitacional que en Nicaragua asciende a las 400 mil viviendas. En Granada, Praderas del Mombacho de Sun Real Estate tendrá calles pavimentadas, aceras, seguridad las 24 horas del día, luminarias públicas y agua potable. Fue pensada para comerciantes, docentes y oficiales de policía. Pero su precio y la dosificación de los abonos la hacen apta para receptores de remesas. La constructora Lacayo Fiallos también ha entrado en ese mercado con casas de 12 mil dólares para familias con un ingreso mensual de 400 dólares.

La cúpula empresarial danielista también tiene interés en este sector. El Ministro de Turismo Mario Salinas Pasos preside Desarrollo Sooner, que actualmente construye 1,182 casas en Ciudad San Sebastián en Managua, con casas de 25 mil dólares. Lo mismo cabe decir de Prados de San Jerónimo en Masaya -viviendas de 14 mil 500 dólares-, de Conchagua en Corinto -18 mil 500 dólares-, y de Colinas de Verona y Praderas del Doral en Managua -16 mil 750 dólares-. Algunos migrantes solventes están invirtiendo en las nuevas viviendas con fines especulativos. Es el caso de Manuel Salazar, un nica-estadounidense que reside en California, quien compró una casa en el Valle Santa Rosa, Ciudad Sandino, por 18 mil dólares. Los 80 dólares al mes que se debe abonar por las casas más baratas están oportunamente por debajo del monto promedio de remesas.

Encontramos una profundización descendente de los mercados: se expande para captar un

sector que, a juzgar por los censos nacionales de 1995 y 2005, está haciendo -generalmente por cuenta propia- cambios significativos en sus viviendas. En Chinandega -departamento masivamente emisor de migrantes- el lapso de diez años intercensales mostró un avance del 79% al 86.5% en el predominio de las casas de concreto y de 29% a 41% en la posesión de tubería de agua en la vivienda. Estas transformaciones son señales que los urbanizadores han captado lenta pero lúcidamente.

En El Salvador, el Fondo Social para la Vivienda, estimando un déficit de medio millón de viviendas, planea ampliar sus líneas de crédito, que en la actualidad tienen un techo de casi 22 mil dólares. La nueva línea -de más de 40 mil dólares- dice tener intenciones de incursionar en el financiamiento de la clase media. Esta nueva orientación probablemente se basa en dos factores. Por un lado, en la demanda de terrenos y viviendas -estimulada en gran medida por las remesas-, que ha encarecido los lotes y edificaciones. Por otro, en el conocimiento de un nuevo segmento de mercado que está construyendo por cuenta propia, sin recurrir a las empresas constructoras: los receptores de remesas, con una capacidad de consumo muy superior a sus homónimos en Nicaragua.

Un estudio de la UCA de San Salvador reveló que el 80% de quienes construyen viviendas con remesas lo hacen por cuenta propia y que sólo el 20% restante realiza modificaciones a viviendas de constructoras privadas. De ahí la insistencia en bancarizar las remesas: sólo ligadas a bancos podrán empalmar con las estrategias de los urbanizadores, con un mínimo de riesgos para ese sector.

TACA LEVANTA VUELO Y LLENA SUS TANQUES CON REMESAS

El despegue y expansión de la aerolínea de capital salvadoreño TACA es otro ejemplo del poder de las remesas y las migraciones en la expansión de los mercados y en sus tasas de ganancia. En 1979 el patrimonio de TACA se reducía a tres aviones para pasajeros, dos aviones cargueros y escasas rutas de viaje limitadas a Centroamérica. Había 300 empleados trabajando para la compañía. Veinte años después TACA había expandido sus rutas hacia Estados Unidos y Sudamérica y tenía 5,600 empleados y una flota de 81 aviones, 33 de ellos con capacidad para 110 y 150 pasajeros. En el ínterin había adquirido AVIATECA de Guatemala (1989), LACSA de Costa Rica y LANICA de Nicaragua (1992).

Un elemento determinante de su expansión fue la creciente demanda de vuelos a los Estados Unidos como efecto del flujo migratorio centroamericano hacia ese país. Sólo en el período 1990-2004 el tráfico aéreo entre Estados Unidos y El Salvador se multiplicó por diez: de 123 mil a casi un millón 316 mil personas. Los destinos con mayor demanda son los estados y ciudades con mayor presencia de salvadoreños: Los Ángeles, Houston, Washington D.C., Nueva York y San Francisco.

Aunque las rutas de TACA hacia Estados Unidos son relativamente nuevas, tiene 21 vuelos diarios de Estados Unidos a El Salvador, con un 70% de pasajeros centroamericanos, a pesar de que American Airlines, Continental, Delta y United han establecido operaciones diarias en países de la región. En 2004 TACA absorbió el 63% del tráfico El Salvador-Estados Unidos. En 2005 movilizó a casi 2,500 pasajeros que entraron o salieron cada día de El Salvador, cantidad que representa casi el 56% del total de pasajeros de San Salvador, dejando apenas el 14.6% a Continental, el 13.3% a American Airlines y el 2.8% a Copa.

EL PODER DE LOS “HERMANOS LEJANOS”

En 2008 TACA se convirtió en la quinta aerolínea en volumen de pasajeros en el aglomerado aeropuerto de Miami. La expansión de TACA se basa en la apertura de rutas hacia Estados Unidos y Canadá, donde mueven una enorme cantidad de migrantes y sus familiares. Esto es perceptible en el sector social que ahora predomina ostensiblemente en el aeropuerto salvadoreño, donde campesinos y campesinas, con sus bojotes al lomo o en la cabeza atraviesan las salas con perplejidad de neófitos.

En El Salvador, más del 40% de los turistas que llegan al país son migrantes salvadoreños que residen en el extranjero. Según el investigador nicaragüense Manuel Orozco, de Diálogo

Interamericano, visitar el país de origen entraña más que quedarse con la familia. Los inmigrantes que vuelven a casa de visita son también turistas que gastan sumas considerables en diversión con sus familias, típicamente al menos mil dólares por estancia. Para ellos, TACA creó el servicio VFR (Visit Friends and Relatives/Visita amigos y parientes), que en 2004 representó el 40% de sus ingresos. TACA capta ese segmento ofreciendo servicios poco convencionales: exceso de equipaje, atención especial a niños y ancianos y patrocinio de fiestas patronales, coronación de reinas y torneos deportivos.

Dado ese flujo y su contribución económica, no resulta peregrino que precisamente El Salvador sea el único país donde a los migrantes se les rinda un homenaje en la forma del monumento al "Hermano lejano" que abre las puertas de San Salvador en la ruta desde el aeropuerto. Los Kriete, Baldocchi, Dueñas, Palomo, Benecke y muchos otros han visto abultarse sus fortunas por efecto directo de las dinámicas migratorias, de sus ahora lejanos, aunque nunca antes hermanos.

TELÉFONOS CELULARES: OTRO ANZUELO CON CARNADA

La transnacional alemana Siemens patrocinaba al Real Madrid. Cada gol de Ronaldo se reflejaba en el gráfico de ventas de Siemens. En sólo un año de patrocinio (2003) la cuenta de mercado de los teléfonos móviles de Siemens se incrementó del 17 al 24%. El 62% de los españoles entrevistados en una encuesta dijo haber conocido a Siemens gracias al Real Madrid. Tras ese éxito corrió la empresa taiwanesa BenQ, que poco antes de declararse en quiebra adquirió la división de teléfonos móviles de Siemens y pagó más de 117 millones de dólares al equipo madrileño para que su marca apareciera en la camiseta de sus jugadores hasta el 2010. Antes de su colapso, BenQ poseía el 5.2% del mercado mundial de celulares, ocupando en ese ramo el sexto lugar en el mundo y el tercero en América Latina.

El hambre de imagen y de palabra ha sido un apetito al que las transnacionales han sabido lanzar el anzuelo y la carnada. La venta de los servicios de comunicación se está expandiendo y tiene en los migrantes y sus familiares un mercado muy activo. Centroamérica es territorio de Nokia y Motorola, responsables de la colocación del 65% de los 27.4 millones de celulares que se vendieron en América Latina durante el segundo trimestre de 2005. La clave de las ventas es, en opinión de los expertos, "el auge de la demanda en los mercados emergentes." ¿Los migrantes?

La compañía de telecomunicaciones América Móvil -conocida en algunos países como Claro o Telecom- es la número cinco en la escala mundial y la número uno en América Latina. Inició con 12 millones de clientes. Ahora tiene 110 millones, de los cuales 108 son abonados de celulares. En 2006 invirtió más de 3 mil millones de dólares en los 14 países donde tiene presencia. Parece una temeridad. En 2005 América Móvil invirtió 68 millones de dólares en El Salvador. Desde su entrada a ese país en 1998 hasta 2005, invirtió 614 millones de dólares. Las inversiones en Honduras y Nicaragua no deben ir a la zaga, pues son los países donde su clientela registró el incremento más elevado en 2005-2006: tasas del 90% y el 80% de crecimiento, respectivamente.

El PNUD, el Banco Mundial y algunas otras instituciones atolondradas dicen que estos países tienen los índices de desarrollo humano más bajos, los más escandalosos niveles de pobreza y las cuentas nacionales más cercanas a las de una empresa en bancarrota. Con una visión muy distinta, el director ejecutivo de América Móvil en El Salvador, Alberto Davidson, aplaude las condiciones económicas favorables que presentan cada una de las naciones. Esas condiciones bonancibles son la base de una acelerada expansión que les llevó a los casi 5 millones de clientes en Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua. Nada menos que uno de cada siete centroamericanos. Sólo en El Salvador, América Móvil tiene 936 mil usuarios de móviles y 986 mil de líneas fijas: alrededor de uno de cada tres salvadoreños compra sus servicios telefónicos a la transnacional mexicana.

En ese país había en 2005 casi 2 millones y medio de celulares. Apenas ocho años atrás, solamente existían 20,122. La proporción actual es de cinco celulares por cada línea fija en un hogar. Movistar espera pasar del 30% al 50% en su "tasa de penetración", superar el exiguo 15% de Nicaragua y llegar al 70% en Panamá. Aún así, la telefonía convencional sigue siendo

muy rentable. En El Salvador, América Móvil obtuvo más de 130 millones de dólares de utilidades en 2005 sólo en ese rubro.

El hambre de comunicación ha disparado el consumo telefónico en “el Pulgarcito” en 1997-2004 desde 55 millones hasta los 4.7 mil millones de minutos para las llamadas nacionales y desde 262 millones hasta 2 mil millones de minutos para las llamadas internacionales. Otras compañías podrían ampliar sus operaciones. No poco lo hará Telemóvil, dueña de la marca de teléfonos celulares Tigo, que ya empezó a introducir en la región la tecnología WiMax: Internet inalámbrico con un radio de alcance de hasta 70 kilómetros entre la estación y los usuarios.

NO SÓLO DE PAN VIVE EL HOMBRE...

Según la Superintendencia de Electricidad y Telecomunicaciones, de cada 100 salvadoreños, 46 tienen un teléfono móvil. ¿Cómo se han multiplicado por mil las ventas en una región donde más de un tercio de la población vive con menos de un dólar al día? Las remesas y las prioridades de los migrantes y sus familiares son la clave.

No sólo de pan vive el hombre, sino de la palabra. El teléfono es el principal medio de comunicación entre los migrantes y sus familiares. La imposibilidad de comunicarse con áreas rurales donde no llegan las líneas de los teléfonos convencionales ha sido un acicate para la introducción de celulares. Hay familias de migrantes donde mantienen activos tres teléfonos: uno por cada dos habitantes, incluyendo impúberes y lactantes. De acuerdo a un estudio de la UCA realizado en la región de los Nonualcos, el gasto promedio mensual en celular de quienes reciben remesas es cinco veces el de quienes no las reciben.

En El Salvador, el 94% de las personas que reciben remesas se comunican por teléfono con sus generosos parientes. La tercera parte del tráfico telefónico salvadoreño es terreno de las llamadas internacionales. Y de ese tráfico telefónico internacional, el 87% correspondió a llamadas desde o hacia Estados Unidos. Según cálculos de PNUD en El Salvador, los ingresos facturados por el tráfico internacional saliente -que apenas representa el 10% del total, pues el entrante tiene un peso mucho mayor- podrían haber alcanzado los 28.6 millones de dólares en 2002, de los cuales 22 millones correspondieron a llamadas hacia Estados Unidos. La Comisión Federal de Telecomunicaciones de Estados Unidos reportó en 2000 un total de 35.5 millones de llamadas desde ese país hacia El Salvador. Casi 300 millones de minutos que se convirtieron en 180 millones de dólares de ingresos para las empresas telefónicas.

CÓMO TANTO POBRE PUEDE TANTO...

Un estudio de la Universidad Rafael Landívar entre los guatemaltecos que residen en el Condado de West Palm Beach de Florida reveló que los migrantes y sus familiares guatemaltecos invierten entre 80 y 160 dólares mensuales en comunicación. Esto significa que sólo los guatemaltecos que radican en ese condado gastan cerca de 222 mil dólares a la semana y casi 12 millones de dólares al año. Puesto que el 37.5% de los familiares de migrantes utiliza teléfono celular para comunicarse, las compañías que ofrecen ese servicio se embolsan alrededor de 4.5 millones de dólares.

El crecimiento de las ventas de celulares y la multiplicación por mil de los minutos de las telecomunicaciones evidencian también que estamos en otra etapa de la onda larga expansiva: los capitalistas han pasado de la renta tecnológica a las ventas masivas, sólo posibles mediante una expansión desmesurada de los mercados. Nunca se pensó que tanto pobre pudiera tanto. Aparecieron las remesas y los tecnócratas al servicio del sistema no demoraron mucho en afilar sus colmillos: ¿cómo conducirlos de los arroyos marginales a la corriente dominante? Mediante la oferta de servicios irresistibles. Las compañías telefónicas, por ejemplo, ofrecen planes especiales de tarifas extremadamente reducidas, planes familiares para salvadoreños en el exterior y reducciones adicionales en fines de semana y días especiales -Día de la Madre, del Padre, Navidad y Año Nuevo.

WESTERN UNION: CONVIDADO DE HONOR AL BANQUETE DE LAS REMESAS

Las compañías telefónicas, las aerolíneas y las urbanizadoras se están sirviendo con cuchara grande. Pero quienes verdaderamente tienen la sartén por el mango -con un mínimo de costos- son las empresas de transferencia de remesas. Según la información del Instituto Transnacional de Investigación y Acción de las Organizaciones de Base (TIGRA), una red de 158 grupos de inmigrantes, Western Union realizó en 2006 128 millones de transacciones que le generaron una utilidad de mil millones de dólares. Las cifras oficiales son menos espectaculares y, sin embargo, bastante fabulosas.

En el informe anual 2006 de Western Union, colgado de su página web, las primeras frases rezan: La palabra gracias ha sido siempre sinónimo de Western Union. A través de nuestros 150 años de historia, nuestro negocio se ha centrado en hacer las vidas de las personas más fáciles y más productivas. Sin Western Union, gente a lo largo de todo el mundo no sería capaz de trabajar, viajar o proveer a sus familias de la manera en que actualmente lo hacen. Luego sigue un significativo set de fotografías que muestran a niños latinos y mujeres indias y africanas explicando cómo los envíos de remesas posibilitan sus estudios, y a matrimonios caucásicos comentando la conveniencia de los horarios y ubicaciones de las sucursales Western Union para pagar sus cuentas o ejercer la filantropía.

Los indicadores financieros duros y fríos vienen precedidos de lemas acaramelados: With each transaction comes a feeling of thankfulness and pride (Con cada transacción llega un sentimiento de gratitud y orgullo), Sending so much more than money (Enviando mucho más que dinero) y Connecting families around the world (Conectando familias alrededor del mundo).

Cuando se supone que el lector ya está ablandado con 32 páginas de cursilería, caen las cifras. Entre 2002 y 2006, Western Union obtuvo 17,900.7 millones de dólares de ingresos brutos y 3,720.8 millones de dólares de ingresos netos. Entre esos años los ingresos brutos crecieron un 63% y los netos un 85%. Los ingresos por transacciones de cliente a cliente -la categoría en que caen las remesas- fueron el 84% del total. Ese año de 2006, cada acción de Western Union se cotizó entre 18.58 y 24.12 dólares. Para obtener esas ganancias y "posicionarse" en el mercado, Western Union carga el 11.99% para transferencias de 200 dólares desde ciertas localidades en Estados Unidos a Centroamérica.

A esto hay que sumarle la ganancia por cambios del dólar a monedas nacionales. En 2006, los ingresos por transacciones alcanzaron los 3,696.6 millones. Aunque menores, los ingresos por cambio de moneda fueron 653.9 millones, representando cerca del 15% del total de ingresos. Excepto los salvadoreños y panameños, todos los migrantes centroamericanos que envían remesas a sus países de origen contribuyen a esa guaca por tasa cambiaria. De ahí que el costo de un envío promedio a El Salvador (4.45%) sea el más bajo de la región, en marcado contraste con el 6.93% de Nicaragua y el 7.13% de Honduras.

Western Union es omnipresente. Sus letreros lo anuncian en Condega y San Carlos, en Zacatecoluca y San Miguel, en Chichicastenango y Antigua, en Tocoa y Siguatepeque, en Cartago y San José. Según cálculos muy recientes (febrero 2008) del analista Manuel Orozco, 600 millones de dólares de remesas nicaragüenses son transferidos mediante las agencias del tipo Western Union y Money Gram. Ésta última realizó 250 millones de transferencias monetarias en 2005 y ganó alrededor del 12% de lo que transfirió. El BID calculó que en 2004 el porcentaje del total de remesas transferido a través de Western Union era el 43% en Honduras, 33% en Guatemala y 26% en El Salvador.

UN RÍO REVUELTO DE DÓLARES CON HÁBILES PESCADORES

Si en toda Centroamérica las agencias que remiten dinero sólo ganaran el 10% de lo que transfieren -porque mucho circula fuera de sus canales y por la dolarización en El Salvador que les priva de las ganancias por el cambio de moneda- sus ingresos brutos en 2007 se aproximarían a los 1,200 millones de dólares. Si tomamos las estimaciones del total de remesas transferido a través de Western Union, y las combinamos con los costos promedio de envío y el porcentaje de ganancias de Western Union sobre ingresos brutos (21%), tenemos que Western Union tuvo un mínimo de 43.7 millones de dólares de beneficios netos -una vez

deducidos costos de inversiones para expandir operaciones, amortizaciones y pago de impuestos- solamente con las remesas de Guatemala, Honduras y El Salvador.

Este río revuelto de las remesas ha tenido pescadores muy gananciosos. La fortuna del empresario nicaragüense Piero Cohen Montealegre se catapultó al fundar el grupo Airpak, un holding millonario que adquirió la franquicia exclusiva de Western Union en Centroamérica. La insistencia de ONG, analistas y asociaciones de migrantes ante el Congreso estadounidense para reducir las tarifas tropieza con un interés particular del imperialismo político: las arcas del tesoro estadounidense recibieron 1,818.9 millones de dólares de Western Union entre 2002 y 2006. Sólo en 2006 los impuestos sobre la renta abonados por Western Union ascendieron a 421.1 millones.

EL MITO DEL DESARROLLO: “ALCANZAR A LOS DEMÁS”

No cabe duda de que las remesas están transformando la economía centroamericana. A toda la evidencia aquí apilada hay que añadir una explosión del turismo de migrantes que visitan sus países de origen, un mercado de tierras dinamizado por las inversiones de los migrantes, la adopción de unos patrones de consumo urbanos -norteamericanizados y tirando a clase media- en familias rurales, un creciente apetito por bienes made in USAo made in Bangladesh, pero de marcas imperiales, y muchos indicios más de que la tierra gira y mientras unos eligen dónde vivir, otros quieren decidir cómo consumir. Como estas transformaciones han contribuido significativamente a expandir los mercados, los profetas del optimismo brotan como setas. El pernicioso mito del desarrollo tiene sucesivas reediciones, ahora con mayor tiraje y en un empaque más vistoso.

A manera de mínima precaución, conviene echar un vistazo a las anteriores ediciones y a sus cantos de sirenas. El desarrollo en el nivel operativo, según Immanuel Wallerstein, se definía en todas partes como ‘alcanzar a los demás’ o ‘eliminar el rezago’. Naturalmente todos los implicados daban por sentado que sería una tarea muy larga y difícil, pero también se daba por sentado que era posible, a condición de que se aplicaran las políticas estatales correctas.

En el contexto de la guerra fría, cada bloque de países -segmentado a partir de sus predilecciones ideológicas- obtenía recursos de la potencia dominante en su facción para aplicar un abanico de políticas que prometían un paraíso capitalista o comunista. Woodrow Wilson, Franklin Delano Roosevelt y John F. Kennedy fueron editores entusiastas de ese credo. Lenin hizo otro tanto desde la URSS. Según Wallerstein, cuando Lenin lanzó el lema “Comunismo es igual a los soviets más electricidad” puso el desarrollo (económico) nacional como principal objetivo de la política estatal. Y decenios más tarde, cuando Krushov dijo que la URSS “enterraría” a Estados Unidos para el año 2000, estaba expresando su supremo optimismo en cuanto a “alcanzarlos”.

EL DESARROLLO NO LLEGÓ A ESTAS TIERRAS

Los países subdesarrollados se alinearon y optaron por uno de los dos credos. Ambos coincidían en su promesa de desarrollo: alcanzar a los países industrializados. La significativa expresión del líder de la independencia de Ghana Kwame Nkrumah Buscad primero el reino político, y todo lo demás os será dado por añadidura, significó para muchos movimientos sociales “Buscad el socialismo, y todo lo demás os será dado por añadidura”. Otros buscaron el capitalismo -salvaje o domesticado- e igualmente pensaron que todo lo demás vendría por añadidura.

Wallerstein señala que la posibilidad del desarrollo (económico) de todos los países llegó a ser una fe universal, compartida por conservadores, liberales y marxistas por igual. Había intensas discusiones en torno a las fórmulas que cada uno de ellos proponía para alcanzar ese desarrollo, pero nadie discutía la posibilidad en sí. En ese sentido el concepto de desarrollo llegó a ser un elemento básico del soporte neocultural del sistema mundial, y encarnó en la decisión unánime de la ONU de designar los años 70 “el decenio del desarrollo”.

Pero en el tal decenio el desarrollo no llegó a Centroamérica. Llegó la crisis energética y una cadena de guerras civiles, plagadas de sangrientas masacres. Entre 1950 y 1979, el

desarrollismo adoptó la forma de industrialización por sustitución de importaciones. Con la posguerra mundial, la bonanza de los precios de los productos de exportación permitió un pingüe monto de excedentes que se invirtió en diversificar y tecnificar las exportaciones. Al café y banano se agregaron el algodón, la carne y el azúcar. Un alza sustancial en los rendimientos por hectárea disparó el optimismo por efecto de la “revolución verde”.

El proceso de industrialización acompañó la creación en 1960 del Mercado Común Centroamericano, que dio incentivos fiscales a las nuevas industrias. A través del Banco Centroamericano de Integración Económica se canalizó hacia la infraestructura productiva privada una importante inyección financiera proveniente de los Estados Unidos, la potencia que apadrinaba a los regímenes militares centroamericanos. Situados en el flujo de la fase ascendente, los países centroamericanos vieron que en la década de los 60 el comercio interregional se multiplicó por siete.

UN APARATOSO FRACASO

La experiencia hizo agua por varios flancos. Las industrias empezaron a competir entre sí -pues no se instalaron de acuerdo a un plan regional, como había sugerido inicialmente la CEPAL- y resultaron ganadores Guatemala y El Salvador, los países con mayor densidad poblacional y menores salarios. Las industrias sustituyeron la importación de bienes de consumo no duradero, pero incrementaron la de insumos de materia prima y bienes semiterminados; y la crisis de los años 70 malogró la experiencia con el desequilibrio de las balanzas de pago.

La industrialización fue un aparatoso fracaso: creció el peso de las importaciones como porcentaje del PIB -desde un 26% en Guatemala hasta un 51% en Honduras en 1980- y la generación de empleos fue magra: entre 1958 y 1972 la integración económica creó alrededor de 150 mil nuevos puestos de trabajo directos e indirectos, apenas 3% del empleo total y 14% del aumento global en la fuerza de trabajo en el conjunto de los cinco países centroamericanos que entraron en el tratado. El historiador Héctor Pérez Brignolli resumió la situación así: En términos más sencillos puede decirse que la cuenta del desarrollo fue cada vez más difícil de pagar.

EL SALVADOR: DEL “PARAÍSO” AL INFIERNO

¿Alguien resultó ganador en toda esta aventura? Sí, varios. Mucho lo fueron los empresarios locales y los inversionistas extranjeros. La población pagó los costos y ellos recibieron los beneficios. Fue el origen o el despegue de varias fortunas individuales. También ganaron los acreedores y vendedores de los insumos que esas siempre embrionarias industrias centroamericanas demandaban. Pero muchos perdieron. Desde entonces se impuso un principio del casino global: pueden resultar perdedores incluso quienes no apuestan. Sólo en Costa Rica los efectos nefastos fueron atenuados, pero al precio de un aumento en el gasto público, un creciente endeudamiento externo y un déficit creciente en la balanza comercial.

Los salvadoreños han marcado la pauta y se han situado en la cúspide de varios modelos. De la misma manera que El Salvador es el país modelo en uso productivo de remesas y en remesas familiares, fue el modelo y el país más mimado de la Alianza para el Progreso. Los Presidentes de Estados Unidos, Kennedy y Johnson, se aseguraron que recibiera más fondos que cualquier otro país del istmo: 63 millones de dólares sólo entre 1962 y 1963. En 1964, cuando el país era gobernado por el coronel Julio A. Rivera, ganador de elecciones fraudulentas, la CIA bautizó a El Salvador como una de las repúblicas más estables y progresistas del hemisferio.

En 1969, registra el historiador Walter LaFeber, 300 mil salvadoreños -uno de cada ocho ciudadanos- habían huido de esta nación ‘modelo’ de la Alianza para el Progreso para buscar alimento y trabajo en la vecina Honduras. Diez años después, cinco volcane guerrilleros -las cinco organizaciones del FMLN- habían hecho abrupta erupción, transformando el país en un modelo mundial de guerra de guerrillas. Resuena la deprimente pero atinadísima conclusión de Hólderlin: Lo que siempre ha transformado el Estado en un infierno en la tierra ha sido justamente el esfuerzo del hombre por convertirlo en paraíso.

UNA GRAN ESTAFA CON UNA NEFASTA HERENCIA

Lo más grave fue la deuda que antes de la aventura desarrollista era apenas embrionaria y que dejó secuelas de largo plazo. Fue un mecanismo muy simple del capital: los países de la OPEP aumentaron el precio del petróleo, los bancos en cuyas manos habían colocado el excedente buscaron clientes, la crisis energética creó los clientes y el mito del Desarrollo proporcionó el combustible ideológico.

Quien piense que la quimera del Desarrollo no fue una gran estafa, puede echar un ojo al saldo más oneroso de esa gran aventura: la deuda externa. El economista suizo Jean Ziegler en su libro "Los nuevos amos del mundo" nos recuerda que durante la década de 1970, la deuda de América Latina ascendía a cerca de 60 mil millones de dólares. En 1980, se cifraba ya en 204 mil millones de dólares. Diez años más tarde, en 1990, la suma se había doblado: 443 mil millones de dólares. En la actualidad, la deuda externa de América Latina oscila en torno a los 750 mil millones de dólares. Esta deuda origina una transferencia hacia los acreedores de una media de 25 mil millones de dólares cada año, desde hace tres décadas. Dicho con otras palabras, durante estos treinta años, el continente tuvo que dedicar cada año al pago de la deuda entre el 30% y el 35% de los ingresos obtenidos de la exportación de sus bienes y servicios. En 2001, cada latinoamericano debía un promedio de 2,550 dólares. En 2005 cada centroamericano, un promedio de 770 dólares.

La deuda externa hondureña tuvo su crecimiento más acelerado en los años 60 y 70 como consecuencia de la intervención estatal de inspiración desarrollista en los servicios, algunas industrias y el crédito dirigido al desarrollo industrial y agroindustrial, según señala el científico social Marvin Barahona, a cuyo juicio la construcción de obras de infraestructura, como los proyectos hidroeléctricos Yojoa-Río Lindo y El Cajón, fundamentales para la industrialización nacional, constituyó un peso significativo en las inversiones estatales y en el valor global de la deuda externa. La ilusoria promesa del desarrollo tuvo un costo que todavía están pagando los centroamericanos. Los desarrollistas de izquierda anunciaron un desplome del dólar y un inminente colapso del imperio estadounidense que aún estamos esperando.

ENTRE BLACAMANES Y GURÚS DEL DESARROLLISMO

Los países centroamericanos han ido rebotando de panacea en panacea. Cuarenta años atrás apareció la Alianza para el Progreso. Ahora se habla de holdings y clusters, según una visión popularizada por el economista Michael Porter en los años 90. Y es que siempre hay ideólogos e ideología que acompañan ciertas tendencias económicas: el credo del "optimismo del crecimiento" y del "pleno empleo garantizado" se extendió durante el período de crecimiento acelerado de 1948-68. Luego, al pasar a la onda depresiva surgieron los profetas del juicio final y del "crecimiento cero", y también se activó al auge de combatir, con las recetas monetaristas, la inflación atribuida a las políticas keynesianas.

Ahora los estandartes del desarrollo tienen inscritas la palabra clusters. Las estrategias de los capitalistas marcan el discurso de los académicos, transmutados en gurús. Esta nueva onda hace posible la llegada a Nicaragua de Carlos Alberto Montaner, quien vino a dictar una charla que embustera y pomposamente tituló "Cómo salir del subdesarrollo y convertirse en país del primer mundo en sólo dos generaciones". No será el último gurú del desarrollo, pero sí uno de los más parecidos al personaje de Gabriel García Márquez en "Blacamán el bueno vendedor de milagros", trepado sobre una mesa "entre los frascos de específicos y las yerbas de consuelo que él mismo preparaba y vendía a grito herido".

Los Blacamanes y gurús optimistas se han multiplicado en esta fase de ascenso. Apegados a sus manuales y recetas, se resisten a rendirse ante las evidencias de los infiernos y pantanos que van sembrando con sus proyectos. En el país modelo, El Salvador, la institución más influyente en la política económica estatal de los últimos 20 años es FUSADES, la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social. Siguiendo al pie de la letra sus propuestas, el país consiguió una tasa de crecimiento económico del 5.9% en 1989-1994. Pero luego cayó a 3.9% en el siguiente quinquenio y a 1.9% en 1999-2004. Las políticas que procuraron un

repunte de las exportaciones de bienes agrícolas e industriales también fueron un fracaso.

El crecimiento económico acumulado de El Salvador en 1990-2004 fue aportado fundamentalmente por el sector servicios (64.8%), en segundo lugar por la manufactura de la maquila (31.1%) y sólo el 4.1% restante por la agricultura, de acuerdo al análisis del PNUD. Debido a la migración, la posibilidad de catapultar al sector agrícola hacia un rol protagónico depende crecientemente de la mano de obra inmigrante de nicaragüenses y hondureños. Pero realmente, ¿esa opción puede convertirse en un movimiento continuo?

VENDIENDO GLOBOS DE COLORES EN ECONOMÍAS ENANAS

La reforma al sistema de pensiones -otra de las recetas del nuevo mito del desarrollo en el que FUSADES hizo eco al Banco Mundial y el FMI- dejó un déficit actuarial de 10 mil millones de dólares. El financiamiento del déficit previsional ha sido asumido por el presupuesto de la nación y representa el 2% del PIB. La brecha comercial se quintuplicó al pasar de 666 millones de dólares (13.8% del PIB) en 1990 a 2, 973 millones, equivalentes a casi el 20% del PIB de 2004. Finalmente, para terminar de sellar la dependencia de esta economía respecto de las remesas, la relación importaciones/PIB ha ido en aumento incesante del 27.7% al 42% en 1990-2004.

Los Blacamanes de FUSADES no sólo no pudieron emprender las reformas adecuadas, sino que ni siquiera lograron los resultados esperados y sus políticas terminaron sumiendo al país en un estado de dependencia acumulativa: el precarismo induce a migrar, los migrantes envían remesas y éstas sostienen un incremento de las importaciones, sustituyen al sistema de pensiones, posibilitan la expansión del sector servicios sin un concomitante crecimiento productivo, atomizan las soluciones y, por consiguiente, impiden una reforma radical. Si eso ocurre con el pequeño pero frondoso y verde árbol salvadoreño, ¿qué no ocurrirá con las economías diminutas, frágiles y tostadas de Honduras y Nicaragua? En lugar de hacerse esta pregunta, los optimistas se resisten a la evidencia y continúan repartiendo globos de colores.

A Ignacio Ellacuría le gustaba distinguir entre universidades pequeñas y enanas. Las primeras podían ir creciendo con el tiempo, las segundas estaban destinadas a quedarse chaparras. El mito del desarrollo fue la fabulación mejor orquestada para tender un velo sobre la realidad de que, en la distribución de poder económico del sistema-mundo capitalista, Centroamérica tiene economías enanas.

PELIGROS DEL MODELO ACTUAL

Una nueva receta emerge. La pomposa bancarización de las remesas y los proyectos de desarrollo basados en su inagotable caudal son el nuevo cuento de hadas. Las remesas no son el único vínculo entre migración y desarrollo, pero son el más trompeteado y tamborileado, y aquel en el que más piensan los hacedores, vendedores e imponedores de políticas del BID, del FMI y de algunas agencias de cooperación internacional. Muchos de ellos buscan que las remesas sean una pieza clave en esa promesa de progreso y desarrollo.

Para no caer adormecidos por su canto, recordemos la distinción entre desarrollo y Desarrollo. El primero alude a los procesos geográficamente desiguales y profundamente contradictorios que subyacen al desarrollo del capitalismo. El segundo se refiere a los proyectos de intervención en el Tercer Mundo que emergieron en un contexto de descolonización y guerra fría. Las remesas ya fueron contratadas por el desarrollo, mucho antes que a alguien se le ocurriera decir algo sobre sus posibilidades en el Desarrollo. Todo reclutamiento de las remesas en el Desarrollo sin tener presente su papel en el desarrollo es un fetichismo de lo que son las remesas, tomadas como mera acumulación de riqueza transferible y bancarizable, aislada de sus condiciones de producción, transferencia y consumo. Y oculta un sarcasmo monumental: el nuevo mito del desarrollo nos cuenta la historia de que los expulsados por el sistema -reciclados y convertidos en héroes por el dinero que envían a sus familiares- rescatan y perpetúan lo peor del sistema que los expulsó.

El nuevo “despegue” -digámoslo así para retornar a la metáfora de W.W. Rostow ahora en desuso- se llama “uso productivo de las remesas”. Es cierto que 12 mil millones de dólares

anuales en economías tan pequeñas no son moco de pavo: son un pavo entero. Pero quienes esperan gozar de una eterna Navidad con pavo y regalos están equivocados. El pavo tiene un relleno explosivo que amerita exploración. No sólo importa y resulta amenazador el hecho de que el crecimiento del comercio y los servicios no tiene como sustento un sólido desarrollo productivo, sino que cada vez más está basado en la importación de bienes que las remesas hacen posible. No se perciben indicios de que el Estado o el sector privado van a corregir este sesgo. La banca tiende a financiar menos la producción.

Segovia advierte sobre el peligro del modelo actual: En el modelo agroexportador, la banca era la gran financiadora de los grupos agroexportadores. Hoy la banca centroamericana se ha independizado de los sectores locales y ahora la banca ya no está vinculada con la producción real. Su lógica es hacer ganancia en cualquier sector, en el más rentable. Y por eso, los que estudian esta evolución pronostican que en los próximos cinco, diez años, el 70% de todos los créditos de la banca centroamericana serán para el consumo personal y no para las empresas. En Nicaragua es obvia esa tendencia. Entre 1992 y 2007, los préstamos personales pasaron de absorber el 4% a abarcar el 33% de la cartera de todo el sistema financiero nacional.

HAY CONTRADICCIONES POR TODOS LADOS

Existe también otro peligro: el problema de las múltiples contradicciones que entraña un modelo dependiente de las remesas. Dado que los gobiernos centroamericanos no han sido exitosos en la anhelada transformación de la estructura económica, el sistema depende -y seguirá dependiendo- de que los flujos se mantengan de forma creciente, como lo han hecho hasta ahora. Pero esa continuidad navega contra diversas tendencias sistémicas del imperialismo económico, intereses territoriales del capitalismo político e iniciativas grupales.

En primer lugar está la eterna contradicción del capital: las tecnologías desplazan mano de obra para reducir costos, pero el sistema tiene una necesidad imperiosa de expandir la demanda. Para el caso de las remesas, esto significa que el capital necesita más receptores de remesas, pero al mismo tiempo constriñe las oportunidades de ofrecer empleo a quienes han de enviarlas. La tecnología y las reingenierías reducen las oportunidades de empleo, y los empresarios que desean ser competitivos recurren a esas estrategias. ¿Cómo imaginar un mundo con más receptores de remesas y menos remesantes?

Las remesas centroamericanas también dependen de que en Estados Unidos se mantengan o suban los salarios y aumente la demanda de mano de obra, pero la demanda de mano de obra está en relación inversa a los adelantos tecnológicos y el aumento de los salarios atenta contra la competitividad estadounidense.

En segundo lugar, está la estrategia de los migrantes y las iglesias y ONG que los apoyan. Uno de sus objetivos primordiales es la reunificación familiar. Las remesas en la familia reunificada se transforman simplemente en ingreso familiar. Los envíos de dinero, las llamadas telefónicas y los viajes tienden forzosamente a declinar con la reunificación familiar.

En tercer lugar, está la barrera de la lógica territorial, cuyas restricciones a veces se contraponen a la lógica económica: los países receptores tienden a multiplicar los diques jurídicos, físicos y policiales a la ola migratoria. Si no aumentan los migrantes, no podrán aumentar las remesas. Momentáneamente esta contradicción la resuelven los países emisores conscientemente interesados en las remesas -como El Salvador- negociando permisos de residencia y amnistías para sus connacionales.

LA LÓGICA TERRITORIAL Y LA LÓGICA ECONÓMICA

La conjunción de la lógica territorial y la económica es posible mediante una política de deportaciones moderadas, que mantengan un buen grupo creciente de remesantes y no permitan la reunificación familiar. Una política migratoria benévola, que produzca reunificación familiar, sería catastrófica para el actual modelo. Arrancar de cuajo la corriente migratoria también lo sería. De ahí la ambivalencia de las políticas migratorias: amnistías moderadas y Estatus de Protección Temporal con deportaciones. Por eso los Estados negocian la residencia pero no la naturalización, que podría contribuir a disolver el vínculo nacional y las remesas.

En este punto la lógica del territorio y la lógica del capital se complementan. Ambas producen - aunque por vías aparentemente contradictorias y con muy diversos medios- al sujeto idóneo: un proletariado con ciudadanía deteriorada y con un grupo de parientes en el país de origen que depende de sus ahorros.

EL “WIN-WIN-WIN” ES UNA FALACIA

No existe, por tanto, la pregonada estrategia win-win-win: gana el migrante que escapa del desempleo, gana el país anfitrión que recibe la mano de obra temporal que requiere con urgencia y gana el país de origen que recibe las remesas y descompresiona, por un tiempo, la demanda de servicios públicos. No, no es así. Es loose-loose-win. Pierde el país de origen que desarrolla una peligrosa y, a la larga, catastrófica dependencia de las remesas. Y pierde el migrante, cuya ciudadanía se desgaja y marchita. Pero ganan el gran capital que obtiene una mercancía ideal: trabajadores baratos y consumidores agresivos, un equivalente de los DINKS (Double Income No Kids = Doble ingreso sin niños), considerados como reyes del consumo porque están dedicados enteramente a generar ingresos y a consumirlos. Los migrantes están dedicados a trabajar y a potenciar el consumo de sus familiares.

La producción de ciudadanías abortadas intenta resolver otra contradicción del sistema. Pero esta contracción, de la misma manera que las anteriores, también requiere un flujo continuo de migrantes. Para mantener bajos los salarios de la clase trabajadora, el sistema necesita una inyección continua de migrantes. Cuando los migrantes se consideran ciudadanos con derechos, el sistema necesita más migrantes. Es decir, cuando los migrantes dejan de tener una ciudadanía deteriorada, el sistema necesita más sub-ciudadanos para evitar un efecto dominó salarial inflacionario. El sistema necesita la sociedad dual que recuerda la época esclavista. Ahora se trata de ciudadanos y no ciudadanos. Los nuevos esclavos no tienen grilletes ni cadenas. Sencillamente no tienen un papel que los acredite como ciudadanos o como residentes legalmente establecidos.

EL TIEMPO, EL IMPLACABLE

Es central para quienes quieren perpetuar este modelo o no hacen nada por cambiarlo que el combustible de las remesas que requiere el motor económico debe ir en aumento y eso sólo se consigue exportando más centroamericanos.

Con el tiempo, la reunificación familiar, o la muerte de los receptores de remesas, disminuye su caudal. También puede hacerlo un distanciamiento afectivo. En 1991 el investigador estadounidense-nicaragüense Peter Marchetti fue el primero en hablar de “la baja tendencial de los montos de remesas”. Su investigación mostró una relación inversa entre el tiempo que tienen los parientes de haber migrado y el monto de remesas que enviaban mensualmente a Nicaragua. Las familias que tenían parientes con menos de un año de haber migrado al exterior recibían un promedio de 84.95 dólares al mes. En aquellas con parientes entre 1 y 5 años de haber migrado este promedio era de 73.19 dólares mensuales. Y en las que tenían parientes con más de cinco años fuera, el monto de remesas era de 65.72 dólares al mes.

Marchetti sostuvo hipotéticamente que el subsidio que las redes familiares en el exterior dan al migrante en su primer año le permitía el envío de una remesa más generosa, que decrecía a medida que el migrante asumía más responsabilidades económicas. Graficar estos resultados daría una pendiente con una cúspide inicial y un declive continuo.

¿CUÁNTOS MÁS EMIGRANTES EN 20 AÑOS PARA CONSERVAR LAS REMESAS DE ESTOS 10 AÑOS?

Quince años después -en 2006- Eduardo Baumeister señaló que la proporción de ‘latinos’ que envían remesas tendría una forma de U invertida, modelo del cual no se escapan los nicaragüenses. La menor proporción de envíos de remesas de quienes migraron hace mucho tiempo podría ser explicada por una pérdida de lazos con el hogar de origen, y en la situación de los migrantes más recientes, pesaría el costo de la adaptación al nuevo contexto y las limitaciones económicas para generar inmediatamente remesas de manera estable.

Ambos estudiosos coinciden en que el factor tiempo tiene un efecto decreciente sobre las remesas en el mediano o largo plazo. Tanto la pendiente de Marchetti como la U invertida de Baumeister apuntan a que un incremento continuo de las remesas requiere de un incremento incesante de migrantes. Queda la tarea de investigar de qué volumen debe ser el flujo de migrantes en los próximos 20 años para mantener el crecimiento de los últimos 10 años de las remesas.

Siguiendo la pauta del modelo económico actual, esa mercancía llamada “migrante” tiene que ser producida en mayor escala. Exportando nicaragüenses, hondureños, salvadoreños y guatemaltecos atizaremos el fuego del desarrollo. Pero no todos los centroamericanos son exportables. Entre los 18 y los 25 años se encuentran los mejor cotizados. Y desafortunadamente esas “mercancías” que son los migrantes, como otras mercancías, tienen sus peripecias y no funcionan siempre igual.

Esos migrantes que hoy son Población Económicamente Activa mañana serán jubilados. Si logran legalizar su estadia, demandarán asistencia social y pensiones. ¿El flujo de jóvenes migrantes continuará para mantener el volumen de cotizantes activos que requiere el sistema de pensiones para funcionar? ¿Se comportarán siempre tan sumisamente? ¿Querrán dejar siempre en número tan masivo el país que los vio nacer? El precio de estos migrantes puede variar.

REMESAS: MIGAJAS DEL RICO EPULÓN CON LAS QUE EL RICO HACE HOGAZAS

Las remesas son las migajas que caen de la mesa del rico Epulón y que los migrantes recolectan subrepticamente. Pero la codicia del rico Epulón no tiene límite. Sabe que muchas migajas juntas son centenares de hogazas. Entonces vuelve por ellas. Las cambia por celulares y bienes USAdos. Sobre el paradigma del sujeto racional que decide lo que más le conviene -pivote epistemológico del “uso productivo de las remesas”- se monta un gran embuste: la posibilidad de elegir un destino para las remesas.

En el relato que urde ese paradigma, los personajes resultan tan planos como los de una novela de Dickens. La novela decimonónica, con sus personajes unidimensionales, tiene ciertas ventajas: muestra algunas facetas de la realidad en blanco y negro, con rasgos tan acentuados que son fácilmente reconocibles y presenta tipos ideales. Pero maquilla la realidad y la reduce a ciertas facetas. Crea una caricatura. En el mundo cotidiano, las remesas son lo que las dejan ser. No vienen solas: vienen las remesas financieras y las remesas culturales: el dinero y el apetito por los bienes made in USA. Y ese apetito se expande más que las remesas.

La estrategia de los pobres es entonces cooptada por los poderosos. Todos quieren sentarse a este opulento banquete material y tragar incluso más de lo que pueden, devorando derechos y medio ambiente. Ante la reubicación de cierto monto de los ingresos generados en los países industrializados, las empresas multiplican sus inversiones donde esos ingresos son recolocados. Allá donde van las remesas, los siguen las empresas, sus fusiones y sus franquicias. El filibusterismo económico prefiere el modelo McDonald al modelo Vanderbilt, pero no es menos agresivo. En esta fase de ascenso, las grandes empresas están en mejor posición que nunca para extraer los beneficios incluso de los efectos más perversos de su carrera acumulativa: la necesidad de que un segmento poblacional migre y mantenga al 20-35% de los que se quedaron.

Las ideologías sicotrópicas y estupefacientes del desarrollo que ahora hablan de “remesas productivas” olvidan problemas graves, como el deterioro del medio ambiente: el manejo de la basura, la deforestación, la escasez de agua. Hay países que ya experimentan un serio desbalance físico y social cuya solución las remesas no pueden comprar. La proporción entre población y recursos de agua potable en El Salvador es quizás el ejemplo más dramático de la región y el que más temprano detonará. Nicaragua actualmente vende carne y quesos a El Salvador, a costa de reducir el consumo de proteínas animales de sus ciudadanos. ¿Terminarán las remesas de los salvadoreños comprando agua y dejando sedientos a los pobres de Nicaragua y Honduras?

¿OBSTÁCULO, OPORTUNIDAD O VÍSPERAS DE UN COLAPSO?

La pregunta suele ser: ¿Son las remesas un obstáculo o una oportunidad de crecer? Es una pregunta insuficiente. Las remesas están siendo utilizadas por cierto grupos económicos para expandir mercados y, en tanto sostienen las balanzas comerciales deficitarias con Estados Unidos, son un elemento clave del TLC. Son ellos quienes “se comen este mandado”. Estos son hechos determinantes de la función y destino de las remesas y muestran cómo la estrategia de los pobres ha sido cooptada por las élites transnacionalizadas.

Una pregunta más incisiva sería: si El Salvador está marcando una ruta, ¿colapsará antes de que todos sus émulos le den alcance? O bien: si las remesas son un elemento no esperado en los ciclos de Kondratieff, ¿por cuánto tiempo y con qué consecuencias pueden modificar su duración, mitigar sus efectos o incluso revertir su dirección? Como los hogares receptores de remesas, las naciones centroamericanas no han previsto un eventual giro de las circunstancias, que nos dejarían ante un futuro que podría ser menos enremesado y bastante sombrío.