

Aviso Legal

Artículo de divulgación

Título de la obra: Liberalización comercial
y postindustrialización periférica:
el Caribe en el nuevo orden global

Autor: Pantojas-García, Emilio

Forma sugerida de citar: Pantojas-García, E. (2001).
Liberalización comercial y
postindustrialización periférica: el
Caribe en el nuevo orden
global. *Cuadernos
Americanos*, 2(86), 234-261.

Publicado en la revista: *Cuadernos Americanos*

Datos de la revista:

ISSN: 0185-156X

Nueva Época, Año XV, Núm. 86, (marzo-abril de 2001).

Los derechos patrimoniales del artículo pertenecen a la Universidad Nacional Autónoma de México. Excepto donde se indique lo contrario, este artículo en su versión digital está bajo una licencia Creative Commons Atribución-No comercial-Sin derivados 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0 Internacional). <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/legalcode.es>



D.R. © 2021 Universidad Nacional Autónoma de México.
Ciudad Universitaria, Alcaldía Coyoacán, C. P. 04510, México, Ciudad de México.

Centro de Investigación sobre América Latina y el Caribe
Piso 8 Torre II de Humanidades, Ciudad Universitaria, C.P. 04510,
Ciudad de México. <https://cialc.unam.mx/>
Correo electrónico: betan@unam.mx

Con la licencia:



Usted es libre de:

- ✓ Compartir: copiar y redistribuir el material en cualquier medio o formato.

Bajo los siguientes términos:

- ✓ Atribución: usted debe dar crédito de manera adecuada, brindar un enlace a la licencia, e indicar si se han realizado cambios. Puede hacerlo en cualquier forma razonable, pero no de forma tal que sugiera que usted o su uso tienen el apoyo de la licenciante.
- ✓ No comercial: usted no puede hacer uso del material con propósitos comerciales.
- ✓ Sin derivados: si remezcla, transforma o crea a partir del material, no podrá distribuir el material modificado.

Esto es un resumen fácilmente legible del texto legal de la licencia completa disponible en:

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/legalcode.es>

En los casos que sea usada la presente obra, deben respetarse los términos especificados en esta licencia.

Liberalización comercial y postindustrialización periférica: el Caribe en el nuevo orden global

Por *Emilio PANTOJAS-GARCÍA*
Universidad de Puerto Rico

Hoy instruimos a nuestros ministros responsables del comercio exterior a iniciar negociaciones para el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), de acuerdo con la Declaración Ministerial de San José de marzo de 1998. Reafirmamos nuestra determinación de concluir la negociación del ALCA no más tarde del año 2005 y lograr progreso concreto para el final de este siglo. El ALCA será un acuerdo balanceado, comprensivo, consistente con la Organización Mundial de Comercio (OMC) y constituirá un proceso único.

Declaración de Santiago
Cumbre de las Américas
19 de abril de 1998

Los Jefes de Estado y de Gobierno del Foro del Caribe de los Estados ACP (CARIFORUM) [...] reiteran su determinación de participar activamente en las negociaciones para el establecimiento del Área de Libre Comercio de las Américas, para asegurar la incorporación de los intereses de las economías más pequeñas y su plena participación en el proceso.

CARIFORUM
Testimonio de Santo Domingo
22 de agosto de 1998

DESDE LA DÉCADA DE LOS OCHENTA, la visión neoliberal, según la cual la economía de mercado y los empresarios del sector privado se desempeñan con una racionalidad, eficiencia y dina-

mismo económico superior a las de los demás sectores de la sociedad (el Estado, las organizaciones no gubernamentales), se ha convertido en la visión dominante entre los analistas y formuladores de política de desarrollo del hemisferio occidental. El predominio del paradigma neoliberal ha resultado en la proliferación de iniciativas y acuerdos para la liberalización comercial entre bloques comerciales regionales y subregionales así como entre países del hemisferio, lo cual, a su vez, ha resultado en el abandono de las políticas estatistas de desarrollo económico a favor de políticas centradas en la dinámica del mercado internacional (Dietz y Pantojas-García 1994: 19).

La implantación en el *norte* del Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1989 y 1994, fueron seguidos por una serie de iniciativas para la liberalización comercial entre los países del *sur* del hemisferio occidental. La creación del MERCOSUR en 1994, la reactivación del Mercado Común Centroamericano, así como la reestructuración del Pacto Andino, que dio paso a la creación de la Comunidad Andina en 1996, son ejemplos de la reacción desencadenada por el TLCAN en América Latina (Aponte García y Álvarez Swihart 1998; Banco Interamericano de Desarrollo 1999: 42, 46-59).

En el Caribe,¹ la respuesta inicial al TLCAN fue solicitar al Congreso de Estados Unidos paridad con México en el trato comercial. Se han sometido en el congreso norteamericano varios proyectos de ley proponiendo extender al Caribe el libre acceso al mercado norteamericano.² La propuesta para crear un mercado

¹ Por Caribe me refiero al Caribe insular y Guyana, Surinam y Belice. El concepto de Cuenca del Caribe alude al Caribe y Centroamérica, según la definición de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe. La Asociación de Estados del Caribe denomina Gran Caribe al Caribe insular, Guyana, Surinam, la Guayana Francesa, México, Colombia, Venezuela y Centroamérica. El foco de este ensayo es el Caribe, según la primera definición. La mayoría de los datos usados se refiere al Grupo del Caribe para la Cooperación en el Desarrollo Económico (Caribbean Group for Cooperation in Economic Development, CGCED), creado por el Banco Mundial en 1977, que incluye Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Dominica, República Dominicana, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, St. Kitts-Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam y Trinidad-Tobago, los cuales hoy integran el CARIFORUM.

² El 18 de mayo de 2000, el presidente de Estados Unidos firmó la Ley para el Comercio y el Desarrollo de 2000 (PL 106-2000), extendiendo preferencias comerciales para países de África y el Caribe. No obstante, ésta no concede libre acceso al mercado norteamericano y condiciona la concesión de trato igual al TLCAN a que los países del Caribe entren en negociaciones para formar parte del ALCA (United States Congress 2000 Título II, sección 202b).

único del Caribe compuesto por los países del Mercado Común del Caribe (CARICOM) anunciada por la Comisión de las Indias Occidentales en su informe de 1992 (West Indian Commission 1994: 506), la creación en 1994 de la Asociación de Estados del Caribe, así como la ampliación del CARICOM en el CARIFORUM (Foro del Caribe de los Estados de la ACP), con la celebración de su primera Reunión Cumbre en 1998 en preparación para las negociaciones comerciales con Europa al vencerse el acuerdo de Lomé IV y para las negociaciones del ALCA (CARIFORUM 1998), ejemplifican el frenético proceso de reestructuración y ajuste en el orden económico-político del hemisferio generado por los acuerdos transnacionales de liberalización comercial o tratados de libre comercio.

A simple vista, la plétora de siglas, acuerdos, organizaciones, conferencias cumbres etc., generadas por los procesos de liberalización comercial, toman la apariencia de lo que los analistas del norte del hemisferio denominan como un platón de *spaghettis* (*spaghetti bowl effect*). No obstante, detrás de esta confusa gama de posicionamientos y propuestas políticas y económicas se asoma la estructura de un nuevo orden hemisférico.

La era de la posguerra fría trae consigo un empuje a la transnacionalización de los espacios económicos. Las Cumbres de las Américas de 1994 y 1998 han afirmado claramente la intención de los gobiernos de las economías “grandes” del norte y del sur del hemisferio de liberalizar el comercio y la inversión hemisférica mediante la creación del Área de Libre Comercio de las Américas (Summit of the Americas 1994, 1998a). El debate sobre el ALCA no es otra cosa que el debate sobre un nuevo proceso de reestructuración en la división internacional del trabajo en el nuevo orden económico y político, postindustrial y posguerra fría. Este nuevo orden se percibe desde el Caribe insular como una amenaza de marginación. Las grandes economías del hemisferio se alían en bloques político-comerciales (TLCAN, MERCOSUR) a expensas de las economías pequeñas, que se ven obligadas a considerar con urgencia alternativas de integración regional de las cuales se habló mucho y se hizo poco durante las décadas de los setenta y ochenta. Hoy la integración “horizontal” de las economías pequeñas del Caribe se ve como un imperativo para la incorporación dinámica de la región en el nuevo orden económico del hemisferio (Ceara Hatton 1997, 1998, 2000).

Este ensayo examina la evolución y el impacto de las políticas de liberalización comercial en el Caribe desde la Iniciativa para la

Cuenca del Caribe (icc) de 1984 hasta las recientes propuestas para la integración al ALCA. Se examinan, además, las implicaciones de adoptar nuevas políticas de liberalización comercial para las pequeñas economías del Caribe y cómo estas políticas llevan a una redefinición del papel de estos países en el nuevo orden político-económico del hemisferio. Más concretamente, se analizan los procesos de reestructuración económica que están teniendo lugar en el Caribe insular y que pretenden transformar las economías de esta región, de plataformas de procesamiento industrial y agroindustrial para la exportación, a eslabones periféricos de la cadena de producción e intercambio de la nueva economía postindustrial centrada en los servicios. La postindustrialización periférica se define como el proceso de desplazamiento del eje de crecimiento económico de actividades económicas transnacionales verticalmente integradas en la manufactura y la producción primaria (maquiladoras y agroexportación) a industrias y servicios de conocimiento y tecnología intensiva, también integradas de forma subordinada en una cadena vertical y transnacional de producción.³ El análisis concluye con una evaluación de los escenarios presentados por el proceso de reestructuración actual y el examen de algunas alternativas de integración para la región más allá de presentarse como un eslabón posindustrial periférico de empresas transnacionales.

El camino de la liberalización comercial en el Caribe

EL cambio de paradigma entre los formuladores de política y empresarios del Caribe insular, que favoreció la adopción de políti-

³ La noción de periferia es ajena al pensamiento neoliberal y a la literatura sobre la postindustrialización. Esta noción se ancla en la literatura desarrollista y dependientista y está inspirada en las tesis de Raúl Prebisch sobre el intercambio desigual en el comercio internacional entre países avanzados y países no industrializados. Por ello se habla de una dicotomía Centro/Periferia (Rodríguez 1980; Love 1980; Negrón Díaz 1998).

Aunque cada día se hace más difícil hablar de economías nacionales o de países como actores de la economía internacional, puede argumentarse que continúa existiendo una relación de centro/periferia en la economía global. Más que a países periféricos y países centrales podemos hoy referirnos a circuitos de capital centrales *versus* circuitos periféricos. Las empresas transnacionales dominan los circuitos centrales de producción, inversión y comercio internacional. Éstas continúan funcionando desde centros ubicados principalmente en países *desarrollados*. De 44 508 corporaciones matrices en el mundo, 36 380 operan desde países desarrollados (82%). De las 100 transnacionales más grandes del mundo 87 operan en Estados Unidos, la Unión Europea y Japón y sólo dos (Daewoo Corporation y Petróleos de Venezuela S.A.) operan en países *menos desarrollados*. Estas 100 transnacionales controlan una quinta parte de los activos (*assets*) del mundo (UNCTAD 1997: 128-129, 134-137).

cas de liberalización del comercio y la inversión transnacional, se cimentó sobre políticas y acuerdos de trato preferente para el Caribe, no sobre la apertura total de los mercados. La Iniciativa para la Cuenca del Caribe (1984) y el programa de Niveles de Acceso Garantizado para exportaciones de ropa (Guaranteed Access Level, GAL, 1986) establecido por Estados Unidos, el CARIBCAN (1986) establecido por el Canadá y los acuerdos de Lomé III y IV (1984 y 1991) de la Comunidad Europea, concedieron acceso libre de aranceles a un número importante de productos industriales y agrícolas del Caribe a los mercados de aquellos países. En algunos casos, como en los acuerdos de Lomé sobre banano y azúcar, se permitía no sólo el acceso libre de aranceles sino “precios garantizados” (subsidiados).

Estos acuerdos de acceso preferente fueron implantados en el contexto de programas de ajuste estructural guiados por los principios del Acuerdo de Nassau (Nassau Understanding) firmado por los líderes de CARICOM en julio de 1984. A pesar de la retórica neoliberal del liderato caribeño en los años ochenta, el proceso de reestructuración económica que convirtió a muchas de las pequeñas economías del Caribe y Centroamérica en plataformas de maquiladoras de industrias livianas y agroindustrias fue guiado por políticas *neoproteccionistas*, no neoliberales. Bajo el régimen neoproteccionista regido por las preferencias ICC/GAL, se favoreció el crecimiento de maquiladoras ubicadas en Zonas Francas establecidas con apoyo de los gobiernos de la región, en sociedad con inversionistas transnacionales, especialmente estadounidenses. Las industrias más favorecidas fueron las de ropa, productos eléctricos, deportivos, muebles y misceláneas (artesanías, *souvenirs*), así como las agroindustrias, particularmente la exportación de vegetales y frutas congeladas, jugos y conservas de frutas (USITC 1992: cap. 3).

El desarrollo de la Cuenca del Caribe como plataforma de maquiladoras en los años ochenta fue encabezado por la exportación de ropa “ensamblada”. El programa de Niveles de Acceso Garantizados, GAL (también conocido como programa “807a” por el número de la sección en el Código de Aduanas de Estados Unidos), garantizó la entrada sin restricciones a Estados Unidos de ropa cosida en países beneficiarios de la ICC, siempre que ésta fuera hecha con tela fabricada y cortada en Estados Unidos. Bajo el GAL, las exportaciones de ropa ensamblada en la Cuenca del Caribe a Estados Unidos aumentaron en más del doble en sólo cuatro

años, pasando de 1 125.4 millones de dólares en 1987 a 2 589.6 millones en 1991. Para 1995 las exportaciones de ropa bajo el código 807 volvieron a aumentar más del doble, ascendiendo éstas a 5 544.6 millones (USITC 1996: cuadro 6).

A pesar del crecimiento experimentado por las exportaciones de maquiladoras y de nuevos productos agrícolas, los resultados de la estrategia de promoción de exportaciones del régimen neoproteccionista de los ochenta fueron pobres. Entre 1984 y 1988 las exportaciones de los países beneficiarios de la ICC y el GAL a Estados Unidos declinaron de 8.9 a 6.2 billones (miles de millones) de dólares. Esta cifra aumentó en 1991 a 8.4 billones, pero ello se debió en parte a que Guyana se añadió a la lista de países beneficiarios de la ICC en 1988. En el corto plazo, las exportaciones estimuladas por el régimen neoproteccionista no compensaron la pérdida de ingresos causada por la declinación en las exportaciones tradicionales (azúcar, productos del petróleo, café). Aunque para 1994 las exportaciones de los beneficiarios de la ICC a Estados Unidos ascendieron a 12.2 billones, una tercera parte de éstas, 4.6 billones, provenía de ropa ensamblada por maquiladoras (cifras del Departamento de Comercio de los Estados Unidos). El valor añadido promedio de las manufacturas ensambladas en las maquiladoras de la Cuenca del Caribe no superaba 25%. Por tanto, los ingresos de divisas generados por las maquiladoras eran menores que los generados por las exportaciones tradicionales que se pretendían sustituir (GAO 1988: 22-23). El proceso de "diversificación" de exportaciones (en realidad "sustitución" de exportaciones) creado por el neoproteccionismo de los ochenta no produjo los resultados deseados y continuaron agravándose los problemas de deuda externa, desempleo y pobreza.

No obstante las decepcionantes cifras, en términos de beneficios para las economías de la Cuenca del Caribe, el régimen de preferencias neoproteccionistas tuvo éxito en efectuar un proceso de reestructuración económica. Para los primeros años de la década del noventa las economías de la región se habían convertido en plataformas de exportación para maquiladoras. Las políticas de preferencia comercial, especialmente el binomio ICC/GAL, logró convertir a las economías del Caribe y Centroamérica en plataformas de exportación que podían competir exitosamente en algunos circuitos transnacionales de producción de las industrias livianas (ropa, efectos deportivos, electrónicos) con plataformas de maquiladoras en Asia y México. Hasta los años ochenta, muchas

de las pequeñas economías de la Cuenca del Caribe eran consideradas por los dueños de maquiladoras como centros de alto costo, políticamente riesgosos y faltos de la infraestructura necesaria para convertirse en plataformas de exportación internacionalmente competitivas. Las medidas neoproteccionistas y los programas de ajuste estructural de los ochenta lograron reinsertar las economías del Caribe y Centroamérica en el circuito de producción transnacional de manufacturas livianas y agroindustriales dirigidas al mercado de importación norteamericano. Las industrias internacionales que competían en aquel circuito comenzaban a identificar a los países de la Cuenca del Caribe como plataformas de exportación competitivas en tal medida que para la segunda parte de la década de los ochenta inversionistas de Asia (especialmente Corea del Sur y Hong Kong) comenzaron a ubicar maquiladoras de ropa en países como Santa Lucía, Jamaica y Guatemala. A principios de los noventa Bonacich y Waller (1994: 21-31) describen un triángulo del Pacífico de la industria de ropa que incluye la Cuenca del Caribe. Desde estas plataformas de exportación, empresarios asiáticos producen para el mercado norteamericano debido a que su acceso desde Asia se limita por cuotas de exportación, y a otros factores económicos y políticos.⁴

Es importante señalar que el cambio operado por el régimen neoproteccionista no fue motivado por razones puramente económicas. Como en el caso de la Alianza para el Progreso de los años sesenta, el esfuerzo norteamericano por promover la reestructuración económica en la Cuenca del Caribe en los ochenta estuvo motivado por razones políticas. En el contexto de la Guerra Fría, las revoluciones de Nicaragua y Granada en 1979 y la guerra en El Salvador fueron factores cruciales en el desarrollo de la política económica norteamericana hacia el Caribe y Centroamérica. En tanto que la crisis económica causada por el segundo choque petrolero de 1978 y la declinación de los precios de productos primarios —especialmente el azúcar— despertó el “espectro comunista” a los ojos de la administración Reagan, Estados Unidos se embarcó en la promoción de un proceso de reestructuración del papel económico de la región en la división hemisférica del trabajo.

⁴ En 1987 entrevisté en Santa Lucía a un empresario de Hong Kong que señaló como una de sus razones para establecerse en esta isla la incertidumbre política que sentía por el traspaso de Hong Kong a China. Aunque sus temores hoy parezcan injustificados, muchos empresarios de Hong Kong llegaron incluso a adquirir ciudadanía en países del Caribe.

No obstante, las cambiantes condiciones de la economía y la política global en los años noventa han deteriorado seriamente las ventajas comparativas desarrolladas por las políticas de trato comercial preferente de los años ochenta. La firma del TLCAN, diez años después de la ICC y ocho del GAL y el proceso de paz en Centroamérica, parece haber reestablecido a corto plazo las “desventajas” competitivas del Caribe insular como plataformas de exportación para maquiladoras. Los bajos salarios que prevalecen en México frente a las islas del Caribe (especialmente las del Caribe inglés) y la proximidad geográfica a Estados Unidos, conjugados con el libre acceso comercial a los países del norte, parecen ofrecer una ventaja devastadora para este país como plataforma de maquiladoras para los mercados del norte. En la industria de ropa, que encabezó el crecimiento de las exportaciones caribeñas en los ochenta, el valor de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos aumentó en los primeros dos años del TLCAN (1994-1996) en 123%. Mientras tanto, el crecimiento del valor de estas exportaciones para los principales exportadores de ropa del Caribe, República Dominicana y Jamaica fue de sólo 12% para el primero y 11% para el segundo. Entre 1992 y 1994, antes de iniciarse el TLCAN, el valor de las exportaciones de ropa de México a Estados Unidos aumentó 70%, mientras que para Jamaica el aumento fue de 54% y para la República Dominicana de 29%. El patrón de crecimiento del *volumen* de exportaciones fue similar al de su valor. Asimismo, entre 1994 y 1996 Honduras (88.7%), El Salvador (77.7%) y Guatemala (31.7%) experimentaron un crecimiento mayor en sus exportaciones de ropa a Estados Unidos que el de las economías del Caribe bajo condiciones competitivas similares, el régimen ICC/GAL.⁵

La normalización de la relación comercial entre Estados Unidos y China, así como los cambios en el comercio con Europa que anticipa el fin de los acuerdos de Lomé, agravan el deterioro de la posición competitiva del Caribe como plataforma de exportación para maquiladoras. Sostener esta función de plataformas de exportación manufacturera en la economía mundial requeriría una profundización de las *desventajas* socioeconómicas de la población. La competitividad de las plataformas de exportación para maquiladoras continuará desarrollándose en aquellos países que

⁵ Las cifras hasta 1995 provienen de usirc (1996), las cifras de 1996 fueron provistas directamente por la usirc (Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos)

estén dispuestos a adoptar políticas que abaraten costos, lo que hasta ahora ha implicado devaluaciones periódicas de monedas, restricciones a la sindicalización, políticas salariales restrictivas, exenciones contributivas corporativas totales y pocas restricciones sobre contaminación ambiental. Estas medidas implican subsidios a los inversionistas y limitan el ingreso del erario público, lo que conlleva una reducción de los servicios públicos, el deterioro de los salarios reales de la fuerza laboral (menor poder adquisitivo, pocos o ningún beneficio marginal) y el encarecimiento del costo de productos importados de primera necesidad (medicinas, gasolina, alimentos importados etc.). Ésta es la encrucijada en la que se encuentran hoy los líderes y formuladores de la política económica del Caribe. La pregunta es ¿cuál es el camino a seguir en el inevitable proceso de reestructuración que están induciendo las iniciativas de liberalización comercial que pretenden viabilizar la creación del ALCA?

El Caribe y el nuevo orden hemisférico

EL análisis del proceso de globalización y de redefinición de la división hemisférica del trabajo basada en la liberalización comercial y de los flujos de inversión que estamos presenciando no se reduce a una mera redistribución geográfica del espacio económico. El proceso de reestructuración que se desarrolla actualmente conlleva una serie de transformaciones institucionales, tecnológicas y económicas diseñadas para viabilizar una mayor movilidad global de los factores de producción (particularmente el capital y la tecnología) en una escala mayor que nunca antes se había visto. Los distintos acuerdos, tratados y organizaciones internacionales (Organización Mundial del Comercio, Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional) que dan forma a este nuevo orden "global" son, intencionadamente o no, instrumentos para la implantación de un marco económico, jurídico y político. Este nuevo marco jurídico transnacional, basado en los principios del neoliberalismo (centralidad de las fuerzas de mercado, desreglamentación del comercio, de la inversión y de otros espacios del quehacer de las empresas privadas), pretende implantar legislación y reglas de política económica por encima de la soberanía de los Estados nacionales. Este nuevo orden jurídico transnacional es promovido por la fuerza emergente de las

megaempresas transnacionales, o empresas globales, que actúan como oligopolios internacionales haciendo alianzas, uniéndose e invirtiendo unas en las otras según intereses estratégico-corporativos globales.

Ricardo Grinspun y Robert Kreklewich (1994) denominan estos acuerdos jurídicos o tratados transnacionales *marcos condicionantes*. Éstos aumentan y garantizan la seguridad y protección de movimiento y acción de las corporaciones transnacionales en esferas que usualmente estaban reservadas al control de los Estados nacionales, facilitando así la transnacionalización de un complejo espacio económico, político y geográfico que integra verticalmente la producción global en circuitos o "cadenas" de producción (Applebaum y Gereffi 1994; Dietz 1985). Estas cadenas de producción, que son parte del arreglo interno de producción global de las corporaciones transnacionales, funcionan de manera más efectiva en un ambiente de Estados nacionales débiles que facilitan el movimiento sin restricciones del capital, los bienes y los servicios a través de la cadena transnacional de producción. Asimismo, estos marcos condicionantes deben ofrecer una base jurídica mínima y uniforme sobre las prácticas de competencia económica entre firmas a nivel global. Este mínimo de reglamentación global y el aparato jurídico que lo sostendría, se diseña para brindar parámetros "aceptables" de competencia global entre las empresas transnacionales y entre los gobiernos, en tanto que actores económicos globales, y tiene como fin principal mediar y minimizar conflictos económico-políticos, de tal forma que no desemboquen en confrontaciones militares.

Curiosamente, este marco jurídico transnacional ha dejado, hasta el momento, inalteradas las restricciones al movimiento de personas en los países del hemisferio occidental. Ni el TLCAN ni el tratado de libre comercio entre Canadá y Estados Unidos alteran las reglas de inmigración de los países signatarios. Tampoco en el ALCA se contemplan medidas al respecto. El factor de producción-trabajo ha quedado excluido de los tratados bajo consideración.

Si es correcto que el orden global neoliberal promueve un proceso de desreglamentación nacional y nueva reglamentación transnacional para crear un espacio económico supranacional congruente con el funcionamiento de las corporaciones transnacionales en la era postindustrial, cabe preguntar ¿cuál es el lugar que se le asigna a las pequeñas economías del Caribe en este nuevo orden?

Dado el deterioro observado en la competitividad de las economías del Caribe como plataformas para maquiladoras y la adopción a escala global de nuevas prácticas gerenciales como la producción flexible (economías de alcance) y el desarrollo de líneas de abastecimiento y producción que operan sobre el principio de “justo a tiempo” (*just-in-time*, Wilson 1992: 54-56), así como la mecanización (robotización) y computarización de nuevos segmentos de la producción, es de esperar que disminuya el establecimiento de maquiladoras en el Caribe. La liberalización comercial deberá reducir el atractivo de las zonas francas del Caribe, mientras que las nuevas técnicas de funcionamiento y cibernización de nuevos segmentos de la producción contribuirán a la reducción de costos de producción en países desarrollados. La uniformación transnacional de reglas sobre el comercio y el pago de contribuciones corporativas promovida por Estados Unidos deberá, por su parte, reducir el atractivo de las exenciones fiscales que vendrán a ser cosa del pasado o un elemento marginal de los costos de producción.⁶ Es posible, por tanto, anticipar que en la medida en que los tratados de libre comercio y/o las áreas de libre comercio faciliten el movimiento transnacional de bienes, servicios, capital y tecnología, sobre la base de reglas y leyes transnacionales que no podrían ser cambiadas mediante la elección de nuevos gobiernos nacionales, los incentivos que hasta ahora han atraído industrias al Caribe pierdan importancia. La movilidad de las empresas entre países, regiones y bloques comerciales en búsqueda de bajos costos, menor tiempo de producción, mayor flexibilidad y mejor calidad se registrará por nuevos criterios.

Como he argumentado en otro ensayo (Pantojas García 1993: 113), las *joyas de la corona* de los nuevos acuerdos de liberalización comercial son los acuerdos de liberalización sobre industrias de conocimiento y tecnología intensiva y servicios internacionales. De hecho, en 1994 la Organización Mundial de Comercio logró el primer acuerdo sobre comercio de servicios internacionales conocido como el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (General Agreement on Trade in Services, GATS). Resultado de la Ronda de Uruguay del GATT, el GATS es descrito como el

⁶ El sistema tributario norteamericano asume jurisdicción sobre las casas matrices de sus corporaciones transnacionales, estableciendo un fuerte control para evitar la evasión contributiva por medio de subsidiarias en el extranjero. Las políticas de liberalización comercial norteamericanas están predicadas sobre la base de reciprocidad contributiva, que incluye intercambio de información entre gobiernos sobre contribuyentes norteamericanos.

marco para la liberalización progresiva del comercio en servicios y fue pautaada una ronda de negociaciones sobre este marco a comenzar no más tarde del 1º de enero de 2000 (World Bank 1996: 17-18).

A pesar del fracaso de la Cumbre Ministerial de Seattle en diciembre de 1999 y el estado fluido de las negociaciones de la OMC, el Consejo para el Comercio en Servicios de dicha organización dio inicio a las negociaciones del GATT en mayo de 2000. En la primera reunión se aprobó un “mapa” para guiar la ronda de negociaciones que deberá culminar su primera fase en marzo de 2001 (Tradewatch 2000). En las negociaciones del ALCA, el Grupo de Servicios se reunió en Miami, Florida, entre el 30 de mayo y el 2 de junio de 2000, para continuar elaborando el capítulo sobre los servicios del tratado para el ALCA. Puede argumentarse que estos procesos de negociación del GATS y el ALCA auguran un giro a favor de la expansión internacional de las actividades económicas postindustriales. De hecho, a raíz de la aprobación por el Congreso norteamericano de la normalización de relaciones comerciales con China, un periodista del *Washington Post* reportaba que para muchos esta movida representaba una apertura para la exportación de servicios de compañías norteamericanas (Burgess 2000: E-1).

La desreglamentación del comercio de servicios internacionales y la armonización de las leyes de propiedad intelectual han sido elementos cruciales de la agenda norteamericana en las negociaciones tanto de la Ronda de Uruguay del GATT como en las del TLCAN con México y Canadá (Mead 1992; Pantojas García 1993: 113-114). En la era de lo que algunos han llamado de desindustrialización, el liderato político y económico norteamericano entiende que las transnacionales norteamericanas poseen ventajas comparativas en el diseño, desarrollo y mercadeo de bienes y servicios patentados frente a sus competidores en Asia y Europa que mantienen ventajas comparativas en la producción de manufacturas. La liberalización del comercio en servicios internacionales y la aplicación global de derechos de autor y patentes sirve de contrapeso al deterioro de la competitividad norteamericana en la producción de manufacturas.

En este contexto de la configuración de eso que se denomina como “la nueva economía”, “la economía cibernética”, o la “economía postindustrial”, el conocimiento, la tecnología, la creatividad y las destrezas gerenciales deberán convertirse en nuevas ven-

tajas competitivas. Los bajos costos de mano de obra, los incentivos fiscales, las zonas francas y otros incentivos tradicionales provistos por los Estados nacionales ocuparán un segundo plano en la atracción de inversiones corporativas en las actividades postindustriales. El futuro del Caribe en el nuevo orden global puede denominarse como la *postindustrialización periférica*. Las nuevas maquiladoras serán segmentos de industrias de conocimiento intensivo y los servicios internacionales, donde los insumos principales serán el conocimiento y la tecnología y las exportaciones de servicios principales conllevarán pagos sustanciales de las regalías y ganancias sobre patentes y permisos de uso.

Las transnacionales norteamericanas en las ramas del turismo, transportación aérea, banca, asesoría, bienes raíces y otros servicios ven en el Caribe un espacio de gran potencial para la expansión. Las gerentes de corporaciones norteamericanas que ya operan en la región están conscientes que la mayoría de los países del Caribe cuentan con una fuerza de trabajo altamente escolarizada, una clase media educada en Europa, Canadá y Estados Unidos con experiencia en servicios internacionales ligados al turismo y con conocimiento del inglés y del estilo norteamericano de gerencia. Sobre esta base, los analistas del Banco Mundial, por ejemplo, argumentan que la región tiene buenas posibilidades para crear nichos especializados de servicios internacionales (World Bank 1996). Aquí comienza a despuntar el "nuevo" papel del Caribe en la división hemisférica del trabajo, el de un eslabón periférico en el circuito de producción postindustrial.

Una mirada al futuro: la postindustrialización periférica

LA noción de postindustrialización periférica ha sido utilizada para designar una estrategia de desarrollo centrada en el crecimiento de segmentos de industrias transnacionales de conocimiento intensivo en Irlanda y Puerto Rico, en particular las industrias farmacéutica y de instrumentos médicos (Jacobsen 1989; Pantojas-García 1990: 158-173). Cambios fundamentales en telecomunicaciones, transportación, informática, técnicas de gerencia, diseño y desarrollo de productos y servicios han viabilizado la segmentación vertical de actividades productivas y servicios a través de los diversos sectores de la economía. En los casos de Puerto Rico e Irlanda, la industria farmacéutica ha utilizado nuevas tecnologías y métodos de gerencia y contabilidad para hacer más rentables sus

operaciones globales. Mientras se mantiene en Estados Unidos la fase de investigación y desarrollo de drogas y medicinas, los materiales para fabricar éstas se producen globalmente en una cadena verticalmente integrada de producción, en la que la fase final de *ensamblaje* y mercadeo se realiza en localidades especializadas (Puerto Rico o Irlanda) donde las empresas transnacionales disfrutan de ventajas competitivas no sólo en el segmento manufacturero del proceso sino en segmentos financieros, comerciales y administrativos (fiscales, reglamentaciones).

La revolución cibernética y los cambios en la organización de la transportación y las comunicaciones ha permitido un nuevo fenómeno, la segmentación de los servicios. Con algunas excepciones (*e.g.*, el turismo y las finanzas) los servicios se consideraban hasta hace poco no mercadeables transnacionalmente. El servicio se daba usualmente al consumidor directamente. No obstante, el surgimiento de las franquicias permite transnacionalizar servicios patentados, como es el caso de las cadenas de restaurantes de comidas rápidas (McDonald's, Kentucky Fried Chicken, Burger King) que han computarizado la manera de cocinar y organizar su servicio de modo que se reproduce con exactitud el mismo servicio en cualquier parte del mundo (Watson 1997: 21-22; Garson 1989: 20-21).⁷ La tecnología y sistemas de gerencia desarrolladas en la era postindustrial permiten a una compañía diseñar un producto en un país, manufacturarlo utilizando subcontratistas en otro país u otros países en continentes distintos, y vender el producto con su marca o con distintas marcas en cualquier punto del globo utilizando redes de ventas telefónicas (telemercadeo) o en la Internet, utilizando servicios de correo internacional privado (UPS, DHL) para entregar el producto directamente desde el punto de producción. Los servicios y transacciones envueltas en este proceso (diseño, ventas, entrega, cobro) pueden ser llevados a cabo por diversos actores (firmas), ubicados en puntos diferentes del mundo, sin que ninguno de ellos necesite verse cara a cara con el otro (a excepción de los servicios de entregas). Todo el proceso se hace mediante enlaces electrónicos de telecomunicación registra-

⁷ Esto no implica que no se añadan elementos locales a los productos y servicios globales, como es el caso de Kentucky Fried Chicken en Puerto Rico que sirve arroz y habichuelas (frijoles) como acompañamiento adicional, o el caso de McDonald's, que vende hamburguesas vegetarianas en la India (Watson 1997: xvii). Estos productos "locales" son preparados y servidos dentro de una misma estructura y cultura productiva y gerencial a nivel global. Como dice Robert Kwan, director de McDonald's en Singapur, "McDonald's vende [...] un sistema, no productos" (Watson 1997: 21).

dos y confirmados mediante computadoras en cada segmento de la cadena productiva, comercial y financiera.

La liberalización del comercio internacional en servicios mediante acuerdos como el GATS y acuerdos preparatorios para el ALCA, junto al deterioro competitivo de las economías caribeñas como plataformas para maquiladoras de la manufactura, están impulsando una nueva ola de reestructuración económica en el Caribe. Como señalamos anteriormente, en la década de los ochenta la política de reestructuración económica favoreció la exportación de manufacturas livianas. Hoy, los cambios y ajustes a la política económica favorecen el desarrollo de servicios internacionales como el área de nuevo crecimiento económico para la región. La pregunta que cabe hacerse es en qué dirección se estimulará el crecimiento de los servicios. ¿Será en la dirección de plataformas intermedias de servicio para empresas transnacionales, eslabones en cadenas de producción de servicios verticalmente integradas dentro de empresas transnacionales? ¿O será en la dirección de generar servicios especializados (nichos) de calidad internacional basados en las destrezas del capital humano y los recursos endógenos que proveen ventajas competitivas en la producción y mercadeo de servicios originados en los países del Caribe? Aunque no se puede argumentar que éstas sean alternativas mutuamente excluyentes, la formulación de una política que fomente el desarrollo de ambas alternativas, la de intermediaria y la de generadora de servicios internacionales, afecta considerablemente el tipo de desarrollo económico.

El desarrollo de una alternativa que fomente el punto intermedio o eslabón en una cadena transnacional verticalmente integrada dentro de una empresa transnacional, vendría a ser lo que llamo postindustrialización periférica. El establecer una oficina o una división de servicios de una transnacional tiende a reproducir las asimetrías y vulnerabilidades ya experimentadas en las maquiladoras de la región (bajos salarios, subempleo, contracciones económicas recurrentes).

Por otro lado, la posibilidad de una alternativa que promueva un tipo de empresa que utilice al máximo los recursos locales (conocimiento, clima, infraestructura de comunicación, gerentes, técnicos altamente calificados) debe resultar en la expansión de las industrias de servicio de forma que estimule, aunque sea de forma limitada, el desarrollo de eslabonamientos económicos regionales

y domésticos que tendrían un efecto multiplicador en las economías de la región.

Un número significativo de los países del Caribe cuenta con la infraestructura básica y la experiencia empresarial en las áreas de banca internacional, servicios turísticos, entretenimiento y servicios basados en las telecomunicaciones como la informática. Como parte de la estructura colonial contemporánea, en el Caribe se desarrolló una red bancaria internacional que sirvió de refugio contributivo para empresarios europeos y norteamericanos involucrados en actividades legales e ilegales. Existe un marco jurídico y una red de comunicaciones y servicios en muchas islas del Caribe (Bahamas, Monserrat) que facilitan el establecimiento de compañías de negocios internacionales y cuentas de banco secretas para uso de clientes internacionales (Griffith 1995). Estas empresas de servicio coexisten con una red bancaria internacional que incluye bancos de Estados Unidos, Canadá, Gran Bretaña, Francia y Holanda. Existen, además, proyectos para crear una bolsa de valores caribeña, que integre varios países en el contexto de la iniciativa regional para armonizar la reglamentación de intercambios financieros en preparación para la creación del ALCA (C/LAA 1997: 46).

En el sector turístico, los segmentos de mayor crecimiento son el de estadias prepagadas en complejos que incluyen todas las amenidades (*all inclusive package tours*) y el de cruceros (Caribbean Development Bank 1996: 12-15). Este tipo de "productos" son una alternativa económicamente accesible a turistas norteamericanos asalariados, para quienes el Pacífico (Hawaii), el Mediterráneo y las islas griegas resultan opciones demasiado caras. Durante los años ochenta, el turismo en el Caribe creció a una tasa anual de 9% (World Bank 1994: xii). Compañías transnacionales norteamericanas y europeas controlan una porción mayoritaria del turismo caribeño (Hilton, Hyatt, Marriott, Sheraton, Holiday Inn, Club Med, Cunard, St. James Beach Hotels, Holland America Cruise Company, Royal Caribbean, Leisure Canada y Delta Hotels). Asimismo, se han iniciado compañías regionales importantes, como Sandals y Superclubs de Jamaica.

El dominio de las empresas transnacionales en el sector turístico ha limitado tradicionalmente los eslabonamientos de este sector con las economías regionales. El sector turístico importa una gran cantidad de sus insumos (alimentos, bebidas, equipo). En los sectores aquí mencionados la tendencia es a la homogeneización

del “producto” —sol, arena y playa— a un precio competitivo (todo incluido). La mayoría de los empleos en este sector tiende a ser en los segmentos menos diestros (camareras, meseros, cocineros, mantenimiento) y fluctúa de acuerdo con las temporadas turísticas.

Asimismo, las industrias de entretenimiento e informática han estimulado la expansión y modernización de las redes de comunicación en países como la República Dominicana y Jamaica. La República Dominicana cuenta con una de doce estaciones de retransmisión de Internet en el mundo y ha iniciado un proceso para convertirse en un centro de telemarketing para el Caribe, Centro y Norteamérica (C/LAA 1997: 171). Transnacionales de telecomunicaciones como Sprint, AT&T, GTE y TRICO —una subsidiaria de Motorola) compiten por desarrollar la infraestructura y el mercado de servicios basados en las telecomunicaciones en la República Dominicana. Empresarios y compañías de telemarketing están aprovechándose de la proximidad geográfica con Estados Unidos, la ubicación en la misma zona del tiempo y la liberalización de las telecomunicaciones para suplir la demanda de servicios de telecomunicaciones del mercado de Estados Unidos, particularmente el creciente mercado latino.

Pero la experiencia en esta etapa de los servicios de telemarketing en la República Dominicana anticipa el camino de la postindustrialización periférica. En este país los segmentos de servicios que han proliferado no son los que requieren mayores destrezas ni los de mayor valor añadido, como el diseño computarizado o el desarrollo y administración de sistemas de información. Hasta el momento, el segmento de servicios internacionales en República Dominicana ofrece, por ejemplo, servicios de entretenimiento que van desde líneas psíquicas hasta líneas de “amistad” y líneas para hacer apuestas ilegales en los deportes norteamericanos vía telecuentas que utilizan números libres de cargos (código internacional “800”). Por ejemplo, figuras públicas como Walter Mercado y Celia Cruz auspician líneas psíquicas que ofrecen consultas con psíquicos que aconsejan en materias tan diversas como el amor, el trabajo y la suerte. Estas líneas operan en la República Dominicana pero sus dueños son corporaciones con base en Estados Unidos (típicamente Miami). Las ganancias de estas operaciones van a las corporaciones de telecomunicaciones, a las corporaciones que operan la línea y a las figuras célebres que ofrecen su nombre en franquicia. Los operadores dominicanos son asalariados que trabajan en condiciones muy similares a las de las

maquiladoras (bajos salarios, sin beneficios marginales, sin seguridad de empleo).

En 1992 el programa *Sixty Minutes*, de la cadena norteamericana CBS, reportó la operación de un centro de apuestas originado en Nueva York pero manejado vía una línea "800" en la República Dominicana. Las apuestas se hacían utilizando tarjetas de crédito u otras formas de crédito (cuentas aprobadas por el operador), lo cual protegía al apostador de las leyes norteamericanas, ya que aplicaban las leyes dominicanas, según las cuales este tipo de apuestas es perfectamente legal. Aun en esta industria "casera", una vez más el papel de los residentes era el de operadores en el nivel más bajo de la cadena de empleos y salarial. Con el avance postindustrial ahora se combinan las apuestas por teléfono con apuestas por la Internet. En 1999 operaban en la isla de Antigua dos compañías norteamericanas de apuestas con operaciones computarizadas. Una de ellas tomaba apuestas exclusivamente por la Internet eliminando el uso de operadores telefónicos (Fox Files 1999).

En la joven industria de la informática en el Caribe angloparlante operaban, en 1994, 72 firmas que empleaban 6 500 personas. La mayoría de estas firmas operaba en Barbados y Jamaica (World Bank 1996: 9-10). La mayoría de las personas empleadas en estas firmas trabajaba en la "entrada de datos" (*data entry*), que constituye el nivel más bajo de destreza y remuneración dentro de la industria.

En Jamaica, bajo la presión de sus acuerdos de ajuste estructural con el FMI y el Banco Mundial, el gobierno desarrolló un puerto de telecomunicaciones digital conocido como Jamaica Digiport International (JDI) en la zona franca de Montego Bay. El JDI es propiedad de un consorcio de las compañías Telecomunicaciones de Jamaica, Cable and Wireless y AT&T. El JDI ofrece líneas rápidas para la transmisión de datos vía satélite a bajo costo. Al crear el JDI en una zona franca, el gobierno de Jamaica creó *de facto* una operación subsidiada de fácil acceso para compañías internacionales. No obstante, los operadores locales de compañías de procesamiento de datos, que ya habían desarrollado una actividad sustancial en este segmento de la industria se vieron excluidos del acceso al JDI, cuya renta se pagaba en dólares y, por ende, tenían que pagar tarifas más caras por canales regulares de telecomunicación. El costo *dolarizado* y subsidiado del JDI, favoreció a las operaciones de segmentos de servicios de empresas transnacionales sobre las com-

pañías domésticas. Se creó una dualidad en el sector de entrada y procesamiento de datos que terminó por desplazar la naciente industria doméstica en tanto que el sector transnacionalizado ha crecido muy poco. En esta instancia, también, el empleo típico provisto por las operaciones del *DI* es el de operadores semidiestros. Según Mullings (1998: 150-151), la mayoría de la mano de obra de la industria de entrada de datos eran mujeres que, una vez que adquirían destrezas, operando computadoras y procesadores de palabras, buscaban empleo en otras industrias como secretarías y oficinistas. Estos otros empleos pagaban mejor y ofrecían mayor estabilidad y mejor trato.

Las experiencias descritas permitirían caracterizar los segmentos de servicios de empresas transnacionales operando en el Caribe como talleres electrónicos de miseria o *electronic sweatshops*, como los llama Barbara Garson (1989). Aunque las tareas de estos talleres son distintas a las de una maquiladora industrial, las condiciones económicas son similares: un mínimo de valor añadido, pocos eslabonamientos con la economía local, pocas destrezas requeridas, bajos salarios, empleo intermitente sin beneficios marginales y sin posibilidades de ascenso. Podría decirse que la postindustrialización periférica en el Caribe reproduce las asimetrías típicas de las maquiladoras. Cabe por tanto preguntarse si existe un camino alternativo para las economías de la región en esta era postindustrial.

Una visión alternativa de la reestructuración postindustrial

LA Cumbre de las Américas celebrada en Santiago de Chile en abril de 1998 centró su agenda en los problemas hemisféricos de educación, democracia y derechos humanos, integración económica y libre comercio, erradicación de la pobreza y desarrollo sustentable (Summit of the Americas, 1998b). Se planteó como necesaria la evaluación de alternativas de desarrollo postindustrial y su impacto sobre los niveles de vida, el empleo, la calidad de vida y la sustentabilidad del modelo de desarrollo que se asuma.

Las *maquiladoras* postindustriales, el modelo de postindustrialización periférica que he descrito en la sección anterior, no constituye la única alternativa para los empresarios y formuladores de política de desarrollo del Caribe. Uno de los desarrollos más inte-

resantes de la era postindustrial es que las ventajas competitivas de la industria no se reducen a bajos salarios, infraestructura barata y subsidios fiscales.

La nuevas ventajas comparativas en las industrias de conocimiento intensivo son la calidad y confiabilidad del servicio/producto, el conocimiento y destrezas especializadas en la creación de productos/servicios y nuevas técnicas de administración, gerencia y manejo de la producción y el proceso de trabajo (producción flexible y economías de alcance *versus* producción en masa y economías de escala).

Estos nuevos determinantes de ventaja competitiva hacen necesario formular principios para una política económica que promueva nichos de excelencia competitiva, en lugar de reiterar los principios estratégicos del desarrollo periférico: bajos salarios, infraestructura subsidiada y exenciones contributivas indiscriminadas. Los nuevos pilares de la competitividad se convierten entonces en una fuerza de trabajo altamente calificada, una infraestructura de telecomunicaciones confiable y moderna y una red local o regional de servicios a los factores de producción eficiente y funcional. Si el clima y los elementos naturales son una ventaja competitiva, deben ser administrados de manera que su uso no erosione y deteriore al punto de la ruina el recurso natural (playas, clima, limpieza del medio ambiente). Los recursos humanos son también un elemento central de la economía postindustrial, para la cual la calidad y confiabilidad del servicio/producto es fundamental. Asimismo, centrar el desarrollo de la industria de entretenimiento en la proliferación de líneas psíquicas, apuestas y líneas de amistad representa una subutilización de la capacidad de la infraestructura de telecomunicaciones y no debe hacerse a expensas del desarrollo de actividades de servicio que a largo plazo pueden representar un beneficio mayor. Hay que pensar en las necesidades y oportunidades del presente sin perder de vista el potencial de crecimiento de las industrias basadas en la infraestructura de telecomunicaciones.

Entre los servicios internacionales que pueden desarrollarse en el Caribe con un alto contenido de insumos locales está el *turismo médico*. La empresa estatal cubana Cubanacán ha establecido, junto con la empresa italiana Medical Finances, una facilidad de salud, Mediclub (C/LAA 1997: 134). Esta empresa utiliza el conocimiento de recursos humanos cubanos en el área de la salud, los recursos naturales (aguas termales sulfurosas) y la capacidad fi-

nanciera y acceso al mercado europeo de una compañía italiana para ofrecer servicios de salud de calidad y especializados en el mercado internacional de "spas". Este tipo de iniciativas conjuntas ("joint ventures") puede desarrollarse en aquellos países con una infraestructura médica avanzada como Puerto Rico y Cuba, para ofrecer servicios médicos a precios razonables a residentes del Gran Caribe. En Costa Rica y las Islas Vírgenes Norteamericanas se han establecido centros de cirugía estética que sirven a personas de clase media en Estados Unidos, y personas pudientes del Caribe y Latinoamérica. El desarrollo de este tipo de servicios ofrece oportunidades de empleo y desarrollo profesional a especialistas de la salud de la región. A falta de este tipo de desarrollo, muchos de estos profesionales emigran en busca de nuevas oportunidades, resultando en lo que se conoce como la "pérdida de cerebros" de los países de la región.

En el sector de entretenimiento televisado existen ya cadenas latinoamericanas que transmiten a diversos puntos del hemisferio vía cable. Univisión, Televisa y Gems operan ya en Estados Unidos sirviendo principalmente al mercado latino. Cada país del Caribe tiene una emisora gubernamental y acceso a las transmisiones de cable desde Estados Unidos. Es, por tanto, posible desarrollar una iniciativa que coordine la producción y transmisión vía cable de programas y eventos del Caribe. Dicha transmisión podría ser multilingüe, utilizando el doblaje para aquellos programas que quieran difundirse más. Ya se ha experimentado el montaje de eventos del Caribe en Norteamérica como en los casos del "Jamaica's Reggae Sunsplash" y el "Carnaval de Trinidad", que se presentaron con éxito en varias ciudades de Estados Unidos y Canadá (World Bank 1996: 13). Curiosamente, el intérprete del tema de la Copa Mundial de Fútbol 1998 en París fue un puertorriqueño, Ricky Martin. Hay muchos otros artistas, escritores y comediantes de la región conocidos internacionalmente, lo que sentaría la base para una industria regional de entretenimiento. La parte difícil en este aspecto es conseguir el capital inicial de operaciones para financiar lo que en sus inicios parecería ser una operación riesgosa, ya que el mercado, aunque existe, no se ha desarrollado.

Las experiencias aquí mencionadas ilustran la viabilidad de adoptar una nueva visión sobre la reestructuración económica del Caribe en la era postindustrial. La perspectiva propuesta intenta conciliar la visión de la centralidad del mercado con los objetivos de

sustentabilidad del desarrollo y las necesidades socioeconómicas de la población trabajadora. Estrategias que se limiten a promover la ubicación de las oficinas de servicios de empresas transnacionales reproducirán condiciones socioeconómicas similares a las que han producido las maquiladoras. Por el contrario, promover una estrategia de desarrollo posindustrial que incentive el desarrollo de empresas de servicio pequeñas y medianas orientadas al mercado internacional sentaría la base para el desarrollo a largo plazo de nuevas empresas de servicio que desarrollen nichos basados en nuevos conocimientos. Ello, a su vez, estimularía el desarrollo autosustentado de empresas que proveerían nuevas oportunidades, mejores ingresos y calidad de vida a la población y nuevas fuentes de divisas para el sistema financiero y fiscal de los países del Caribe.

Lo que se propone es una visión del desarrollo que incluya lo que los economistas llaman externalidades positivas (*positive externalities*) como uno de los componentes de la política del desarrollo. Esto es, se propone que se desarrolle infraestructura y que se provean incentivos para empresas cuyo impacto en la economía local y/o regional beneficie a largo plazo a mayor número posible de personas. No se trata de divorciar la maximización de rentabilidad y los niveles de márgenes de ganancias de la formulación de política de desarrollo. Se trata de incluir como rentabilidad elementos como calidad de vida, preservación del ambiente y desarrollo humano.

Para forjar esta nueva visión de la política del desarrollo posindustrial es necesario forjar un consenso entre los principales actores de la política económica en el Caribe: el sector privado, el gobierno y el sector social (organizaciones comunitarias, nacionales y regionales no gubernamentales, ONGs). El diálogo y la concertación en materia de política económica de estos tres polos podría contribuir a la formulación de una política macroeconómica que favorezca la transferencia de tecnologías y conocimientos hacia la región, así como el desarrollo endógeno de tecnologías y conocimientos que hagan viable el desarrollo de nichos de excelencia de producción. Ello a su vez permitiría expandir los intercambios comerciales más allá de los límites del intercambio tradicional Norte/Sur.

En el contexto de un área de libre comercio hemisférica, por ejemplo, empresarios, ONGs y gobiernos del Caribe podrían ayudar a financiar y desarrollar una red comercial en la cual las Islas de Barlovento produjeran y mercadearan productos agrícolas a

centros turísticos del Caribe del Este como Antigua, Barbados, San Martín Curazao, Martinica, Islas Vírgenes y Puerto Rico. Para ello se requeriría el establecer una red de telemercadeo y otra de transportación marítima y aérea que permitan mover productos frescos de productores a consumidores utilizando una línea de abastecimiento regida por el principio de “justo a tiempo”. Establecer este tipo de red de servicios y comercio múltiple minimizaría costos de flete y almacenaje, pérdidas de productos perecederos y garantizaría calidad (frescura) y puntualidad a los consumidores. Ello a su vez reduciría importaciones de alimentos en el sector turístico, lo que redundaría en ingresos adicionales de divisas y facilitaría el proceso de diversificación productiva de los productores de banano del Caribe del Este, quienes enfrentan cortes en el mercado europeo al final del Protocolo de Lomé IV.

En los años ochenta el proyecto Farm to Market, que se desarrolló en Dominica, demostró el potencial para este tipo de iniciativa. Este proyecto logró establecer una red de agricultores, comerciantes y consumidores al por mayor de productos agrícolas en el Caribe del Este, contando con un barco para la transportación entre islas. En 1991, inspirados en el proyecto Farm to Market, un grupo de ONGs de Dominica, Puerto Rico y Trinidad y Tobago desarrolló una propuesta para establecer una red comercial en el Caribe del este utilizando el puerto de Portsmouth, Dominica, como base de operaciones. El proyecto, denominado Kanoua, proponía comprar dos barcos y conectar productores y consumidores en las diferentes islas del Caribe del este. Dicha propuesta fue evaluada por un vicepresidente del Citibank en Puerto Rico, quien determinó que la propuesta sería rentable aunque le denegó el préstamo pues la cantidad solicitada era “muy poca” para ser elegible bajo los programas de préstamos de “fondos 936”, desarrollados por el gobierno de Puerto Rico hasta 1992.

Más allá de la viabilidad económica del proyecto Kanoua como negocio, este proyecto ejemplificaba la conciliación de los principios de rentabilidad y viabilidad comercial y el de externalidades positivas. Al utilizar facilidades portuarias abandonadas por la transnacional bananera Geest en Portsmouth, Dominica, el proyecto Kanoua redundaría en un alto beneficio social para el pueblo de Portsmouth. Asimismo, la operación de dos barcos desde un puerto caribeño pretendía demostrar la viabilidad de una red de transportación marítima regional, lo que hasta ahora ha resultado

difícil y costoso para las líneas internacionales que operan en la región.⁸

La iniciativa de la Asociación de Estados del Caribe para integrar la transportación marítima y aérea en el Caribe se orienta en la dirección que se ha apuntado. En su Plan de Acción la AEC propuso consolidar el programa "Uniendo el Caribe por Aire y Mar" (Association of Caribbean States 1999a, 1999b). La voluntad política de la AEC y la capacidad técnica y tecnológica de las nuevas tecnologías pueden lograr que se integren los servicios de transportación internacional de la región. De lograr coordinar los servicios de las diversas compañías que operan en la región se demostraría la capacidad de los países pequeños de utilizar estrategias e instrumentos de la economía postindustrial para resolver problemas regionales al margen de las corporaciones transnacionales que han perpetuado la fragmentación en los servicios de transporte y han mantenido precios no competitivos (Yeats 1989).

Conclusión

LA propuesta para la creación de un ALCA pone a los líderes políticos, empresariales y sociales del Caribe en una nueva encrucijada. Habiéndose transformado en los ochenta las pequeñas economías de la región en plataformas de exportación para productos agroindustriales y el ensamblaje de ropa y manufacturas livianas, los cambios político-económicos en la economía mundial del siglo veintiuno empujan hacia una nueva reestructuración. El Caribe está siendo llevado hacia la postindustrialización periférica. El mundo corporativo mira la región como un centro de entretenimiento internacional donde el turismo y los festivales internacionales se desarrollan junto a los juegos de azar, las apuestas y el tráfico ilícito de drogas. El lavado de dinero coexiste con las altas finanzas.

Los dirigentes políticos de la región, a través de sus organismos regionales (AEC, CARIFORUM, CARICOM) tratan de articular una posición coordinada que promueva un desarrollo sensible a las necesidades de sus habitantes (Association of Caribbean States 1999a; 1999b; 1999c). No obstante, su poder de negociación es

⁸ Conoci el proyecto Farm to Market por su director Atherton Martin, mientras realizaba trabajo de investigación de campo en Dominica en 1987. Martin fue también el iniciador del proyecto Kanoua. Véase, además, a McAfee (1991: 159). El alto costo de la transportación marítima es discutido por Yeats (1989: 38-39).

limitado y la unidad es frágil. Miguel Ceara Hatton, uno de los directores de la AEC, señala que dicha organización combina cuatro grupos de países que no han logrado forjar una identidad integrada del Gran Caribe como ente internacional.⁹ Más aún, el Gran Caribe se encuentra en medio de una guerra comercial entre Estados Unidos y Europa que enfrenta a Centroamérica con CARICOM en la guerra del banano (Pantin, Sandiford y Henry 1999; Vázquez Vera 1999).

Es necesario, por tanto, desarrollar una visión alterna sobre el potencial del proceso de reestructuración económica. Una visión que responda a la realidad de las economías pequeñas de un archipiélago y no a la de las grandes economías continentales, ni a la de las megaempresas transnacionales y ni a la de organizaciones internacionales que ven la economía a partir de las necesidades financieras de los “donantes” de ayuda, que son las economías avanzadas. La nueva economía basada en nuevos conocimientos y nuevas formas de producción ofrece otras oportunidades que no podrían aprovecharse si se reproducen los viejos esquemas asimétricos de la relación de intercambio Norte/Sur. Estamos en una era en que la megaempresa transnacional es, ante todo, una red organizativa financiera, comercial y política. Hoy, más que nunca, es posible desarrollar nichos globales para empresas pequeñas y medianas. Es necesario desaprender las visiones tradicionales sobre el comportamiento de las empresas y proponer alternativas que permitan integrar actividades que se dan al margen de los circuitos centrales de intercambio internacional. No hacer esto sería condenar a un sector creciente de las poblaciones del Caribe y América Latina a encuadrarse en la llamada “economía informal”, mientras se crean globos o túneles de espacios económicos globalizados que atraviesan el espacio geográfico de estos países.

El reto es, pues, formular una visión alterna que proponga una nueva forma de integrar los factores y formas de producción para que las ganancias creadas por las nuevas tecnologías y conocimientos sean utilizadas para el máximo beneficio de la mayor parte de la población del hemisferio.

⁹ Estos grupos son Centroamérica, CARICOM, Grupo de los Tres (Colombia, Venezuela y México) y los no agrupados (Cuba, República Dominicana y Panamá) (Ceara Hatton 2000: 20).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aponte-García, Maribel, y Carlos Antonio Álvarez Swihart. 1998. "Integración y 'globalización': una mirada crítica desde el Caribe y América Latina". Trabajo inédito, Centro de Investigaciones Sociales, Universidad de Puerto Rico, Río Piedras.
- Applebaum, Richard P., y Gary Gereffi. 1994. "Power and profits in the apparel commodity chain", en Edna Bonacich *et al.* eds., *Global production: the apparel industry in the Pacific Rim*, Philadelphia, Temple University Press.
- Association of Caribbean States. 1999a. "Declaration of Santo Domingo", Second Summit of Heads of State and/or Government of the States, Countries and Territories of the Association of Caribbean States, Santo Domingo de Guzmán, Dominican Republic, 16-17 April. http://www.acs-aec.org/Summit/English/Declaration_eng.htm (5/18/00).
- . 1999b. "Plan of Action", Second Summit of Heads of State and/or Government of the Association of Caribbean States, Santo Domingo de Guzmán, Dominican Republic, 16-17 April. http://www.acs-aec.org/Summit/English/Plan_eng.htm (5/18/00).
- . 1999c. "Declaration for the establishment of the sustainable tourism zone of the Caribbean", Second Summit of Heads of State and/or Government of the Association of Caribbean States, Santo Domingo de Guzmán, Dominican Republic, 16-17 April. http://www.acs-aec.org/Summit/English/DecSTZ_eng.htm (5/18/00).
- Banco Interamericano de Desarrollo. 1999. "Integración y comercio en América", *Nota Periódica*, Washington, División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos (octubre).
- Bonacich, Edna, y David V. Waller. 1994. "Mapping a global industry: apparel production in the Pacific Rim Triangle", en Edna Bonacich *et al.*, eds., *Global production: the apparel industry in the Pacific Rim*, Philadelphia, Temple University Press.
- Bonacich, Edna, *et al.* 1994. *Global production: the apparel industry in the Pacific Rim*, Philadelphia, Temple University Press.
- Burgess, John. 2000. "For many, China trade bill isn't about exports; U.S. firms eager to offer services, open subsidiaries", *The Washington Post* (Saturday, May 27): E-1.
- Caribbean Development Bank. 1996. *Study to assess the economic impact of tourism on selected Caribbean countries*, Barbados, Caribbean Development Bank.
- CARIFORUM. 1998. *Testimonio de Santo Domingo: el encuentro caribeño ante el siglo XXI*. <http://www.presidencia.gov.do/boletines/220898/testimoniodgo.htm> (8/27/98).
- Ceara Hatton, Miguel. 2000. "El Caribe: cumbres, creación de identidad e integración", manuscrito tipografiado, 11 de marzo.
- . 1998. "The role of the Association of Caribbean States in promoting economic integration within the Great [sic] Caribbean", Association of Caribbean States (febrero).

- 1997 "El Caribe Insular en la dinámica de la integración hemisférica". Monografía presentada ante la Quinta Conferencia de la Asociación de Economistas del Caribe, La Habana (noviembre 30-diciembre 2). c/LAA (Caribbean/Latin America Action). 1997 *1998 Caribbean Basin Profile*, Washington, D.C., Caribbean Publishing Co., ABCE Co., and c/LAA.
- Cumbre de las Américas. 1998. *Declaración de Santiago* (traducido del Inglés) <http://americas.fiu.edu/documents/980504a.htm> (5/7/98).
- Dietz, James L. 1985. "Export-enclave economies, international corporations and development", *Journal of Economic Issues*, 19 (June), pp. 513-527.
- Dietz, James L., y Emilio Pantojas García. 1994. "Neoliberal policies and Caribbean development: from the CBI to the North American Free Trade Agreement", *21st Century Policy Review* (Washington) 2, núms. 1-2 (Spring), pp. 17-40.
- Fox Files. 1999 "Internet gambling: cyber bookies", Broadcasted on December 11
- GAO (Government Accounting Office). 1988 *Caribbean Basin Initiative: impact on selected countries*. Washington, GAO/NSIAD-88-177.
- Garson, Barbara. 1989. *The electronics sweatshop*, Nueva York, Penguin Books.
- Griffith, Ivelaw L. 1995. "The money laundering dilemma in the Caribbean", *Cuadernos de Trabajo* 4, Instituto de Estudios del Caribe, Universidad de Puerto Rico, Rio Piedras.
- Grinspun, Ricardo, y Robert Kreklewich 1994. "Consolidating neoliberal reforms: free trade as a conditioning framework", *Studies in Political Economy*, 43 (Spring), pp. 33-61.
- Jacobsen, John K. 1989. "Peripheral 'postindustrialization': ideology, high technology and dependent development", en James A. Caporaso, ed., *A Changing International Division of Labor*, Boulder, CO, Lynne Rienner, pp. 91-122.
- Klak, Thomas. 1998. *Globalization and neoliberalism the Caribbean context* Lanham, Rowman and Littlefield.
- Love, Joseph L. 1980. "Raúl Prebisch and the origins of the doctrine of unequal exchange", *Latin American Research Review*, 15(3), pp. 45-72.
- McAfee, Kathy. 1991. *Storm signals, structural adjustment and development alternatives in the Caribbean*, Londres, Zed Press.
- Mead, Walter Russell. 1992. "Bushism Found; a second-term agenda hidden in trade agreements", *Harper's Magazine* (September), pp. 37-45.
- Mullings, Beverley. 1998. "Jamaica's information processing services: neoliberal niche or structural limitation?", en Thomas Klak, ed., *Globalization and neoliberalism: the Caribbean context*, Lanham, Rowman and Littlefield, pp. 135-154.
- Negrón Díaz, Santos. 1998. "Análisis de la literatura sobre la situación de la sociedad postindustrial", proyecto para el capítulo de Puerto Rico del Club de Roma, Departamento de Economía, Universidad de Puerto Rico.
- Pantin, Dennis, Wayne Sandiford y Michael Henry. 1999. "Cake Mama, Coca Or?" Draft Paper for the ACE Conference, Martinique (November 7-10).
- Pantojas García, Emilio. 1993. "Free Trade and U.S.-Caribbean basin relations: the specter of the North American Free Trade Agreement", *Ceteris Paribus* 3(1), pp. 107-118.

- . 1990. *Development strategies as ideology: Puerto Rico's export-led industrialization experience*, Boulder, CO, Lynne Rienner.
- Rodríguez, Octavio. 1980. *La teoría del subdesarrollo de la C.R.P.A.I.*, México, Siglo XXI.
- Summit of the Americas. 1998a. *Declaration of Santiago*. <http://americas.fiu.edu/documents/980504a.htm> (5/7/98).
- . 1998b. *Proposed agenda for the Summit of the Americas*. http://americas.fiu.edu/documents/970605d_e.htm (1/24/98).
- . 1994. *Declaration of principles*. <http://americas.fiu.edu/summit/Agreements/zdope.txt> (1/24/98).
- Tradewatch Newsletter. 2000. "wto Members move forward in services negotiations", tradewatch@carib-export.com (June 7).
- United States Congress. 2000. *Trade and Development Act of 2000 (HR 434)*. [http://thomas.loc.gov/cgi.bin./query/z?c106:H.R.434.ENR:\(6/12/00\)](http://thomas.loc.gov/cgi.bin./query/z?c106:H.R.434.ENR:(6/12/00)).
- UNCTAD. 1997. "World Investment Report 1997: transnational corporations, market structure and competition policy-overview", *Transnational Corporations* 6(2), pp. 127-169.
- USITC (United States International Trade Commission). 1992. *Report on the impact of the Caribbean Basin Economic Recovery Act on U.S. industries and consumers; seventh report, 1991*, Washington, USITC Publication núm. 2553.
- . 1996. *Annual Statistical Report on U.S. Imports of Textiles and Apparel 1995*, Washington, USITC Publication núm. 2987.
- Vázquez Vera, Efraín. 1999. "La industria bananera en el Caribe y la 'guerra' del banano entre la Unión Europea y Estados Unidos de América", Universidad de Puerto Rico, Humacao.
- Watson, James L. 1997. *Golden Arches East: McDonald's in East Asia*, Stanford, Stanford University Press.
- West Indian Commission. 1994. *Time for action: report of the West Indian Commission*, 2a. edición, Largo, MD, U.S.A./ Mona, Kingston, Jamaica, International Development Options and University of the West Indies.
- Wilson, Patricia A. 1992. *Exports and local development: Mexico's new maquiladoras*, Austin, University of Texas Press.
- World Bank, Caribbean Division. 1996. *Prospects for service exports from the English-speaking Caribbean*, Washington, World Bank Report núm. 15301 CRG.
- . 1994. *Coping with changes in the external environment*, Washington, World Bank Report núm. 12821 LAC.
- Yeats, Alexander J. 1989. *Do Caribbean exporters pay higher freight costs?*, Washington, World Bank Discussion Papers, 62.