

La globalización en países pequeños en desarrollo: Nicaragua en perspectiva comparada

DIEGO SÁNCHEZ-ANCOCHEA*

Resumen: *En los últimos años el debate sobre los efectos de la globalización se ha centrado principalmente tanto en su impacto sobre los modelos socioeconómicos en las distintas regiones del mundo como sobre los resultados en términos de crecimiento y distribución de la renta. El presente artículo trata de contribuir a dicha discusión en el caso de los países pequeños en desarrollo, mediante la comparación de Nicaragua con Costa Rica y la República Dominicana. En estos tres países, la globalización ha consolidado un modelo económico similar, con ventajas comparativas más dinámicas pero con un marcado carácter de desigualdad. Así, la globalización ha impuesto restricciones comunes para la construcción de sociedades más equitativas. A la vez, empero, la comparación entre estos tres países revela la importancia que las condiciones internas siguen teniendo para explicar algunas diferencias en el comportamiento económico de los países pequeños.*

Abstract: *The debate on the effects of globalization has recently focused on its impacts on the socioeconomic model in various regions of the world, as well as on economic performance measured in terms of economic growth and income distribution. This paper attempts to contribute to this discussion for the particular case of small, developing countries. It uses a comparative case study of Nicaragua, Costa Rica and the Dominican Republic. In these three countries, globalization has resulted in a similar economic model, with more dynamic comparative advantages but with a marked inequality. Globalization has thus created common restrictions to build more equitable societies. At the same time, however, the comparison between the three countries demonstrates the importance that internal conditions have to explain the economic performance of small countries.*

Palabras clave: globalización; distribución del ingreso; crecimiento; Nicaragua; Costa Rica; República Dominicana.

Key words: globalization; income distribution; growth; Nicaragua; Costa Rica; Dominican Republic.

* Doctor en Economía por la New School for Social Research de Nueva York. Dirección: Universidad de Londres-Institute for the Study of the Americas. 31 Tavistock Square, London, WC1H 9HA. Correo electrónico: <diego.sanchez@sas.ac.uk>. Página Web: <<http://www.americas.sas.ac.uk/about/Diego.htm>>. Teléfono: + 44 (0)20-7862-8870. Fax: + 44 (0)20-7862-8886. Temas de especialización: economía política de América Latina; modelos de capitalismo e inserción externa; política económica; América Central

I. INTRODUCCIÓN

EL DEBATE SOBRE LOS EFECTOS de la globalización tanto en países desarrollados como en países en desarrollo se sitúa entre dos polos bien marcados. Por un lado se encuentran los que consideran la globalización como un proceso homogeneizador, que conduce a la convergencia en modelos económicos. Por otro, encontramos otros autores que reconocen la importancia permanente de las diferencias en el marco institucional y en las relaciones Estado-sociedad entre los diversos países. Tal debate se entremezcla con otro sobre los resultados de la globalización y su capacidad para acelerar el crecimiento económico y hacerlo más equitativo.

El análisis sobre la evolución reciente de los países pequeños en desarrollo no es ajeno a dicho conflicto. Mientras algunos autores creen que la globalización es particularmente perniciosa para estas sociedades y las hace más desiguales y dependientes, otros apuntan a las nuevas oportunidades creadas por el cambio en la organización de la producción en el mundo.

El artículo se concentra en este segundo debate y trata de determinar el efecto que ha tenido la globalización en países pequeños en desarrollo; lo hará mediante la comparación de Nicaragua con Costa Rica y la República Dominicana. Dichos países constituyen buenos términos de referencia porque presentan trayectorias históricas relativamente similares y ocupan la misma posición en la economía mundial. Sin embargo, ambas naciones se diferencian de Nicaragua por haber desarrollado relaciones Estado-sociedad más estables y dinámicas, así como por haber adaptado su estructura exportadora a los cambios en la economía global más tempranamente que Nicaragua.

Mediante el análisis de la evolución económica de los tres países durante el último medio siglo, este artículo llega a tres conclusiones fundamentales. Primero: la globalización ha dado lugar a la creación de un modelo económico similar, caracterizado por una nueva inserción en la economía mundial y por un cambio en las bases de acumulación.

y el Caribe. Agradezco los comentarios y sugerencias de los participantes en las Jornadas “25 años de cambio político en Nicaragua” (en la Universidad de Salamanca); de Salvador Martí; de dos árbitros anónimos; y, sobre todo, de Dennis Rodgers. Ninguno de ellos tiene, por supuesto, responsabilidad por los errores y omisiones cometidos en este artículo.

El sector agrícola y las manufacturas orientadas al mercado interno han perdido importancia y han sido sustituidas por sectores con una base regional o internacional de acumulación (manufacturas para la exportación y servicios como las finanzas).

Segundo: se trata de un modelo que establece restricciones similares en los tres países (y, probablemente, en muchos otros países pequeños en desarrollo) para la construcción de sociedades más equitativas. La globalización ha creado divisiones profundas entre ganadores y perdedores; los primeros (una minoría) se benefician de ingresos relativamente altos y de condiciones favorables en el mercado de trabajo. Los segundos (la mayoría) se enfrentan a economías más duales y a mercados de trabajo más informales e inseguros. Eso hace que —incluso en el caso de Costa Rica— se observe un incremento de la desigualdad y una cierta dificultad para construir nuevos consensos sociales.

Tercero: a pesar de dichos elementos comunes, la globalización presenta también resultados dispares en términos de crecimiento económico y competitividad, que vienen derivados de las diferencias en las condiciones iniciales y en las relaciones Estado-sociedad en cada uno de los países. Así, por ejemplo, las mayores dificultades que Nicaragua ha tenido para generar crecimiento económico, expandir las exportaciones y reducir el déficit externo, sólo pueden ser entendidas por el retraso en la partida, la falta de estabilidad social y la mayor debilidad del Estado y del capital doméstico.

El artículo se divide en seis apartados. El II discute las características básicas del proceso de globalización en el mundo y revisa las posiciones básicas en el debate sobre su impacto. En dicha sección también se describe la metodología y el interés que muestra el estudio comparativo mencionado. El apartado III presenta las características del modelo de desarrollo en Costa Rica, Nicaragua y la República Dominicana durante los años sesenta y setenta; insiste tanto en los elementos comunes como en las diferencias derivadas —en buena medida— de relaciones Estado-sociedad distintas. Los dos apartados siguientes analizan los efectos que ha tenido la globalización en Costa Rica, Nicaragua y la República Dominicana. El apartado IV describe la adaptación a las turbulencias de los años ochenta en cada país y las características del modelo global que se ha consolidado en los tres países. El V se centra en los resultados del modelo global: muestra tanto su carácter desigual como las asimetrías en términos de inserción

externa, dependencia y crecimiento económico. El trabajo termina con unas conclusiones (apartado VI).

II. EL IMPACTO DE LA GLOBALIZACIÓN: EL CASO DE LOS PAÍSES PEQUEÑOS

Antes de discutir con detenimiento la trayectoria económica de Costa Rica, Nicaragua y la República Dominicana en las últimas décadas, conviene definir con precisión qué se entiende por *globalización* y hacer un repaso al debate sobre el impacto que ha tenido tanto en los diversos modelos socioeconómicos como en los resultados del proceso. Tal discusión se utiliza para enmarcar algunos debates que sobre dicho tema se han desarrollado en la literatura sobre América Central.

A. Globalización: *definición y fuerzas motrices*

Por *globalización* se entiende la actual fase de desarrollo del capitalismo en el mundo, caracterizado por la interdependencia cada vez mayor que ocurre entre países y mercados en las esferas productiva y financiera. La globalización se manifiesta en el incremento sostenido de tres tipos de flujos económicos desde los años ochenta: el incremento del comercio mundial, el de la inversión extranjera directa y el de otros flujos financieros.¹

Aunque la interdependencia entre mercados se empieza a observar ya en el periodo posterior a la segunda Guerra Mundial, la etapa de globalización cada vez mayor es precisamente una consecuencia de la crisis del modelo de acumulación de posguerra, la “edad de oro del capitalismo” (Glyn *et al.*, 1990; Glyn, 2006). El modelo de posguerra se apoyaba en los países centrales en un incremento sostenido de la productividad que permitía aumentos simultáneos de los salarios reales y de los beneficios empresariales y, en el plano internacional, en la fortaleza del dólar. Aunque durante este periodo había diferencias

¹ Para una discusión más detallada, véase Comisión Económica para América Latina (2002).

importantes entre los distintos países desarrollados (particularmente entre el modelo anglosajón y el modelo europeo con mayor coordinación institucional), un cierto consenso keynesiano alrededor del papel del Estado y de la institucionalización de las relaciones entre capital y trabajo dominó en todas las economías. Cuando la productividad se estancó y la organización internacional de posguerra dejó de ser sostenible, dicho consenso entró en crisis.

Tal crisis dio lugar a tres cambios fundamentales que impulsaron el proceso globalizador tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo. En primer lugar, ocurrió un cambio en la estrategia productiva de las empresas transnacionales (ET) que —en algunos sectores ya desde los años sesenta— comenzaron a desplazar las actividades más intensivas en mano de obra hacia países de la periferia. Poco a poco, las grandes empresas en sectores como el textil o el electrónico pasaron a organizar toda su producción de manera global mediante sus propias subsidiarias o por medio de contratos con nuevos proveedores.

La segunda fuerza motora de la globalización se encuentra en la importancia cada vez mayor que cobra el capital financiero, tanto en el mundo como en el interior de prácticamente todos los países. La crisis del modelo internacional de tipos de cambio fijos a principios de los años setenta, unido a la privatización de los sistemas de pensiones y a la desregulación de los sistemas financieros en muchos países desarrollados, causó un crecimiento notable de los activos financieros así como un fortalecimiento de los bancos y los fondos de inversión.

Finalmente, la interdependencia económica cada vez mayor —reflejada en la aceleración de los flujos económicos y financieros— ha estado fomentada también por un cambio radical en el enfoque de política económica dominante. Tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo se empezaron a adoptar políticas que buscaban facilitar y expandir el papel que desempeña el sector privado en el proceso de acumulación. La nueva política económica recomendada se caracterizó por la desregulación de la economía, la reducción en la influencia del Estado en el área de la producción, así como la liberalización de las balanzas comercial y financiera.

B. Los debates sobre el impacto de la globalización

Buena parte del debate sobre los resultados de la globalización se ha centrado en dos áreas relacionadas pero distintas: el impacto sobre *modelos* y el impacto sobre *resultados*. La discusión sobre modelos se centra en la capacidad de los Estados-nación para desarrollar políticas económicas y marcos institucionales autónomos. Dicha agenda de investigación —que se está desarrollando en torno a la literatura sobre modelos de capitalismo en países desarrollados (véase, por ejemplo, Coates, 2005; y Hall y Soskice, 2001)— parte del principio de que hay una diversidad de formas de organizar el proceso de producción y distribución.² A partir de una distinción básica entre un modelo con mayor participación del mercado y otro con mayor coordinación no mercantil, el debate reciente se ha centrado en si la globalización conduce necesariamente a la convergencia entre ambos modelos; o bien, si diferencias sustanciales perdurarán con el transcurso del tiempo.

Algunos autores consideran que la desregulación internacional de los flujos comerciales y financieros está conduciendo a una dependencia universal en el mercado y debilitando otras formas institucionales de organización. Crouch y Streek (1997: 13), por ejemplo, proponen que “[...] la pérdida de capacidad del Estado-nación en la globalización probablemente [...] resultará en la convergencia de las economías capitalistas a una monocultura institucional basada en mercados y jerarquías sin ninguna regulación”.³ Casey (2004) compara la evolución económica reciente en Francia, Alemania, Irlanda, Holanda, Reino Unido y Estados Unidos. Su investigación demuestra que el incremento de la competencia en el mundo y la introducción de nuevas tecnologías, disminuyen las

² Como reconocen Coates (2005) y Gereffi (2005), hay enfoques muy diversos dentro de la literatura de Sociología económica sobre modelos de capitalismo que van desde los más institucionalistas (como el de variedades de capitalismo) hasta otros de inspiración marxista (como el enfoque de la regulación). Además, en algunos de los enfoques no se da una definición precisa sobre lo que caracteriza a un modelo económico. Sin embargo —en términos muy generales—, cabe definir al modelo económico como el conjunto de instituciones, relaciones sociales y estructura económica que determinan las características del proceso de crecimiento y distribución en una determinada sociedad.

³ Todas las traducciones de citas de artículos y libros originalmente escritos en inglés, fueron realizadas por el autor.

ventajas de los sistemas coordinados, los cuales tienen más dificultades para lograr el crecimiento sostenido con altos niveles de empleo.

Otros autores insisten en la persistencia de la diversidad de modelos debido a la complementariedad institucional. Para Hall y Soskice (2001), por ejemplo, las economías liberales —como la de Estados Unidos y el Reino Unido— han experimentado un proceso profundo de desregulación y liberalización como respuesta a la globalización. Con ello tratan de expandir la esfera del mercado, reducir sus costos laborales y debilitar a los sindicatos que —en todo caso— nunca desempeñaron un papel económico tan importante como en otros países. En cambio, en los países de la Europa continental (a los que ellos llaman “economías coordinadas”) las empresas tienen menos incentivos para exigir una mayor desregulación y fomentar el debilitamiento de los sindicatos. Ello es así porque “[...] en estas economías, las empresas y los trabajadores tienen intereses comunes que defender porque ambos han invertido en activos específicos, entre ellos habilidades que sólo pueden ser utilizadas en industrias concretas” (Hall y Soskice, 2001: 58). La desregulación del mercado de trabajo y otros mercados clave tendría efectos muy perjudiciales sobre la estrategia competitiva de las empresas (basada en la acumulación a lo largo del tiempo de activos específicos) y su nivel de beneficios en el largo plazo.

Aunque en apariencia dicha literatura toma al entramado institucional como variable dependiente, en realidad está realizando también una discusión sobre resultados. Como reconocen Huber (2002) y Pontusson (2005) en dos estudios recientes, un objetivo central en la discusión sobre modelos de capitalismo consiste en determinar cuál es la mejor manera de lograr crecimiento económico con equidad. No debe olvidarse que la mayor parte de países europeos con economías coordinadas —en particular, los países escandinavos— es más igualitaria que las anglosajonas (Kenworthy, 2004). Por ello, el debate sobre la convergencia de modelos en tiempos de globalización puede interpretarse también como un debate sobre las posibilidades de mantener o no la equidad junto al crecimiento económico.

De tal manera, la literatura sobre modelos queda vinculada a la literatura sobre el impacto que tiene la globalización en el crecimiento económico, en la distribución del ingreso y de otros activos.⁴ Los

⁴ Obviamente, el efecto de la globalización se mide sobre otras muchas variables, como inversión productiva, pobreza y otros indicadores de desarrollo humano (por

defensores de la divergencia parecen insistir en las posibilidades de mantener la equidad en economías dinámicas, algo no siempre compartido por los proponentes de la convergencia (ya sean economistas neoclásicos o críticos de la globalización).

El debate sobre los resultados es todavía más intenso en la Economía y la Sociología del desarrollo. En estas disciplinas la discusión gira —en buena medida— en torno al efecto que la participación en los sistemas integrados de producción (unido a la liberalización comercial y financiera) tiene sobre el crecimiento económico y la distribución de la renta. Cornia (2004), Gereffi (2005) y Kaplinsky (2005) ofrecen excelentes análisis desde distintas perspectivas teóricas sobre esta enorme literatura. En sus trabajos queda claro que la globalización ha incrementado de manera significativa la participación de algunos países en el comercio mundial de manufacturas. Para Gereffi (2005), ello ha dado lugar en casos concretos a una mejora en la capacidad tecnológica de los países en desarrollo (*industrial upgrading*). Sin embargo (y simultáneamente), la presencia de China —unida a la liberalización del comercio y las finanzas— ha causado una presión a la baja de los salarios en distintas partes del mundo y ha afectado el dinamismo de los mercados nacionales. En buena medida, tal tendencia ha sido especialmente negativa en la mayor parte de América Latina.

C. Los países pequeños en desarrollo: el caso de América Central

Este debate sobre los efectos de la globalización ha adquirido características particulares en el caso de países pequeños en desarrollo como los centroamericanos.⁵ Se trata de países más abiertos a la economía

ejemplo: esperanza de vida, años de escolaridad). Sin embargo, en esta investigación nos concentraremos sólo en el crecimiento económico y la distribución del ingreso porque siguen siendo las variables más comunes para evaluar el éxito de un modelo económico. Son, además, las variables clave para determinar la evolución de la pobreza (Banco Mundial, 2004) y de otras muchas dimensiones del desarrollo humano.

⁵ En economía neoclásica, el término *pequeño* se utiliza para referirse a los países que no tienen influencia en los precios de sus importaciones y exportaciones (*price-takers*). Esta definición, empero, resulta poco útil en términos prácticos, puesto que casi ningún país en desarrollo (y muy pocos desarrollados) tiene influencia sobre los precios clave en su balanza de pagos. Una segunda definición de más interés es la que se refiere al tamaño del mercado interno, el cual suele ser medido en términos

mundial que países más grandes y que, por ello, se podrían beneficiar más de la expansión reciente del comercio (Escaith, 2001).⁶ A la vez, sin embargo, los países pequeños en vías de desarrollo tienen menos autonomía para desarrollar políticas macroeconómicas autónomas y menos posibilidades para profundizar en el desarrollo del mercado interno. Deberíamos encontrar entre ellos, por tanto, pocas diferencias en la organización de sus economías y en su menú de políticas económicas.

Este artículo se concentra en tres países pequeños de América Central y trata de determinar precisamente cuál ha sido el efecto de la globalización sobre su modelo económico y, particularmente, sobre las posibilidades de acelerar el crecimiento de la producción y mejorar la distribución de la renta. En el caso de los países de América Central y el Caribe, tanto las oportunidades que promueve la globalización como las restricciones que impone su tamaño han adquirido características propias derivadas de su vinculación cada vez mayor con la economía estadounidense. La Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) emprendida por la administración Reagan en 1983 creó toda una serie de incentivos para expandir las exportaciones centroamericanas a los Estados Unidos. La Ley para la Recuperación de la Cuenca del Caribe, por ejemplo, estableció acceso libre de aranceles a los productos ensamblados en la zona. Este incentivo tarifario se unió al artículo 807 del código arancelario de los Estados Unidos que ya desde los años sesenta facilitaba la importación de productos textiles que hubieran sido producidos con materias primas estadounidenses. En 1986 se eliminaron además las cuotas aplicables sobre los productos textiles importados desde América Central y el Caribe.

de producción (valor del producto interno bruto o del producto nacional bruto) o en términos de población. La mayor parte de la literatura utiliza este segundo indicador por razones de conveniencia, ya que el producto interno bruto se halla sujeto a fluctuaciones continuas y tiene más problemas de medida. Armstrong y Read (2001) han utilizado el valor de 2.9 millones como el de separación entre países pequeños y grandes. Sin embargo, tal división es demasiado restrictiva y no permite incluir países con economías más complejas pero con enormes limitaciones estructurales para desarrollar políticas y modelos autónomos. Por ello, tanto Streeten (1993) como Escaith (2001) prefieren la división de 10 millones, que es la que se utiliza también en este artículo.

⁶ La dependencia que los países pequeños tienen de la generación de divisas explica por qué nos concentraremos tanto en la evolución de las ventajas comparativas y en otras dimensiones de la balanza de pagos. Véase Armstrong y Read (2001).

La regionalización fomentada por la ICC y por incentivos arancelarios anteriores respondía a la nueva estrategia de las ET descrita anteriormente. La necesidad de hacer frente a la competencia de empresas del sudeste asiático y —a la vez— expandir la cantidad de subcontratistas, condujo a las grandes empresas de sectores como el textil —que incluían también a grandes almacenes como Wal-Mart y JC Pennys—, electrónico y farmacéutico, a fomentar vínculos más estrechos con América Central. Un alto cargo del Departamento de Comercio de los Estados Unidos dejaba clara la influencia de las ET en la creación de incentivos cuando, en una visita a Costa Rica en 1987, reconocía que “[...] la concesión de exenciones de impuestos a los textiles, por ejemplo, está relacionada con la influencia ejercida por el sector textilero americano —que es un sector privado—; y lo mismo ocurre con los demás rubros”.⁷

Hay pocas dudas de que, en América Central, este proceso de vinculación con los Estados Unidos —que se enmarca dentro de su adaptación a la globalización—, ha dado lugar a la consolidación de un nuevo modelo económico que rompió de manera sustancial con el anterior (Segovia, 2004).⁸ Así pues —y al contrario que en los países desarrollados—, aquí nos encontramos ante una cierta ruptura con el pasado en términos de organización económica. Donde no hay consenso, sin embargo, es en la evaluación sobre el impacto en el desarrollo económico de este modelo. Robinson (1998) ha hablado de “mal desarrollo” para hacer hincapié en que el nuevo modelo refuerza el carácter dependiente de América Central y del resto de la Cuenca del Caribe; asimismo, en que dificulta la generación de un proceso autocentrado de desarrollo. Según su análisis —elaborado con más detalle en Robinson (2003)—, en América Central se muestra claramente una división social entre las clases transnacionalizadas que controlan las nuevas fuentes de acumulación y se vinculan con las ET como suplidores (en las zonas

⁷ *Actualidad Económica* 2, núm. 2 (15 de julio, 1987).

⁸ Dada la importancia de la ICC y la dependencia de los Estados Unidos, en el caso centroamericano podría parecer más adecuado hablar de *regionalismo* que de *globalización*. Sin embargo, no conviene olvidar que el proceso de regionalización se inscribe —en buena medida— dentro de los cambios más profundos en la manera de organizar el proceso de acumulación en el mundo. Ello es especialmente claro en el desarrollo de la producción regional de textiles y otros bienes intensivos en mano de obra, que responde a cambios en la estrategia global de las empresas transnacionales del sector.

francas), importadores y consumidores, y el resto de la sociedad que queda marginada. Nicaragua ha sido uno de los países de la subregión donde estas tendencias han sido más marcadas y han tenido efectos más negativos (Walker, 1997a). El fracaso de la revolución sandinista —aunque causado en buena medida por la intervención de los Estados Unidos— mostró también las dificultades que privan para desarrollar modelos alternativos en la era global. Las reformas neoliberales de los años noventa contribuyeron a consolidar en Nicaragua una sociedad mal integrada en la economía mundial y con elevados niveles de exclusión social. Rodgers (2004a; Rodgers, 2004b) muestra los efectos negativos de la globalización en Nicaragua a nivel más micro en varios estudios sobre Managua. En la capital nicaragüense han surgido nuevos espacios transnacionales para las elites (por ejemplo, grandes superficies comerciales, *Hard Rock Café*) que se unen a las zonas residenciales de lujo mediante una nueva infraestructura viaria recién construida. Mientras tanto, los barrios marginales mantienen malas infraestructuras y sólo se benefician de la globalización por medio de las remesas (en algunos casos, del tráfico ilegal de estupefacientes).

A partir de enfoques metodológicos distintos, otros autores también han insistido en los efectos negativos que tiene la globalización sobre las economías centroamericanas. Tanto Pérez *et al.* (2003) como Sojo (1999), insisten en el carácter excluyente del nuevo modelo, con repercusiones muy negativas en el mercado laboral. Mortimore (2002) —en un análisis de las maquilas textiles— muestra la falta de dinamismo de la nueva especialización exportadora, la cual es, además, muy dependiente de los Estados Unidos.

Esta visión pesimista, sin embargo, no es compartida por otros muchos autores. Como cabría esperar, tanto los gobiernos de la región como el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI) han subrayado los grandes cambios que se están dando en la Cuenca del Caribe y los efectos positivos potenciales que proporciona la globalización. En 2003 (durante una estancia en San Salvador), el director gerente del FMI, Horst Köhler —aun reconociendo los problemas de la región— hizo notar que “[...] mejores políticas macroeconómicas junto al hincapié cada vez mayor puesto en la liberalización comercial y el crecimiento basado en las exportaciones, resultaron en logros importantes” (Köhler, 2003). En su discurso —así como en otros documentos del BM y del FMI—, se insiste en las repercusiones positivas que la globalización tendría en la región si se adoptaran las reformas

económicas indispensables (consúltese, por ejemplo, Banco Mundial, 2006a; International Monetary Fund, 2001).

Más interesante aún resulta el trabajo de autores más críticos con el Consenso de Washington que, empero, subrayan el impacto positivo de los cambios acaecidos en la Cuenca del Caribe en las últimas dos décadas. Buena parte de estos trabajos utilizan las experiencias de Costa Rica y la República Dominicana para resaltar la creación de ventajas comparativas en sectores con mayor valor agregado, así como el efecto positivo que ello tiene sobre la competitividad y el crecimiento económico en el largo plazo. Andrew Schrank, en sus excelentes investigaciones sobre la República Dominicana, destaca la diversificación exportadora que se está dando en algunas zonas francas de dicho país e insiste en el proceso dinámico de mejora industrial. Para Schrank, ese proceso no es resultado de las políticas neoliberales: sí de la conjunción de condiciones locales óptimas (que incluyen reformas agrarias iniciales en algunas regiones) y de la nueva estrategia global de las ET (véase, entre otros, Schrank, 2005; y Schrank, 2006). En el caso de Costa Rica, diversos autores han destacado su capacidad para atraer inversión extranjera en alta tecnología, y —de ese modo— mejorar su competitividad y su crecimiento potencial en el largo plazo (UNCTAD, 2002).

Dicha visión más optimista sobre el impacto que la globalización ha tenido en Costa Rica y la República Dominicana se extiende a otras áreas. Aristy (2001), por ejemplo, destaca los altos niveles de crecimiento económico y de creación de empleo de la economía dominicana, que se tradujeron en una considerable reducción de la pobreza. La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2001), en un informe detallado de esa misma economía —aunque más cauta que Aristy—, también reconoce los avances en diversas áreas, entre ellos el alto crecimiento económico y el aumento del gasto social. En el caso costarricense, autores como Lizano (1999) alaban la capacidad de adaptación del país a las condiciones cambiantes en la primera mitad de los años noventa, mientras que Huber (2005) destaca el éxito sostenido de su política social y distributiva.

En el presente trabajo se lleva a cabo una comparación entre Costa Rica, Nicaragua y la República Dominicana para tratar de reconciliar tal falta de acuerdo respecto del impacto que tiene la globalización en los países pequeños de la Cuenca del Caribe. Se trata de una primera aproximación a esta amplia discusión en la que utilizo un análisis histórico comparado para separar los efectos comunes de la

globalización y las diferencias derivadas de las trayectorias históricas particulares.⁹ La comparación parte del estudio del modelo de sustitución de importaciones del periodo 1960-1980 en los tres países, así como de las particularidades de cada uno de ellos dentro del patrón general. Durante ese periodo, Costa Rica, Nicaragua y la República Dominicana crecieron de manera muy acelerada gracias a una combinación de altas exportaciones tradicionales y de un novedoso desarrollo del sector industrial; empero, lo hicieron con coaliciones sociales muy distintas y —debido a ello— con patrones de distribución también diferentes.

Como queda reflejado en el apartado IV, la globalización ha dado lugar a la creación de un nuevo modelo económico similar en los tres países. Ese modelo se caracteriza por un nuevo modo de inserción internacional basado en exportaciones no tradicionales de manufacturas y servicios (turismo), unido a un mayor peso del sector servicios (en particular, de las finanzas) y a una reducción en el papel desempeñado por el Estado como empleador y productor. Se trata, además, de un modelo excluyente con incrementos de la desigualdad en la distribución de la renta en los tres países. Esta circunstancia es particularmente dramática y novedosa para Costa Rica, que había sido capaz de mantener una sociedad más igualitaria hasta los años ochenta.

Se dan también, sin embargo, diferencias importantes entre Nicaragua y los otros dos países, relacionadas con sus particularidades históricas. Debido a la inestabilidad de los años setenta y ochenta, así como a la mayor debilidad de su clase empresarial nacional, Nicaragua se incorporó más tardíamente en el comercio de manufacturas producidas en las zonas francas. La debilidad de su sector productivo, además, ha hecho que el país haya sufrido niveles mucho más altos de dependencia económica medidos en términos del déficit en la balanza por cuenta corriente y en la necesidad de ayuda extranjera. Estos aspectos negativos, unidos a la mayor inestabilidad social, han derivado en tasas de crecimiento económico sensiblemente más bajas en Nicaragua que en los otros dos países.

El análisis comparativo nos conduce a insistir en una conclusión básica. La globalización en América Central ha consolidado un modelo

⁹ Para una discusión sobre el análisis histórico comparado y su metodología, véase Mahoney y Rueschemeyer (2003); para su discusión en el seno de la economía política comparada, consúltese Sánchez (2004).

desigual con riesgos y limitaciones comunes. No obstante, las particularidades nacionales siguen siendo vitales para entender las posibilidades de éxito económico. Por ello, conviene insistir de nuevo en la importancia de las relaciones Estado-sociedad y el entramado institucional de cada país, discusión a la que volveremos al final de este documento.

III. EL MODELO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES EN COSTA RICA, NICARAGUA Y LA REPÚBLICA DOMINICANA

Desde mediados de los años cincuenta y hasta finales de los setenta, Costa Rica, Nicaragua y la República Dominicana desarrollaron un nuevo modelo económico con características similares, el cual produjo altas de crecimiento económico y cambios estructurales profundos. Si bien se dispone de una literatura muy abundante sobre las características del modelo de sustitución de importaciones (o *modelo híbrido*, como lo denomina Bulmer-Thomas, 1987) en América Central, la comparación con la República Dominicana es menos frecuente.¹⁰ La inclusión de la isla caribeña en el análisis permite entender todavía mejor las bases de sustentación del modelo económico durante este periodo en la Cuenca del Caribe. El crecimiento económico se apoyó tanto en la expansión de las exportaciones agrícolas como en un proceso de industrialización incipiente, que fue financiado en parte con capitales extranjeros.

Aunque las bases del crecimiento económico fueron similares, los tres países tuvieron también particularidades notables derivadas en gran medida de diferencias en las relaciones Estado-sociedad. Conviene destacar dos diferencias que son importantes para entender la trayectoria posterior. Por un lado, la participación de segmentos de la clase media en la coalición socioeconómica dominante en Costa Rica hizo que

¹⁰ La literatura sobre el periodo 1950-1980 y su influencia en la evolución posterior es muy amplia, como lo muestra una serie de contribuciones a esta misma revista (consultése, por ejemplo, Vilas, 1992). Uno de los estudios más conocidos sobre la evolución económica de América Central es el de Bulmer-Thomas (1987). Para revisiones breves recientes de tal bibliografía, véase Martí (2004) y Segovia (2004). Para el caso dominicano, Lozano (1985) y Moya (1992). Para una comparación de los casos costarricense y dominicano, Itzigsohn (2000) y Sánchez (2004).

tanto la distribución primaria de la renta (entre salarios y beneficios) como el gasto público, fueran mucho más equitativos que en Nicaragua y la República Dominicana. Por otro lado, tanto el sistema institucional como las relaciones Estado-sociedad fueron más constructivos y estables en Costa Rica y la República Dominicana que en Nicaragua, lo que permite entender en parte las diferentes reacciones a la crisis de la deuda.

A. Las bases del modelo de sustitución de importaciones

Durante el periodo que va desde el final de la segunda Guerra Mundial hasta mediados de los años setenta, tanto Nicaragua como Costa Rica y la República Dominicana se beneficiaron de altos niveles de crecimiento económico. Como queda reflejado en el cuadro 1, la tasa media de crecimiento (en torno a 3% de media) fue similar en los tres países. La expansión del producto interno bruto (PIB) se apoyó en la creación de un nuevo modelo económico que, si bien tuvo sus orígenes en los años cincuenta, se consolidó desde principios de los sesenta (con tiempos ligeramente distintos según los países).

CUADRO 1
TASA DE CRECIMIENTO MEDIO ANUAL DEL PIB
PER CÁPITA (DÓLARES REALES), 1960-1990

	1950-1960	1960-1977
Costa Rica	3.56	3.21
Nicaragua	2.60	2.91
República Dominicana	2.18	3.65

FUENTE: Banco Mundial (2007); Heston, Summers y Aten (2006).

El nuevo modelo tuvo dos pilares fundamentales. Primero, las exportaciones de bienes agrícolas se expandieron de manera notable. El éxito del modelo de acumulación de posguerra en los países desarrollados generó un aumento de la demanda de azúcar y café, así como de nuevos productos como la carne y el algodón. Esa demanda internacional contribuyó a que el sector agrícola para la exportación (en dólares de 1970) creciera a una tasa media anual de 9% en Nicaragua y de 5%

en Costa Rica durante el periodo 1960-1976 (cálculos con cifras de Bulmer-Thomas, 1987). En la República Dominicana las exportaciones totales valoradas en dólares reales crecieron a 9% anual en ese mismo periodo gracias a una expansión muy rápida de café, azúcar, cacao, tabaco y algunos minerales.

La evolución positiva de los precios internacionales y la diversificación de la producción primaria para la exportación ocasionó cambios socio-económicos muy profundos en las zonas rurales. Los grandes latifundios fueron los principales beneficiados del aumento de las exportaciones, pues eran los que más orientados estaban al mercado externo. Su expansión en términos de espacio —y, sobre todo, el crecimiento de su productividad— se hizo muchas veces a costa de la mejora de los latifundios orientados al mercado interno. En Nicaragua, por ejemplo, la expansión de la producción de algodón en grandes superficies durante los años cincuenta ocasionó la pérdida de sus tierras a una gran cantidad de pequeños agricultores en la zona del Pacífico (Booth y Walker, 1999). Mientras tanto, la agricultura para el mercado interno —particularmente la compuesta por minifundios— se mantuvo relativamente estancada y —debido a los bajos precios de los alimentos y a la falta de acceso al crédito— no fue capaz de aumentar su nivel de inversión y su productividad (para el caso dominicano, consúltese Lozano, 2001).

Paralelamente a la expansión de la agricultura exportadora, se inició durante este periodo un lento proceso de industrialización por sustitución de importaciones que —en el caso de Costa Rica y Nicaragua— se apoyó en la creación del Mercado Común Centroamericano. En los tres países, el sector manufacturero fue uno de los que más se expandió durante los años sesenta y principios de los setenta, lo cual contribuyó al aumento del ingreso per cápita. En Nicaragua, el peso de la producción manufacturera (junto a la minería) en el producto interno bruto pasó de 17% en 1960 a 22% y a 26% en 1980. En Costa Rica y la República Dominicana —aunque el aumento fue más gradual—, la contribución del sector manufacturero al crecimiento agregado fue también importante. En Costa Rica, el sector manufacturero fue responsable de 30% del crecimiento total en el periodo 1970-1975, mientras que en República Dominicana aportó casi 20% del crecimiento económico durante el mismo periodo (Sánchez, 2004).

El proceso de industrialización estuvo fomentado activamente por el Estado, no sólo mediante protección, sino también por generosas exenciones fiscales y subsidios. De ellos se beneficiaron tanto la clase

empresarial urbana emergente como las ET, que invirtieron tanto en solitario como —más habitualmente— en asociación con empresarios nacionales. Así la inversión extranjera directa (IED) aumentó de manera muy notable en los tres países: en Costa Rica, por ejemplo, la IED pasó de constituir sólo 0.5% del PIB (como media anual) en los años cincuenta a 2% en los años setenta.

En resumen (durante este periodo): Costa Rica, Nicaragua y la República Dominicana vivieron un proceso acelerado de modernización económica, en el que la expansión de las exportaciones agrícolas vino acompañada de un significativo proceso de industrialización orientado al mercado interno. Se consolidó así un modelo económico inestable —ya que el sector industrial era incipiente y la economía seguía dependiendo de los precios agrícolas internacionales—, pero con una mayor orientación hacia el mercado interno que en etapas anteriores.

B. Las particularidades de cada país

A pesar de estas similitudes en el modelo, Costa Rica, Nicaragua y la República Dominicana consolidaron relaciones Estado-sociedad muy distintas durante el periodo de posguerra y, como resultado, generaron estructuras de distribución y niveles de estabilidad social también divergentes.

El cuadro 2 resume las diferencias en relaciones Estado-sociedad y en resultados económicos. Tanto en Costa Rica como en la República Dominicana, la política estatal contribuyó a la creación de coaliciones sociales estables pero con características distintas (Sánchez, 2004). En la República Dominicana, la administración de Joaquín Balaguer (1966-1978) apoyó el desarrollo y la diversificación de los grandes grupos empresariales nacionales que fueron extendiéndose progresivamente a nuevos sectores de la economía (Moya, 1992). Mientras tanto, las organizaciones sindicales eran relativamente débiles tanto en el sector público como en el privado, y los trabajadores tenían poca influencia en la toma de decisiones. El resultado de este tipo de relación estrecha entre algunos grupos empresariales —sobre todo de Santo Domingo— y el Estado fue una aceleración de la actividad económica (apoyada en buena medida en la inversión pública en infraestructura) de carácter excluyente. Mientras los beneficios empresariales crecían de manera sostenida, los salarios reales y el gasto público social permanecían

relativamente estancados. Entre 1960 y 1979, por ejemplo, el salario mínimo real decreció a una tasa media anual de 0.2%, mientras que la tasa de desempleo no bajó de 20 por ciento.

CUADRO 2
RELACIONES ESTADO-SOCIEDAD
Y MODELOS DE DESARROLLO, 1960-1980

	<i>Costa Rica</i>	<i>República Dominicana</i>	<i>Nicaragua</i>
Relaciones Estado-sociedad	Coalición social amplia	Relación estrecha entre el Estado y grandes grupos familiares	Papel central del Estado somocista
Resultados económicos	Crecimiento sostenido con alto gasto social y salarios reales cada vez mayores	Crecimiento alto con bajo gasto social y salarios reales estancados	Alto crecimiento, bajo gasto social, alta inestabilidad y oposición cada vez mayor al régimen

En Costa Rica, por el contrario, durante los años sesenta se fue consolidando una coalición amplia que incluía a algunos grandes grupos diversificados (como el grupo de los Jiménez Guardia), pero también a pequeños y medianos empresarios, cooperativistas y amplios sectores de la clase media. Las demandas de la clase media (formada principalmente por pequeños propietarios agrícolas y por una cantidad cada vez mayor de empleados públicos) se convirtieron en uno de los motores para la creación de un incipiente Estado de Bienestar. Entre 1940 y 1980, el gasto público per cápita en términos reales en salud se multiplicó por tres, mientras que el gasto público real per cápita en educación lo hacía por ocho (Trejos, 1991). Esto, unido a un crecimiento moderado pero sostenido de los salarios reales, permitió a Costa Rica mantener niveles de desarrollo humano muy superiores a los de la República Dominicana y Nicaragua, como queda reflejado en el índice de desarrollo humano (IDH). En 1975 (primer año disponible), el IDH tenía un valor de 0.74 en Costa Rica; 0.62 en República Dominicana; y sólo 0.56 en Nicaragua.

En Nicaragua —al contrario que en Costa Rica y la República Dominicana— encontramos una relación mucho menos constructiva entre el sector público y el sector privado durante los años sesenta y setenta. Si bien en sus inicios el régimen somocista convivió con la elite económica tradicional, desde finales de los años sesenta la acción estatal buscó de manera casi exclusiva el aumento de los beneficios económicos de la familia Somoza. Según Spalding (1994: 44), durante los años cincuenta había dos grandes grupos empresariales independientes, pero el clan de los Somoza “[...] usó su poder público para avanzar sus intereses económicos y el de sus aliados [...]. El Estado concedió créditos, infraestructura y conexiones internacionales esenciales para el éxito” de sus inversiones. Gracias a ello, la fortuna de la familia Somoza aumentó de 50 millones de dólares en los años cincuenta a más de 500 millones en 1979 (Booth y Walker, 1999).

Si bien los grandes empresarios agrícolas se beneficiaron del clima de represión laboral y de la relativa estabilidad política y social, no dejaron de desempeñar un papel secundario en el proceso de acumulación y distribución. De hecho, la clase capitalista nicaragüense se mantuvo relativamente débil, si se compara con la de otros países de la región como El Salvador o la República Dominicana. Paige (1997), por ejemplo, demuestra cómo la elite cafetalera (y, más en general, la elite agraria) ejerció en Nicaragua poca influencia sobre el poder político; tuvo un control sobre la tierra y un nivel de eficiencia y productividad mucho menores que en El Salvador o, incluso, Guatemala. Como consecuencia de este proceso, en Nicaragua la consolidación de una clase burguesa dinámica y poderosa que tuviera sus bases en el mercado doméstico, nunca fue del todo posible.

La relativa debilidad de la clase empresarial nicaragüense durante este periodo no debe ocultar que los verdaderos perdedores del régimen somocista fueron los trabajadores, tanto en las zonas urbanas como —sobre todo— en las rurales. Entre 1970 y 1978, por ejemplo, los salarios reales en el sector urbano decrecieron 13%; mientras, en Costa Rica aumentaban 24%. Por otra parte, el gasto social permaneció relativamente bajo; asimismo, los programas de seguridad social —aunque se extendieron a una cantidad cada vez mayor de la población— sólo cubrían a 16% de los trabajadores en 1971 y prácticamente no beneficiaron a ningún trabajador agrícola (Bulmer-Thomas, 1987).

IV. EL IMPACTO DE LA GLOBALIZACIÓN EN NICARAGUA, COSTA RICA Y LA REPÚBLICA DOMINICANA: LA CREACIÓN DE UN NUEVO MODELO

Los países pequeños de América Central y el Caribe han experimentado cambios muy profundos en su modelo económico en los últimos 25 años. El modelo híbrido basado en la especialización primario-exportadora y un desarrollo industrial incipiente ha sido poco a poco sustituido por otro más centrado en la acumulación hacia fuera y basado en las zonas francas para la exportación, las remesas y los servicios. El cambio estructural —particularmente rápido desde 1990— vino precedido por la crisis de la deuda, que generó inestabilidad social en los tres países y dio lugar a la revolución sandinista en el caso nicaragüense.

A. La crisis de la deuda y la década de inestabilidad política y revolución

Costa Rica fue uno de los países que antes se vio afectado por la caída de los precios de los bienes primarios en el plano internacional (en su caso, el café), así como por la subida en el precio del petróleo y en los tipos de interés internacionales. Entre 1980 y 1982, el PIB real en colones cayó en casi 10%, mientras que el colón se devaluó en casi 600%. El *shock* inicial fue particularmente negativo para la clase trabajadora como consecuencia de la caída de los salarios reales y del gasto social (Sánchez, 2004). El salario mínimo disminuyó en casi 15% entre 1980 y 1982, mientras que el gasto público social como porcentaje del PIB lo hizo en más de tres puntos porcentuales: pasó de 20% a 17%. Sin embargo —y pese a la magnitud del *shock*—, Costa Rica se recuperó parcialmente en la segunda mitad de los años ochenta. El PIB real en colones se expandió a una tasa media anual de 4% entre 1984 y 1990, mientras que los salarios y el gasto social crecían de manera gradual.

En la República Dominicana —aunque la crisis inicial no fue tan drástica como en Costa Rica—, la recuperación posterior fue mucho más irregular y errática. Durante la primera mitad de los años ochenta, el país ejecutó una serie sucesiva de planes de ajuste, caracterizados por reducciones en los salarios del sector público, incrementos en el precio de alimentos, así como en otros productos básicos, y devaluaciones del

peso dominicano (CEPAL, 2001). Los planes, sin embargo, se adoptaron de manera contradictoria y no tuvieron continuidad con la vuelta de Balaguer al gobierno en 1986. De hecho, en el periodo de gobierno 1986-1990, Balaguer se embarcó en un proyecto de expansión económica mediante el incremento del gasto público en infraestructura; ello dio buenos resultados en el corto plazo pero culminó en una profunda recesión en 1990.

Por encima de los gravísimos problemas económicos de corto plazo, los años ochenta se caracterizaron en Costa Rica y República Dominicana por un cambio notable en la inserción externa de ambas economías. La devaluación de la moneda, unida a incentivos a las exportaciones no tradicionales (Costa Rica) y al fomento de las zonas francas (en ambos países, pero más activamente en República Dominicana), motivaron la sustitución paulatina de bienes primarios tradicionales como el café o el azúcar por bienes primarios no tradicionales y bienes manufacturados como mayores generadores de divisas.

La década de los ochenta fue muy distinta en el caso de Nicaragua, lo que la puso en desventaja a la hora de hacer frente a los profundos cambios de los años noventa. A los *shocks* externos se unieron las dificultades del régimen sandinista para consolidar un nuevo modelo de acumulación y los altísimos costos de la guerra promovida por los Estados Unidos. Como consecuencia de todo ello, el PIB per cápita se desplomó, pues decreció a una tasa media anual de -6% entre 1976 y 1990 (cuadro 3).

CUADRO 3

TASA DE CRECIMIENTO MEDIO ANUAL DEL PIB
PER CÁPITA (DÓLARES DE 2000), 1990-2005

	1977-1990	1990-2005
Costa Rica	0.01	2.34
Nicaragua	-6.18	1.06
República Dominicana	0.68	3.23

FUENTE: Banco Mundial (2007).

El régimen sandinista nunca logró consolidar un modelo alternativo de desarrollo. Aunque durante sus primeros años el PIB per cápita creció rápidamente, se aumentaron los incentivos estatales a la inversión

privada y se organizaron planes de desarrollo social novedosos, los problemas se sucedieron desde mediados de los años ochenta (Walker, 1997b). Las dificultades fueron particularmente graves en el sector agrícola. Las tierras expropiadas a la familia Somoza fueron convertidas en granjas estatales y en cooperativas, pero los campesinos sin tierra no se beneficiaron de manera sustancial (Paige, 1997). Las reformas agrarias posteriores fueron más bien tímidas pues no lograron consolidar una nueva clase de pequeños y medianos propietarios en el campo. Además, la mayor parte de los grandes capitalistas agrícolas se opusieron al régimen, sobre todo a partir de mediados de los años ochenta, cuando las autoridades sandinistas radicalizaron su discurso. Eso hizo que disminuyeran considerablemente sus niveles de inversión productiva y que —como resultado— los niveles de producción para la exportación se desplomaran desde mediados de los años ochenta (Bulmer-Thomas, 1987).

A la vez, los sandinistas se encontraron con el problema típico de los regímenes de carácter revolucionario cuando llegan al poder (Spalding, 1994). El aumento de los subsidios y programas sociales —unido a los costos de poner en marcha un nuevo aparato burocrático— ejerció una presión considerable sobre el gasto público, sin que hubiera compensación por un aumento de los ingresos fiscales. Esto, unido a un manejo deficiente de los controles de precios, hizo que el déficit fiscal se disparara hasta 24% en 1983; a la vez, se produjo un aumento notable de la masa monetaria (Bulmer-Thomas, 1987).

Los mayores problemas, en todo caso, fueron causados por la guerra librada con la Contra y por el embargo estadounidense, los cuales imposibilitaron la consolidación del equilibrio macroeconómico y el fomento de la inversión pública y privada. Ambos fenómenos tuvieron, además, un costo económico y humano extraordinario y totalmente opuesto al de Costa Rica; mientras que Costa Rica recibió un volumen de ayuda de los Estados Unidos equivalente a 4% del PIB entre 1983 y 1989, Nicaragua tuvo que hacer frente a costos económicos vinculados con la guerra valorados en más de 12 mil millones de dólares (Robinson, 2003). El país hizo frente también a enormes dificultades para expandir sus exportaciones (que cayeron de 616 millones de dólares en 1979 a 290 millones en 1989). Más dramáticos aún fueron los costos humanos de la guerra, que cobró 50 mil muertes e hizo imposible la construcción de una sociedad basada en valores más equitativos.

En definitiva, al final de los años ochenta, Costa Rica y República Dominicana contaban con una enorme ventaja a la hora de hacer frente a la profundización del modelo global que tuvo lugar durante los años noventa. Ambos países se adaptaron de manera más exitosa a las turbulencias externas de los años ochenta y se incorporaron temprano a los sistemas integrados de producción global (particularmente en el sector textil). Nicaragua, mientras tanto, se vio perjudicado por un ambiente externo muy poco favorable en su dimensión tanto económica como política; todo ello aunado a la difícil herencia del somocismo y a las dificultades del régimen sandinista para consolidar un modelo de crecimiento sostenible. A pesar de esas diferencias, los tres países consolidarían un modelo similar a lo largo de los años noventa, aunque con resultados asimétricos en algunas áreas.

B. El nuevo modelo económico durante los años noventa

Las nuevas oportunidades de atracción de inversión extranjera y de exportación a Estados Unidos —unidas a la presión ejercida por el gobierno estadounidense y diversos organismos internacionales—, llevaron a los países centroamericanos a adoptar un nuevo paquete de medidas de corte neoliberal. Entre ellas cabe destacar, en primer lugar, la liberalización de los flujos comerciales y financieros. De los tres países que estamos estudiando, Costa Rica fue el primero en eliminar restricciones no arancelarias y reducir sus niveles de protección. La reducción de la protección comercial en Nicaragua y la República Dominicana no se inició sino hasta los años noventa, pero se ejecutó de manera más acelerada, de tal modo que en la actualidad los tres países tienen niveles de protección similares (Agosín, Machado y Nazal, 2004).

El proceso de liberalización vino unido a la creación de distintos incentivos para la promoción de exportaciones no tradicionales. El más importante de ellos y que ha tenido más éxito en el largo plazo ha sido la creación de zonas francas para la exportación. El régimen establecía diversos incentivos para las empresas situadas en zonas francas, entre los que cabe destacar la exención del impuesto sobre la renta y de los impuestos locales durante un periodo de entre ocho años (Costa Rica) y 20 años (República Dominicana), así como la importación libre de aranceles de todos los bienes intermedios y de capital. A cambio, las empresas beneficiadas se comprometían a exportar la mayoría de

su producción y a situarse en uno de los parques industriales contruidos para ello. Las primeras zonas francas fueron creadas en la República Dominicana en 1969, pero su expansión real se produjo a partir de mediados de los años ochenta en ese país y en Costa Rica, y a partir de 1991 en Nicaragua.

Junto a la apertura comercial y al fomento de las exportaciones no tradicionales, se tomaron diversas medidas tendentes a reducir la intervención directa del Estado en la economía. Por un lado, se eliminaron muchas regulaciones en el sistema financiero y en otros sectores. En Costa Rica, el sistema financiero se abrió gradualmente a los bancos privados desde mediados de los años ochenta, mientras que en Nicaragua se privatizó completamente el sistema bancario nacional a partir de 1990. Además, se impulsó en los tres países la liberalización casi total de los tipos de interés y de los flujos externos de capitales, así como la promoción de la banca universal.

Por otro lado, se redujo el tamaño relativo del Estado y se inició la privatización de muchas empresas públicas. Dicho proceso fue especialmente radical en Nicaragua: entre 1990 y 1994, la Corporación Nacional de Empresas Públicas privatizó o liquidó 343 de las 352 empresas públicas que había en el país durante el periodo sandinista (Arana, 1997). En Costa Rica, el proceso privatizador empezó antes pero se desarrolló mucho más lentamente, y todavía no ha afectado a sectores clave como telecomunicaciones y seguros. En la República Dominicana, las privatizaciones se concentraron en la segunda mitad de los años noventa e incluyeron sectores diversos como la energía eléctrica (parte de la cual se volvió a nacionalizar en 2003) y el azúcar.

La adopción de nuevas políticas económicas —unida a los procesos de cambio en la economía mundial discutidos en el apartado II— llevaron a una modificación radical en la manera de organizar la economía en Costa Rica, Nicaragua y la República Dominicana, así como en el resto de América Central. Segovia (2004) ofrece una excelente interpretación del nuevo modelo global, en la cual detalla sus componentes básicos. Aunque aquí no vamos a entrar en una discusión tan minuciosa como esa, sí conviene introducir los elementos centrales del nuevo sistema de acumulación. Ya no se halla centrado ni en el sector primario exportador —que ha perdido importancia en la generación del excedente y de las divisas— ni en el desarrollo del sector manufacturero orientado al mercado interno. En su lugar, nos encontramos con un modelo más extravertido, en donde se produce una

ruptura significativa entre los sectores más dinámicos orientados al exterior y el resto de la economía.

El mayor cambio tiene que ver, sin duda, con la nueva estructura exportadora desarrollada en los tres países. Como queda reflejado en el cuadro 4, los bienes agrícolas tradicionales han perdido peso progresivamente en los últimos 15 años, de tal modo que ya no son la principal fuente de divisas. La caída ha sido particularmente pronunciada en el caso dominicano, donde el peso de los bienes tradicionales en el total de divisas generadas por las exportaciones de bienes y por el turismo, pasó de 31% a 2 por ciento.

En su lugar, los tres países —como el resto de América Central— han ido desarrollando nuevas fuentes de divisas, todas ellas vinculadas estrechamente con la globalización. En primer lugar, tenemos los bienes primarios no tradicionales como la piña, las flores o los productos orgánicos desarrollados con inversión extranjera y —sobre todo en el caso costarricense— promovidos muy activamente por el Estado desde mediados de los años ochenta.

Todavía más importante que tal expansión de las exportaciones no tradicionales, ha sido el desarrollo de otros sectores, impulsados por la mayor integración a los Estados Unidos y por la globalización del ocio. Las zonas francas —aun medidas en términos de valor agregado, definido como exportaciones menos importaciones—, han crecido de manera muy rápida. Incluso en el caso nicaragüense —que desarrolló más tardíamente el régimen—, las zonas francas aportan ya 15% de los ingresos de divisas (tal como están definidas en el cuadro 3). Las zonas francas han permitido a los tres países incorporarse al comercio mundial de manufacturas y expandir el volumen de divisas. Se han convertido también en fuentes muy significativas de empleo. En la República Dominicana, las zonas francas pasaron de generar alrededor de 17 mil puestos de trabajo en 1980 a más de 195 mil en 2000; desde entonces, sin embargo, el empleo se ha contraído un poco. En Nicaragua, el sector se mantuvo relativamente estancado durante gran parte de los años noventa, pero ha seguido una tendencia opuesta a la dominicana en los últimos años. Así, mientras que en 1997 había sólo 18 empresas en las zonas francas —que generaban unos 11 mil puestos de trabajo—, en 2005 había 95 empresas que daban empleo a 75 mil personas (Esquivel, Jenkins y Larraín, 1998; Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de Nicaragua, INEC, 2007).

CUADRO 4

EXPORTACIÓN DE BIENES Y TURISMO.
VALOR ABSOLUTO EN MILLONES DE DÓLARES
Y PORCENTAJE DEL TOTAL, 1990-2005

	<i>Total (valor absoluto)¹</i>			<i>Tradicionales²</i>			<i>No tradicionales²</i>			<i>Maquila (valor agregado)²</i>			<i>Turismo²</i>		
	1990	1999	2005	1990	1999	2005	1990	1999	2005	1990	1999	2005	1990	1999	2005
Costa Rica	1 969	5 307	5 497.7	33.8	18.6	14.6	46.5	40.0	41.0	5.7	22.5	19.8	14.0	18.9	24.7
Nicaragua	343	719	1 262.2	76.4	47.3	35.4	20.1	28.6	33.2	0.0	8.5	15.0	3.5	15.7	16.4
República Dominicana	1 888	4 183	7 143.6	31.0	7.0	2.4	7.8	8.2	17.2	13.5	24.5	31.4	47.7	60.3	49.1

¹ Total en millones de dólares, igual a la suma de exportaciones tradicionales, no tradicionales, valor agregado de las maquilas y turismo.

² Porcentaje del total en la primera columna.

FUENTE: Agosín, Machado y Nazal (2004), y cálculos propios para 2005 con datos de los Bancos Centrales, Mideplan, Estado de la Nación e INEC (Nicaragua).

La diversificación ocurrida en las fuentes de divisas ha sido posible también debido a la expansión del turismo y las remesas de emigrantes. El turismo es particularmente importante en la República Dominicana, donde —gracias a la creación de *resorts* en las zonas de playa ya desde finales de los años ochenta— ha generado más de 40% de las divisas en todos los años desde 1990. Las remesas han crecido muy rápidamente tanto en Nicaragua como en la República Dominicana, mas no así en Costa Rica, donde el flujo neto de migración es todavía negativo.

El cambio en el modo de inserción en la economía mundial (unido a la apertura comercial y financiera), ha ocasionado cambios profundos en el sistema productivo. El centro de la actividad económica se ha trasladado, por un lado, desde sectores orientados al mercado interno hasta sectores orientados al mercado regional (en el caso de Costa Rica y Nicaragua) o internacional (en los tres países); y, por otro lado, de la agricultura a ciertos servicios como las finanzas.

Ambas tendencias se aprecian claramente cuando se analiza la evolución del sector agrícola. Tanto en Costa Rica como en la República Dominicana, el sector primario ha disminuido su peso en la economía y no es ni siquiera la primera generadora de empleo. En la República Dominicana, por ejemplo, su contribución al PIB real pasó de 16% en 1985 a 10% en 2005, mientras que sólo aportaba 15% del empleo total en 2004 (16% en 2000). En Nicaragua, el sector primario sigue siendo el más importante en la estructura productiva, pero ha experimentado una reestructuración interna muy significativa. Mientras que la pesca (orientada a la exportación) se ha expandido rápidamente, la producción para el mercado interno (muchacha de la cual es responsabilidad de pequeños y medianos productores) se ha estancado. En los tres países, tales procesos han venido unidos a una reducción significativa en el crédito al sector primario y —al menos en el caso nicaragüense— a su concentración en beneficio de los grandes propietarios (Jonakin, 1997; Sojo, 1999).

El sector manufacturero ha caído en términos relativos sólo en la República Dominicana; pero en todos los casos ha experimentado un cambio profundo de orientación. El mercado interno es cada vez menos importante para la expansión de la producción industrial, la cual se concentra cada vez más en la exportación. La dualidad de este proceso —que ha afectado de manera particularmente negativa a las pequeñas empresas— es notoria en los tres países. En Costa Rica, por ejemplo, la producción de la pequeña industria en términos reales se

ha expandido a una tasa de crecimiento media anual de sólo 0.9% entre 1991 y 2005, mientras que las zonas francas lo han hecho a un notable 28%. En Nicaragua, el sector textil (buena parte del cual se sitúa en las zonas francas) duplicó su participación en el producto manufacturero total entre 1994 y 2005.

La importancia de algunos servicios va más allá de su simple contribución (cada vez mayor) a la producción. Sectores como la banca, el turismo y el comercio se han convertido en la base de acumulación para los grandes grupos empresariales de los tres países. Segovia (2005) identifica algunos de esos grupos en América Central, mientras que Sánchez (2005) se concentra en las experiencias costarricense y dominicana. En ambos estudios queda patente la importancia cada vez mayor que cobran los bancos, que se han beneficiado tanto de la liberalización de los flujos financieros externos como del incremento de las remesas para expandir su actividad y su volumen de beneficios. Al lado de estos nuevos sectores modernos en expansión, se consolida también una serie de servicios informales en las zonas urbanas —que van desde actividades comerciales hasta el empleo doméstico—, las cuales profundizan la dualidad de la actividad económica y explican el incremento de la informalidad que discutiremos en el próximo apartado.

Una última característica del nuevo modelo económico global en Costa Rica, Nicaragua y la República Dominicana, ha sido la reducción en el papel desempeñado por el sector público como productor y empleador. Este proceso —que ha ido unido a un debilitamiento de la calidad de la burocracia— fue particularmente profundo en Costa Rica y Nicaragua. En Nicaragua, las privatizaciones y la reforma del Estado hicieron que el empleo público pasara de 285 mil puestos de trabajo a 85 mil entre 1990 y 1998. En Costa Rica, el porcentaje de trabajadores públicos en el total disminuyó de 20% en 1980 a 17% en 1990, y a 14% en 2005. La crisis del sector público ha tenido repercusiones políticas y económicas muy significativas. Por un lado, ha disminuido la influencia de los sindicatos —sobre todo en Costa Rica— pues desde los años cincuenta se hallaban concentrados en el sector público (Sánchez, 2005). Por otro lado, la caída del empleo público ha contribuido al incremento de la informalidad en el mercado de trabajo, pues empleos de cierta calidad en el gobierno central y las empresas públicas han sido sustituidos por empleos en actividades de servicios con baja productividad.

V. LOS RESULTADOS DEL NUEVO MODELO: NICARAGUA EN PERSPECTIVA COMPARADA

¿Cuáles han sido los resultados del modelo global en términos de crecimiento económico y desigualdad? ¿Podemos hablar de efectos comunes motivados por la globalización o las diferencias nacionales son todavía importantes? El análisis comparado de esta sección ofrece dos respuestas respecto de tales interrogantes. Primero, el nuevo modelo global en los tres países estudiados ha consolidado una distribución del ingreso muy desigual derivada, en parte, de la informalidad cada vez mayor en el mercado laboral. Incluso Costa Rica —aun manteniendo niveles de desigualdad e informalidad menores— está siendo incapaz de proteger su tradicional modelo de participación y equidad.

Al mismo tiempo, sin embargo, el análisis del presente apartado muestra que hay diferencias importantes entre Nicaragua y los otros dos países en términos tanto de inserción externa como de crecimiento económico. Aunque sus exportaciones textiles han crecido notablemente en los últimos años, Nicaragua mantiene una estructura exportadora mucho menos diversificada y más atrasada que la dominicana y —sobre todo— que la costarricense. Más aún, sus problemas de competitividad también han hecho que sus importaciones hayan crecido más aceleradamente y que su balanza por cuenta corriente se encuentre en una situación todavía más grave que la de los otros países.

La mala inserción de Nicaragua y sus problemas de competitividad explican en buena medida su menor nivel de crecimiento. De tal manera, parece claro que dicho país está pagando todavía los problemas derivados del carácter sultánico del régimen somocista y de la imposibilidad de consolidar un modelo alternativo que combinara la modernización económica y la equidad durante los años ochenta.

A. Consolidación de informalidad y desigualdad en el nuevo modelo

En Nicaragua la liberalización comercial y la privatización condujeron a un incremento sustancial de la oferta de trabajo sin que el sector privado pudiera absorberla. En todos los años, el nivel de desempleo abierto no ha bajado de 10% de la población activa, mientras que la informalidad en el empleo ha crecido de manera notable. De acuerdo con datos

del PNUD (2000), el porcentaje de trabajadores que se encuentra en el sector informal aumentó de 52% en 1985 a 71% en 1999. Aunque la CEPAL (2004) estima que el sector informal es algo más pequeño (58% en 2003), también identifica una tendencia cada vez mayor en los últimos años. La informalidad es particularmente grave porque va unida a ingresos insuficientes, pero también porque esconde niveles de subempleo muy altos: 90% de los trabajadores informales se halla subempleado.

El incremento de la informalidad y el desempleo son manifestaciones del incremento de la inseguridad personal, característica básica de la globalización en los países en desarrollo (PNUD, 1999). Son, además, dos de los factores que mejor explican la evolución de los salarios reales en los últimos años. Dentro del mercado laboral se ha producido una división profunda entre una minoría de ganadores (normalmente con mayores niveles de estudio y situados en sectores dinámicos como las finanzas) y la mayoría de perdedores. Así, mientras que el salario medio creció de manera sostenida en el periodo 1990-2002, el salario mínimo (el que recibe la mayor parte de la población) creció por debajo de la inflación casi todos los años y resulta totalmente insuficiente para adquirir la canasta básica.

El incremento de la informalidad y de la desigualdad en el mercado de trabajo se observa también en los otros dos países. Si bien Costa Rica cuenta todavía con un porcentaje mayor de empleos de calidad que Nicaragua y la República Dominicana, el empleo informal ha crecido de manera notable en los últimos años (Itzsigsohn, 2000). Durante los años noventa, el sector informal creció 59%, mientras que el formal lo hacía sólo en 42%: aumentó tanto en el sector de los asalariados como en el de los trabajadores autónomos (Montiel, 2000).

La informalidad cada vez mayor de la economía ha ido acompañada de incrementos relativamente bajos de los salarios reales, sobre todo de los grupos más pobres. Tanto en Costa Rica como en la República Dominicana los salarios mínimos han crecido menos que la economía en su conjunto. En la República Dominicana, por ejemplo, el salario mínimo en términos reales en los años noventa creció a un tasa media anual de 3.2% en las empresas grandes; 3.4% en las empresas medianas; y 2.8% en las empresas pequeñas (donde se encuentra la mayor parte de los trabajadores), mientras que el PIB per cápita en términos reales lo hacía a 3.8% (Sánchez, 2004).

La informalidad cada vez mayor, unida a la concentración del capital en las empresas más grandes y el moderado crecimiento de los salarios

reales, han causado un incremento de la desigualdad en los tres países. Aunque la evolución de la distribución de la renta depende mucho de las fuentes utilizadas, buena parte de ellas (por ejemplo Banco Mundial, 2004; CEPAL, 2006; Estado de la Nación, 2003; Veloz, 2000) concluye que ha habido un aumento de la desigualdad. Las cifras del Banco Mundial (2004), por ejemplo, muestran un incremento del coeficiente de Gini en Costa Rica y un estancamiento en Nicaragua que, sin embargo, sigue siendo uno de los países más desiguales de la región.

El cuadro 5 —que recoge varias medidas de desigualdad elaboradas por la CEPAL— corrobora estos resultados. Costa Rica (el cual sigue siendo el país menos desigual de los tres) sufrió un empeoramiento notable de la distribución durante los años noventa, con lo que está generándose una sociedad menos justa que en etapas anteriores. En la República Dominicana —donde no hay datos para los años noventa— se produce un aumento tanto del coeficiente de Gini como de la

CUADRO 5
VARIOS INDICADORES DE DESIGUALDAD, 1990-2005

	Q5/Q1 ¹	Coeficiente de Gini ²	Porcentaje debajo promedio ²
<i>Costa Rica</i>			
1990	10.1	0.438	65.0
1999	12.6	0.473	67.6
2005	12.7	0.470	68.0
<i>Nicaragua</i>			
1993	37.7	0.582	71.5
1998	33.1	0.584	73.1
2001	27.2	0.579	74.6
<i>República Dominicana</i>			
2000	26.9	0.554	71.6
2005	28.1	0.569	72.0

¹ Ratio entre el quintil con más ingresos y el quintil con menos ingresos basado en la distribución de la renta de los hogares.

² Basado en ingreso personal; el promedio es el per cápita.

FUENTE: CEPAL (2006).

proporción entre el 20% más rico y el 20% más pobre de la población en el periodo 2000-2005. En Nicaragua, aunque la desigualdad no empeoró durante los años noventa (y, medida como proporción entre el quintil primero y el quinto, disminuyó), la distribución sigue siendo más desigual que en Costa Rica y la República Dominicana. Además, en los tres países se observa un incremento del porcentaje de personas que recibe un ingreso por debajo del promedio.

B. La debilidad de la inserción externa nicaragüense

La consolidación de una sociedad desigual incluso en Costa Rica (ejemplo hasta hace poco para el resto de la región) parecería refrendar la tesis de que la globalización ha tenido efectos negativos similares en muchos países pequeños en desarrollo. Como mantiene Robinson (1998), la transnacionalización de la economía habría producido una clara división entre ganadores y perdedores, y consolidado un proceso de “mal desarrollo”.

Esta conclusión inicial, sin embargo, tiene que ser matizada cuando se analizan otras dimensiones del nuevo modelo. En particular, la comparación de la inserción externa de Costa Rica y la República Dominicana con la de Nicaragua, muestra claramente que los dos primeros han tenido más éxito en aprovechar las nuevas oportunidades de la globalización para desarrollar una estructura exportadora más dinámica y competitiva. Ello les permite hacer frente de modo más satisfactorio al incremento de las importaciones que la liberalización ha generado y, de tal manera, tener una posición externa menos vulnerable.

No cabe duda de que Nicaragua ha modificado también sus ventajas comparativas tradicionales y expandido sus exportaciones tanto de textiles como de otros bienes manufacturados (consúltese el cuadro 4, ya discutido). No obstante, sus exportaciones han crecido más lentamente que las de Costa Rica y la República Dominicana durante la mayor parte del periodo, y el peso de los bienes primarios en su estructura exportadora es todavía muy grande. Entre 1990 y 2002 las exportaciones nicaragüenses totales crecieron a una tasa media anual de 5%, mientras que en Costa Rica y la República Dominicana lo hicieron a 9% y 10%, respectivamente. En los tres últimos años las exportaciones de bienes de Nicaragua crecieron más rápidamente que las de los otros dos países, pero todavía se mantienen en niveles absolutos muy inferiores.

En Nicaragua, el crecimiento de las exportaciones ha sido del todo insuficiente para financiar el explosivo crecimiento de las importaciones, como queda claramente ilustrado en la figura 1. Entre 1990 y 2004, las importaciones aumentaron de 635 millones de dólares a más de 2 200; ello creó un déficit comercial de bienes de casi 1 500 millones de dólares en 2002. De acuerdo con estadísticas del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD, 2000), en 1999 (uno de los peores) el déficit comercial se elevó a 50% del PIB, mientras que el déficit por cuenta corriente fue de 36 por ciento.

Sostener un déficit por cuenta corriente de esta magnitud, producto de la falta de competitividad de la economía nicaragüense y de una apertura comercial demasiado rápida, es una tarea imposible en el largo plazo. En el corto plazo, el incremento de las importaciones sólo ha sido sostenible gracias a un volumen de ayuda al desarrollo muy elevado y al crecimiento sostenido de las remesas de emigrantes. Las transferencias corrientes dentro de la balanza de pagos —que incluyen las remesas como su partida más importante— aumentaron de 200 millones de dólares en 1998 a 439 millones en 2003, cuando representaron 10% del PIB y más de un tercio del déficit comercial y de renta (CEPAL, 2004). Según otras estimaciones, la importancia de las remesas provenientes de Estados Unidos y de Costa Rica es todavía mayor: PNUD (2000); por ejemplo, calculan que en 1998 constituyeron 18% del PIB y contribuyeron a financiar casi 30% de las importaciones.

Costa Rica y la República Dominicana han experimentado también una expansión muy significativa de sus importaciones. Sin embargo, el déficit comercial que dicha expansión ha originado ha sido mucho menor que en el caso nicaragüense. En Costa Rica ni el déficit comercial ni el déficit por cuenta corriente han sido superiores a 8% del PIB en el periodo 1990-2002, mientras que en la República Dominicana altos déficit comerciales (con un máximo de 19% del PIB) han sido compensados con altos ingresos por turismo y remesas.

Costa Rica y la República Dominicana han sido, además, capaces de mantener su éxito exportador a pesar de la pérdida de competitividad de la manufactura textil, derivada de la competencia china y del aumento en los costos laborales. Tanto la República Dominicana como, sobre todo, Costa Rica han atraído inversión extranjera en sectores de mayor contenido tecnológico; de tal modo han generado el volumen de divisas necesario para financiar cada vez más importaciones. En la República Dominicana, el peso de los textiles en las exportaciones totales de las zonas francas ha bajado de 55% en 1993 a 40% en 2005. En su lugar se han empezado a producir nuevos bienes, incluidos productos eléctricos, joyas, equipo médico, productos de tabaco, y nuevos servicios como centros de atención telefónica.

Costa Rica ha sido aún más exitosa en su proceso de diversificación. Durante los años noventa el gobierno costarricense se dio cuenta de que la producción de textiles no era sostenible y tenía, además, efectos muy limitados sobre el desarrollo económico. El gobierno de Figueres Olsen (1994-1998) decidió entonces desarrollar “una agresiva política de

atracción de inversiones”, concentrada en sectores “cuyo perfil coincidiera con la estrategia de desarrollo nacional, basada en el uso sofisticado y bien pagado de los recursos productivos” (Ministerio de Planificación y Cooperación, Mideplan, 1998: 51).

El resultado más positivo de esa estrategia fue la atracción de Intel, que en 1997 eligió Costa Rica como país para desarrollar el proceso de ensamblaje y control de calidad de microprocesadores. La llegada de Intel animó a otras grandes empresas transnacionales a invertir en Costa Rica, atraídas por la estabilidad de las instituciones costarricenses y el alto nivel de capital humano (Banco Mundial, 2006b). Empresas como Abbot, Procter and Gamble y Microsoft se han instalado en Costa Rica; ello contribuyó a impulsar una nueva especialización en tecnologías más complejas.

Dada la expansión de sus maquilas textiles en los últimos años, se podría pensar que Nicaragua sigue la estela de Costa Rica y la República Dominicana pero con un cierto retraso temporal derivado de sus problemas históricos. Esta evolución no puede descartarse, pero resulta muy improbable debido a los problemas de competitividad de la economía nicaragüense. El bajo nivel de inversión productiva y, sobre todo, el atraso en infraestructura y la falta de capital humano hicieron que la productividad en Nicaragua decreciera durante los años noventa. De acuerdo con datos elaborados por Gómez (1999), la productividad del trabajo en el sector secundario decreció en más de 10% entre 1990 y 1998, mientras que la del sector terciario lo hizo en más de 5%. Mientras tanto, la productividad en el sector primario mejoró inicialmente, pero cayó por debajo de su nivel de 1990 al final del periodo (información citada en PNUD, 2000). Dada esta evolución tan negativa en los años noventa, el rezago competitivo del país se mantendrá con toda probabilidad en los próximos decenios.

C. Las divergencias en el crecimiento económico se mantienen

Las diferencias en la inserción externa entre los tres países se han traducido en niveles de crecimiento económico también dispares. En Nicaragua, el PIB per cápita en dólares reales cayó de 712 dólares en 1990 a 688 en 1995 y —pese a la recuperación posterior— la tasa de crecimiento medio anual para todo el periodo 1990-2005 fue de sólo 1%. Mientras tanto, Costa Rica ha tenido un nivel de crecimiento

respetable (2.3%), y la República Dominicana fue uno de los países que más creció en la región a pesar de sufrir una crisis financiera importante durante 2003 (cuadro 3). Durante el periodo de 1990 a 2005, el PIB per cápita dominicano se expandió a una tasa media anual de 3.2%, frente a sólo 1.4% que mostró la media latinoamericana.

Dada la experiencia centroamericana de los años sesenta y setenta (cuando altas tasas de crecimiento contribuyeron poco a la mejora en el bienestar de la mayoría de la población), deberíamos ser cautos a la hora de interpretar estos resultados. La expansión productiva *per se* no entraña, ni mucho menos, el éxito de la globalización en países pequeños en desarrollo. No obstante, es fundamental reconocer que la expansión sostenida del PIB per cápita hace posible el aumento de los recursos que una sociedad tiene para el gasto social y para impulsar la competitividad económica. De esa manera, el crecimiento económico crea oportunidades potenciales para mejorar el desarrollo humano. La materialización o no de ellas depende, en último término, de la capacidad institucional y de la estructura de poder en cada sociedad.

VI. CONCLUSIÓN

Si nuestro análisis es correcto, resulta necesario reconocer que la globalización limita la capacidad de los países pequeños en desarrollo para construir sociedades más igualitarias. El nuevo modelo global ha tenido efectos muy negativos sobre el mercado de trabajo, ha aumentado la informalidad y ha creado divisiones cada vez mayores entre ganadores y perdedores. Incluso en el caso de Costa Rica, se observan cada vez más obstáculos para mantener el consenso socialdemócrata del periodo de los sesenta a los ochenta. Más aún, la nueva inserción exportadora de estos tres países —si bien mucho más dinámica que la anterior— refuerza el dualismo económico y las características de enclave de tales economías (Sánchez, 2006).

Dicha conclusión inicial muestra las enormes dificultades que los países pequeños en desarrollo tienen para hacer frente a la globalización de manera exitosa (Kaplinsky, 2005). En tal sentido, su evolución resulta radicalmente distinta de la de los países de Europa continental. Como comprueba parte de la literatura sobre modelos de capitalismo

discutida en la sección II, algunos de estos países han sido capaces de mantener economías homogéneas y equitativas, a pesar de los obstáculos impuestos por la mayor integración mundial; algo que —por cierto— no han logrado los países desarrollados con modelos más liberales.¹¹

La comparación entre Costa Rica, Nicaragua y la República Dominicana nos conduce a una segunda conclusión de índole muy distinta: el reconocimiento de que la estructura institucional y las relaciones Estado-sociedad son todavía importantes. Son ellas las que permiten en buena medida explicar el porqué del retraso nicaragüense respecto de Costa Rica y la República Dominicana, dos países con similar trayectoria y posición en la economía mundial.

Hay que buscar las causas de los peores resultados que la globalización produjo en Nicaragua en la falta de competitividad de su economía, de la de capitales dinámicos y en la debilidad institucional, todas ellas producto de condiciones de partida muy débiles. Así —mientras que Costa Rica y la República Dominicana aprovecharon los años ochenta y principios de los noventa para fomentar la inversión extranjera en zonas francas que, pese a sus muchas debilidades (Sánchez, 2006), permitieron crear ventajas comparativas más dinámicas—, Nicaragua se ha incorporado al *boom* de las zonas francas con mucho retraso.

Carece, además, de las bases institucionales para consolidar un patrón de crecimiento más dinámico. La clase empresarial sigue siendo más débil y menos interesada en el desarrollo nacional que en los otros dos países. Además, el Estado nicaragüense no ha sido capaz de consolidar una relación dinámica con ningún grupo de la sociedad civil. La burocracia se ha debilitado en los años noventa; asimismo, las discusiones entre sandinistas y liberales se han concentrado hasta ahora en el reparto de poder de las instituciones públicas, sin que ninguno de ellos haya sido capaz de impulsar una coalición que permita integrar a los movimientos sociales y a nuevos grupos empresariales en un mismo proyecto de desarrollo.

Así pues, y sin olvidar la necesidad de cambios en la economía mundial, el reto para Nicaragua (como —en menor medida— también para Costa Rica y la República Dominicana) es de carácter interno. El país

¹¹ Entender mejor cómo estos países (particularmente los del norte de Europa) crearon sociedades igualitarias y las han mantenido en las últimas décadas, puede enriquecer muchísimo el debate sobre el desarrollo económico en América Central y otros países pequeños en desarrollo.

tiene que encontrar maneras de construir nuevos consensos sociales que permitan integrar a los segmentos más dinámicos de la clase empresarial con los grupos de la sociedad civil que entiendan la necesidad de promover la inversión productiva de largo plazo. Sólo de ese modo podrán también empezar a construirse entramados institucionales y políticas públicas que permitan reducir la desigualdad generada por la globalización.

BIBLIOGRAFÍA

- AGOSÍN, Manuel; Roberto Machado; y Paulina Nazal, comps. *Pequeñas economías, grandes desafíos: políticas económicas para el desarrollo en América Central*. Washington, D. C.: Banco Interamericano de Desarrollo, 2004.
- ARANA, Mario. "General Economic Policy". En *Nicaragua without Illusions: Regime Transition and Structural Adjustment in the 1990s*, compilado por Thomas W. Walker, 81-96. Wilmington: Scholarly Resources Inc., 1997.
- ARISTY, Jaime. "Liberalización de la balanza de pagos. Efectos sobre el crecimiento, el empleo, y la productividad: el caso de la República Dominicana". En *Liberalización, desigualdad y pobreza: América Latina y el Caribe en los 90*, compilado por Enrique Ganuza, Ricardo Paes de Barros, Lance Taylor y Ros Vos. Buenos Aires: Eudeba, 2001.
- ARMSTRONG, Harvey, y Robert Read. "Globalization and Economic Development: Lessons from Small States". Ponencia presentada en la Conferencia Small States in World Markets, 27-29 de septiembre, 2001.
- BANCO MUNDIAL. *Inequality in Latin American and the Caribbean: Breaking with History?* Washington, D. C.: Banco Mundial (Departamento de América Latina), 2004.
- _____. *DR-CAFTA: Challenges and Opportunities for Central America*. Washington: Central American Department and Office of the Chief Economist, Latin America and Caribbean Regions, 2006a.

- _____. *The Impact of Intel in Costa Rica: Nine Years after the Decision to Invest*. Washington, D. C.: Multilateral Investment Guarantee Agency, 2006b.
- _____. BASE DE DATOS DE LOS INDICADORES DE DESARROLLO HUMANO, <<http://publications.worldbank.org/WDI/>> [Consulta: 12 febrero 2007]
- BOOTH, John A.; Christine J. Wade; y Thomas W. Walker. *Understanding Central America: Global Forces, Rebellion, and Change*. Oxford: Westview Press, 1999.
- BULMER-THOMAS, Victor. *The Political Economy of Central America since 1920*. Cambridge Latin American Studies. Cambridge: Cambridge University Press, 1987. 444 pp.
- CASEY, Terrance. "Comparative Disadvantage: Models of Capitalism and Economic Performance in the Global Economy". Ponencia presentada en la conferencia de la Political Economy Association, Universidad de Lincoln, 6-8 abril, 2004.
- COATES, David, comp. *Varieties of Capitalism, Varieties of Approaches*. Nueva York: Palgrave Macmillan, 2005. 312 pp.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. *Desarrollo económico y social en la República Dominicana: los últimos 20 años y perspectivas para el siglo XXI*. Santo Domingo: Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra, 2001.
- _____. *Globalización y desarrollo*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina, 2002.
- _____. *Nicaragua: evolución económica durante 2003 y perspectivas para 2004*. México: Comisión Económica para América Latina, 2004.
- _____. *Panorama social de América Latina y el Caribe, 2006*. Santiago: Comisión Económica para América Latina, 2006.
- CORNIA, Giovanni, comp. *Inequality Growth and Poverty in an Era of Liberalization and Globalization*. Oxford: Oxford University Press, 2004.
- CROUCH, Colin, y Wolfgang Streeck. *Political Economy of Modern Capitalism: Mapping Convergence and Diversity*, compilado por Colin Crouch y Wolfgang Streeck. Londres: Sage Publications Ltd, 1997. 224 pp.

- _____. "Introduction: The Future of Capitalist Diversity". En *Political Economy of Modern Capitalism: Mapping Convergence and Diversity*, compilado por Colin Crouch y Wolfgang Streeck, 1-18. Londres: Sage Publications Ltd, 1997.
- _____. ESCAITH, Hubert. "Las economías pequeñas de América Latina y el Caribe". *Revista de la CEPAL* 74 (2001): 71-85.
- ESQUIVEL, Gerardo; Mauricio Jenkins; y Felipe Larrain. "Export Processing Zones in Central America". *Development Discussion Papers* 646. Cambridge: Harvard Institute for International Development, 1998.
- ESTADO DE LA NACIÓN. *Noveno informe del estado de la nación en desarrollo sostenible. Informe 2002*. San José: Proyecto Estado de la Nación, 2003.
- GEREFFI, Gary. "The Global Economy: Organization, Governance, and Development". En *The Handbook of Economic Sociology*, compilado por Neil Smelser y Richard Swedberg. 2a ed. Princeton, New Jersey: Princeton University Press/Russell Sage Foundation, 2005.
- GLYN, Andrew. *Capitalism Unleashed: Finance, Globalization, and Welfare*. Oxford: Oxford University Press, 2006.
- GLYN, Andrew *et al.* "The Rise and Fall of the Golden Age". En *The Golden Age of Capitalism: Reinterpreting the Postwar Experience*, compilado por Stephen A. Marglin y Juliet B. Schor. WIDER Studies in Development Economics. Oxford: Clarendon Press, 1990.
- GÓMEZ, Tránsito. *Empleo y mercado de trabajo en Nicaragua*. Proyecto Nic 99/006. Nicaragua, documento de trabajo, 1999.
- HALL, Peter, y David Soskice, comps. *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Competitiveness*. Oxford: Oxford University Press, 2001.
- HESTON, Alan; Robert Summers; y Bettina Aten. *Penn World Table Version 6.2*. Filadelfia: Center for International Comparisons of Production, Income and Prices at the University of Pennsylvania, 2006.
- HUBER, Evelyn. "Inequality and the State in Latin America". Ponencia presentada en la conferencia del grupo de trabajo de APSA, "Difference and Inequality in the Developing World". Universidad de Virginia, 22 y 23 de abril, 2005.

- HUBER, Evelyn, comp. *Models of Capitalism: Lessons for Latin America*. University Park: Pennsylvania State University Press, 2002.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS DE NICARAGUA. *Comercio exterior. Anuario 2004-2005*, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de Nicaragua, <<http://www.inec.gob.ni/bibliovirtual/Anuarios/Anuario0304/Portada.pdf>>, acceso: 15/2/2007.
- INTERNATIONAL MONETARY FUND. *The Dominican Republic: Stabilization, Reform and Growth*. Occasional Papers 206, Washington, D. C.: International Monetary Fund, 2001.
- ITZSIGSOHN, José. *Developing Poverty: The State, Labor Market Deregulation, and the Informal Economy in Costa Rica and the Dominican Republic*. University Park: Pennsylvania State University, 2000.
- JONAKIN, Jon. "Agrarian Policy". En *Nicaragua without Illusions: Regime Transition and Structural Adjustment in the 1990s*, compilado por Thomas W. Walker, 97-114. Wilmington: Scholarly Resources Inc., 1997.
- KAPLINSKY, Raphael. *Globalization, Poverty and Inequality: Between a Hard Rock and a Hard Place*. Cambridge: Polity Press, 2005. 216 pp.
- KENWORTHY, Lane. *Egalitarian Capitalism: Jobs, Incomes, and Growth in Affluent Countries*. Rose Series in Sociology. Nueva York: Russell Sage Foundation, 2004.
- KÖHLER, Horst. "Seizing Opportunities of Globalization in Central America". Conferencia impartida en la Second Round Table on Central America, San Salvador [<http://www.imf.org/external/np/speeches/2003/072103.htm>], accedido 15/2/2007]. 2003.
- LIZANO, Eduardo. *Ajuste y crecimiento en la economía de Costa Rica, 1982-1994*. San José: Academia de América Central, 1999.
- LOZANO, Wilfredo. *El reformismo dependiente: Estado, clases sociales y acumulación de capital en República Dominicana: 1966-1978*. Santo Domingo: Ediciones Taller, 1985.
- _____. *Los trabajadores del capitalismo exportador*. Santo Domingo: Banco Central de la República Dominicana, 2001.
- MAHONEY, James, y Dietrich Rueschemeyer. "Comparative Historical Analysis: Achievements and Agendas". En *Comparative Historical*

- Analysis in the Social Sciences*, compilado por James Mahoney y Dietrich Rueschemeyer, 3-38. Cambridge Studies in Comparative Politics. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.
- MARTÍ, Salvador. *Tiranías, rebeliones y democracias: escenarios políticos comparados en América Central*. Barcelona: Ediciones Bellaterra, 2004.
- MINISTERIO DE PLANIFICACIÓN Y COOPERACIÓN. *Gobernando en tiempos de cambio: la administración Figueres Olsen*. San José, Costa Rica: Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica, 1998.
- MONTIEL, Nancy. "Reformas económicas, mercado laboral y calidad de los empleos". En *Empleo, crecimiento y equidad: los retos de las reformas económicas de finales del siglo XX en Costa Rica*, compilado por Anabel Ulate. San José: Universidad de Costa Rica, 2000.
- MORTIMORE, Michael. "When does Apparel Become a Peril? On the Nature of Industrialization in the Caribbean Basin". En *Free Trade and Uneven Development: The North American Apparel Industry after NAFTA*, compilado por Gary Gereffi, David Spener, y Jennifer Bair. Filadelfia, Pennsylvania: Temple University Press, 2002. 384 pp.
- MOYA, Frank. *Empresarios en conflicto: políticas de industrialización y sustitución de importaciones en República Dominicana*. Santo Domingo: Fondo para el Avance de las Ciencias Sociales, 1992.
- PAIGE, Jeffery M. *Coffee and Power: Revolution and the Rise of Democracy in Central America*. Cambridge: Harvard University Press, 1997.
- PÉREZ, Juan Pablo et al. *El orden social ante la globalización: procesos estratificadores en América Central durante los años noventa*". Serie Políticas Sociales 80. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina, 2003.
- PONTUSSON, Jonas. *Inequality and Prosperity: Social Europe vs. Liberal America*. Ithaca: Cornell University Press, 2005.
- PROGRAMA DE NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO. *Informe del desarrollo humano, 1999*. Nueva York: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 1999.
- _____. *El desarrollo humano en Nicaragua 2000*. Managua: Proyecto Informe de Desarrollo Humano, 2000.

- ROBINSON, William. "(Mal)Development in Central America: Globalization and Social Change". *Development and Change* 29 (1998): 467-497.
- _____. *Transnational Conflicts: Central America, Social Change, and Globalization*. Londres: Verso, 2003.
- RODGERS, Dennis. "Disembedding the City: Crime, Insecurity and Spatial Organization in Managua, Nicaragua". *Environment and Urbanization* 16, núm. 2 (2004a): 113-124.
- _____. "Nicaragua: la globalización de un barrio". *Revista Envío Digital*, núm. 264, [<http://www.envio.org.ni/articulo/1659>], acceso: 15/2/2007], 2004b.
- SÁNCHEZ, Diego. "'Leading Coalitions' and the Structures of Accumulation and Distribution in Small Countries: The Cases of Costa Rica and Dominican Republic under Globalization". Tesis de doctorado en economía. Nueva York: New School University, 2004.
- _____. "Domestic Capital, Civil Servants and the State: Costa Rica and the Dominican Republic under Globalization". *Journal for Latin American Studies* 37 (2005): 693-726.
- _____. "Development Trajectories and New Comparative Advantages: Costa Rica and the Dominican Republic under Globalization". *World Development* 34, núm. 6 (2006): 996-1115.
- SCHRANK, Andrew. "Entrepreneurship, Export Diversification, and Economic Reform: The Birth of a 'Developmental Community' in the Dominican Republic". *Comparative Politics* (octubre, 2005): 43-62.
- _____. "Export Processing Zones in Mesoamerica: Schools or Stopgaps?". Inédito, 2006.
- SEGOVIA, Alexander. "América Central después del café: el fin del modelo agroexportador tradicional y el surgimiento de un nuevo modelo económico". *Revista Centroamericana de Ciencias Sociales* 1, núm. 2 (2004): 5-38.
- _____. *Integración real y grupos de poder económico en América Central: implicaciones para el desarrollo y la democracia de la región*. San José: Friedrich Ebert Foundation, 2005.

- SOJO, Carlos. *Democracias con fracturas: gobernabilidad, reforma económica y transición en América Central*. San José: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, 1999.
- SPALDING, Rose. *Capitalists and Revolution in Nicaragua: Opposition and Accommodation, 1979-1993*. Chapel Hill: The University of North Carolina Press, 1994.
- STREETEN, Paul. "The Special Problems of Small States". *World Development* 21, núm. 2 (1993): 197-202.
- TREJOS, Juan. "La política social y la valorización de los recursos humanos". En *Costa Rica: entre la ilusión y la desesperanza*, compilado por Leonardo Garnier y otros. San José: Ediciones Guayacán, 1991.
- UNCTAD-INTERNATIONAL TRADE CENTRE. *Informe de la inversión mundial, 2002*. Ginebra: UNCTAD, 2002.
- VELOZ, Apolinar. "Calidad y sostenibilidad del crecimiento económico". Inédito. Santo Domingo: Preparado para el Banco Interamericano de Desarrollo, 2000.
- VILAS, Carlos. "Después de la revolución: democratización y cambio social en América Central". *Revista Mexicana de Sociología* 54, núm. 3 (julio-septiembre, 1992): 3-44.
- WALKER, Thomas W. *Nicaragua without Illusions: Regime Transition and Structural Adjustment in the 1990s*. Wilmington: Scholarly Resources Inc., 1997a.
- . "Introduction: Historical Settings and Important Issues". En *Nicaragua without Illusions: Regime Transition and Structural Adjustment in the 1990s*, compilado por Thomas W. Walker, 1-20. Wilmington: Scholarly Resources Inc., 1997b.

Recibido: 1o. de febrero de 2006.
Aceptado: 22 de noviembre de 2006.