

Élites agrarias, estructura económica y transición hacia la democracia en El Salvador

*Ana Sofía Cardenal

La ola de transiciones que se inició a mediados de los años setenta en Europa del Sur y América Latina, la llamada *tercera ola* (Huntington, 1991), ha aumentado el número de democracias que se cuentan en el mundo. Durante ésta, más países han pasado a ser democráticos que en ningún otro *momento democrático* previo (Huntington, 1991). Además, esta forma de Gobierno, por primera vez, se ha extendido a nuevas áreas del planeta. En 1993, el número de países que tenían elecciones competitivas y garantías en el orden de los derechos políticos y sociales –alrededor de la mitad de los representados en Naciones Unidas (107)– superaba en más de un tercio al de dos décadas anteriores (Freedom Review, 1993: 3-4, citado en Lipset, 1994: 1). Aunque eso no significa que todos ellos entren en la categoría de democracias plenas, cuanto menos, han avanzado en alguna dimensión de la misma. El aumento de democracias tampoco ha sido resultado de un movimiento unidireccional, sino en las dos direcciones. Mientras que, en los últimos quince años, 15 países se han convertido en democracias, 12 han dejado de serlo (Diamond, 1989: 142). Aun así, globalmente, el número de democracias se ha doblado desde 1974 (Diamond; Linz; Lipset, 1995: 1). Uno de los resultados de ese aumento de democracias ha afectado a la relación entre “desarrollo económico” y “democracia”. La entrada al club de las democracias de muchos países cuyo desarrollo económico los hacía candidatos poco probables, no sólo ha desafiado la hipótesis del “umbral mínimo” de Dahl (1971) y Huntington (1984), por debajo del cual la democracia tendría pocas pro-

*Dra. en Ciencias Políticas. Profesora asociada de Ciencias Políticas.
Universitat Autònoma de Barcelona.

babilidades de desarrollarse, sino que también ha debilitado la correlación entre “desarrollo económico” y “democracia” (Diamond, 1992)¹. Una segunda consecuencia, implícita en la anterior, de la reciente ola democratizadora es que muchos de los países que han transitado a la democracia lo han hecho sin que estuvieran presentes las condiciones –no sólo socioeconómicas, sino también culturales, históricas e internacionales– que en los años sesenta se asociaban a la democracia. Desde esa perspectiva, El Salvador se presenta como un caso paradigmático, ya que inició su transición no sólo sin que estuvieran presentes las condiciones de los años sesenta, sino con algunas de las condiciones más negativas posibles². Aunque este país superó el *umbral mínimo* por encima del cual aumentan las posibilidades de alcanzar una democracia en los años sesenta (Seligson, 1987), a finales de los años ochenta, todavía tenía una concentración del ingreso muy superior a la media de los países industrializados, ninguna experiencia con la democracia, una cultura política autoritaria, excluyente y con hondas raíces en la violencia, y una economía dependiente. A todo eso habría que añadir que El Salvador inició su transición cuando la economía se encontraba en uno de sus peores momentos, después de 12 años de guerra³. Aunque la ausencia de condiciones aconsejaría utilizar –al mismo tiempo que validaría– el nuevo enfoque sobre transiciones, que se caracteriza por trasladar la explicación de las condiciones estructurales a las variables de acción, las características de nuestro caso de estudio nos llevarían a destacar la importancia de los factores estructurales en la transición salvadoreña. En particular, aquí se argumenta que fue necesaria una condición para que la democracia pudiera ser posible en El Salvador; esto es, la erosión del poder de la élite agraria. En casi todos los países centroamericanos, el desarrollo de un sector de agroexportación en la segunda mitad del siglo XIX llevó al surgimiento de poderosas élites agrarias (con la excepción de Nicaragua y Honduras, cuyas élites económicas se han distinguido por ser más débiles que en el resto de los países). En El Salvador, la oligarquía agraria, que creció al amparo del sector del café, posiblemente gozó de un poder relativo mayor que sus vecinas, debido a la menor presencia de una fuerza transnacional, la debilidad de otros sectores sociales, la homogeneidad que la ha caracterizado, y el control que ejerció sobre el Estado⁴. Esa fuerza unida a otras características *esenciales* de su poder –sobre las que después abundaremos–, como su dependencia de la tierra y de mano de obra barata y abundante, la convirtieron en el principal obstáculo para la democracia hasta 1979. Aquí trataremos de demostrar que, por primera vez, en los años ochenta, se produjo un *debilitamiento* de la élite agraria salvadoreña que afectó a la base económica de su poder, y que ello hizo posible y contribuye a explicar el resultado alcanzado en los años noventa con los acuerdos de paz. Con el fin de resaltar las transformaciones estructurales que acontecieron con la guerra y de demostrar nuestra hipótesis, las contrastaremos con los efectos escasamente democratizadores que tuvo la modernización económica de los años cincuenta y sesenta en la élite económica. Pero antes nos detendremos un poco más en nuestro argumento.

EL ARGUMENTO

El primer autor en plantear la incompatibilidad entre una democracia y la existencia de una poderosa élite agraria fue Barrington Moore (1966). Moore se interesó en las transiciones desde sociedades agrarias a sociedades modernas, y el papel desempeñado en ellas por las clases agrarias, para explicar tres resultados políticos distintos: las democracias burguesas (Inglaterra, Francia y Estados Unidos), el fascismo (Alemania y Japón), y el comunismo (China y la URSS). De su estudio se desprende que sólo en aquellos casos donde la élite agraria no desempeñó un papel protagonista en la transición hacia la modernidad, sólo allí donde ésta resultó debilitada por el proceso mismo de modernización, se pudo alcanzar un resultado democrático. Ahora bien, si esa idea aparece como una conclusión clara de su estudio, Moore (1966) no explica *por qué* es necesario un debilitamiento, una erosión del poder de la élite agraria para que pueda emerger la democracia. En otras palabras, Moore no explica qué es lo que hace difícilmente compatible la existencia de una poderosa élite agraria con la democracia. De la observación de sus casos, sencillamente asume que la eliminación o el debilitamiento de la oligarquía agraria se convierte en una condición necesaria de la ruta democrática hacia la modernidad.

Otros autores, como Rueschemeyer, Stephens y Stephens (1992) o Paige (1975), recogiendo la idea de Moore (1966), han ido un poco más lejos a la hora de explicitar la relación entre las élites agrarias y la democracia o de sugerir ideas acerca de ésta. Por ejemplo, Rueschemeyer, Stephens y Stephens (1992) tienden a explicar el carácter antidemocrático de la élite terrateniente en función de la amenaza que para ella representa la organización de las clases subalternas. El factor más importante que determina, según ellos, el grado de amenaza percibido por la élite reside en el uso o no de mano de obra intensiva; aunque la existencia de partidos clientelistas puede contribuir también positivamente a suavizarla⁵. Paige (1975), por su parte, plantea que el grado de dependencia de la élite económica de la tierra y de la gente (mano de obra) condiciona o incide en su forma de resolver los conflictos. Así, cuánta mayor sea la dependencia de la élite de la tierra y de mano de obra, mayor será la probabilidad de que ésta recurra a medios políticos y no económicos para resolver los conflictos; y viceversa, una menor dependencia de la élite de la tierra y la gente, aumentará la probabilidad de que utilice medios económicos y no políticos para resolver los conflictos⁶.

Sobre la base de lo que dicen estos autores ya puede ofrecerse una explicación un poco más sistematizada sobre la relación entre las *élites agrarias* y la *democracia*. Aunque antes deberíamos hacer algunas aclaraciones metodológicas. Tanto Rueschemeyer, Stephens y Stephens (1992) como Paige (1975) se centran, en sus respectivos trabajos, en las condiciones estructurales para explicar un resultado; la democracia, en el primer caso, y las revoluciones agrarias, en el segundo. La diferencia es que los primeros, debido a la propia naturaleza de su estudio, tienden a establecer un vínculo directo entre las estructu-

ras y el resultado, mientras que el segundo introduce una variable en su esquema explicativo que conecta las estructuras con el resultado: el comportamiento de la élite. Puesto que difícilmente las estructuras son capaces por sí solas de producir un resultado –si no es a través de los actores– en nuestro esquema explicativo el comportamiento de la élite también actuará como la variable *intermedia* que conecte las estructuras con el resultado. Dicho esto, nuestra hipótesis sobre la incompatibilidad entre una poderosa élite agraria y la democracia se fundamenta en dos características que definen el poder de la élite agraria en El Salvador: por un lado, el control sobre la tierra y, por otro lado, la dependencia de mano de obra barata y abundante⁷. Estas características –a las que nos referimos como “Condición Moore”– se presentan como obstáculos a la democracia, ya que tienden a producir un comportamiento antidemocrático en la élite económica. ¿De qué forma, pues, condicionan el comportamiento de la élite?

La primera característica, la de control sobre la tierra, influiría en la forma de resolver los conflictos por parte de la élite, ya que estaría relacionada con el tipo de bienes, *fijos* o *fluidos*, en que se basa su poder. Como reza el argumento de Paige (1975) es posible pensar que la naturaleza de los bienes actúa sobre el margen de maniobra, mayor o menor, que tiene la élite para resolver los conflictos de forma pácífica y cooperativa. Así, dependiendo de si los bienes son fijos, como la tierra, o fluidos, como el capital, ese margen de maniobra puede verse ampliado o reducido. Aunque los bienes fluidos no garantizan que los conflictos se resuelvan de forma cooperativa, al permitir juegos de suma positiva (donde las ganancias de unos no tienen por qué convertirse en pérdidas para los otros), aumentan las posibilidades de la cooperación. Mientras que los bienes fijos, como la tierra, al favorecer juegos de suma cero (donde las ganancias de unos suelen traducirse en pérdidas para los otros), tienden a reducir las posibilidades de resolver los conflictos por la vía de la cooperación. Por tanto, si bien no puede decirse que el tipo de bienes determine un resultado político, podemos pensar que los bienes fijos tienen una influencia negativa más acentuada en la producción de un resultado democrático que los bienes fluidos.

Si a la importancia de la tierra (es decir, al predominio de bienes fijos) le añadimos la dependencia de la élite de mano de obra barata y abundante, las posibilidades de alcanzar una democracia aún se verían más reducidas. Eso se explica, según el planteamiento de Rueschemeyer, Stephens y Stephens (1992), por la amenaza (mayor, si el uso de mano de obra es intensivo) que constituye para la élite económica la organización de las clases subalternas. En El Salvador, el elevado *grado de amenaza* que siempre representó para la élite salvadoreña la organización de los sectores campesinos y trabajadores estaba asociado a la lógica de un modelo agroexportador y de una economía dirigida hacia afuera que hacía depender la supervivencia del sistema de mantener unos costos laborales bajos y un abastecimiento constante de mano de obra. La dependencia de la élite de mano de obra abundante explicaría su frontal oposición a las demandas y a la organización de las clases subalternas, y su disposición a utilizar métodos coercitivos y represivos en las relaciones laborales⁸.

LA MODERNIZACIÓN ECONÓMICA

Entre mediados de los años cincuenta y finales de los sesenta, tuvo lugar en El Salvador, como en el resto de los países centroamericanos, un proceso de modernización de su economía. Esa modernización consistió en impulsar, por un lado, una diversificación de la producción agrícola, hasta ese momento basada casi exclusivamente en el café, y, por otro, una política de industrialización mediante sustitución de importaciones. Si bien, la economía se diversificó, experimentando también un importante crecimiento, eso no trajo consigo cambios sustanciales en la estructura económica ni redundó en una mejor distribución de los recursos. Pese a los intentos por modernizar e industrializar la economía, la tierra y la agroexportación continuaron siendo los pilares sobre los que descansaban todas las actividades económicas, y el crecimiento económico no repercutió en un mejor reparto de la riqueza, sino que, muy al contrario, aumentó la concentración de la misma en manos de la élite agroexportadora.

La diversificación agrícola, que llevó a un importante crecimiento del algodón y el azúcar⁹, lejos de crear oportunidades nuevas en el campo, aumentó los problemas, ya existentes, de concentración de la tierra y polarización social. Por un lado, el crecimiento del algodón y el azúcar aumentaron la superficie agrícola dedicada a los cultivos comerciales –que ya era considerable antes de la aparición de estos productos–, en detrimento de la agricultura de subsistencia. Así, el área sembrada para cada uno de los cultivos de exportación fue aumentando hasta el final de la década de los setenta, creciendo en un 50% para todos en su conjunto, mientras que el área dedicada a la agricultura de subsistencia se redujo en casi un 10% (Pelupessy, 1987b: 57). Por otro, ese incremento de la superficie dedicada a la agricultura comercial, al estar en manos de los poseedores del capital, reforzó la tendencia hacia la concentración de la tierra y aumentó la polarización social. En 1970, un 86,7% de las familias poseía menos de 4 hectáreas (Brockett, 1988: 74) y alrededor del mismo porcentaje (un 86%) ocupaba el 19% de la tierra, mientras que en el otro extremo, el 2% de las familias rurales estaba en posesión del 65% de la tierra cultivable (Weeks, 1985: 115). Asimismo, la creciente *marginalización* del campesinado, provocada por esa lógica de concentración, se tradujo en un aumento vertiginoso de la población sin tierra: si en 1971, la población sin tierra era del 21,1%, en 1975, el porcentaje aumentó a un 40,9%, y en 1981, a un 60% (Brockett, 1988: 74-75; Mason, 1986: 500)¹⁰.

La industrialización (o política de sustitución de importaciones) que se inició a principios de los años sesenta con la creación del Mercado Común Centroamericano (MCC) no logró desplazar en importancia a la agroexportación ni modificar *esencialmente* la estructura económica, pese al crecimiento que experimentó el sector industrial en el PIB durante esos años¹¹. Algunos datos pueden servir para ilustrar el tipo de industrialización que acabó predominando. En primer lugar, como suele ser típico de

la industrialización en países subdesarrollados, el tipo de industria que predominó fue la de transformación o de acabado. Las empresas extranjeras aprovecharon las ventajas fiscales y arancelarias para establecer empresas que sólo transformaban los productos en su etapa final. El principal problema de ese tipo de industrialización es que no llegó a significar una fuente sustancial de empleo. Así, mientras la producción manufacturera aumentó en un 24% entre 1961 y 1971, el empleo sólo creció el 6% (Burke, 1976: 482). Además, este tipo de industrialización dependía no sólo de la importación de tecnología y recursos, sino también de la demanda extranjera para los productos de venta final, lo que la hacía muy vulnerable a las fluctuaciones externas. Así, en los años setenta, la crisis económica mundial y el fracaso de la integración centroamericana llevaron a las industrias manufactureras de El Salvador a operar entre el 45% y 83% de su capacidad (Burke, 1976: 482). En segundo lugar, el tipo de industrialización también se reflejó en la importancia del sector tradicional –principalmente, la industria de alimentación, vestido y calzado– en el conjunto del producto industrial. En 1975, los productos de consumo representaban el 69,9% de la producción. Mientras que los sectores propios de una industrialización avanzada, la industria intermedia y de bienes pesados, tuvieron un peso mucho menor, llegando a significar, en 1975, un 28,6% y un 2,1% de la producción, respectivamente (Weeks, 1985: 139).

Sobre los efectos de la industrialización en la estructura económica podríamos decir que no logró disminuir la importancia del sector agroexportador, sino que más bien se subordinó a él. La mayoría de las industrias que surgieron durante esos años estaban ligadas a la agroexportación. Eso explicaría el peso que tuvo el sector industrial tradicional, cuya materia prima se nutre de productos de origen agrícola, y la composición de las industrias de carácter intermedio que más crecieron: el sector químico, compuesto en su mayor parte por industrias de fertilizantes e insecticidas que crecieron ligadas a la expansión del algodón. La agricultura también continuó manteniendo la misma importancia, si no mayor, en el conjunto del PIB (alrededor del 30%, al lado del 17% del sector manufacturero), y siendo la principal fuente de empleo (Bulmer-Thomas 1987: 271, 273). Además, con el fracaso del MCC, la industrialización se sumió en una grave crisis, que fue signo de su debilidad. A partir de los años setenta la participación del sector manufacturero en el PIB empezó a declinar, y si la economía creció significativamente entre 1970 y 1977, se debió a un aumento de los precios y de las exportaciones de los productos tradicionales.

Si la modernización económica no logró disminuir la importancia del sector agroexportador, ¿cuáles fueron sus efectos en la élite económica? Con la modernización, la élite extendió el control que ya tenía sobre todas las fases de producción del café –la tierra, la producción, el procesamiento y la exportación– a las nuevas áreas de actividad económica: el algodón, el azúcar, la industria, la banca, lo que tuvo como resultado un aumento de la concentración económica. La modernización, como ya hemos mencio-

nado, aumentó la concentración de la tierra. Un estudio realizado en 1976 señalaba que el 92,49% de las explotaciones (250.539) trabajaban sólo el 27,12% de la superficie agrícola del país, mientras que el 0,7% de las explotaciones (1.941 de más de 100 hectáreas) trabajaban el 38,67% de la superficie agrícola, y 15 explotaciones de 2.500 hectáreas trabajaban 49.534,5 hectáreas (Colindres 1976; 467). En 1979, menos del 1% de los propietarios agrícolas controlaba el 40% de la tierra y el 2% de la población controlaba el 60% de la tierra en la forma de plantaciones superiores a 100 hectáreas (Mason, 1986: 499). Esa concentración aún era más acentuada en los procesos de comercialización, los cuales –como se ha señalado– por su propia naturaleza aumentan las posibilidades de una excesiva concentración (Sebastian, 1979). Si en 1930, 24 familias controlaban la mayor parte del procesamiento del café, en 1980-81, 15 de las 23 procesaban cuatro quintas partes del café (Paige, 1993). Asimismo, en 1974, los 10 mayores exportadores exportaban el 61,78% del café y los 18 primeros, el 75,85% (Colindres, 1976: 471).

La concentración que ilustran esos datos en realidad es aún mayor porque en todas las actividades se solapan los mismos propietarios: es decir, las familias que aparecen como los principales terratenientes son también, y en general, las mismas que figuran entre los más importantes procesadores y exportadores. De las 40 familias terratenientes poseedoras de más de mil hectáreas, 10 están entre las principales procesadoras y/o exportadoras¹². Si tenemos en cuenta que éstas últimas actividades no las controlan más de unas 20 familias, podremos concluir que alrededor de un 50% de las familias procesadoras y/o exportadoras están también entre las principales terratenientes. Del mismo modo, los principales productores de algodón se encuentran entre los 30 más importantes terratenientes del país (Williams, 1986). Otros datos reflejan también ese solapamiento de la propiedad: de los 26 grupos familiares productores de 10 o más quintales de café, 15 están entre los principales terratenientes del país, 23 son también procesadores y trece están entre los principales exportadores. Además, en ese grupo de 26 familias productoras de café se encuentran 12 de las 14 familias aldoneras más importantes (todos excepto Wright y Nottebhom) y nueve de las 10 principales productoras de azúcar¹³.

Pero la omnipresencia de la élite económica no se detiene ahí, sino que se extiende también a otra área clave del ciclo agroexportador: la banca. Por ejemplo, hasta 1979, la propiedad de cuatro de los principales bancos del país –el Salvadoreño, de Comercio, Agrícola Comercial y Capitalizador– estuvo ligada directamente a familias agroexportadoras (Guirola, Dueñas, Regalado, Álvarez, Escalante-Arce, Sol Millet, Borja, Natán y Alfaro). Mientras que el nexo entre los otros cuatro bancos –Crédito Popular, Cuscatlán, Financiero e Internacional– y la élite agroexportadora no fue tan notorio (ver Dunkerley, 1988: 344; y Baloyra, 1982: 29).

La industrialización pudo haber contribuido a diversificar la economía y a crear una burguesía con intereses en la industria y sin conexiones con la agroexportación. Sin embargo, una buena parte del capital que financió el proceso procedió del sector

agroexportador; y aunque los años cincuenta se caracterizaron por un aumento de la presencia del capital extranjero, la inversión extranjera en El Salvador sólo llegó a representar algo más del 10% para toda la región (Dunkerley, 1988: 351). Todo ello sin contar que la mayor parte de las inversiones realizadas por el capital extranjero se hicieron en asociación con la élite económica. De un total de 168,6 millones de inversión extranjera, 135,3 millones de colones (o sea, el 80%) se invirtieron conjuntamente con la élite económica (Gordon, 1989: 60). Además, la participación de la élite cafetalera en el proceso de industrialización fue cuatro veces superior a la de cualquier otro grupo económico (Barry, 1987: 51). Sobre 1.426 sociedades anónimas, registradas en 1971 en El Salvador, el 53,2% del total del capital social de esas empresas pertenecía a 59 familias cafetaleras. De ellas, 30 eran productoras, procesadoras y exportadoras de café; 15 eran productoras y procesadoras y 14 eran sólo productoras (Gordon, 1989: 60). De un listado de familias con inversiones en la industria destaca que las principales inversiones correspondieron a nombres de la élite agroexportadora (como Da Sola, Guirola, Álvarez, Quiñonez, Meza Ayau, Liebes, Salaverría, Regalado, González Guerrero, Hill). Sólo dos familias sin conexiones a la agroexportación (Siman y Freund) realizaron inversiones por encima de los 100 millones de colones (ver Sevilla, 1984).

Esos datos demuestran que la modernización económica de los años cincuenta y sesenta no sólo no consiguió deshacer una estructura cuyo pilar descansaba en la tierra sino que tampoco logró fraccionar y debilitar a una oligarquía cuyo poder emanaba directamente de ésta. Desde su base de poder, el negocio del café, la élite económica extendió su control a las nuevas áreas productivas, llegando a ejercer un monopolio casi total sobre la economía. Esa concentración de poder económico que ha distinguido a la oligarquía salvadoreña, más que a ninguna de sus vecinas centroamericanas, la ha convertido en el mejor ejemplo de una “élite de productores integrada” (Paige, 1987), llevando a otros autores a acuñar términos como “la bestia de las tres patas” (Torres Rivas, 1982)¹⁴, “el cuadrado mágico” (Baloyra, 1982) y la “pirámide de poder” (Sebastián, 1979) para referirse a ella. Ahora bien, el que la principal beneficiada del proceso de modernización fuera la élite agroexportadora no significa que al amparo de este proceso no surgiera un pequeño núcleo o grupo económico con intereses en la industria y en la creación de un mercado doméstico. Lo que explica que éste no lograra imponer su proyecto fue su escasa fuerza tanto económica como política (Baloyra, 1982; Dunkerley, 1988). Hasta 1979, los intereses agrarios continuaron dominando las principales organizaciones de interés de la élite económica, como la Asociación Nacional de la Empresa Privada (ANEP) y la Cámara de Comercio e Industria Salvadoreña (CCIS), y siendo la principal influencia dentro del Estado. Como veremos, fueron los cambios estructurales que acompañaron a la guerra los que debilitaron a la élite económica, y explican que ésta se viera obligada a modificar su comportamiento.

LA GUERRA Y EL AUGE DE UNA NUEVA ECONOMÍA

Tras el fracaso del golpe reformista de 1979, en 1980, dio comienzo una guerra civil en El Salvador que se prolongó durante 12 años –hasta la firma de los acuerdos en 1992–, y causó la muerte de más de 75 mil salvadoreños. El objetivo aquí no es analizar las causas que dieron origen a la guerra (por lo demás, muy bien analizadas por otros autores¹⁵) sino destacar algunas consecuencias del conflicto. Como resultado de la guerra y de los procesos que la acompañaron, en los años ochenta se produjeron cambios en la economía, que desplazaron la base de poder de la élite económica de la tierra a las actividades comerciales¹⁶ y contribuyen a explicar el cambio de comportamiento de la élite económica¹⁷. Esos cambios o transformaciones tuvieron como características más destacadas el declive del sector agroexportador y el auge de una economía subsidiada que tuvo el efecto de potenciar las actividades comerciales (Weeks, 1985).

Una caída en la producción

Después de tres décadas de crecimiento ininterrumpido, en los años ochenta, la economía salvadoreña entró en una profunda depresión. Entre 1978 y 1982, el PIB cayó hasta un 23%, reduciéndose un cuarto y situándose en los niveles de 1974. Aunque en 1985 la economía sufrió una ligera recuperación, creciendo un 1,5%, al final de la década el PIB seguía sin haber recuperado el nivel de antes de la guerra, estando aún un 13% por debajo de 1979 (Murray Meza, 1992). Uno de los factores que sin duda influyó en esa crisis de producción fueron las adversas condiciones internacionales, que marcaron la entrada en los años ochenta, y se tradujeron en una caída de precios de los productos tradicionales y en unos términos de cambio desfavorables. Sin embargo, las condiciones internacionales, por sí solas, no explicarían la gravedad de la crisis; para explicar la grave situación económica que azotó a El Salvador en los años ochenta es necesario tener en cuenta que ésta coincidió con el comienzo de la guerra. La incertidumbre política que marcó el final de los años setenta y el inicio del conflicto llevaron a una salida masiva de capital privado del país. Ese fenómeno alcanzó tales proporciones que se le atribuye la crisis en la balanza de pagos entre 1978 y 1981 (Bulmer-Thomas, 1987: 238). Por otra parte, y como resultado también de la incertidumbre e inseguridad generadas por la guerra, en los años ochenta, la inversión privada cayó por debajo del 50%, comparada con el 70% y el 80% en los años cincuenta (Gorostiaga y Marchetti, 1988: 125). Si a la descapitalización y a la desinversión –ambas consecuencia del clima de inseguridad provocado por la guerra– se añaden los costos de la guerra y las pérdidas provocadas directamente por el conflicto –que sumaron unos 3,1 billones de dólares (Murray Meza, 1992: 107)– se puede tener una idea del impacto que la guerra tuvo en la situación económica del país.

La crisis del sector agroexportador

Lo más destacable, sin embargo, de la crisis fue el declive de la agricultura de exportación a partir de 1979¹⁸. Entre 1975 y 1980, la agricultura de exportación representaba en torno al 20% del PIB, mientras que en los años de guerra su participación descendió al 14% hasta situarse en un pírrico 3% en 1993 (Wood, 1995)¹⁹. ¿Qué explica una crisis tan profunda del sector agroexportador? Sin duda, como ya mencionamos en el apartado anterior, las condiciones internacionales, al provocar una caída en los precios de los productos tradicionales y crear unos términos de cambio desfavorables, influyeron en esa situación. Sin embargo, las causas principales de la crisis habría que buscarlas en la guerra y en los procesos políticos y sociales que la acompañaron²⁰.

En primer lugar, la guerra y las reformas –sobre todo, la reforma agraria– provocaron una gran incertidumbre entre la élite económica. En 1980, el Gobierno aprobó la primera fase de la reforma agraria que decretaba la expropiación de las propiedades por encima de 500 hectáreas, y afectaba a un 15% de la tierra cultivable. Esta medida y la perspectiva de sucesivas expropiaciones que bajo la segunda fase de la reforma debían afectar a las propiedades entre 100 y 500 hectáreas de extensión, donde se concentraban el 70% de la producción de café (Simon y Stephens, 1982), generó una gran inseguridad e incertidumbre entre los propietarios agrarios. Aunque la segunda fase de la reforma no se llegó a implementar gracias a que la Alianza Republicana Nacionalista (ARENA) consiguió en 1982 una mayoría en la Asamblea que le permitió bloquearla, la incertidumbre se mantuvo hasta que la Asamblea no fijó en 250 hectáreas (en lugar de 100 hectáreas, como originalmente estaba previsto) el límite de extensión susceptible de ser expropiado (Wood, 1995). Incluso después de eso, otros factores como los ataques de la guerrilla a las propiedades y a la infraestructura, siguieron generando inseguridad en el campo. Además, por más obstáculos que se pusieron a la segunda fase de la reforma, las expropiaciones sólo pudieron aplazarse tres años (es decir, se concedía un plazo de tres años a los propietarios para que pudieran vender, alquilar o parcelar sus tierras, después del cual se procedería a su expropiación). El clima de inseguridad e incertidumbre que generaron esos procesos se reflejó, además de en la salida masiva de capital privado, en la venta y el abandono de tierras. Entre 1978 y 1987, 400,4 mil *manzanas* cambiaron de propietario, aunque sólo el 25% de ellas fue objeto de compra-venta (Montoya, 1991: 549). En 1984, el Ministerio de Agricultura y Ganadería evaluaba que de un total de 294.500 *manzanas* cultivadas en 1980, el 42,6% (125.600) había sido abandonada por sus propietarios. De ese porcentaje de tierras abandonadas el 98% era propiedad privada y sólo el 1,5% correspondía al sector reformado. En 1991, el problema persistía, aunque la diferencia en la cantidad de tierra abandonada en los dos sectores –el reformado y el no reformado– había disminuido²¹. Otro indicador de la pérdida de interés de los propietarios en sus tierras –causada por la poca seguridad que ofrecía un escenario en guerra y las reformas– se reflejó en la pérdida de productividad del sector no reformado frente al reformado (Pelupessy, 1993: 174).

En segundo lugar, en aquellas zonas afectadas por la reforma, su aplicación tampoco contribuyó a aumentar la productividad del sector. Las tierras afectadas por la fase I de la reforma –en las que se concentraba un 10% de la producción de café, un 38% de la de algodón y un 43% de la de azúcar– nunca llegaron a alcanzar los niveles de productividad de antes de la guerra (Pelupessy, 1993; Johnson, 1993). Eso fue debido a varios factores. En primer lugar, las tierras expropiadas bajo la fase I debían constituirse en cooperativas, y esa nueva forma de organización colectiva, al frente de la cual estaban además campesinos que hasta entonces sólo se habían dedicado a trabajar las tierras, exigía un cierto tiempo de aprendizaje. En segundo lugar, la desorganización administrativa llevó a frecuentes retrasos en los créditos. Por último, muchas de las cooperativas estaban sometidas a fuertes presiones tanto de los propietarios como de la guerrilla, y cuando no sufrían ataques de unos o de otros, estaban obligadas a pagar un impuesto revolucionario.

En tercer lugar, la nacionalización del comercio y de la exportación de café, que debía afectar principalmente a los procesadores, acabó perjudicando sobre todo a los productores²². Estos últimos, además de cargar con un aumento de los costes de producción –derivado, en parte, del coste de implementación de las reformas y de otros factores–, sufrían también constantes retrasos en los pagos, mientras que los procesadores solían cobrar siempre por adelantado.

En cuarto y último lugar, las políticas aplicadas por el Gobierno reformista tampoco beneficiaron al sector, ya que trasladaban el excedente de la agroexportación a otros sectores más protegidos como la industria y el comercio (Stanley, 1995; Wood, 1995).

Durante este periodo, fue particularmente grave la crisis del café, cuya importancia en la economía salvadoreña ha excedido tradicionalmente a la de cualquier otro producto. Entre 1975 y 1979, el café representaba alrededor del 47% de las exportaciones agrícolas, comparado con el 10% del algodón, el 6% del azúcar y el 1% del ganado (Reinhardt, 1989: 457). Además, en los años setenta el café siguió creciendo tanto en área sembrada como en producción y conservó uno de los rendimientos más elevados del mundo (Pelupessy, 1987b: 57). Ese crecimiento se estancó en los años ochenta. El clima de guerra y la inseguridad provocada por las reformas, la política de precios al productor aplicada por el Instituto Nacional del Café (INCAFE) y la roya de café –una plaga que llegó a afectar el 17% del área sembrada– fueron las principales causas de la crisis (Pelupessy, 1987b: 57). Entre 1979-1981 y 1992, el área sembrada de café disminuyó un 9% y la cosecha se redujo un 12% (Wood, 1995). Todo ello afectó a las exportaciones, cuyo valor disminuyó de 1.712 a 1.006 millones de colones entre 1979 y 1983. En 1985, El Salvador había pasado de ser el quinto exportador mundial de café a ocupar el décimo lugar (López, 1986: 396). En 1989 y 1992-1993, el sector cafetalero no se había recuperado todavía de la crisis: malas cosechas y bajos precios internacionales mantuvieron la producción a niveles muy por debajo de los previos a la guerra. Si antes del conflicto los ingresos derivados del café doblaban los del Gobierno,

en los años noventa pasaron a representar la mitad de los ingresos del Gobierno (García, 1992: 102). Asimismo, la contribución del café al presupuesto nacional cayó de un 40% y 60% a un 20% y 30%, lo que redujo sensiblemente la capacidad financiera de la élite cafetalera frente al Gobierno (García, 1992: 102).

Una economía subsidiada

Ahora bien, si como hemos intentado demostrar, en los años ochenta, el sector agro-exportador entró en crisis, ¿qué sustentó a la economía durante esos años? La crisis de la agricultura de exportación fue compensada por la entrada masiva de divisas procedentes del exterior, primero, en forma de ayuda norteamericana para la guerra y, después, de remesas procedentes de refugiados salvadoreños viviendo en el extranjero. Este fenómeno de subsidiarización de la economía, además de evitar la bancarrota, tuvo el efecto de potenciar las actividades comerciales (Weeks, 1985; Gorostiaga y Marchetti, 1988), cuyo aspecto más llamativo ha sido la proliferación de MacDonalds, Pizzas Huts etc., y la apertura de grandes centros comerciales (*malls*) que han transformado San Salvador.

Entre 1981 y 1989, unos 6,5 mil millones de dólares entraron en El Salvador en forma de ayuda norteamericana. Sólo en 1985, esa ayuda representó una cantidad igual al 20% del PIB y equivalente al total de gastos del Gobierno salvadoreño (Johnson, 1993). Esa inyección de dinero evitó que la economía se colapsara en los años ochenta, pero ¿cuáles fueron sus efectos en la estructura económica del país? Si miramos las cifras de distribución de esa ayuda, sólo un pequeño porcentaje (el 15%) se invirtió en el desarrollo social y económico del país, mientras que la mayor parte (el 45%) se dedicó a financiar actividades directa o indirectamente relacionadas con la guerra (Diskin y Sharpe, 1986: 379). Además, una buena parte de esa ayuda contribuyó al enriquecimiento ilícito de grupos que estaban en posición de sacar ventaja de ella, como los militares y algunos sectores de la élite económica. Eso creó una nueva clase de ricos, si bien lo hizo a costa de favorecer comportamientos sociales ligados al enriquecimiento fácil y rápido.

Aunque con el fin de la guerra se redujo sustancialmente la ayuda norteamericana, esta fuente de financiación externa fue sustituida por las remesas procedentes de salvadoreños que vivían en el extranjero, principalmente en Estados Unidos. A finales de los años ochenta, las remesas ya superaban en importancia a la ayuda procedente de Estados Unidos y, poco después —lo que es más importante—, llegaron a sobrepasar también a las exportaciones. Pero lo más destacable de este fenómeno son sus efectos en la estructura social y económica del país. Por un lado, las remesas han beneficiado a las clases pobres, lo que está creando importantes disparidades en los niveles de vida de la población, que también las incluye a ellas (Gorostiaga y Marchetti, 1988: 133). Por otro, el aumento de los ingresos de las familias más pobres ha favorecido un auge del comercio y de los servicios, que se han convertido en los sectores más dinámicos, junto a las exportaciones por maquila.

¿Cómo han afectado estos cambios en la élite económica? Aunque las reformas no consiguieron en muchos casos sus objetivos, éstas impactaron de forma distinta entre los sectores de la élite económica y tuvieron el efecto de fragmentar a la oligarquía (Johnson, 1993). La reforma agraria, por ejemplo, que originalmente debía afectar a alrededor de la mitad de la tierra cultivable y, posiblemente, al 48% de la población rural (Diskin, 1985: 3), sólo acabó afectando a poco más de un tercio de la tierra potencial, el 23%, y algo más de un quinto de la población rural (Pelupessy, 1993: 164, 171). Además, la fase más importante de la reforma, la segunda, que hubiera afectado un cuarto de la tierra cultivable y a las tierras más productivas (las propiedades entre 100 y 500 hectáreas) donde se localizaba el 70% de la producción de café (Simon y Stephens, 1982: 15), no se llegó a implementar nunca, por la oposición de la oligarquía. Con todo, la fase I consiguió implementarse en su totalidad, y aunque en ella sólo se concentraba una décima parte del área dedicada a la producción de café, afectó a algunos de los más importantes propietarios y productores de café (Regalado, Dueñas, Guirola, Álvarez, Salvador Mathies, Salaverría, Meza Ayau, Sol Millet y Daglio)²³. Eso sin contar que los efectos indirectos de la reforma fueron tan importantes o más que los directos (Pelupessy, 1993: 174). Ya hemos visto que los factores *psicológicos* asociados a la reforma, y la *amenaza* y el *miedo* de expropiación llevó a muchos propietarios a vender, dividir o abandonar sus tierras, y eso aumentó por la vía *indirecta* el acceso a la tierra y la movilidad en el campo.

Ahora bien, si los más afectados negativamente por la reforma agraria fueron los propietarios, los más perjudicados por la nacionalización del comercio y exportación de café no fueron los procesadores, sino de nuevo los productores. El Estado fue en buena parte responsable de crear esos efectos, a través de su política de asignación de precios (Pelupessy, 1987b; López, 1986), ya que con la nacionalización del comercio él mismo había pasado a ser un procesador más (Stanley, 1995). Algunas de las medidas a través de las cuales el Estado, o el INCAFE, favoreció a los procesadores en detrimento de los productores fueron las siguientes. Primero, los precios pagados al productor se bajaron mientras que las tarifas por transformación se subieron. Segundo, el Estado permitió a los procesadores descontar del productor un porcentaje superior técnicamente justificado por las mermas de café. Tercero, las actividades de los procesadores eran financiadas en su totalidad con los fondos públicos, mientras que los costos financieros de estos créditos eran cargados a los productores (Pelupessy, 1987b: 72). Por último, el impuesto de exportación, a través del cual el Estado pretendía aumentar su recaudación por actividades de comercialización, también recayó sobre las espaldas de los productores, que vieron aumentar los costes de producción al mismo tiempo que caían los precios de los productos tradicionales. Todo eso, además, tuvo el efecto de perjudicar más al pequeño y mediano productor que al grande, aunque éste también vio reducidas sus ganancias (López, 1986: 40). Si la política del Estado perjudicó más

a los productores que a los procesadores, éstos últimos tampoco llegaron a perder nunca el control sobre el procesamiento tras la nacionalización. Aunque, inicialmente, el INCAFE comenzó procesando un 27,9% del total de café procesado en el país, su cuota de participación en esta actividad se redujo progresivamente en beneficio de los procesadores privados (López, 1986). En el periodo comprendido entre 1983-1984, el INCAFE sólo procesaba ya un 3,8% del total de café procesado en el país. Todo esto dio de nuevo a los procesadores privados un alto poder de negociación en la fijación de precios al productor (López, 1987: 406).

De todo lo dicho puede concluirse que los grandes *perdedores* dentro de la élite económica fueron los sectores cuyos principales bienes eran fijos –los terratenientes y productores–. Este sector no pudo desplazar sus pérdidas a otros sectores o negociarlas con el Estado porque eran fijas. Por otra parte, esa misma condición *fija e indivisible* de sus bienes, que en un principio hacía de la guerra la opción que maximizaba sus intereses, los convirtió en los sectores más vulnerables a la misma. En cambio, los *ganadores* fueron los sectores cuyos intereses se estructuraban alrededor de bienes fluidos –los procesadores, exportadores, banqueros e industriales–. Esos sectores no sólo pudieron desplazar sus pérdidas a otros sectores, sino que también las pudieron negociar con el Estado.

Entre los grupos que más fortalecidos salieron con los cambios estructurales destacan los procesadores, quienes pese a haberse beneficiado del viejo modelo agroexportador se encontraban mejor situados y pertrechados para hacer frente a los cambios. Por un lado, ya hemos visto que la naturaleza de sus actividades les permitió trasladar los costos de las reformas a los productores. Por otro, la mayoría de ellos tenía inversiones en otros sectores que les sirvieron como colchón frente a la crisis económica (Johnson, 1993). Pero, junto a los procesadores, otros grupos menos tradicionales de la élite económica, con vínculos en la industria y las finanzas, también consiguieron prosperar durante estos años. Eso fue posible gracias a unas políticas económicas del Gobierno que favorecieron sobre todo a los sectores industrial, comercial y financiero, frente al agrario. La ausencia del país de las familias tradicionales de la élite económica, que se exiliaron durante la guerra, también facilitó que estos sectores menos tradicionales del empresariado, la mayoría pequeños y medianos empresarios, ganaran influencia dentro de las organizaciones de la derecha.

Ese nuevo equilibrio de poder dentro de la élite económica, caracterizado por el ascenso de los sectores ligados a intereses industriales y comerciales, se reflejó en las principales organizaciones de derecha. Durante la movilización empresarial de 1987, por ejemplo, la elaboración de la política cafetalera y el protagonismo ya no corrió a cargo de la Asociación Salvadoreña de Café (ASCAFE), la organización que agrupaba a los productores, sino de la Asociación de Beneficiados de Café (ABECAFE), una organización que había dejado de representar a los productores tradicionales, y ya sólo representaba a los procesadores (Paige, 1993). El más ilustrativo de los cambios que afectaron

a la élite económica fue la organización de los sectores no tradicionales en una organización nueva, Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES), que con el tiempo se convirtió no sólo en una plataforma de influencia para esos sectores, sino en el organismo con mayor capacidad de incidencia en la política económica del Gobierno. Según Johnson (1993: 226), de los 248 fundadores de FUSADES, sólo 11 pertenecían a la élite agroexportadora, y entre ellos destacaban varios procesadores, como De Sola, Hill, Cristiani-Burkard y Salaverría. Del mismo modo, familias con tanta raigambre en la agroexportación como los Dueñas, Wright, Guirola, Regalado, Magaña, Meléndez y Quiñónez, estuvieron ausentes de FUSADES. Además, los principales dirigentes de FUSADES en 1985, 1988 y 1990 fueron nombres que no pertenecían a los sectores tradicionales de la élite económica (Simán, Orellana, Velasco, Torres, Zablah, Cartagena, Cabrales y Mejía). Por último, el ascenso de un sector moderado de la élite económica también se reflejó dentro de ARENA, a partir de 1985. La derrota de ARENA, en las elecciones de ese mismo año, abrió las puertas a una mayor influencia de ese sector, que culminó con el nombramiento de Cristiani como secretario general del partido en 1987.

CONCLUSIONES

Los cambios en la economía que se han destacado aquí no sólo explican el cambio de comportamiento de la élite económica, sino que también hicieron posibles los acuerdos de paz. En primer lugar, porque aumentaron los costos de continuar la guerra para la derecha, o para un sector dominante de ella. Al inicio del conflicto, la opción que *maximizaba* los intereses de la élite económica era la militar, ya que el objetivo era erradicar a la fuerza que ponía en peligro la continuidad de un sistema basado en el monopolio sobre la tierra y la mano de obra. Sin embargo, el paso del tiempo (sin que mejoraran las posibilidades de derrotar al Frente Farabundo Martí de Liberación Nacional –FMLN–) y el aumento de la inestabilidad en el campo convirtieron la opción que en un principio aparecía como un beneficio, la guerra, en un costo (Wolf, 1992: 12). La guerra, el miedo a las reformas y la crisis del sector habían llevado a muchos propietarios a abandonar sus tierras, en algunos casos, porque la inversión no resultaba rentable y, en otros, porque se encontraban en áreas ocupadas físicamente por la guerrilla. En cualquier caso, la recuperación de esas tierras, ya fuera para volver a invertir en ellas o para venderlas, pasaba por encontrar una solución satisfactoria a la guerra. De ese modo, las nuevas generaciones de propietarios pasaron a adoptar una posición más favorable frente a la negociación (Wolf, 1992: 13). Pero también las oportunidades

ligadas a la *nueva economía* habían convertido la continuación de la guerra en un costo. Aunque los cambios en la economía habían sido una consecuencia de la guerra, su continuación no permitía ahora a los sectores más ávidos del empresariado obtener ventajas de las actividades en auge –el comercio, los servicios y, en menor medida, la industria–. De ahí, que los sectores cuyas inversiones se habían desplazado a esas nuevas actividades, o que veían en la nueva economía buenas posibilidades de enriquecerse, tuvieran fuertes incentivos para poner fin a la guerra. El apetito económico de estos sectores había convertido la guerra en un verdadero obstáculo.

Pero los cambios en la economía no sólo posibilitaron los acuerdos al elevar los costos de continuar la guerra, también permitieron la aceptación por parte de la élite de la reforma militar y el capítulo socioeconómico, incluido en los acuerdos. De haber continuado vigente el viejo modelo agroexportador hubiera sido impensable no ya que la élite aceptara la reforma militar –la cual suponía el desmantelamiento del brazo represivo sobre el que se apoyaba el modelo anterior–, sino su mero planteamiento. Si la élite aceptó tanto la reforma militar como el capítulo socioeconómico de los acuerdos (que incluía el reparto de tierras y la creación de un Foro Económico, en el que debían estar representados en términos de igualdad empresarios, trabajadores y Gobierno) fue porque ya no percibía que sus intereses estuvieran tan ligados al viejo sistema agroexportador.

Todo eso nos llevaría a destacar el papel desempeñado por los factores estructurales en el proceso de transición salvadoreño, lo que contrastaría con la escasa atención que el nuevo enfoque sobre transiciones ha prestado a ese tipo de variables. Ahora bien, esa afirmación exige hacer por lo menos dos aclaraciones. Primero, los factores estructurales no se han presentado aquí como causa sino como condición de la transición. Nuestro planteamiento ha sido que ciertas estructuras –la existencia de una poderosa élite agraria, y el uso de mano de obra barata y abundante– constituyeron un *obstáculo* para la democracia en El Salvador hasta 1979, y que fue necesaria su eliminación para que pudieran abrirse espacios a la misma. Segundo, el hecho de que aquí se haya destacado la importancia de los factores estructurales no significa que éstos hayan de tener siempre la misma relevancia. De hecho, como admiten Rueschemeyer, Stephens y Stephens (1992) la importancia de las variables estructurales depende del estadio de desarrollo, y, además, una vez establecidas instituciones, éstas tienden a producir subsiguientes resultados políticos. Si los factores estructurales han adquirido tanta relevancia en el caso salvadoreño es por la preponderancia que el sector agroexportador mantuvo en El Salvador hasta 1979. Su centralidad explicaría la ausencia de una serie de variables *intermedias* asociadas con el desarrollo económico –como el grado de complejidad de la economía, la existencia de organizaciones sociales autónomas, la forma de relación entre la sociedad civil y el Estado, y la existencia de valores basados en la confianza y la tolerancia–, que a su vez condicionarían el grado de autonomía de la política. Hasta cierto punto, las transformaciones estructurales ocurridas durante la guerra

cambiaron ese panorama. Primero, porque han alejado a El Salvador de una economía agraria centrada exclusivamente en el modelo agroexportador para insertarlo en el seno de una economía más compleja, diversa y sometida a las presiones de la globalización. Y, segundo, porque han introducido una semilla de institucionalidad, plasmada en los acuerdos, de la que dependerá la futura evolución democrática de ese país.

Por último, en la transición salvadoreña destacaría la importancia de los factores internos, y en particular de la guerra. Eso no quiere decir que los factores internacionales no desempeñaran un papel también crucial en el proceso. De hecho, las negociaciones no habrían sido posibles con la oposición de Estados Unidos (como ya ocurrió en 1984 y 1985), y sin su participación los militares no se hubieran sentado en el banquillo. Ahora bien, son factores internos, como la guerra y los procesos que la acompañaron, los que explican la transformación de los sujetos de la negociación (Wood, 1995). Una comparación entre El Salvador y Guatemala serviría para demostrar que unas buenas condiciones internacionales –el fin de la Guerra Fría y el cambio en la política exterior norteamericana hacia Centroamérica– deben ir respaldadas por cambios internos para promover con éxito un proceso de transición. En países, cuyas estructuras y comportamientos se han caracterizado por su oposición a todo cambio, la atención a los factores internos aún estaría más justificada.

Referencias bibliográficas

- Aubey, R. T. (1969). "Entrepreneurial Formation in El Salvador", *Explorations in Entrepreneurial History*, Second Series, Vol. 6, 3, (Spring-Summer).
- Baloyra, E. (1982) *El Salvador in Transition*. The University of North Carolina Press.
- Baloyra, E. (1983) "Reactionary Despotism in Central America", *Journal of Latin American Studies*. Vol 15: 295-319 (November).
- Barry, T. (1987) *Roots of Rebellion*. Boston: South and Press.
- Brokceet, C.(1988) *Land, Power, and Poverty*. Boston Unwin Hyman.
- Bulmer Thomas, V. (1987) *The Political Economy of Central America since 1920*. Cambridge University Press.
- Burke, M. (1976) "El sistema de plantación y la proletarización del trabajo agrícola en El Salvador". *ECA*, 335-336, septiembre-octubre.
- Cabarrús, E. (1983) *Genésis de una revolución*. México D.F.: Ediciones de la Casa Chata.
- Cardenal, A. S. (1996) "Élites Agrarias y democracia: Una explicación del proceso de transición en El Salvador", Universidad Autónoma de Barcelona (Tesis Doctoral)
- Colindres, E.(1976) "La tenencia de la tierra en El Salvador". *ECA*, 335-336, (septiembre-octubre).

- Colindres, E. (1977) *Fundamentos económicos de la burguesía salvadoreña*. UCA Editores.
- Cuenda, B. (1992) *El poder intangible*. San Salvador: CRIES.
- Dahl, R. (1971) *Polyarchy: Participation and Opposition*. New Haven and London: Yale University Press.
- Diamond, L. (1989) "Beyond Authoritarianism and Totalitarianism: Strategies for Democratization", *The Washington Quarterly*, Vol. 12, 1.
- Diamond, L. (1992) "Economic Development and Democracy Reconsidered". *Reexamining Democracy (Essays in Honor of Seymour Martin Lipset)*. Sage Publications.
- Diskin, M. (1985) *Agrarian Reform in El Salvador. An Evaluation*. San Francisco: Institute for Food and Development Policy.
- Diskin, M. (1989) "El Salvador: Reform Prevents Change". *Searching for Agrarian Reform in Latin America*. Boston: Unwin Hyman.
- Diskin, M. y Sharpe, K. E. (1986) "El Salvador." *Confronting Revolution: Security Through Diplomacy in Central America*. New York: Pantheon Books.
- Dunkerley, J. (1988) *Power in the Isthmus*. London: Verso.
- Eguizábal, C. (1992) "Parties, Programs, and Politics in El Salvador". *Political Parties and Democracy in Central America*. Westview Press.
- García, J. Z. (1989) "El Salvador: Recent Elections in Historical Perspective". *Elections and Democracy in Central America*. Chapel Hill: University of North Carolina Press.
- García, J. Z. (1992) "The Tanda System and Institutional Autonomy of the Military". *Is There a Transition to Democracy in El Salvador?* Woodrow Wilson Center (Current Studies on Latin America). Lynne Rienner. Boulder.
- Gaspar Tapia, G. (1989). *El Salvador: El ascenso de la nueva derecha*. San Salvador: CINAS.
- Gordon, S. (1989) *Crisis política y guerra en El Salvador*. México: Siglo XXI.
- Gorostiaga, X. y Marchetti, P. (1988) "The Central American Economy: Conflict and Crisis". *Crisis in Central America*, Westview Press.
- Guido Véjar, R. (1988) "El Estado en el proceso de industrialización salvadoreña". *El Salvador: Una historia sin lecciones*, Costa Rica: FLACSO.
- Higley, J. , Ghunter, R. (eds). (1992) *Elites and Democratic Consolidation in Latin America and Southern Europe*. Cambridge University Press.
- Holiday, D. y Stanley W. (1993) "La construcción de la paz. Las lecciones preliminares de El Salvador", *Estudios Centroamericanos*, 531-523, (enero-febrero).
- Huber Stephens, E. (1989) "Capitalist Development and Democracy in South America", *Politics & Society*, vol 17, 3.
- Huber Stephens, E. (1990) "Democracy in Latin America: Recent Developments in Comparative Historical Perspective", *Latin American Research Review*, Vol. 25, 2 (Review Essays).
- Huntington, S. P. (1984) "Will More Countries Become Democratic", *Political Science Quarterly*, Vol. 99, 2, (Verano).
- Huntington, S. P. (1991) *The Third Wave: Democratization in the Late Twentieth Century*. University of Oklahoma Press. Norman & London.

- Johnson, (1993) *Between Revolution and Democracy: Business Elites and the State in the 1980s*. Ph.D. Dissertation. Tulane University.
- Karl, T. L. and Schmitter, P. C. (1994) "Democratization around the Globe: Opportunities and Risks". *World Security: Challenges for a new Century* (2ª edición), New York: St. Martin's Press.
- Lipset, S. M. (1959) "Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy", *American Political Science Review*, vol. 53, 1, (marzo).
- Lipset, S. M. (1960) *Political Man (The Social Bases of Politics)*. Anchor Books.
- Lipset, S. M. (1994) "The Social Requisites of Democracy Revisited", *American Sociological Review*, vol. 59, 1, (febrero).
- López, R. (1986) "La nacionalización del comercio exterior en El Salvador: Mitos y realidades en torno al café", *Estudios Centroamericanos*, 451-452 (mayo).
- López, Vallecillos, I. (1979a) "Fuerzas sociales y cambio social en El Salvador", *ECA* 34, 369-370, (julio-agosto).
- López, Vallecillos, I. (1979b) "Rasgos sociales y tendencias políticas en El Salvador (1969-1979)". *ECA*, 34, 372-373, (octubre-noviembre).
- Maravall, J. M. (1995) *Los resultados de la democracia*. Madrid: Alianza Editorial.
- Mason, D. (1986) "Land Reform and the Breakdown of Clientelist Politics in El Salvador", *Comparative Political Studies*, Vol. 18, 4, (Enero).
- Mena, D. (1979) *Los cafetaleros y la industrialización salvadoreña*. San Salvador.
- Menjíbar, R. (1988) "Crisis del desarrollismo", *Una historia sin lecciones*, Costa Rica: FLACSO.
- Miles, S. y Ostertag, B. (1989) "D'Aubuisson's New ARENA", *NACLA Report of the Americas*, Vol. 23, 2.
- Midlarsky M. I. (1989) "Land Inequality and Political Violence", *American Political Science Review*, 2, Vol. 83, (junio).
- Montgomery, T. S. (1982) *Revolution in El Salvador. From Civil Strife to Civil Peace*. Westview Press. Boulder.
- Montoya, A. (1991) "La realidad agraria en El Salvador", *Estudios Centroamericanos*, 512, (junio).
- Moore Jr, B. (1966) *Social Origins of Dictatorship and Democracy*. Boston: Beacon Press.
- Murray, Meza, R. (1992) "The State of the Economy", *Is There a Transition to Democracy in El Salvador?* Woodrow Wilson Center (Current Studies on Latin America). Lynne Rienner Publishers. Boulder.
- O'Donnell, G. y Schmitter, P. (1986) *Transitions from Authoritarian Rule: Tentative Conclusions*. The Johns Hopkins Press.
- Paige, J. M. (1975) *Agrarian Revolution: Social Movements and Export Agriculture in the Underdeveloped World*. New York: Free Press.
- Paige, J. M. (1987) "Coffee and Politics in Central America.". *Crisis in the Caribbean Basin*. Sage Publications.
- Paige, J. M. (1993) "Coffee and Power in El Salvador", *Latin America Research Review*, Vol 28, 3.
- Pelupessy, W. (1987a) "Reforma agraria y sector agroexportador", *Estudios Centroamericanos*, 461, (marzo).
- Pelupessy, W. (1987b) "El sector agroexportador de El Salvador: La base económica de una oligarquía no fraccionada", *Boletín de Estudios Latinoamericanos y del Caribe*, 43, (diciembre).

- Pelupessy, W. (1993) "Agrarian Reform and Anti-Reform in El Salvador". *Economic Maladjustment in Central America*. New York: St Martin's Press.
- Przeworski, A. (1991) Democracy and the market: Political and economic reforms. *Eastern Europe and Latin America*. Cambridge University Press.
- Przeworski, A., Limongi, F. (1993) "Political Regimes and Economic Growth", *Journal of Economic Perspectives*, 7 (Verano).
- Reinhardt, N. (1989) "Contrast and Congruence in the Agrarian Reforms of El Salvador and Nicaragua". *Searching for Agrarian Reform in Latin America*. Boston: Unwin Hyman.
- Ruerchemeyer, D., Stephens, E. H, y Stephens, J. D. (1992) *Capitalist Development and Democracy*. Polity Press.
- Rustow, D. (1987) "Transición a la democracia: Elementos de un modelo dinámico". *Para vivir la democracia*. Santiago de Chile: Aconcagua.
- Schmitter, P. C. (1994) "Transitology and Consolidology: Proto-Sciences of Democratization?", (Borrador para publicación en un volumen del programa para Latinoamérica del Centro Internacional para académicos Woodrow Wilson).
- Sebastián, L. (1979) "El camino económico hacia la democracia", *Estudios Centroamericanos* 35, 372-373: 947-960.
- Seligson, M. A. (1987) "Development, Democratization, and Decay: Central America at the Crossroads". *Authoritarians and Democrats: Regime Transition in Latin America*. The University of Pittsburgh.
- Sevilla, M. (1984) *El Salvador: La concentración económica y los grupos de poder*. México: CINAS.
- Simon, L. y Stephens, J. (1982) *El Salvador Land Reform, 1980-81*. Boston: Oxfam-America.
- Stanley, W. (1995) "The Protection Racket State: Elite Politics, Military extortion, and the origins of El Salvador's Civil War", (Manuscrito entregado a la Temple University Press).
- Skocpol, T. (1982) "What Makes Peasants Revolutionary?", *Comparative Politics* (Review Article), (Abril).
- Torres Rivas, E. (1971) *Interpretación sobre el desarrollo social centroamericano*. Costa Rica: EDUCA.
- Weeks, J. (1985) *The Economies of Central America*. New York: Holmes & Meyer.
- Weeks, J. (1986) "An Interpretation of the Central American Crisis", *Latin American Research Review*, Vol 21, 3.
- Williams, R. G. (1986) *Export Agriculture and the Crisis in Central America*. The University of North Carolina Press.
- Wolf, D. H. (1992) "ARENA in the Arena: Factors in the Accommodation of the Salvadoran Right to Pluralism and the Broadening of the Political System", *LASA Forum*, Vol. 23, 1.
- Wood, E. J. (1995) "Economic Structure, Agrarian Elites, and Democracy: the Anomalous Case of El Salvador", (Ponencia Presentada en el Congreso de la Asociación de Estudios Latinoamericanos -LASA-, Washington, D.C.), (Septiembre).

Notas

1. La relación entre el grado de desarrollo económico de un país y la democracia fue establecida y sistematizada, por primera vez, por Lipset (1959). Posteriormente, innumerables estudios cuantitativos y cualitativos se han dedicado a explorar esa relación. Para una excelente revisión sobre el tema, ver Diamond (1992).
2. Si bien es cierto que la mayoría de los países que realizaron sus transiciones a mediados de los años setenta lo hicieron bajo situaciones de crisis económica –ver Pzeworski y Limogni (1993)-, en general, estos países o gozaban simplemente de mejores condiciones de partida para alcanzar una democracia o en el momento de su transición ya habían desarrollado algunas de las condiciones relacionadas positivamente con la democracia. En el caso de España, por ejemplo, la modernización económica de los años sesenta había llevado a la creación de una economía más compleja y diversificada, al surgimiento y proliferación de organizaciones civiles y sociales autónomas, a un nuevo equilibrio entre el Estado y la sociedad civil, y al desarrollo de valores basados en la confianza y la tolerancia (Maravall, 1995).
3. Pese a que en 1989 la economía salvadoreña experimentó una ligera mejora respecto al año anterior, el PIB se mantuvo a unos niveles muy inferiores a los previos a la guerra (en 1989, el PIB se encontraba todavía un 11,47% por debajo del nivel alcanzado en 1978). Sin embargo, la gravedad de la situación económica en El Salvador a la altura de 1989 se aprecia mucho más claramente en la evolución del PIB per cápita. Si en 1978, el PIB per cápita se aproximaba a los 850 colones, en 1989 éste había caído a cerca de unos 600 colones.
4. Estas son algunas características que pueden extraerse del estudio de Rueschemyer, Stephens y Stephens (1992) como medida de la fuerza y el poder de la élite económica. Ver, particularmente, p. 287.
5. Para Rueschemyer, Stephens y Stephens (1992) lo que explica que una élite agraria tenga un talante más reaccionario que una élite capitalista es el hecho de que sus operaciones sencillamente suelen exigir un uso más intensivo de mano de obra. Ver, p. 288.
6. Skocpol (1982) tiene razón cuando señala que el mercado también puede imponer severas restricciones a la realización de concesiones, y por tanto no garantizar una salida cooperativa al conflicto. Sin embargo, eso no destruye la lógica del rezonamiento de Paige, por lo menos en lo que respecta a la dependencia de bienes fijos, como la tierra. Y es que si bien los bienes fluidos no garantizan una salida cooperativa y pacífica, los bienes fijos tienden a obstaculizarla.
7. Podríamos destacar una tercera característica del poder de la élite económica salvadoreña que es la concentración de poder económico, de riqueza, en sus manos. Esta característica, que Lipset (1959, 1960 y 1994) relacionó negativamente con la democracia, sin embargo, no se ha mostrado incompatible para su establecimiento, como han demostrado algunos de los países que han transitado recientemente hacia la democracia. Para una explicación más detallada y argumentada sobre ese aspecto, ver Cardenal (1996).

8. El uso relaciones laborales coercitivas ha sido el factor más destacado por Weeks (1986) para explicar las diferencias entre Costa Rica (democracia) y el resto de los países centroamericanos (autoritarismos). Ver Rueschemeyer, Stephens y Stephens, 1992: 338. La relación negativa entre este factor y la democracia también fue destacada por Moore (1966).
9. De estos dos productos el crecimiento más importante lo experimentó el algodón, que pasó de representar un 1,5% de las exportaciones, en 1940, a comprender un 15% de la mismas, a principios de 1960 (Johnson 1993: 129). Aunque el azúcar nunca llegó a tener la misma relevancia que el algodón, este producto se benefició del embargo decretado a Cuba por Estados Unidos. Mientras que cuatro años antes del embargo el crecimiento en la producción de azúcar fue de 1,1%, cuatro años después del mismo su producción aumentó un 24% (Colindres, 1977: 74).
10. El espectacular aumento de la población sin tierra en El Salvador no sólo fue un efecto de la creciente exclusión del campesinado provocada por la expansión de la agricultura comercial y la introducción de relaciones capitalistas en el campo, sino que se explica también, a partir de los años setenta, por el regreso de los miles de salvadoreños refugiados en Honduras, tras la guerra que mantuvieron ambos países en 1969.
11. Si en 1950, la contribución del sector industrial al PIB era del 12%, en los años sesenta, el producto generado por ese sector creció casi dos veces y media y su participación en el PIB pasó a ser de un 19% (Guido Véjar, 1988: 157; Menjívar, 1988: 241).
12. La lista de los 40 principales terratenientes del país fue elaborada por Colindres (1976, 1977). Sobre ésta puede consultarse también Dunkerley, 1988.
13. Los 26 principales grupos agroexportadores (productores de café, algodón y azúcar) aparecen recogidos en Colindres, 1976, p. 471; Baloyra, 1982, p. 27; y Dunkerley, 1988: 343. Para una lista de los 24 principales grupos exportadores de café, ver las mismas fuentes. Los principales procesadores se incluyen en el trabajo de Paige, 1987, p. 178. Sobre los nombres que componen la élite algodonera de El Salvador, ver Williams, 1986, p. 202. Todos estos datos pueden consultarse también en Johnson, 1993.
14. Citado en Paige, 1987: 179.
15. Ver, entre otros, Montgomery, 1982; Baloyra, 1982; Gordon, 1989; Stanley, 1995.
16. Estos cambios en la economía, que alejaron a El Salvador de la agroexportación, también se destacan en los trabajos de Johnson (1993), Stanley (1995) y Wood (1995).
17. En la primera parte de este artículo ya establecíamos la relación entre el tipo de bienes y el comportamiento de la élite económica. Además, por si fuera poco, el caso de Costa Rica y una serie de entrevistas realizadas por Paige (1993) para el caso de El Salvador, demuestran que una élite de procesadores suele ir asociada a un comportamiento más moderado.
18. Durante los años setenta, y hasta 1979, la agricultura de exportación disfrutó de uno de los periodos de mayor crecimiento que había conocido. Ver Wood, 1995.
19. Si bien aquí hemos utilizado directamente los porcentajes ofrecidos por Wood (1995), estos datos proceden de la *Revista Trimestral del Banco Central de Reserva de El Salvador*. Respecto

a la evolución de la agricultura de exportación que aquí se presenta cabe también destacar que si la caída de la agricultura de exportación (EXA) se muestra tan pronunciada es en parte porque en el periodo entre 1975 y 1979 ésta alcanzó una de sus cotas más altas de crecimiento (ver Bulmer-Thomas, 1987; Wood, 1995). En cualquier caso, la crisis de la EXA se refleja en que a partir de 1987 su participación en el PIB alcanzó niveles inusualmente bajos.

20. Con el fin de demostrar que los procesos relacionados con la guerra fueron mucho más importantes que las adversas condiciones internacionales para explicar la crisis de la agricultura de exportación, Wood (1995) compara la evolución de este sector –concretamente, del café– en El Salvador con la de otros países centroamericanos, a los cuales también afectaron las condiciones internacionales. Sus conclusiones son claras: sólo en El Salvador se puede hablar de declive en la producción de café respecto a años anteriores. Ello lleva a Wood a concluir que aunque las condiciones internacionales influyeron, las principales causas de la crisis estuvieron en los procesos políticos y sociales ligados a la guerra. Ver Wood, 1995, p. 23 y 24.
21. Ver *Estudios Centroamericanos*, 511, mayo, 1991.
22. Ver, sobre todo, López, 1986. El mismo argumento es esgrimido también por Johnson, 1993, Stanley, 1995 y Wood, 1995.
23. Ver Pelupessy, 1987a: 232.