

La economía de enclave en la Costa Atlántica.

En este artículo presentamos al lector de WANI algunos de los aspectos de la economía de enclave en la Costa, de acuerdo a la documentación existente en CIDCA, y a los resultados preliminares de estudios que están realizando algunos de sus investigadores.

Por Carlos M. Vilas*

Es frecuente hablar de la economía de la Costa Atlántica en términos de un "enclave" que empezó a desarrollarse a fines del siglo pasado, alcanzó su época de mayor auge en la década de 1920, y comenzó a declinar en la década de 1930. Otras veces se habla de "los enclaves" de la Costa Atlántica, aludiendo a las empresas extranjeras que se radicaron ahí, en diferentes momentos de su historia, para explotar sus recursos naturales. En todos los casos, la expresión hace referencia, más o menos explícita, a la presencia de grandes capitales extranjeros que alcanzaron un control económico y político de la sociedad costeña y del conjunto del país, depredaron

sus recursos naturales, transfiriendo hacia el exterior ganancias cuantiosas, y modelaron de manera muy fuerte las vidas de los pobladores de la región.

Qué es un enclave?

Cuando se habla de un enclave económico se hace referencia a la presencia de capital monopolista en un ambiente económico



Cordelia Dilig

y social mucho menos desarrollado (generalmente una economía mercantil simple o un capitalismo aún en su etapa concurrencial). La noción de enclave se refiere a un desnivel o desbalance entre la potencia económica de la o las empresas monopolistas, y el resto de la economía nacional o regional donde operan; es una imagen de contraste, de fuerte desigualdad entre una y otra forma de organización económica.

El carácter desigual y combinado del desarrollo capitalista en escala internacional, explica por qué la mayoría de los enclaves que se desarrollan en el Tercer Mundo son extranjeros. El mayor desarrollo capitalista de los países centrales determina que el capital debe exportarse a la periferia menos desarrollada para continuar el proceso de acumulación. Es natural entonces que el capital monopolista que aparece en la periferia, sea de naturaleza extranjera. Por eso esa identificación entre enclave y capital extranjero. Pero el factor determinante del conjunto de relaciones típicas de la economía de enclave, en su carácter de capital monopolista. Es este carácter de capital monopolista el que explica que se trate de capital extranjero la gran mayoría de las veces.

El elemento central de una economía de enclave es, entonces, en primer lugar, ese contraste entre una empresa o actividad altamente desarrollada, capital monopolista, y el resto de la economía. Ahora bien: el hecho de tratarse de una modalidad asumida por el capital monopolista, indica que la economía de enclave es un rasgo de la etapa imperialista del desarrollo del capitalismo —es decir, de la época del desarrollo del capital monopolista en escala internacional. Por su lado, el ser la mayoría de las veces capital extranjero, permite al enclave consolidar sus relaciones de explotación sobre la sociedad local. La historia del Tercer Mundo, y sobre todo de América Central y el Caribe, está llena de ejemplos de invasiones armadas norteamericanas para garantizar el derecho de libre explotación de los recursos naturales, la fuerza de trabajo, y las finanzas, de los países de la región, por empresas extranjeras.

En segundo lugar, el concepto de enclave se refiere a una actividad encapsulada, cerrada sobre sí misma o, en todo caso, que tiene relaciones más fuertes y significativas hacia el exterior, que hacia la sociedad en la cual está situada. El carácter generalmente extranjero del enclave abona esta

situación. Las empresas extranjeras en una economía de enclave se caracterizan por un elevadísimo coeficiente de importaciones. Prácticamente todo el equipo, las maquinarias, los repuestos, los insumos necesarios para el funcionamiento de las compañías, es importado desde el país de donde proviene la empresa. Lo mismo ocurre con el personal directivo, con los técnicos y los operarios calificados. Solamente el personal de campo es local: se trata principalmente de fuerza de trabajo no calificada. Pero en algunos casos extremos, también la fuerza de trabajo no calificada es importada. Es, por ejemplo, la situación de los enclaves azucareros de capital norteamericano en República Dominicana, que importaban cortadores de caña de Haití.

Las empresas extranjeras en una economía de enclave carecen, por lo tanto, de vinculaciones significativas con la economía local. No hay un proceso de difusión tecnológica, ni de entrenamiento de la mano de obra nativa. Tampoco hay una articulación con actividades complementarias locales. Se trata de

* Ordina Castillo, Isabel Ludwig y Bety Muñoz colaboraron en la recopilación de la información de base.

actividades eminentemente extractivas que mantienen sus eslabonamientos fundamentales con las economías metropolitanas. Cuando la empresa se va, literalmente deja un hoyo vacío: recursos naturales agotados, economías locales saqueadas, imposibilidad de los recursos humanos locales de continuar la actividad.

Relaciones de alianza y hegemonía

El primer elemento que destaca en una economía de enclave es la relación de alianza y hegemonía que se establece entre las compañías extranjeras y los grupos locales de poder. La debilidad económica de estos grupos -generalmente, pequeñas burguesías locales, oligarquías tradicionales, y similares- plantea obstáculos a su constitución como clase dominante nacional, dado que son más o menos iguales en términos de poder. Para imponerse sobre las demás, cada uno de ellos se encuentra obligado a alcanzar el apoyo de una fuerza externa y, a partir de ahí, transformar su primacía local en dominación política.

El atraso general de la sociedad que les sirve de soporte mantuvo la fisonomía de estos grupos y sus contradicciones recíprocas encastilladas en el marco

de las pujas administrativas, familiares y localista. Carentes de una base propia relevante en la esfera de la producción, sin peso en el mercado internacional, su posibilidad de establecer un sistema estable e integrado de dominación dependía de factores político-institucionales más que económicos propiamente tales. Fueron clases dominantes en la medida en que pudieron controlar el estado: clases políticas antes que clases económicas. Su gravitación emanaba de su apropiación de los aparatos de dominación política y de sus relaciones de subordinación al enclave, más que de su apropiación de medios de producción y de la organización de los factores productivos.

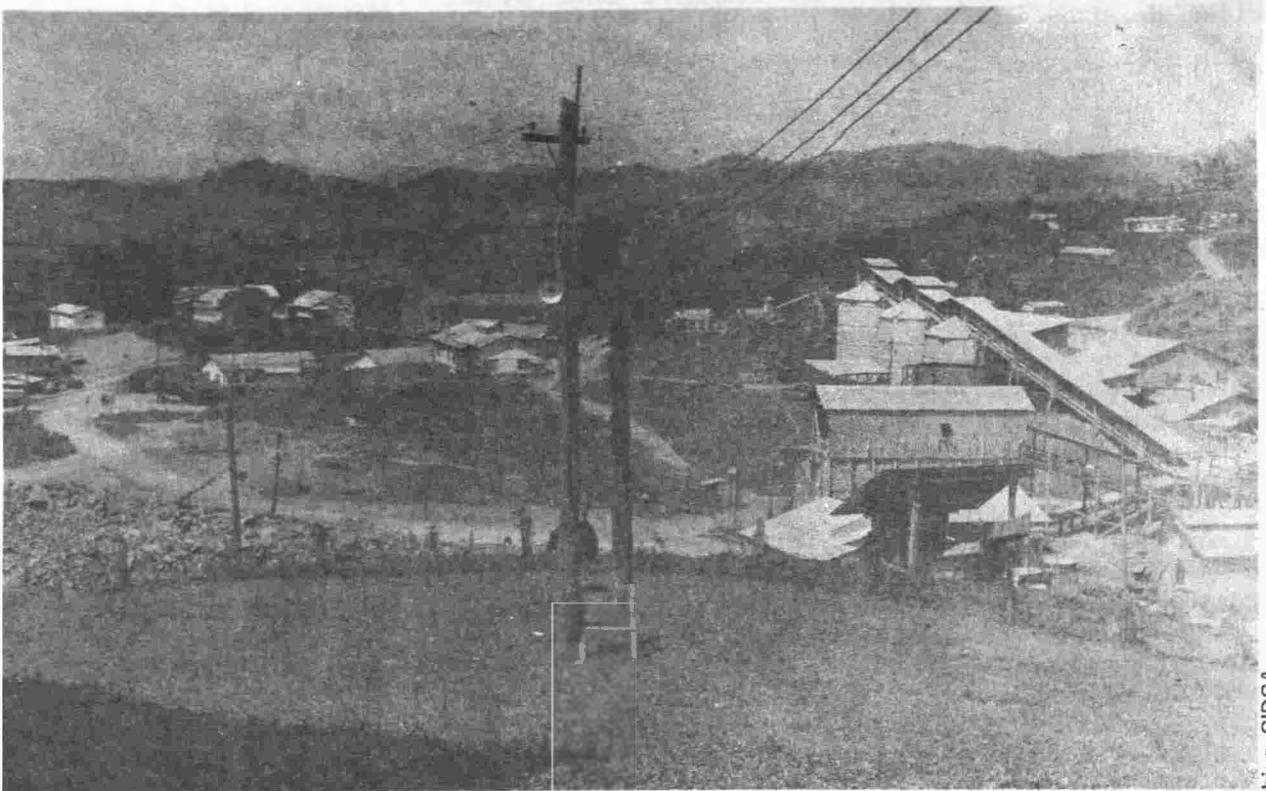
El control de los aparatos del estado significó para estos grupos locales, en primer lugar, la posibilidad de erigirse en clase política "nacional" frente a la competencia de otros grupos, familias, regiones, ciudades. Y, a partir de ahí, en la disposición de las condiciones para proyectar esa dominación política al terreno de la economía. Esta dominación de grupos sociales que para alcanzar primacía en la economía deben primero controlar el poder político -es decir, a la inversa de lo que fue el desarrollo histórico de la burguesía- explica el carácter

intenso y violento de las luchas por el control directo y excluyente de los aparatos del estado.

Se desarrolla entonces una verdadera competencia entre esos grupos locales para otorgar ventajas y privilegios a las empresas extranjeras; una competencia que generalmente abarca a todas las fuerzas políticas en las cuales estos grupos se expresan, independientemente de sus contradicciones en el terreno de la lucha por el poder local -o, mejor dicho, a causa de esa competencia por el acceso al poder local. Con frecuencia las pujas por el poder se expresaron como una carrera por ver cuál de los competidores ofrecía mayores concesiones y privilegios más amplios al enclave -competencia obviamente azuzada por los inversores foráneos.

Concesiones otorgadas

La historia de Nicaragua ofrece numerosos casos de esta política de entrega de las clases dominantes. La concesión Emery (1892) otorgó a esta empresa norteamericana el derecho de explotar los bosques de la región de la Costa Atlántica en una superficie equivalente a 10% del territorio. Asimismo estipuló que los vapores y demás embarcaciones de la compañía estaban libres de



Archivo CIDCA

todo impuesto marítimo y derechos de puerto (pilotaje, anclaje, y otros) en los ríos y puertos de la Costa Atlántica, y libres de derechos aduaneros los víveres, materiales, etc. introducidos por la compañía. Es interesante señalar que esta concesión, otorgada por el gobierno conservador, fue ratificada por el gobierno del presidente Zelaya un año después que su gobierno llevó a cabo la "reincorporación" de la Costa Atlántica. Es evidente que para la burguesía liberal, la afirmación de la soberanía nacional no era incompatible con el otorgamiento de

una concesión de esta magnitud.

Las compañías mineras, por su parte, contaron con la libre importación de la maquinaria y libre exportación de sus productos, y con la exención de impuestos de gobierno y municipales. La explotación de metales carecía de control gubernamental. nunca se instaló un laboratorio para verificar los porcentajes de minerales en los concretados exportados, aduciéndose su alto costo. Las delegaciones aduaneras tenían un papel meramente decorativo, limitándose a remitir a Managua los informes elaborados por

las empresas extranjeras (Williamson 1979:72). Los impuestos que debían pagarse por la producción eran irrisorios. En el caso del oro el impuesto era de 1.5% sobre el valor exportado; 17 dólares por kilo cuando la onza andaba en más de 30 dólares (ibid.77).

En las demás actividades del enclave el panorama era similar. En la década de 1920 la exportación de bananos no estaba gravada por ningún impuesto, y la madera debía pagar impuestos insignificantes (Ruiz 1927:144-145). La Bragman's Bluff Co. no llevaba libros de contabilidad ni inventario. El gobier-

no carecía de toda capacidad de supervisión sobre las constancias de los inspectores (ibid.110).

El otorgamiento de estas magnánimas concesiones, o la promesa de ellas, pavimentó el camino hacia el poder político; los intentos de reglamentar la actividad del enclave o de limitar su expansión llevaron al derrocamiento de los gobiernos respectivos a través de la intervención directa de la infantería de marina norteamericana. Cuando no contó con grupos locales aliados para desempeñar la ficción de un gobierno local, el enclave y el gobierno norteamericano apelaron a las ambiciones personales de algunos de sus amanuenses.

Un empleado del enclave minero, Adolfo Díaz, llegó de este modo a la presidencia de Nicaragua. Anastasio Somoza García accedió a la jefatura de la Guardia Nacional creada por la infantería de marina y de ahí se apoderó del gobierno del país, merced a sus excelentes servicios a los intereses económicos y políticos de los Estados Unidos: en primer lugar, la represión del Ejército Defensor de la Soberanía Nacional del general Sandino y el asesinato de éste -la pacificación del país para un mejor desenvolvimiento de las inversiones extranjeras.

El enclave como poder económico y político

Gracias al contraste marcado entre el capital monopolista extranjero y el atraso relativo de la sociedad local, y el apoyo brindado por el gobierno de los Estados Unidos, interesado en crear en la región una zona de indisputada influencia geopolítica, los intereses económicos del enclave nombraban y deponian presidentes, manejaban las finanzas del estado y, de hecho convirtieron a las empresas extranjeras en una potencia político-administrativa y no sólo económica. Ellas fueron el poder real.

Control territorial

El terreno adjudicado a las compañías se convirtió en un ámbito espacial de competencia exclusiva de éstas. A través de una delegación formal de atribuciones, se dio en la práctica un cercenamiento de los atributos del carácter soberano del estado, en beneficio de las empresas.

La Bragman's Bluff, por ejemplo, cobraba impuestos de muellaje y pagaba la policía de Puerto Cabezas y de los campamentos; esta última era una modalidad generalizada en toda la Costa y definía una dependencia estrecha de la policía respecto de las compañías (Ruiz 57). Las empresas mineras

conservaron esta costumbre hasta 1979; cuando el gobierno revolucionario decidió la nacionalización y ocupó los campos mineros y la contabilidad de las empresas, se encontraron gruesos talonarios de cheques con las constancias de pagos a los comandantes de la guardia y oficiales menores. En algunos casos esto era, simplemente, práctica de soborno; pero en otras se trataba de un verdadero complemento salarial que a veces excedía el monto del salario "oficial". Se definió así una estrecha relación entre las compañías y las autoridades locales. Aquellas eran la principal autoridad en el lugar, respaldadas por la comandancia militar. Además, las empresas tenían sus propios cuerpos de vigilancia que eran, en los hechos verdaderas fuerzas policiales.

En el caso de las mineras el control territorial llegó a ser casi total. Toda la comunidad de Siuna estaba en terrenos de propiedad de la compañía. Cada propietario de inmueble, incluida la iglesia, debía pagar una renta a la empresa. Si ésta decidía excavar en un lugar ocupado por algún edificio, podía hacerlo, recurriendo a la fuerza si era necesario para desalojar al ocupante. Los poblados que se levantaron en torno a los yacimientos -Siuna, Rosita, Bonanza- eran ver-

dadera **company tows**, ciudades de las compañías, cuya vida estaba totalmente en dependencia de la actividad de las mineras (Adams 1981).

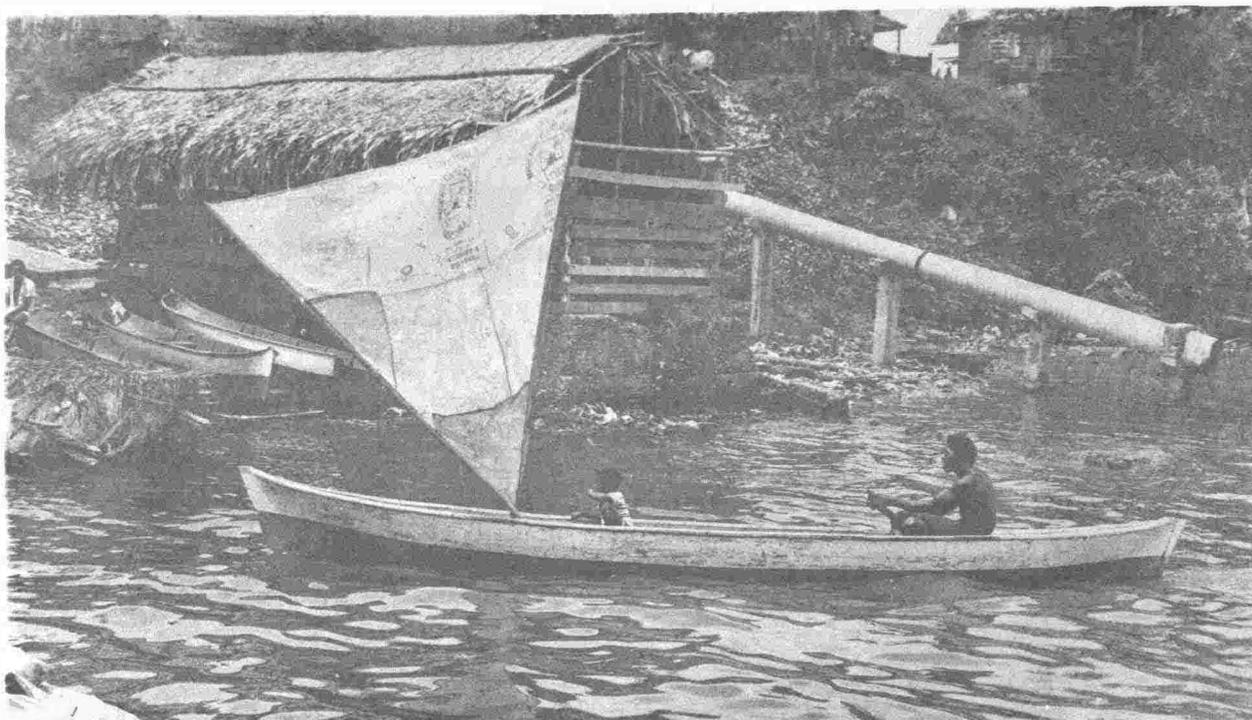
Dentro de su territorio las compañías impusieron una férrea segregación espacial que reproducía y fortalecía la jerarquía étnico-ocupacional. Los gerentes, ingenieros y demás personal alto de la Atchemco, vivían en un lugar conocido como el **staff** o "la zona", con buenas casas y piscina, ubicado a más de un kilómetro del lugar donde vivían los obreros, en su mayoría indígenas. La Bragman's tenía viviendas de diferentes clases para cada tipo de trabajador, y cobraba por ellas. Las casas de los funcionarios extranjeros eran, por su-

puesto, las mejores, y estaban alejadas de las de los trabajadores, y en lugares de mejor clima. En la mina la luz existían, claramente diferenciada, la zona latina y la zona americana: la primera para los capataces, técnicos y obreros especializados nicaragüenses, la segunda para los funcionarios norteamericanos; los nicaragüenses no podían entrar a la zona norteamericana.

Manejo de la fuerza de trabajo

La economía de enclave impulsó un vasto proceso de proletarización de la fuerza de trabajo costeña. No hubo en el Pacífico hasta la década de 1950 una actividad económica que nucleara un vo-

lumen tan alto de mano de obra asalariada. Las compañías bananeras y forestales llegaron a emplear, en la década de 1920, entre 3,000 y 5,000 hombres. En Puerto Cabezas se concentraban alrededor de 5,000 trabajadores en esos años. Según un observador, en la Costa Atlántica en esa época "...no hay otra clase de trabajo que el de las empresas extranjeras y obreros nicaragüenses: se desconocen los pequeños propietarios, los productores en pequeño a nombre propio con carácter de dueño" (Ruiz 170-171). En la década de 1940 la Rubber Reserve Corp. (cauchera) empleaba a alrededor de 5,000 hombres, y en esos mismos años la mina Neptune a unos 1,200 y la Luz a casi 1,300.



Coretestia END

El poder de las empresas sobre los trabajadores era casi absoluto. No existían sindicatos, y los cuerpos policiales reprimían cualquier intento de protesta o reclamación, respaldados por la guardia nacional.

Los salarios

Aunque legalmente los salarios debían pagarse en efectivo, las empresas crearon de hecho un sistema monetario paralelo constituido por cheques, vales, y cupones, que circulaban ampliamente en su territorio como si fuera dinero legal. Esta modalidad de pago en moneda paralela se articulaba con el sistema

de comisariatos, para consolidar la dependencia del trabajador respecto de la empresa e incrementar los beneficios de ésta. Sobre esto volveremos más adelante.

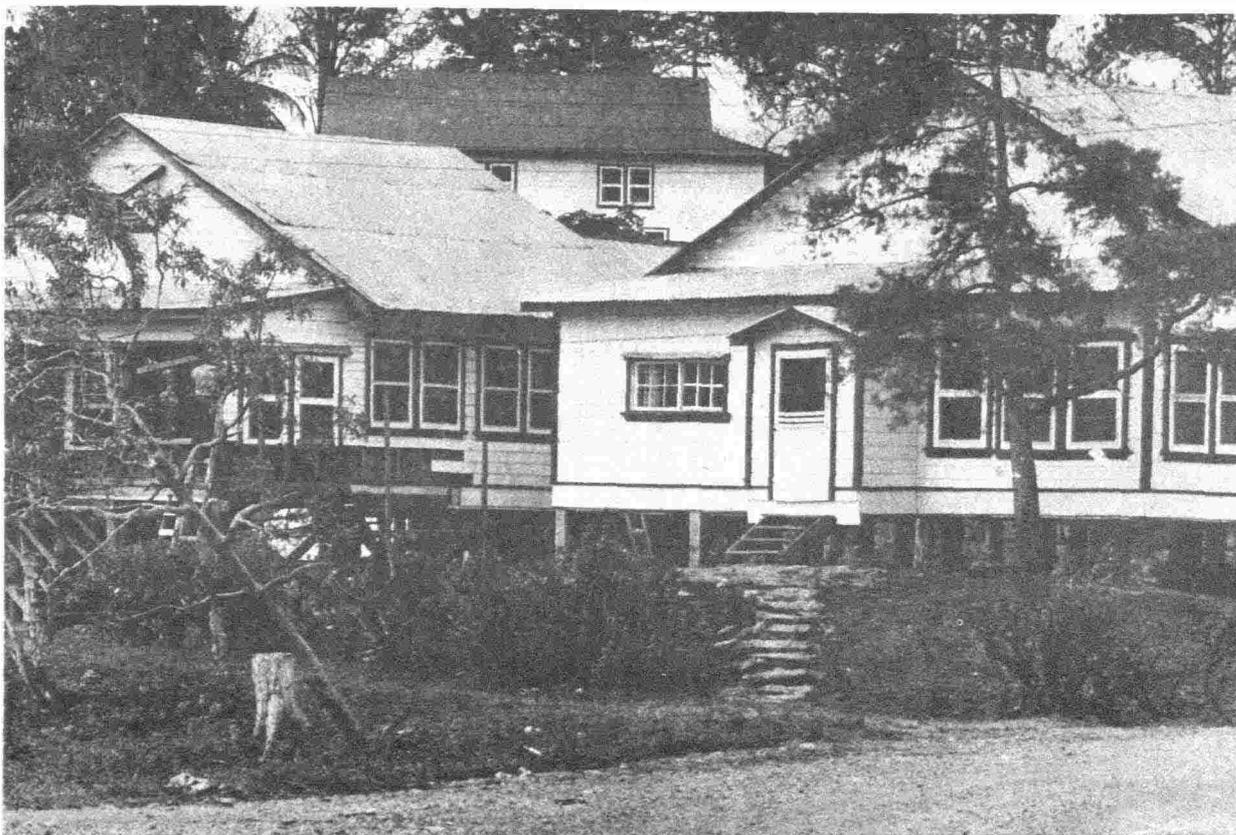
Un mecanismo utilizado por las empresas para reducir los costos laborales consistía en mantener a una porción de los trabajadores con contratos temporales. Esto permitía pagar el salario mínimo y evadir las contribuciones al seguro social. Otras veces el trabajador era despedido al vencer el contrato temporal, y recontratado en una categoría laboral inferior, o bien como aprendiz. En general el

salario mínimo era violado con los recién contratados, ya que la compañía alegaba que venía a aprender el oficio.

Poco antes del triunfo revolucionario el salario mínimo en las mineras era de C\$2.20 la hora, es decir 50 centavos menos que el mínimo legal para la minería en el departamento de Zelaza (Williamson 81).

Los comisariatos

La Bragman's introdujo el sistema, con comisariatos en Longtow, Puerto Cabezas, San Carlos (en el río Coco). Los negocios estaban bien surtidos de productos importados desde Estados Unidos,



Adriana Angel

incluido licor. Los comisariatos eran un elemento de atracción para la fuerza de trabajo indígena, tradicionalmente acostumbrada al consumo de bienes importados. Comprar en el comisariato "era una especie de privilegio reservado solamente a los trabajadores de la compañía" (Banco Central de Nicaragua 40-41). El mayor comisariato de la Bragman's estaba en San Carlos; sus ventas mensuales llegaron a sumar entre 30 mil y 40 mil dólares. Es evidente que, por este medio, la mayor parte de dinero pagado a los trabajadores regresaban a la compañía.

El sistema de pago en vales o cupones hacía juego con la red de comisariatos. En la Standard Fruit por ejemplo el pago a los trabajadores se efectivizaba en cheques que se cambiaban en dinero o en mercaderías en el comisariato. En Atchemco el pago era semanal; los trabajadores podían retirar su provisión un día a la semana, con bonos que eran deducidos del salario. En ocasiones se emitían cupones como anticipo de jornales, sólo canjeables en la bodega de la compañía (Kepner y Soothill 113). El nivel bajo de los salarios y el sistema general de empleo determinaban que con frecuencia el trabajador se quedara sin dinero antes del vencimiento de la semana o quincena; en estos ca-

sos la empresa le adelantaba sumas mediante vales o cupones canjeables en el comisariato. Usualmente, al cumplirse la quincena, o la semana, las deudas del trabajador igualaban el monto del salario.

El legado de la economía de enclave

Una de las características más notables del enclave fue la brevedad del ciclo extractivo de cada rubro -madera, banana, minería, etc.- como resultado del carácter irracional y predatorio de las actividades. La Bragman's, por ejemplo, duró menos de una década. La NIPCO un poco más. La vida de las minas ha sido una sucesión de pequeños auges y recesos. Esto dio a la vida económica costea una gran inestabilidad general, y al mismo tiempo reforzó el papel de las comunidades, en la medida en que estas eran el refugio de los trabajadores en tiempos de recesión.

Las ganancias enormes que las empresas obtuvieron se basaron en la intensa explotación de los trabajadores y en la destrucción de los recursos naturales. Las condiciones inicuas de trabajo, la elevadísima incidencia de accidentes laborales, intoxicaciones, y similares, se conjugaron con la depredación de los bosques,

la despreocupación por la conservación de los recursos, la contaminación de los ríos, la degradación del medio ambiente. No fue la superioridad técnica, o criterios más avanzados de administración empresarial, sino el saqueo del patrimonio humano y material del país, el "secreto" de la acumulación en el enclave.

Los efectos de esto se sienten todavía hoy. Las inversiones necesarias para reconstituir los recursos depredados son enormes y exceden en mucho la capacidad financiera y operativa del estado nacional.

La orientación total de la economía de enclave hacia el exterior y, en particular, su elevado coeficiente de importaciones, conspiró contra una integración mayor de la economía y el territorio del país. No hubo difusión de tecnología, ni capacidad de la fuerza de trabajo local. Por este motivo, por ejemplo, cuando el estado revolucionario nacionalizó las minas, casi no quedaron técnicos para hacerse cargo de las operaciones. La mayoría de éstos eran extranjeros y se fueron poco antes del triunfo, o bien como respuesta a la nacionalización. Lo mismo pasó en otras empresas, como Atchemco y Wrigley's, que fueron abandonadas por los propietarios y técnicos extranjeros.



Al mismo tiempo, el sistema de comisariato y de importación amplia de bienes de consumo entorpeció la articulación de un sistema nacional de circulación de bienes y moneda, y reforzó la propensión a importar de la población costeña. No es por azar que la elevada propensión a las importaciones, que generalmente es una característica de las clases dominantes, en las sociedades donde ha existido una economía de enclave sea también un rasgo de las clases populares. En el caso de Nicaragua esta situación generó una especie de alianza implícita entre el consumo importado relativamente sofisticado de las capas medias y la burguesía del pacífico, y el consumo cotidiano de los trabajadores y la

gente del pueblo en la Costa, que dificultó el desarrollo de las políticas de abastecimiento básico y nacionalismo económico de la revolución.

Muchos costeños recuerdan con nostalgia la época del enclave. Como siempre, se trata de un recuerdo selectivo: la gente añora las posibilidades de conseguir trabajo, el consumo importado, el manejo de dólares, las conexiones económicas y comerciales con Jamaica, Colombia, Gran Caimán, Estados Unidos. Pocos se acuerdan espontáneamente de la silicosis, la contaminación de los ríos, la mortandad de los peces, el analfabetismo, la prepotencia gringa, la corrupción de la guardia.

El desafío para la revolución es enorme, y es-

tá gravado por la guerra de agresión del gobierno norteamericano y la situación de crisis económica. Las posibilidades de reactivación de la economía son, en estas condiciones, extremadamente difíciles. Además, la imagen del enclave se proyecta de alguna manera también sobre la estrategia desarrollista del gobierno central, y se manifiesta en el diseño de grandes proyectos de inversión, fuertemente dependientes de tecnología y financiamiento importados, pero con escasa participación de la gente de la región y con mínima o ninguna incorporación de técnicas adecuadas a las características y los recursos locales.

BIBLIOGRAFIA

- Adams, Tani Marianela. **Sinas: An overview of the Mining Community and the people who work there.** 1980. 53p.
- Kepner, Charles David. **El imperio del banano: Las compañías bananeras contra la soberanía de las Naciones del Caribe.** La Habana, Imprenta Nacional, 1968.
- Rice, Robert. **Gold Mining in Nicaragua. A geographical and historical overview.** Berkeley: University of California, 1984.
- Ruiz y Ruiz, Frutos. **Informe sobre la Costa Atlántica.** Managua, (1927). 189p.
- Williamson, Dennis. **Región Minera de Zelaya Actividad Minera. Situación económica y social.** 1979. UNAN. Tesis de Licenciatura en economía.