

Enclaves y sistemas de relaciones industriales en América Latina

FRANCISCO ZAPATA

I. *El enclave: una forma de organizar la producción en América Latina.*

Al abordar el tema de los enclaves en el contexto de las relaciones sociales de producción imperantes en América Latina debemos señalar de partida que nos colocamos en un plano distinto al utilizado por la teoría de la dependencia respecto de este problema. En efecto, si para Cardoso y Falleto (1970) las economías de enclave constituyen un tipo de desarrollo en América Latina y en cuanto tales se corresponden con países, o conjuntos de países, en nuestro caso el enclave se define al nivel de la unidad productiva, vale decir al nivel de todos aquellos centros productores de materias primas que se caracterizan por estar geográficamente aislados, por ser o haber sido por largos períodos propiedad de empresas extranjeras con escasas vinculaciones a la economía nacional y por poseer una organización social que Kerr y Siegel (1954) y otros han bautizado como "company towns" o sea ciudades industriales identificadas con las empresas ahí situadas (Goodsell, 1975; Moran, 1974). Por lo tanto, en este trabajo, y además por tratarse de consideraciones que no pretenden llegar a tipologías sino quedarse a un nivel analítico, iremos más allá de las unidades nacionales al realizar un intento comparativo de las situaciones de diversos enclaves en América Latina. Nuestro objetivo es por consecuencia un intento de caracterizar al *enclave* como forma de organización de la producción, de la misma forma que en otros momentos se pudo hacer algo similar para la *hacienda* o en la actualidad se puede hacer para la *fábrica* (empresa industrial). Pensamos que de esta forma queda circunscrito el ámbito en que nos colocamos y podemos proceder a iniciar el análisis propuesto.

Definimos al enclave como una forma de organización de la producción en la cual la vinculación entre un centro productor (una mina, un puerto, una fundición) y los servicios urbanos necesarios para mantener a sus trabajadores y sus familias son muy estrechos. Esta estrecha vinculación tiene como correlato el hecho de que el enclave está geográficamente aislado y que el centro productor y los servicios mencionados están inscritos en una red separada del resto de la economía nacional y de la sociedad global en cuestión.

Podemos distinguir tres tipos de enclaves; (a) *la mina*, o el campamento petrolero organizada en varios países latinoamericanos a principios de este siglo por empresas extranjeras; (b) *la plantación*, también originada en capitales foráneos y dedicada a producir algunos artículos agrícolas, como el algodón, el azúcar o los plátanos destinados a la exportación; (c) *la fábrica*, originada en inversiones estatales, a veces con la colaboración del capital extranjero pero bajo el control del Estado, que surge como resultado de proyectos de desarrollo industrial vinculados a la implantación de polos de desarrollo regional en diversos países.*

Los enclaves son indicadores importantes del tipo de desarrollo económico que han experimentado los países en los cuales se han implantado. La característica básica de este desarrollo ha sido la importancia de las exportaciones de los productos de los enclaves en el volumen total de las exportaciones de esos países. Los enclaves constituyen el polo del dinamismo de esas economías y aseguran al mismo tiempo las divisas necesarias para financiar los programas de desarrollo. Por ejemplo, en Bolivia, Chile y Perú las exportaciones mineras constituyen más del 60 por ciento del valor total de las exportaciones. En Venezuela, si consideramos la extracción del petróleo como una actividad minera, las exportaciones de hierro y petróleo rinden cuenta del 99 por ciento del valor de las exportaciones totales de ese país en 1972. Por lo tanto la importancia del enclave no se presta a duda en términos económicos. En lo que respecta su impacto sobre *el empleo*, en ningún país la proporción de la población económicamente activa que trabaja en los enclaves sobrepasa el 4 por ciento. En Chile el 3.5 por ciento de la PEA produce el 81.1 por ciento del valor total de las exportaciones; en Bolivia, el 3.2 por ciento de la PEA produce el 73.2 por ciento de ese mismo valor y en Perú el porcentaje es igual al 2.1 por ciento de la PEA que produce el 64.8 por ciento del valor total de las exportaciones de ese país. Si son pocos los trabajadores que están ubicados en un renglón tan importante de la actividad económica de esos países, forzosamente el valor producido

* Ejemplos de estos tipos serían los siguientes: *Minas*: Toquepala, Cuajone y Cerro de Pasco en el Perú; Chuquicamata y El Teniente en Chile; Siglo XX en Bolivia. *Campamentos petroleros*: Coatzacoalcos, Poza Rica, Maracaibo; *Plantaciones*: Casa Grande, Santa Marta; *Fábricas y complejos industriales*: Chimbote, Ciudad Guayana, Las Truchas, Itaipú.

CUADRO 1

ENCLAVES Y ECONOMÍAS NACIONALES: BOLIVIA, CHILE, PERÚ
Y VENEZUELA

(Algunas de sus características)

CARACTERÍSTICAS	Enclave considerado			
	Siglo XX (Bolivia) (estaño)	Chuquicamata (Chile) (cobre)	Morococha (Perú) (cobre)	Ciudad Guayana (Venezuela) (hierro)
Fecha de iniciación	1903	1915	1905	1952
Número de trabajadores	5.000	10.000	1.400	10.000
Población total del enclave	25.000	100.000	15.000	100.000
Propiedad	Patiño	Anaconda	Cerro de Pasco	Orinoco Min- ing Company
Empleo del enclave/PEA en minería del país	8.9%	10%	1.7%	18.8%
Distancia de la capital del país (en Km)	250	1.500	120	520
Exportaciones mineras/ exportaciones totales	73.2%	81.1%	65.0%	4.7%
Exportaciones mineras/ Producto interno bruto	12.8%	8.5%	8.0%	1.1%
Población activa minera población activa total	3.2%	3.5%	2.0%	1.6%
Valor de la producción minera por trabajador (en US \$)	2.696	7.711	7.640	1.488

FUENTES: Banco Interamericano de Desarrollo, *Sinopsis estadística de América Latina*, 1975; Fondo Monetario Internacional, *International Financial Statistics*, 1975; Heraclio Bonilla, *El minero de los Andes*, Instituto de Estudios Peruanos, Lima, 1974; Francisco Zapata, *Los mineros de Chuquicamata: productores o proletarios?*, El Colegio de México, 1975; Norman Gall, *Bolivia, the price of tin*, American Universities Field Staff, West Coast South America Series, Vol. XXI, No. 1-2; John Friedman, *Regional development policy, a case study of Venezuela*, M.I.T. Press, 1966; Corporación Venezolana de Guayana, *Informe Anual*, 1974.

por trabajador será muy elevado. En Chile cada minero produce por 7.711 dólares, en Bolivia por 2.696 dólares y en Perú por 7.642 dólares.

Resumiendo podemos decir que el enclave constituye el lugar de la articulación entre el capital internacional, los recursos necesarios para su desarrollo y los modos de dominación de que sirven estos para poder

explotar esas riquezas (Mikesell, 1971). También es el lugar en que surge el proletariado más articulado a las normas capitalistas de producción y a la vez más dependiente de las estrategias de los empresarios del sector (Bonilla, 1974).

La imagen trazada corresponde a la fase de predominio abierto de la empresa foránea en la administración del enclave y, desde el punto de vista del desarrollo económico del continente, a la fase de crecimiento hacia afuera. Existe, como resultado de la política de industrialización por sustitución de importaciones pero también como reflejo de ciertas formas de concebir la organización de la producción en América Latina por parte de sus élites dirigentes, un nuevo tipo de enclave identificado con la siderurgia, la producción de energía eléctrica, de petróleo y de otras materias primas de la industria. En este nuevo tipo de enclave, que prueba que todavía no se descarta como forma de fomentar el desarrollo de sectores muy localizados de la economía, las prioridades ya no se identifican con la obtención de divisas y la orientación hacia el mercado internacional sino más bien con la necesidad por ejemplo de valorizar zonas de los países deprimidos o poco pobladas, es decir con lograr el desarrollo regional o con esfuerzos por lograr desarrollar nacionalmente los recursos naturales que existen en los países en zonas muy alejadas de los grandes centros donde se localiza la industria manufacturera. Ejemplos de este nuevo tipo de enclave son los de Ciudad Guayana en Venezuela (energía eléctrica, mineral de hierro y siderurgia), las presas de Chocon-Cerro Colorado en Argentina (energía eléctrica), Las Truchas en México (siderurgia) y muchos otros que se identifican con el comienzo de la fase de industrialización por sustitución como son los de Paz del Río (Colorado), Volta Redonda (Brasil), Huachipato (Chile), Chimbote (Perú).

Sin duda que existen profundas diferencias entre estos enclaves y los que Anaconda Corporation, Kennecott Corporation o Cerro de Pasco Corporation fundaron a principios de este siglo. Desde luego que ahora se trata de crear una infraestructura energética que sirva de locomotora para el desarrollo de la industria manufacturera, para lograr el desarrollo regional o disminuir los contrastes zonales en las pautas del desarrollo de los países. Sin embargo, planteamos como hipótesis, que desde el punto de vista de las características más generales señaladas con respecto al enclave no existirán diferencias fundamentales entre estos últimos y los originales de principios de siglo.

En efecto, a la luz de un análisis comparativo de algunas situaciones de enclave en el continente puede trazarse un cuadro de sus principales características.

Podemos diferenciar en este cuadro al enclave minero e industrial del enclave agrícola. El primero posee una alta concentración de capital y su producción está regulada por la demanda de los mercados internacionales. Los salarios tienden a ser altos en comparación con los que se

pagan en la economía en que se sitúan. El segundo tiene una ocupación mucho más importante y el capital no está tan concentrado. Los salarios que pagan a sus obreros son bajos y se acercan a los pagados por los empresarios de la industria nacional. La producción también está regulada por la demanda en los mercados internacionales. Sin embargo, tanto en los unos como en los otros la relación estrecha entre un centro productor y un centro urbano tiende a ser la característica central. Esta relación identifica una situación particular de relaciones sociales ya que éstas se diferencian profundamente de las que son propias de un contexto urbanizado e industrializado en que los trabajadores y sus familias así como los dirigentes de la empresa o centro productor tienen múltiples puntos de referencia adicionales a los prescritos por las instalaciones productivas del centro productor. El centro urbano en el enclave existe en función del centro productor y sus únicos recursos son los que aporta la empresa que explota el centro productor a través de salarios, donaciones, impuestos, favores, etc... De esta manera entonces las iniciativas de los ejecutivos o dirigentes de la empresa tienden a establecer una relación de subordinación con la población del enclave de tal forma que la actividad urbana depende en su dinámica de la dinámica del centro productor. La dependencia así establecida se extiende a las diversas categorías sociales que viven en la ciudad. No se limita a los trabajadores del centro productor y a sus familias. Se extiende a las autoridades municipales, estatales, provinciales y gubernamentales, a los comerciantes, a los profesores, a los profesionales liberales (médicos, enfermeras, etc...) que dependen también de la empresa para sobrevivir y para los cuales la cuasi totalidad de sus relaciones está constituida por las personas que se desempeñan en el centro productor. La organización política siente en forma clara la influencia de los intereses de la empresa. Las elecciones y otras manifestaciones políticas resienten esta presencia. Los centros de consumo, las "tiendas de raya" (México) las "pulperías" (Chile) las "mercantiles" (Perú) según sea el país, son de propiedad de la empresa y si bien vende a veces a precios más bajos que los del mercado urbano, los trabajadores están atados de pies y manos a esa fuente para procurarse los alimentos y todo aquello necesario para la vida cotidiana. Si la empresa cierra la pulpería los trabajadores están amenazados de hambre. También las entretenciones, los medios de transporte, los medios de comunicación (radio, periódico) están administrados por la empresa o ella tiene intereses dominantes en ellos.

Si la coyuntura de la demanda internacional obliga a la empresa a disminuir la producción, ésta hace repercutir esa situación sobre los trabajadores provocando cesantía: en varias situaciones específicas como son las de Siglo XX en 1944 o la de Chuquicamata en 1947 esos despidos masivos se preparan de común acuerdo con los grupos dirigentes nacionales que inventan "campañas subversivas" o agresiones externas

para justificar políticamente los despidos; de esa forma se alega que los despedidos son "comunistas" o enemigos del orden público.

Al nivel nacional, vale decir del sistema político institucional del país, las decisiones de los dirigentes del enclave tienen más o menos repercusión según sea el peso del producto exportado en la economía y según la permeabilidad de los responsables políticos a las presiones de los dirigentes del enclave. Se combinan los elementos económicos con los elementos políticos en el peso que el enclave involucra en el país. Muchas veces las situaciones de enclave son focos de incubación de actividades políticas de repercusión nacional como fue, por ejemplo la huelga de los mineros de El Teniente en Chile en el contexto del derrocamiento del presidente Allende. Los gestores de las empresas del enclave, las organizaciones políticas partidarias, muchos medios de comunicación son los mecanismos de vinculación entre los dirigentes del enclave y las actividades más amplias del país en que se localiza.

Existen variaciones en las repercusiones políticas del enclave en función de las características del sistema político del país y de las reglas imperantes en relación a la inversión extranjera y las políticas de desarrollo económico. La posición de los países en relación al enclave condiciona la política que siguen los países propietarios del enclave en relación a inversiones en otros sectores productivos. En particular, debe mencionarse aquí el caso de las relaciones entre los países latinoamericanos y el Banco de Exportación e Importación de los Estados Unidos en la década de 1940 para comprender cómo jugaron las compañías propietarias de los enclaves para obtener primero garantías de los países para operar y en seguida para otorgar, como resultado de lo primero, la confianza al EXIMBANK de que podía invertir tranquilo.

Debido al desarrollo histórico y al advenimiento de los diferentes tipos de enclave, a las relaciones recíprocas entre el Estado, la inversión extranjera y los propietarios de los enclaves se ha complicado bastante la naturaleza del enclave. Por ello hemos tratado de proponer una clasificación de los enclaves en términos de dos dimensiones, su propiedad y su administración. Esto resulta también del proceso de nacionalizaciones emprendido por varios países de la zona, nacionalizaciones que han tenido como objetivo esencialmente a los enclaves.

Así por ejemplo México nacionaliza el petróleo en 1938, Bolivia el estaño en 1952, Perú el petróleo en 1968, Chile la Gran Minería del Cobre en 1971, Venezuela la minería del hierro y el petróleo entre 1974 y 1975. Todas estas nacionalizaciones, si bien tienen consecuencias para el enclave, no necesariamente cambian radicalmente su naturaleza. En efecto, si bien la importancia política de las nacionalizaciones no se presta a ninguna duda, en términos operativos y esencialmente económicos el enclave no modifica esencialmente su naturaleza. Los funcionarios públicos del Estado nacional asumen frecuentemente roles que ya están pre-determinados por la estructura del enclave y se comportan en forma simi-

lar a la que adoptaban los administradores extranjeros. A pesar de la administración nacional del enclave, la importancia de las innovaciones tecnológicas en el funcionamiento de las instalaciones, el problema de los repuestos y refacciones para las mismas, la necesidad de mantener un trabajo constante de exploración de nuevos yacimientos estrechamente ligada a la contratación de asesoría extranjera, la dependencia de ciertas materias primas (petróleo, ladrillos refractorios) constituyen limitaciones muy serias a la acción posible para estos administradores nacionales del enclave. De esta forma, el enclave, aunque nacionalizado, debe funcionar en términos prácticos en forma muy similar a la que adoptaba en la etapa anterior. Desde el punto de vista social, las características de la acción sindical no cambian tampoco del momento que el enclave pasa a ser administrado nacionalmente. Como veremos más adelante surgen otros problemas que derivan del condicionamiento profundo que las categorías sociales del enclave internalizan en el período de propiedad extranjera. En fin de cuentas, ni los trabajadores, ni los técnicos son capaces de trascender las presiones estructurales, tanto económicas como sociales que el enclave posee y que les hace actuar en formas específicas.

Para concluir esta exposición de índole general sobre el enclave realizaremos un análisis de las características que asumen algunos elementos derivándose de las dimensiones ya mencionadas. Trataremos sucesivamente el comportamiento de los trabajadores, los sindicatos, el personal técnico, los conflictos y las huelgas.

CUADRO 2

NACIONALIZACIONES EN AMERICA LATINA

AÑO	Sector	País
1938	Petróleo	México
1945	Ferrocarriles	Argentina
1952	Estaño	Bolivia
1960	Electricidad	México
1965	Cobre (51%)	Chile
1968	Petróleo	Perú
1971	Cobre (100%)	Chile
1974	Cobre	Perú
1975	Hierro	Venezuela
1976	Petróleo	Venezuela

CUADRO 3

TIPOS DE ENCLAVE

		PROPIEDAD	
		<i>Nacional</i>	<i>Extranjera</i>
ADMINISTRACION	Privada nacional	Siglo XX (Bolivia) (1903-1952)	Cananea (México) (1971...)
	Estatal	Cerro Bolívar (Venezuela) (1974...) El Teniente (Chile) (1971...)	
	Extranjera	El Teniente (Chile) (1965-1971)	Cuajone (Perú) (1970's)

II. Las categorías sociales y las instituciones del enclave. *Los trabajadores.*

Los rasgos del enclave condicionan el comportamiento de los trabajadores. El aislamiento geográfico, una de sus características centrales, está vinculado con las orientaciones de los trabajadores porque de él derivan por lo menos tres características esenciales de la acción obrera en los enclaves, vale decir, el poder de negociación, el radicalismo político y el carácter "sindicalista" de la acción obrera.

El carácter de enclave de las minas y plantaciones hace que interrupciones localizadas de labores, huelgas o paros seccionales hacen sentir la presión e identifican el poder de negociación de los trabajadores. Las autoridades de la empresa, sobre todo cuando el país necesita las divisas derivadas de la exportación de los minerales están obligadas a ceder ante la presión obrera y a conceder las peticiones. Como este poder es conocido por los trabajadores, los conflictos poseen gran intensidad y muchas veces se identifica esta intensidad con un radicalismo político de los mineros. Los mineros, al nivel más elemental de su acción, instrumentalizan la posición clave que tienen en la economía del país para mejorar su situación económica y social en base a su frecuente uso. Sin embargo,

no se puede olvidar que si los mineros tienen poder de negociación frente al propietario, el propietario a su vez también está en una posición clave en relación al gobierno del país. Lo que significa que lo que niega o lo que cede el propietario a los obreros lo hace frecuentemente de acuerdo con la autoridad gubernamental. De esta forma se estructura un sistema de decisión en que las relaciones de producción involucran a todo el aparato político del país. Los conflictos del enclave se resuelven a nivel gubernamental. Esto da pie a identificar un sistema específico de relaciones sociales en los países en que existen enclaves y en los cuales ocupan un lugar básico en asegurar el dinamismo de la economía.

Este sistema de relaciones sociales de producción o de relaciones industriales implica, como ya lo hemos dicho, una relación estrecha entre el trabajo y la residencia. Las reglas propias de este sistema tienden a regular los problemas de la comunidad. La empresa debe entregar servicios habitacionales, servicios médicos, transporte, pagos en especie, abastecimiento, etc... Un análisis de los contratos colectivos de minas o de plantaciones revela una serie de disposiciones que están relacionadas a la vez con el taller y la residencia (Dunlop, 1950). Este tipo de reglas, que surge como resultado de la situación de enclave tiende también a afectar la forma y la organización interna de los actores. Es obvio que si la empresa, *por contrato colectivo*, tiene que entregar vivienda a sus trabajadores, esto dará lugar a la existencia de servicios administrativos dedicados a resolver los problemas de esta área. Los puntos de contacto entre trabajadores y administración se referirán también a asuntos de la vivienda. Así, la vivienda proporcionada por la empresa ("company housing") implica analizar cuestiones tales como 1) los ejecutivos vivirán junto a los obreros o tenderán a vivir en campamentos aislados de las otras categorías de trabajadores; 2) qué se hará en el momento en que hay conflictos entre los que están en huelga y los que siguen trabajando; 3) qué se hará con relación a jubilados solteros, etcétera... Se deben también resolver problemas sobre niveles de alquiler, y políticas de educación (varias escuelas o una sola escuela) y esparcimiento (deporte para todos o para cada grupo). Indudablemente que esta relación va a afectar las relaciones de trabajo en el taller por el estrecho contacto entre trabajadores y supervisores fuera de la faena. En fin de cuentas, el sistema de relaciones sociales en el enclave influye sobre la formación de modos particulares de intercambio entre las personas y crea una serie de consecuencias al nivel de las características del trabajo industrial propiamente tal.

Si resumimos la discusión anterior podemos decir que los trabajadores están aislados y como consecuencia de ello se enfrentan a una empresa que interviene en los aspectos más prosaicos de la vida cotidiana. Por ello, los obreros focalizan sus inquietudes laborales, sus preocupaciones familiares en las autoridades de la empresa, quienes se ven solicitadas para resolver los problemas domésticos y los asuntos del vecindario. Los

trabajadores del enclave, cuando tienen quejas, las tienen en el mismo lugar, las comparten con el vecino y las tienen en contra del mismo adversario. En este sentido, las relaciones mencionadas son muy distintas de las que se observan en las ciudades. Aquí los trabajadores al salir de su trabajo no encuentran a sus compañeros de taller en la población en que tienen su casa. Los problemas del vecindario de cada trabajador de la ciudad son diferentes a los de su compañero de taller que vive en otro barrio con problemas distintos. Las posibilidades de esparcimiento son muy diversificadas así como las relaciones interpersonales. En todo caso, si en la ciudad el trabajador tiene más posibilidades de actuar como individuo también ello le significa estar desvalido en caso de enfermedad o de urgencia y de tener que contar sobre sus propios medios para resolver esos problemas. En el enclave, basta con acudir a algún servicio de la empresa, la cual tendrá que resolver el asunto.

Dado este contraste entre el enclave y la ciudad es posible analizar las características del sindicato, del personal técnico y de los conflictos y huelgas en esta situación, características que nos pueden dar luz sobre las diversas facetas de las relaciones sociales en el enclave.

El sindicato.

En el enclave, el sindicato es más el representante de una condición de vida que el defensor de los trabajadores en el área laboral. Cuando los trabajadores acuden al sindicato o cuando conversan con sus dirigentes en el local sindical o en las secciones de trabajo, no llevan sólo tal o cual reclamo sobre las condiciones de trabajo o los problemas con los jefes sino que les agregan reclamos sobre la vivienda, sobre los profesores de la escuela de sus hijos, sobre el abastecimiento o la calidad de los alimentos que vende la pulpería, sobre la salud o la calidad de los médicos del hospital local, etc. . . El sindicato tiende a devenir un agente político y los dirigentes sindicales se transforman frecuentemente en autoridades municipales del enclave como alcaldes o consejeros municipales. Cuando se plantean problemas o coyunturas en las cuales los asuntos del enclave tienen relevancia nacional, como son las huelgas generales, los dirigentes sindicales devienen en interlocutores del Gobierno Central y de las autoridades políticas más altas. Muchas veces desplazan a los administradores locales del enclave en el nivel en que negocian ya que presidentes, ministros y directores generales del sector estatal se desplazan para resolver esos problemas. Surge así un grupo que puede liderar efectivamente a los trabajadores tanto en su calidad de tales como en cuanto ciudadanos.

El personal técnico

Los empleados superiores, ingenieros y técnicos, profesores o médicos desarrollan características especiales en el enclave. Las condiciones muy favorables de que gozan en términos de ingresos y en términos del status que ocupan en el enclave les hace tener un nivel de identificación total con los intereses de la empresa. Esta categoría de personas, junto a sus familias, adoptan estilos de vida típicos de la "compañía" y hacen valer esta posición en todos sus contactos con la comunidad circundante, especialmente frente a los que no trabajan en la empresa. En la mayor parte de los casos, como los enclaves fueron o son de propiedad foránea, los ingenieros y técnicos recibían remuneración en dólares y gozaban muchas veces de prerrogativas que tendían a aislarlos incluso en términos de nacionalidad, a convertirlos en apátridas o en nacionales del país de que provenía la empresa. Tienden a desvalorizar la cultura de su país y a denigrar a sus propios compatriotas, especialmente los trabajadores que viven en el enclave. Si bien técnicamente tienen niveles comparables a los de los ejecutivos extranjeros eso produce la única fuente de frustración en este grupo: a pesar de esa capacidad técnica no pueden ocupar los cargos directivos de la empresa en el enclave ni tampoco pueden optar a ser transferidos a otras operaciones de la empresa de la cual forman parte. La frustración profesional así producida conduce a algunos de estos ingenieros y técnicos a posiciones progresistas y de ellos han salido frecuentemente los principales portavoces de la necesidad de nacionalizar o al menos de controlar más estrechamente las actividades de estas empresas. Los ingenieros y técnicos de los enclaves han constituido organizaciones gremiales que han jugado también un papel en el sentido mencionado poseyendo sin embargo gran ambigüedad en el desarrollo de esa acción. En efecto, la frustración profesional mencionada se combina con estas posiciones progresistas pero a la vez está teñida de ansias de mantener el status de que gozan en los enclaves lo cual los opone muchas veces a los cambios estructurales indispensables que se derivan de esas posiciones progresistas. De esta forma la posición que tienen frente a la nacionalización del enclave, una vez ocurrido, es que ella está muy bien pero siempre y cuando ellos sean los que mantengan el control superior y reemplacen a los ejecutivos extranjeros. Cuando eso no ocurre y es frecuente que no ocurra por la necesidad que tiene el Estado de nombrar a sus cuadros dirigentes en los cargos directivos de la empresa, los ingenieros y técnicos vuelven a sus posiciones críticas y de hecho se convierten en enemigos del proceso de nacionalización siendo los primeros en preconizar la devolución de las empresas a los intereses foráneos que estaban antes en el control de las explotaciones. En esta posición se convierten en aliados objetivos de los sectores más reaccionarios de las sociedades en cuestión y sirven de punto de apoyo a todas las argumentaciones que aseguran que los técnicos nacionales no pueden manejar eficazmente los enclaves y que la presencia foránea es indispensable.

El conflicto

El conflicto en el enclave surge frecuentemente por la acumulación de quejas o por la instrumentalización que de esas quejas hacen los dirigentes sindicales para hacer valer el poder de negociación ya mencionado. Los actores de los conflictos son tres: los ejecutivos de la empresa, los dirigentes sindicales y las autoridades gubernamentales al nivel municipal, estatal o provincial y nacional. A pesar de la poca trascendencia de algunos de ellos es posible identificar muchos que sobrepasan el ámbito local para convertirse en asuntos de relevancia nacional. Esto da lugar muchas veces a que los trabajadores que inicialmente desencadenaron un movimiento reivindicativo sean peones en un juego que sobrepasa ese problema particular. Sin embargo, por muy instrumentalizados que estén los conflictos eso no les quita el carácter violento que asumen. Por ello, el conflicto en el enclave manifiesta tensiones muy agudas que son producto de las características más generales que hemos ido dando de él. Aislamiento geográfico, dependencia estrecha de la empresa, paternalismo, control estrecho de las actividades, todo ello contribuye a que el conflicto adquiera formas de revuelta contra una autoridad omnipotente y exprese agresividad contenida. El conflicto, la huelga, el paro son manifestaciones de tensiones que no tienen otra forma de resolverse. La ausencia de procesos de movilidad social que son sustituidos por la monetarización de la vida social condiciona la violencia del conflicto. No hay otra que hacer. Esta naturaleza del conflicto con el enclave hace dudar de algunas afirmaciones que asocian su violencia con formas radicales de comportamiento político en los mineros. Las expresiones de violencia se deben más a la situación de enclave que a planteamientos de transformación social. Muchas veces las huelgas, los paros están más relacionados con mejoras en las condiciones de trabajo, en obtener aumentos de salarios y en alcanzar prestaciones sociales que en establecer las condiciones de la transformación del modo de producción. Si, por otro lado, son los dirigentes de las corrientes políticas radicales los que asumen la dirección de estas explosiones es frecuentemente más por instrumentalizar a la masa obrera en función de objetivos que muchas veces la sobrepasan que para ir en beneficio directo de ella. No siendo siempre violento el conflicto menos instrumentalizado por estos dirigentes es el que ocurre localizado y permanece así. En un enclave, los paros seccionales son los que efectivamente sirven para promover a ciertos grupos de trabajadores mientras que los grandes conflictos, violentos y de gran repercusión no son sino una parte de un juego político más amplio en el cual los trabajadores acatan las directivas más por disciplina sindical que por convencimiento político. En efecto, el sindicato como representante esencialmente político de los trabajadores puede desarrollar ambos tipos de acciones. Pero, la acción que está más relacionada con las preocupaciones de los trabajadores es la que tiene por objeto mejorar sus condiciones de trabajo que la desti-

nada a apoyar acciones políticas de mayor envergadura. Los trabajadores, si poseen la seguridad de que su sindicato realiza esta labor con eficacia no tienen inconveniente en apoyar acciones del otro tipo pero no lo hacen necesariamente, como muchas veces se afirma, en base a un convencimiento ideológico. Por ello es que hay que levantar el malentendido sobre las orientaciones supuestamente extremas de los trabajadores de los enclaves que corresponden más bien a una visión instrumental de la acción política y sindical, relacionada más con la satisfacción de reivindicaciones que con la transformación de las condiciones de explotación en que están situados.

En conclusión, se puede decir que el enclave posee un sistema de relaciones industriales en el cual la relación básica entre capital y trabajo tiene gran especificidad y en donde, por consiguiente, los aspectos sociales y políticos de la acción obrera están íntimamente ligados al aspecto económico de la organización del trabajo. Los actores en presencia en el enclave estructuran relaciones específicas que pueden jugar un papel importante en el sistema de relaciones industriales más amplio y que explican por qué muy pocos trabajadores ubicados estratégicamente en la economía del país pueden hacer valer un poder de negociación muy serio que les permite lograr beneficios que están vedados para otros trabajadores en posiciones estructurales mucho menos críticas.

BIBLIOGRAFIA

- Dunlop, John. 1958. *Industrial relations systems*, Holt and company, New York.
- Bonilla, Heraclio. 1974. *El minero de los Andes*, Instituto de Estudios Peruanos, Lima.
- Dinkelspiel, John. 1967. *Administrative style and economic development, the organization and management of the Guayana region of Venezuela*, Harvard University, Ph. D. Dissertation.
- Friedman, John. 1966. *Regional development policy, a case study of Venezuela*, Massachusetts Institute of Technology, Boston.
- Gall, Norman. 1972. *Copper is the wage of Chile*, American Universities Field Staff Reports.
- Goodsell, Charles. 1974. *American corporations and Peruvian politics*, Harvard University Press, Cambridge.
- Kerr, C., Siegel. 1954. *Inter-industry propensity to strike*, en *Collective Bargaining*, A. Flanders, ed. Penguin Books, 1966.
- Mikesell, Raymond. 1971. *Foreign investment in the petroleum and mineral industries*, The John Hopkins Press, Baltimore.
- Moran, Theodore. 1974. *Multinational corporations and the politics of dependence, cooper in Chile*, Princeton University Press, New Jersey.
- Zapata, Francisco. 1975. *Los mineros de Chuquicamata: ¿productores o proletarios?* Cuadernos del Centro de Estudios Sociológicos, nº 13, El Colegio de México.