
LA MIGRACIÓN CENTROAMERICANA A ESTADOS UNIDOS Y LOS LABERINTOS DEL DESARROLLO

JOSÉ LUIS ROCHA GÓMEZ*

PALABRAS CLAVE

Migraciones; Centroamérica; Estados Unidos; Remesas; Desarrollo.

RESUMEN

Después de mostrar la ambivalencia de las migraciones en relación al desarrollo, este artículo se concentra en las remesas. Presentadas generalmente como una oportunidad productiva, las remesas son una estrategia de los trabajadores que termina siendo cooptada por las transnacionales, cuyas empresas sientan plaza en Centroamérica para incentivar el consumo cimentado en los ahorros transnacionalizados.

ABSTRACT

This article focuses on remittances but it starts by underscoring the ambivalence of migration in relation to development. Remittances are often presented as a productive opportunity. They are, in fact, a strategy put in practice by workers that ends up

* Servicio Jesuita para Migrantes de Centroamérica. Universidad Centroamericana, Avenida Juan Pablo II, Managua, Nicaragua.

being co-opted by transnational corporations. In Central America, they encourage consumption based on migrants' transnational savings.

RÉSUMÉ

Après avoir souligné l'ambivalence de la migration en matière de développement, cet article se concentre sur les envois de fonds. Habituellement présenté comme une occasion productive, les envois de fonds sont une stratégie des travailleurs qui finit par être cooptés par les sociétés transnationales, dont les entreprises installées en Amérique centrale veulent promouvoir la consommation transnationalisées cimenté dans les économies.

La diáspora centroamericana y sus laberintos

En los últimos veinte años los centroamericanos que viven fuera de sus países de origen han conformado una diáspora que está marcando las economías, sociedades, culturas y políticas de la región. Las migraciones extra-regionales —con Estados Unidos como destino mayoritario, México como opción emergente y España como puerto alternativo pero en proceso de ser bloqueado— han crecido sin tregua desde los años 80. Las migraciones intra-regionales, acicateadas por el mercado común centroamericano en los años 60-70 y por el conflicto bélico en la década de los 80, entraron en franco receso a inicios de los 90, pero muy pronto la silenciosa diáspora nicaragüense acumuló alrededor de medio millón de inmigrantes centroamericanos en Costa Rica, 50 mil en El Salvador y cifras importantes, pero de volumen difícilmente mensurable, en Guatemala y Panamá¹.

Como todo fenómeno social, las recientes migraciones de los centroamericanos tienen aspectos variopintos, diversidad de temas y múltiples formas de abordaje. En este breve espacio únicamente me ocuparé de un destino y un tema: Estados Unidos y las remesas. La elección del destino salta a la vista: Estados Unidos sigue siendo el destino predilecto de los migrantes centroamericanos y su condición de potencia imperial y principal socio comercial de la región lo convierte en la contraparte migratoria que más impacto ejerce en el istmo. La migración y el narcotráfico son las dos novedades —algunas

1. Baumeister, Eduardo: *Estudio sobre las migraciones regionales de los nicaragüenses*, Editorial de Ciencias Sociales, Guatemala, 2008.

veces desafortunadamente entrelazadas— que más han reconfigurado el juego geopolítico. El cambio que imprimen las migraciones puede ser condensado en pocas palabras: los centroamericanos se cansaron de habitar el patio trasero, se colaron por las ventanas, algunos se instalaron en el *living room*, la mayoría en el cuarto de lavandería, pero, en cualquier caso, muchos hacen de su humilde ubicación una plataforma estratégica para la transformación de las políticas públicas, las correlaciones de fuerzas políticas, el entorno urbano y el ámbito religioso, entre otros muchos aspectos.

Esa transformación se lleva a efecto con un costo humano brutal: más de medio millón de deportados desde Estados Unidos y otro tanto desde México en los últimos diez años², centenares de muertes anuales en el desierto de Sonora-Arizona³, exportación del bono demográfico —la favorable relación entre población económicamente activa y población dependiente⁴—, miles de secuestrados y asesinados por grupos criminales⁵ y cientos de miles de hogares escindidos, matrimonios colapsados, y familias separadas⁶. El mero intento de trabajar y vivir en un lugar donde no se nació es un delito que se paga con cárcel, violaciones, abusos de autoridad, extorsiones y ejecuciones sumarias.

Si las bambalinas del desarrollo asociado a las migraciones están llenas de sudor y sangre, en el escenario no pocas veces se representa una obra de teatro del absurdo. El personaje estelar, el más aplaudido por los IFIs —a menudo, el único que les importa—, son las remesas. Se trata de un personaje de carácter ambivalente: a juicio de algunos, las remesas no incrementan, sino que sustituyen ingresos⁷. La gráfica de su flujo es una “U” invertida: son exiguas cuando los migrantes están recién llegados, alcanzan un pico cuando su situación económica es bonancible y estable, y luego descienden a medida que las personas migrantes rompen sus vínculos con las familias en el país de origen u obtienen la reunificación familiar⁸.

2. Rocha, José Luis: *Expulsados de la globalización*, IHNCA, Managua, 2010, pp. 269 y 271.

3. Nevins, Joseph: *Dying to live. A story of U.S. immigration in an age of global apartheid*, Open Media/City Lights Books, San Francisco, 2008, p. 22.

4. Rocha, José Luis: *Relaciones vinculantes entre migración internacional y desarrollo humano: efectos en la adolescencia y juventud*, PNUD, Managua, 2009. Mimeo.

5. Belén, Posada del migrante: “Quinto informe sobre la situación de los derechos humanos de las personas en tránsito por México”, Saltillo, Coahuila, mayo de 2009 (Mimeo). OTERO, Silvia: “Acusan a sicarios de plagiar a migrantes Centroamericanos pagan hasta 3 mil dls por su libertad”, *El Universal*, viernes 14 de noviembre de 2008, <http://www.eluniversal.com.mx/nacion/163752.html>

6. Girardi, Mara: “La emigración como violencia sistémica y la cultura de la violencia”, documento preparado para la Organización Internacional del Trabajo (OIT), abril, 2009. Mimeo.

7. Andersen, Lykke: “El impacto de la migración y las remesas sobre la pobreza y la movilidad económica de las familias en Nicaragua”, UNFPA, Managua, 2009. Mimeo.

8. Marchetti, Peter: “Nicaragua: remesas internacionales y economía familiar”, CEPAL, LC/MEX/R.279/Rev.1, 19 de junio de 1991. BAUMEISTER, Eduardo: “Migración internacional y desarrollo en Nicaragua”, Serie población y desarrollo, CELADE-CEPAL, 2006, p. 74.

Otros personajes no están menos exentos de intermitencias, rarezas y contradicciones. Los migrantes retornados traen consigo un acervo de nuevos modos de hacer y pensar. Algunas de estas importaciones culturales cristalizan en dominio de otras lenguas o en avances tecnológicos —uso de herramientas y técnicas avanzadas de construcción—, pero otras son verdaderas excrecencias culturales. Por ejemplo, el gusto desmedido por la comida chatarra de los restaurantes de *fast food*⁹ y la construcción de palacetes estrambóticos que respuntan aldeas rurales y barrios marginales en Guatemala, Honduras y El Salvador¹⁰. En este teatro del absurdo, los gustos importados están moldeando nuevas fuentes de prestigio y de proclamación del éxito material.

Las comunicaciones y el uso de sus tecnologías son otro personaje del drama. Los migrantes se comunican con sus familiares con una frecuencia semanal. Pero los investigadores experimentan cierta perplejidad cuando constatan el mínimo uso del internet y la predilección por las llamadas telefónicas de migrantes que viven en las ciudades imperiales y podrían tener fácil acceso a cibercafés¹¹. Es posible que esa predilección continúe. Pero la perplejidad puede disminuir si los investigadores toman en cuenta algunos condicionantes del comportamiento. La mayoría de los migrantes centroamericanos, según el censo estadounidense, tienen bajos niveles de escolaridad¹². Esta condición quizás no impacte tanto su acceso y capacidad de aprendizaje de las nuevas tecnología, pero sí los vehículos verbales para comunicar sus emociones. Para ellos, el lenguaje escrito seguirá siendo un medio en el que sólo pueden comunicarse de manera muy limitada. Recurrir a skype, en un espacio público, no es una opción atractiva. El teléfono en la intimidad del hogar es el medio de la cultura oral, un terreno que, por añadidura, tiene la función de mantener la identidad cultural: al escuchar el acento, modismos y cadencias de sus coterráneos, los migrantes centroamericanos experimentan nuevamente y mantienen el sabor nacional.

Los ejemplos anteriores dan una breve idea de los muchos aspectos que entran las migraciones y de la ambivalencia de su impacto sobre el desarrollo. Ese pequeño recorrido ofrece un marco más amplio al tiempo que da una idea de cuán reducido es mi objeto de análisis: la migración centroamericana a Estados Unidos y las remesas que genera.

9. Schlosser, Eric: *Fast Food*, Debolsillo, Barcelona, 2003.

10. Piedrasanta, Ruth: *Arquitectura de remesas*, AECID, Guatemala, 2010.

11. Benítez, José Luis: *La comunicación transnacional de las e-familias migrantes*, Universidad Centroamericana (UCA), San Salvador, 2011, p. 166.

12. Rocha, José Luis, "Censo estadounidense 2010: cifras e implicaciones de la mayor presencia de centroamericanos en Estados Unidos", *Encuentro*, año XLIII, no.90, pp. 19-33.

El boom de la Centroamérica exportado a Estados Unidos

En el período intercensal 2000-2010, la población estadounidense creció apenas un 9.7%. En los últimos 100 años, sólo la década de 1930 experimentó un menor incremento. A juzgar por la evidencia del censo, no estamos ante una década de explosión demográfica. Pero sí estamos en un período de arrollador crecimiento de los latinos y, entre ellos, de los centroamericanos. Los latinos son responsables de más de la mitad de los 27.3 millones en que se incrementó la población durante la última década¹³. En contraste con un incremento total de la población que no llegó al 10%, los latinos crecieron 43%: de 35.3 a 50.5 millones. Los mexicanos contribuyeron con más de dos tercios a ese incremento, con 11.2 millones de mexicanos más. Pero su crecimiento relativo —de 54%— fue muy inferior al 137% —de 1.7 a casi 4 millones— de los centroamericanos. Los nicaragüenses casi duplicaron su presencia, pasando de 177,684 a 348,202. El mayor crecimiento relativo lo tuvieron los hondureños (191%), a pesar de ser más acosados por las redadas y filtrados por los controles migratorios, seguidos de los guatemaltecos (180%) y los salvadoreños (152%).

Cuadro 1. Centroamericanos en Estados Unidos (2000-2010)

Países	2000	2010	Diferencia
Centroamericanos	1.686.937	3.998.280	2.311.343
Costarricenses	68.588	126.418	57.830
Guatemaltecos	372.487	1.044.209	671.722
Hondureños	217.569	633.401	415.832
Nicaragüenses	177.684	348.202	170.518
Panameños	91.723	165.456	73.733
Salvadoreños	655.165	1.648.968	993.803
Otros	103.721	31.626	-72.095

Fuente: US Census Bureau, 2010¹⁴.

Estos galopantes incrementos han dado como resultado una “norteamericanización” de las localizaciones de los centroamericanos. Algunas importantes ciudades centroamericanas dejaron de ser los paisajes urbanos con mayor presencia de salvadoreños, guatemaltecos, hondureños... En Los Ángeles habitan más salvadoreños que en Santa Ana y más guatemaltecos que en

13. U.S. Census Bureau, “Census Bureau Releases New Race and Population Data Based on Findings from 2010 Census”, March 24, 2011, <http://www.commerce.gov/blog/2011/03/24/us-census-bureau-releases-new-race-and-population-data-based-findings-2010-census> [visitado el 22 de octubre de 2011].

14. U.S. Census Bureau, “The Hispanic Population: 2010”, 2010 Census Briefs, Issued May 2011, p. 3.

Quetzaltenango. Es probable que Miami aloje más nicaragüenses que León. Esta relocalización da por resultado una topografía plurinacional —también podríamos llamarla ubicuidad de las nacionalidades— que tiene múltiples consecuencias. Mencionaré una repercusión política que salta a la vista: si un político salvadoreño o nicaragüense quiere recolectar fondos para su campaña, su visita será más jugosamente recompensada en una cena de beneficencia en Los Ángeles o Miami que en un mitin en San Miguel o Chinandega. La Centroamérica de la diáspora —no autorizada para votar— está teniendo una incidencia política en su desgarrada región que no tiene mucho que envidiar a la Centroamérica sedentaria, habida cuenta de que los fondos deciden más que los votos.

Más migrantes, más remesas

Con el flujo de migrantes, aumentó el de las remesas que envían a sus familiares y amigos. Los montos que reciben Guatemala, Honduras y El Salvador se multiplicaron más de diez veces en 1980-1990, al pasar de 55 a 649 millones de dólares¹⁵, mostrando una fecundidad realmente asombrosa si consideramos que el número de ciudadanos que migraron en ese período desde esos países a los Estados Unidos sólo se multiplicó por cuatro. El Salvador ha ido a la cabeza en incremento marginal de las remesas por cada migrante. Las remesas sumaron 12,160 millones de dólares en 2007. Después de un leve pero impactante descenso en los años siguientes, las remesas remontaron la colina y alcanzaron los 13,171 millones de dólares en 2011: 4,377 a Guatemala, 3,650 a El Salvador, 2,862 a Honduras, 1,053 a Nicaragua, 592 a Panamá, 530 a Costa Rica y 107 a Belice¹⁶.

La región centroamericana ha desarrollado una acusada dependencia macroeconómica de los ahorros transnacionalizados que envían los migrantes. Haciendo justicia al aporte de los migrantes a las cuentas nacionales, debería hablarse del volumen y destino del Producto Transnacional Bruto como un componente señero del Producto Interno Bruto. Con las excepciones de Costa Rica y Panamá, las remesas se han colocado en un sillón de honor en las cuentas nacionales centroamericanas y su peso es indiscutible y creciente: su valor ronda entre el 9.4 y el 25.5% del PIB, va del 60 al 173.5% del valor de las exportaciones, del 30.3 al 51.6% del valor de las importaciones, del 55 al

15 En dólares constantes de 2001, de acuerdo a WORLD BANK: *World Development Indicators 2002*, The World Bank, Washington, D.C., 2003.

16. Maldonado, René; Bajuk, Natasha; Hayem, María Luisa: *Remittances to Latin America and the Caribbean: Regaining Growth*, Multilateral Investment Fund, Inter-American Development Bank, Washington, D.C., 2012, p. 20.

67.6% del valor del déficit comercial y del 88.7 al 153.5% del valor del déficit comercial con Estados Unidos.

Sobre la base de las colosales dimensiones y del macro-impacto de las remesas, los diseñadores de políticas han construido delirantes castillos de arena. Proponen un uso productivo de las remesas: que todos sus recipientes funden micro-empresas y abracen el cuentapropismo como panacea contra el desempleo y piedra angular del desarrollo. En su culto al emprendedurismo ignoran —o quieren ignorar— que no todos los remesados tienen madera de empresario. Y por eso persisten recurriendo tozudamente al mito del remesado-emprendedor. Ignoran también que una porción enorme de las remesas no está disponible para los usos que sus receptores quieren darle. Muchos millones vienen hipotecados: está destinados a saldar deudas con los coyotes que posibilitaron el arribo a Estados Unidos y la consiguiente generación de remesas¹⁷. Por último, ignoran que las remesas son una estrategia de los trabajadores a la que siguió un contra-golpe del capital transnacionalizado. Cuando los trabajadores empezaron a moverse hacia el norte, las ofertas de las compañías transnacionales migraron hacia el sur. Las remesas han posibilitado un *boom* del consumo de bienes y servicios de las empresas internacionales que no hubiera sido posible en su ausencia.

La contra-estrategia de las compañías transnacionales

Los 13,171 millones de dólares de remesas son un elemento imprescindible en la expansión de los mercados centroamericanos. El imperio de la venta al menudeo de Wall-mart, las alas no muy cordiales de Taca y los propagadores de la fiebre de la comunicación celular le ha dado la bienvenida a las remesas ampliando exponencialmente sus operativos en la región. Una creciente preferencia por el dólar en los depósitos y los créditos —con la dolarización formal de El Salvador como caso extremo— ha apuntalado el dólar y arrastra a Centroamérica a padecer los episodios más sombríos de su destino.

Las remesas crean el mercado de los antes excluidos y las empresas preparan productos a su medida. Así como en la India y China las élites se integran al mercado, las remesas introducen pobres al mercado de las Coca-Colas, Pizza Hut y McDonalds. Las sucursales de Pollo Campero y Pizza Hut en El Salvador están llenas de la clase trabajadora/receptora de remesas. En ese país

17. Stoll, David: "From Wage Migration to Debt Migration?: Easy Credit, Failure in El Norte, and Foreclosure in a Bubble Economy of the Western Guatemalan Highlands", *Latin American Perspectives*, Issue 170, Vol. 37 No. 1, January 2010, pp. 123-142.

Pizza Hut pudo aumentar su flota de motocicletas para entregas a domicilio de 16 a 500 en 16 años gracias a su no concentración exclusiva en la clase media¹⁸ y al poder de las remesas, que están graduando pobres hacia la clase media. La movilidad social, en el exclusivo plano del consumo, es una oportunidad que se abre para quienes logran colocar familiares en otros países. El consumo en Wall-mart, Pizza Hut y *malls* es parte del efecto del artefacto ideológico llamado “desarrollo”: se disemina un “desarrollo Wall-mart”, una sensación de haber entrado a la clase media por vía de una Wall-martización del consumo. En la carrera social, Wall-mart, los productos de Unilever y Adidas son las universidades que gradúan pobres como miembros de la clase media.

Taca levanta vuelo y llena sus tanques con remesas

El despegue y expansión de la aerolínea Taca —originalmente de capital salvadoreño, ahora de predominante capital colombiano— es un significativo ejemplo del poder de las remesas y las migraciones en la expansión de los mercados y la tasa de ganancia. En 1979 el patrimonio de Taca se reducía a tres aviones para pasajeros, dos aviones cargueros y escasas rutas de viaje limitadas a Centroamérica. Había 300 empleados trabajando para la compañía. Veinte años después Taca había expandido sus rutas hacia Estados Unidos y Sudamérica y tenía 5,600 empleados y una flota de 81 aviones, 33 de ellos con capacidad para 110 y 150 pasajeros. En el ínterin había adquirido AVIATECA de Guatemala (1989) y LACSA de Costa Rica y La NICA de Nicaragua (1992)¹⁹. Un elemento determinante de su expansión fue la creciente demanda de vuelos a los Estados Unidos como efecto del flujo migratorio centroamericano hacia ese país. Sólo en el período 1990-2004 el tráfico aéreo entre Estados Unidos y El Salvador se multiplicó por diez: de 123 mil a casi un millón 316 mil personas. Los destinos con mayor demanda son los estados y ciudades con mayor presencia de salvadoreños: Los Ángeles, Houston, Washington D. C., Nueva York y San Francisco.

La ruta de Taca a los Estados Unidos es relativamente nueva. Sin embargo, Taca tiene 21 vuelos diarios de Estados Unidos a El Salvador, con un 70% de pasajeros centroamericanos. Y ello a pesar de que American Airlines, Continental, Delta y United han establecido operaciones diarias en países de la región. En 2004 Taca absorbió el 63% del tráfico El Salvador-Estados Unidos. En 2005, Taca movilizó a casi 2,500 pasajeros que entraron o salieron

18. Mejía, Ernesto: “Directo a la casa”, *el Economista*, El Salvador, 19 de septiembre de 2006, p. 15.

19. Paniagua, Carlos Rodolfo: “El bloque empresarial hegemónico salvadoreño”, *eca Estudios Centroamericanos*, Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas”, año LVII, No.645-646, julio-agosto 2002, p. 624.

cada día de El Salvador, cantidad que representa casi el 56% del total de pasajeros de San Salvador, dejando apenas el 14.6 % a Continental, el 13.3% a American Airlines y el 2.8% a Copa²⁰. En 2008 Taca se convirtió en la quinta aerolínea en volumen de pasajeros en el aglomerado aeropuerto de Miami²¹. La expansión de Taca se basa en la apertura de rutas hacia Estados Unidos y Canadá, donde mueven una enorme cantidad de migrantes y sus familiares. Esto es perceptible en el sector social que ahora predomina ostensiblemente en el aeropuerto salvadoreño, donde campesinos y campesinas, con sus bultos al lomo o en la cabeza atraviesan las salas con perplejidad de neófitos.

En El Salvador, más del 40% de los turistas que llegan al país son migrantes salvadoreños que residen en el extranjero. Según el investigador nicaragüense Manuel Orozco del Diálogo Interamericano, “visitar el país de origen entraña más que quedarse con la familia. Los inmigrantes que vuelven a casa de visita son también turistas que gastan sumas considerables en diversión con sus familias, típicamente al menos 1,000 dólares por estancia²²”. Para ellos, Taca creó el servicio VFR (“Visit Friends and Relatives/Visita amigos y parientes”), que en 2004 representó el 40% de sus ingresos. Taca capta ese segmento ofreciendo prebendas y servicios poco convencionales: exceso de equipaje, atención especial a niños y ancianos y patrocinio de fiestas patronales, coronación de reinas y torneos deportivos²³.

Dado ese flujo y su contribución económica, no resulta peregrino que precisamente El Salvador sea el único país donde a los migrantes se les rinda un homenaje en la forma del monumento al “Hermano lejano” que abre las puertas de San Salvador en la ruta desde el aeropuerto.

La comunicación como mercancía

El hambre de imagen y de palabra ha sido un apetito al que las transnacionales han sabido lanzar el anzuelo y carnada. La venta de los servicios de comunicación se está expandiendo y tiene en los migrantes y sus familiares un mercado muy activo. Centroamérica es territorio de Nokia y Motorota, responsables de

20. Santamaría, Ixchel: “Saliendo de turbulencia”, *el: Economista*, El Salvador, 15 de noviembre de 2005, pp. 32-33.

21. Robin, Ximena: “Más fácil en Miami”, *El Economista Regional*, El Salvador, Diciembre 2007/Enero 2008, p. 122.

22. Orozco, Manuel: “Transnacionalismo y desarrollo. Tendencias y oportunidades en América Latina”, *Foreign Affairs*, en español, vol.5, no.3, ITAM, Julio-Septiembre 2005, pp. 19-20.

23. Pnud: *Informe sobre Desarrollo Humano El Salvador 2005. Una mirada el nuevo nosotros. El impacto de las migraciones*, PNUD, San Salvador, p. 6.

la colocación del 65% de los 27.4 millones de celulares que se vendieron en América Latina durante el segundo trimestre de 2005. La clave de las ventas es, en opinión de los expertos, “el auge de la demanda en los mercados emergentes²⁴”. ¿Los migrantes?

La compañía de telecomunicaciones América Móvil —conocida en algunos países como Claro o Telecom— es la número cinco en la escala mundial y la número uno en Latinoamérica. Inició con 12 millones de clientes. Ahora tiene 110 millones, de los cuales 108 millones son abonados de celulares. En 2006 invirtió más de 3 mil millones de dólares en los 14 países donde tiene presencia. Parece una temeridad. En 2005 América Móvil invirtió 68 millones de dólares en El Salvador. Desde su entrada a ese país en 1998 hasta 2005, invirtió 614 millones de dólares. Las inversiones en Honduras y Nicaragua no deben ir a la zaga, pues son los países donde su clientela registró el incremento más elevado en 2005-2006: tasas del 90 y el 80% de crecimiento, respectivamente. El PNUD, el Banco Mundial y algunas otras instituciones atolondradas dicen que estos países tienen los índices de desarrollo humano más bajos, los más escandalosos niveles de pobreza y las cuentas nacionales más cercanas a las de una empresa en bancarrota. Con una visión muy distinta, el director ejecutivo de América Móvil en El Salvador, Alberto Davidson, aplaude “las condiciones económicas favorables que presentan cada una de las naciones”. Esas condiciones bonancibles son la base de una acelerada expansión que les llevó a los casi cinco millones de clientes en Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua, es decir, uno de cada siete centroamericanos. Sólo en El Salvador, América Móvil tiene 936 mil usuarios de móviles y 986 mil de líneas fijas: alrededor de uno de cada tres salvadoreños compra sus servicios telefónicos a la transnacional mexicana.

En ese país había en 2005 un total de casi 2 millones y medio de celulares. Apenas ocho años atrás, solamente existían 20 mil 122²⁵. La proporción actual es de cinco celulares por cada línea fija en un hogar. Movistar espera pasar del 30 al 50% en su “tasa de penetración”, superar el exiguo 15% de Nicaragua y llegar al 70% en Panamá²⁶. Aun así, la telefonía convencional sigue siendo muy rentable. En El Salvador América Móvil obtuvo más de 130 millones de dólares de utilidades en 2005 sólo en ese rubro. El hambre de comunicación ha disparado el consumo telefónico en el Pulgarcito en 1997-2004 desde 55 millones hasta los 4.7 mil millones de minutos para las

24. Molina, Carlos: “Celulares en la pista de la competencia”, *el: Economista*, El Salvador, 15 de noviembre de 2005, pp. 36-37.

25. PNUD, *op. cit.*, p. 8.

26. SANTAMARÍA, Ixchel: “En El Salvador todavía hay mercado”, *el: Economista*, El Salvador, 31 de enero de 2006, pp. 36-38.

llamadas nacionales y desde 262 millones hasta 2 mil millones de minutos para las llamadas internacionales²⁷.

Según la Superintendencia de Electricidad y Telecomunicaciones, de cada 100 salvadoreños, 46 tienen un teléfono móvil²⁸. ¿Cómo se han multiplicado por mil las ventas en una región donde más de un tercio de la población vive con menos de un dólar al día? Las remesas y las prioridades de los migrantes y sus familiares son la clave. No sólo de pan viven el hombre, sino de la palabra. El teléfono es el principal medio de comunicación entre los migrantes y sus familiares. La imposibilidad de comunicarse con áreas rurales donde no llegan las líneas de los teléfonos convencionales ha sido un acicate para la introducción de celulares. De acuerdo a un estudio de la UCA realizado en la región de los Nonualcos, el gasto promedio mensual en celular de quienes reciben remesas es cinco veces el de quienes no las reciben²⁹. En El Salvador, el 94% de las personas que reciben remesas se comunican por teléfono con sus generosos parientes. La tercera parte del tráfico telefónico salvadoreño es terreno de las llamadas internacionales. Y de ese tráfico telefónico internacional, el 87% correspondió a llamadas desde o hacia Estados Unidos. Según cálculos de PNUD en El Salvador, los ingresos facturados por el tráfico internacional saliente —que apenas representa el 10% del total, pues el entrante tiene un peso mucho mayor— podrían haber alcanzado los 28.6 millones de dólares en 2002, de los cuales 22 millones correspondieron a llamadas hacia Estados Unidos. La Comisión Federal de Telecomunicaciones de los Estados Unidos reportó en 2000 un total de 35.5 millones de llamadas desde ese país hacia El Salvador: casi 300 millones de minutos que se convirtieron en 180 millones de dólares de ingresos para las empresas telefónicas³⁰.

Un estudio de la Universidad Rafael Landívar entre los guatemaltecos que residen en el Condado de West Palm Beach de Florida reveló que los migrantes y sus familiares guatemaltecos invierten entre 80 y 160 dólares mensuales en comunicación. Esto significa que sólo los guatemaltecos que radican en ese condado gastan cerca de 222 mil dólares a la semana y casi 12 millones de dólares al año³¹. Puesto que el 37.5% de los familiares de migrantes utiliza teléfono celular para comunicarse, las compañías que ofrecen ese servicio se embolsan alrededor de 4.5 millones de dólares.

27. PNUD, op. cit., p. 8.

28. MONJARAS, María José, “La delgada línea celular”, *el: Economista*, El Salvador, 31 de enero de 2006, p. 49.

29. LUNGO, Mario: *Migraciones internacionales y transformaciones económicas, políticas y culturales en El Salvador*, UCA, San Salvador, 2004, p. 22.

30. PNUD, op. cit., p. 10.

31. GIRÓN, Carol y Palma, Irene: “Diagnóstico sobre el comportamiento de las comunicaciones entre comunidades transnacionales: Caso Guatemala”, Guatemala, 22 de noviembre de 2004. Mimeo.

El crecimiento de las ventas de celulares y la multiplicación por mil de los minutos de las telecomunicaciones evidencian también que estamos en otra etapa de la onda larga expansiva: los capitalistas han pasado de la renta tecnológica a las ventas masivas, sólo posibles mediante una expansión desmesurada de los mercados. Nunca se pensó que tanto pobre pudiera tanto. ¿Cómo conducirlos de los arroyos marginales a la corriente dominante? Mediante la oferta de servicios irresistibles. Las compañías telefónicas, por ejemplo, ofrecen planes especiales de tarifas extremadamente reducidas, planes familiares para salvadoreños en el exterior y reducciones adicionales en fines de semana y días especiales: día de la madre, del padre, Navidad y año nuevo.

Western Union, convidado de honor al banquete de las remesas

Las compañías telefónicas, las aerolíneas y las urbanizadoras se están sirviendo con cuchara grande. Pero quienes verdaderamente tienen la sartén por el mango —con un mínimo de costos— son las empresas de transferencia de remesas. Según la información del Instituto Transnacional de Investigación y Organizaciones de Base de Comunidades en Acción (TIGRA), una red de 158 grupos de inmigrantes, Western Union realizó en 2006 128 millones de transacciones que le generaron una utilidad de 4,000 millones de dólares. Las cifras oficiales son menos espectaculares y, sin embargo, bastante fabulosas. El informe anual 2006 de Western Union colgado de su página web³² declara que entre 2002 y 2006 Western Union obtuvo 17,900.7 millones de dólares de ingresos brutos y 3,720.8 millones de dólares de ingresos netos. Entre esos años los ingresos brutos crecieron un 63% y los netos un 85%. Los ingresos por transacciones de cliente a cliente —la categoría en que caen las remesas— fueron el 84% del total. Para obtener esas ganancias y “posicionarse” en el mercado, Western Union carga 12% para transferencias de 200 dólares desde ciertas localidades en Estados Unidos a Centroamérica. A esto hay que sumarle la ganancia por cambios del dólar a monedas nacionales. En 2006, los ingresos por transacciones alcanzaron los 3,696.6 millones. Aunque menores, los ingresos por cambio de moneda fueron 653.9 millones, representando cerca del 15% del total de ingresos. Excepto los salvadoreños y panameños, todos los migrantes centroamericanos que envían remesas a sus países de origen contribuyen a esa ganancia por tasa cambiaria.

Según cálculos muy recientes —febrero 2008— del analista Manuel Orozco, 600 millones de dólares de remesas nicaragüenses son transferidos mediante

32. WESTERN UNION: <http://files.shareholder.com/downloads/WU/233658951x0x87453/12e024e9-43a2-45ba-b54b-d02a7b247983/2006AR.pdf>

las agencias del tipo Western Union y Money Gram. Ésta última realizó 250 millones de transferencias monetarias en 2005 y ganó alrededor del 12% de lo que transfirió³³. El BID calculó que en 2004 el porcentaje del total de remesas transferido a través de Western Union era el 43% en Honduras, 33% en Guatemala y 26% en El Salvador³⁴.

Si en toda Centroamérica las agencias que remiten dinero sólo ganaran el 10% de lo que transfieren —porque mucho circula fuera de sus canales y por la dolarización en El Salvador que les priva de las ganancias por el cambio de moneda— sus ingresos brutos en 2007 se aproximarían a los 1,200 millones de dólares. Si tomamos las estimaciones del total de remesas transferido a través de Western Union, y las combinamos con los costos promedio de envío y el porcentaje de ganancias de Western Union sobre ingresos brutos —21%—, tenemos que Western Union tuvo un mínimo de 43.7 millones de dólares de beneficios netos —una vez deducidos costos de inversiones para expandir operaciones, amortizaciones y pago de impuestos— solamente con las remesas de Guatemala, Honduras y El Salvador. Este río revuelto de las remesas ha tenido pescadores muy gananciosos. La fortuna del empresario nicaragüense Piero Cohen Montealegre —actualmente embajador itinerante de la República de Nicaragua— se catapultó al fundar el grupo Airpak, un holding millonario que adquirió la franquicia exclusiva de Western Union en Centroamérica³⁵. La insistencia de ONGs, analistas y asociaciones de migrantes ante el Congreso estadounidense para reducir las tarifas tropieza con un interés particular del imperialismo político: las arcas del tesoro estadounidense recibieron 1,818.9 millones de dólares de Western Union entre 2002 y 2006³⁶.

Conclusiones: las migajas del rico Epulón

Exportar gente para incrementar el consumo se está convirtiendo en una estrategia nacional que opera al compás de un cierto automatismo sistémico. Desde una perspectiva territorial, las migraciones se han convertido en la principal vía para incrementar las exportaciones: Honduras vende a hondureños residentes en Estados Unidos y recibe dinero para pagar a las transnacionales. Desde una perspectiva de mercados laborales globalizados, las naciones centroamericanas han conseguido un sustancial incremento en el pago de su mano de obra, con una doble ventaja para las élites regionales y transnacionales: se

33. <http://www.bizjournals.com/twincities/stories/2005/10/17/daily38.html>

34. PNUD, op. cit., p. 19.

35. RODGERS, Dennis: "A Symptom Called Managua2, *New Left Review*, 49, January-February 2008, p. 113.

36. WESTERN UNION: http://www.westernunion.com/info/promoNAOB2005_sp.html

expandió sustancialmente la capacidad de consumo y para ello no tuvieron que aumentar un penique de los salarios.

Las remesas son las migajas que caen de la mesa del rico Epulón y que los migrantes recolectan subrepticamente. Pero la codicia del rico Epulón no tiene límite. Sabe que muchas migajas juntas son centenares de hogazas. La estrategia de los pobres es entonces cooptada por los poderosos. Todos quieren sentarse a este opulento banquete material y tragar incluso más de lo que pueden, devorando derechos y medio ambiente. Ante la reubicación de cierto monto de los ingresos generados en los países industrializados, las empresas multiplican sus inversiones donde esos ingresos son recolocados. Allá donde van las remesas, los siguen las empresas, sus fusiones y sus franquicias, el filibusterismo económico que emula el modelo McDonald.

La pregunta suele ser ¿las remesas son un obstáculo o una oportunidad de crecer? Es una pregunta insuficiente. Las remesas están siendo utilizadas por cierto grupo económico para expandir mercados y, en tanto sostienen las balanzas comerciales deficitarias con Estados Unidos. Estos son hechos determinantes de su función y destino, y muestran cómo la estrategia de los pobres ha sido cooptada por las élites transnacionalizadas. Las remesas están inmersas en lo que David Harvey llama el imperialismo económico, diferenciable de —pero en una relación dialéctica con— el imperialismo político, que tiene una base territorial y actúa mediante los aparatos estatales y los grupos políticos.

Bibliografía

- Andersen, Lykke: “El impacto de la migración y las remesas sobre la pobreza y la movilidad económica de las familias en Nicaragua”, UNFPA, Managua, 2009. Mimeo.
- Baumeister, Eduardo: “Migración internacional y desarrollo en Nicaragua”, Serie población y desarrollo, CELADE-CEPAL, 2006.
- Baumeister, Eduardo: *Estudio sobre las migraciones regionales de los nicaragüenses*, Editorial de Ciencias Sociales, Guatemala, 2008.
- Belén, posada del migrante: “Quinto informe sobre la situación de los derechos humanos de las personas en tránsito por México”, Saltillo, Coahuila, mayo de 2009. Mimeo.
- Benítez, José Luis: *La comunicación transnacional de las e-familias migrantes*, Universidad Centroamericana (UCA), San Salvador, 2011.
- Girardi, Mara: “La emigración como violencia sistémica y la cultura de la violencia”, documento preparado para la Organización Internacional del Trabajo (OIT), abril, 2009. Mimeo.

- Girón, Carol y Palma, Irene: “Diagnóstico sobre el comportamiento de las comunicaciones entre comunidades transnacionales: Caso Guatemala”, Guatemala, 22 de noviembre de 2004. Mimeo.
- Lungo, Mario: *Migraciones internacionales y transformaciones económicas, políticas y culturales en El Salvador*, UCA, San Salvador, 2004.
- Maldonado, René; Bajuk, Natasha; Hayem, María Luisa: *Remittances to Latin America and the Caribbean: Regaining Growth*, Multilateral Investment Fund, Inter-American Development Bank, Washington, D.C., 2012.
- Marchetti, Peter: “Nicaragua: remesas internacionales y economía familiar”, CEPAL, LC/MEX/R.279/Rev.1, 19 de junio de 1991.
- Mejía, Ernesto: “Directo a la casa”, *el Economista*, El Salvador, 19 de septiembre de 2006, p. 15.
- Molina, Carlos: “Celulares en la pista de la competencia”, *el Economista*, El Salvador, 15 de noviembre de 2005, pp. 36-37.
- Monjaras, María José, “La delgada línea celular”, *el Economista*, El Salvador, 31 de enero de 2006, p. 49.
- Nevins, Joseph: *Dying to live. A story of U.S. immigration in an age of global apartheid*, Open Media/City Lights Books, San Francisco, 2008.
- Orozco, Manuel: “Transnacionalismo y desarrollo. Tendencias y oportunidades en América Latina”, *Foreign Affairs*, en español, vol.5, no.3, ITAM, Julio-Septiembre 2005, pp. 19-20.
- Otero, Silvia: “Acusan a sicarios de plagiar a migrantes Centroamericanos pagan hasta 3 mil dls por su libertad”, *El Universal*, viernes 14 de noviembre de 2008, <http://www.eluniversal.com.mx/nacion/163752.html>
- Paniagua, Carlos Rodolfo: “El bloque empresarial hegemónico salvadoreño”, *eca Estudios Centroamericanos*, Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas”, año LVII, No.645-646, Julio-Agosto 2002.
- Piedrasanta, Ruth: *Arquitectura de remesas*, AECID, Guatemala, 2010.
- PNUD: *Informe sobre Desarrollo Humano El Salvador 2005. Una mirada el nuevo nosotros. El impacto de las migraciones*, PNUD, San Salvador.
- Robin, Ximena: “Más fácil en Miami”, *El Economista Regional*, El Salvador, Diciembre 2007/Enero 2008, p. 122.
- Rocha, José Luis: *Relaciones vinculantes entre migración internacional y desarrollo humano: efectos en la adolescencia y juventud*, PNUD, Managua, 2009. Mimeo.
- Rocha, José Luis: *Expulsados de la globalización*, IHNCA, Managua, 2010.
- Rocha, José Luis, “Censo estadounidense 2010: cifras e implicaciones de la mayor presencia de centroamericanos en Estados Unidos”, *Encuentro*, año XLIII, no.90, pp. 19-33.
- Rodgers, Dennis: “A Symptom Called Managua”, *New Left Review*, 49, January-February 2008.

- Santamaría, Ixchel: “Saliendo de turbulencia”, *el:Economista*, El Salvador, 15 de noviembre de 2005, pp. 32-33.
- Santamaría, Ixchel: “En El Salvador todavía hay mercado”, *el:Economista*, El Salvador, 31 de enero de 2006, pp. 36-38.
- Schlosser, Eric: *Fast Food*, Debolsillo, Barcelona, 2003.
- Stoll, David: “From Wage Migration to Debt Migration?: Easy Credit, Failure in El Norte, and Foreclosure in a Bubble Economy of the Western Guatemalan Highlands”, *Latin American Perspectives*, Issue 170, Vol. 37 No. 1, January 2010, pp. 123-142.
- U.S. Census Bureau, “The Hispanic Population: 2010”, 2010 Census Briefs, Issued May 2011.
- U.S. Census Bureau, “Census Bureau Releases New Race and Population Data Based on Findings from 2010 Census”, March 24, 2011, <http://www.commerce.gov/blog/2011/03/24/us-census-bureau-releases-new-race-and-population-data-based-findings-2010-census> [visitado el 22 de octubre de 2011].
- Western UNION: <http://files.shareholder.com/downloads/WU/233658951x0x87453/12e024e9-43a2-45ba-b54b-d02a7b247983/2006AR.pdf>
- Western Union: http://www.westernunion.com/info/promoNAOB2005_sp.html
- World Bank: *World Development Indicators 2002*, The World Bank, Washington, D.C., 2003.