

La potencialidad heurística del concepto de economía de enclave para repensar el territorio.

Alfredo Falero

Universidad de la República, Uruguay.

e-mail: alfredofalero@gmail.com

Resumen

El trabajo parte de analizar las transformaciones globales en curso, el desfase entre éstas y los conceptos que se utilizan habitualmente y la importancia de repensar el tema en relación al territorio a partir del concepto de economía de enclave. Este concepto puede permitir analizar y explicar la generación de perforaciones o excepciones en la lógica de los Estados-nación. En este sentido y entre otras características, se marca la idea de territorios especiales como zonas francas donde se “suspenden” las condiciones que rigen en el resto del territorio considerado “nacional” y que suponen ensamblajes específicos con intereses globales del capital. Para ilustrar esta dinámica se colocan varios ejemplos de enclave de distinto tipo en América Latina. Entre ellos, se incluye un nuevo tipo que se propone denominar “enclave informacional” en el que se desarrollan diferentes actividades de procesamiento de información que se deslocalizan a países periféricos.

Palabras claves: Estado nación y desfase de conceptos - economía de enclave – enclaves informacionales - excepciones territoriales.

A potencialidade heurística do conceito de economia de enclave para repensar o território

Resumo

O trabalho parte de analisar as transformações globais em curso, o deslocamento entre estas e os conceitos que se utilizam habitualmente, e a importância de repensar o tema em relação ao território a partir do conceito de economia de enclave. Este conceito pode permitir analisar e explicar a geração de perfurações ou exceções na lógica dos estados-nação. Neste sentido, entre outras características, é sublinhada a idéia de territórios especiais como zonas francas onde são "suspensos" as condições vigentes no resto do território considerado "nacional" e que envolve associações específicas com interesses globais do capital. Para ilustrar essa dinâmica, vários exemplos do enclave de natureza diferente na América Latina, são colocados. Entre eles, incluem-se um novo tipo que se propõe chamar "enclave informacionais" que realizam diversas atividades de processamento de informação que movem-se para os países periféricos.

Palavras-chave: Estado-nação e deslocamento de conceitos - economia de enclave – enclaves informacionais - exceções territoriais.

Heuristic potential of the concept of enclave economy to rethink the territory.

Abstract

This work is based in the analysis of the current global transformations, the gap between them and the concepts that are commonly used, and the importance of rethinking the topic in relation to the territory utilizing the concept “enclave economy”. This concept can allow to analyze and to explain the generation of perforations or exceptions in the logic of nation States. In this sense, and among other features, I highlight the idea of special territories such as free zones, where the conditions that govern the rest of the territory considered “national” are “suspended”, and which represent specific assemblages with global interests of the capital. To illustrate this dynamic I place several examples of enclave of different kinds in Latin America. Among them, I include an enclave of a new type that I proposed calling “informational enclave” where they develop different activities of information processing that are outsourced to peripheral countries.

Keywords: Nation states and the gap of concepts – enclave economy – informational enclave – territorial exceptions.

A modo de rápida presentación: avances e insuficiencias analíticas actuales

Cuando se habla de territorio, como ocurre con los procesos sociohistóricos, los desajustes entre conceptos y realidad se hacen cada vez más evidentes. No debe extrañar demasiado considerando las rápidas mutaciones globales en curso y las consecuencias que ello tiene para analizar el territorio en América Latina. Consecuencias geopolíticas puesto que la transición sistémica global con probable cambio del centro hegemónico de acumulación global hacia la zona de Pacífico proyecta un conjunto de tensiones y reacomodos. Consecuencias geoeconómicas, en tanto la –aún emergente- revolución informacional que se despliega sobre lógicas financieras, también proyecta otros posibles arreglos territoriales.

En cuanto a la especificidades propias de la región, agréguese a lo anterior que una parte importante de la misma ha experimentado cambios sociopolíticos en un proceso que puede situarse en sus orígenes a mediados de la década del noventa con el surgimiento y resurgimiento de movimientos y luchas sociales importantes. En ese proceso sociohistórico (BRINGEL y FALERO, 2014), han emergido gobiernos que –con facilismo conceptual y con excesiva generalización de casos distintos- se han denominado “neodesarrollistas”, considerando su modelo de acumulación, populistas, por diversas razones incluso contradictorias, progresistas cuando se trata de una apuesta de izquierda muy contenida, entre otros muchos nombres y criterios de caracterización.

En ese tránsito, de esa mezcla de viejos y nuevos elementos, surgen desajustes con la herencia conceptual disponible. Un caso muy claro, por ejemplo, ha sido la idea –y la discusión- de plurinacionalidad y particularmente de Estado plurinacional (ACOSTA y MARTINEZ, 2009). Es decir, un nuevo concepto de Estado que al incorporar lo plurinacional, reabre nuevos desafíos de análisis sobre la idea de territorio “nacional” que funcionaba “naturalmente” pensado –herencia de una teoría política eurocéntrica- bajo lógicas de Estado-nación.

El artículo que sigue procura colocarse en esa discusión, enfatizando elementos sociales y económicos del territorio a partir de replantear la idea de economía de enclaves para América Latina. Retomando el problema expuesto en el título, se propone visualizar el potencial heurístico sobre la realidad territorial que tenemos por delante y que desafía contenidos de conocimiento “organizados” bajo lógicas supuestas de regulación “nacional”.

En el contexto de cambio aludido, los desajustes entre realidad y conceptualización llevaron a hacer aparecer tesis que se vienen reiterando ante la necesidad de generar enfoques más críticos de la realidad actual. En tal sentido, se emplean habitualmente conceptos como extractivismo, neoextractivismo, desposesión, despojo o “consenso de los commodities” que tienen su base inobjetable: la región sigue siendo básicamente –pese a gobiernos diversos, de acento más nacional-popular o “progresista” según los casos– proveedora de materias primas. De hecho se habla de tendencia a la reprimarización de las exportaciones: si en 1998-1999 las materias primas representaban alrededor del 27 % de las exportaciones de América Latina y el Caribe, en 2010 constituían algo más del 42 %¹.

No obstante, puede decirse que este enfoque no ha tenido el vuelo conceptual que caracterizó a la región cuando la introducción de tesis sobre la dependencia en la década del sesenta que significó una verdadera ruptura paradigmática como se fundamentó en otro lugar (FALERO, 2006). Porque más bien se tiende a enfatizar el significado transversal de un crecimiento basado en la exportación de materias primas, en buena medida producto del ascenso de China y parte de la región asiática, pero descuidando que esto podría adoptar direcciones diferentes.

Por ejemplo, el enfoque que se centra en el “consenso de los commodities” (SVAMPA, 2013) no solo puede tener dificultades para reconocer diversidades, sino que puede no proporcionar herramientas para conectarlo con un conjunto de planos de análisis asociados como es el de las políticas sociales, la transformación de la forma Estado, la mutación en el mapa de clases sociales, la estructura del poder entre otros, tendiendo a generar solo un marco persuasivo del problema pero descuidando la complejidad y como ella se expresa territorial o socialmente².

Es decir, que si bien el direccionamiento general de la apuesta resulta muy atendible, se aprecia una pérdida de capacidad de establecer mediaciones analíticas potenciales que permitan visualizar como se concreta el proceso actual y como podría ser de otra forma. Y naturalmente que el tema trasciende largamente el tema de megaminería por el que suele quedar asociado el planteo general. Y esto ocurre porque ello no es más que lo observable más evidente de un conjunto de expresiones territoriales en que se cristaliza la –cambiante, se debe ser claro en este aspecto– polarización centro – periferia.

Considerando este cuadro rápidamente trazado, en este trabajo se postula la recuperación del concepto de economía de enclaves para poder captar una diversidad de situaciones. Con esta idea se procura identificar problemáticas no observables habitualmente bajo el mismo esquema analítico que potencia la idea de enclave, pero que expresan las características del mismo.

Por ello, se enfatizará en el potencial heurístico del concepto de economía de enclave, tratando de establecer que si bien no toda dinámica de inversión extranjera directa (en adelante IED) supone una cristalización bajo ese formato, cuando esto ocurre toda suposición de relación con “desarrollo” en un sentido, fuerte, transformador de esa recurrente idea en América Latina, resulta una ficción absoluta.

Subyace el presupuesto que la reactualización del concepto de enclave bajo estos parámetros permite abrir un conjunto de mediaciones analíticas, articular un conjunto de dimensiones que parecen dispersas, rearmar un cuadro de análisis que permita generar elementos para preguntarse sobre los límites sociales y políticos subyacentes de pensar que todo debe girar en relación a la captación de IED y la necesidad de evitar el chantaje de la misma cuando se presenta como inequívocamente conectada a la idea de desarrollo.

¹ Siempre se pueden discutir los porcentajes de composición de las exportaciones en función del contexto en que se inscriben, pero permiten visualizar un cuadro general a grandes rasgos. Fuente: CEPAL sobre la base de información oficial de países, NACIONES UNIDAS – COMTRADE. Para un resumen comparativo véase la presentación de Sebastián Herreros y José Durán Lima de 2011:

http://www.cepal.org/comercio/tpl/contenidos/Reprimarizacion_Desindustrializacion_America_Latina_pres_JDuran_SHerreros_UY_nov_2011.pdf

² Dentro de la expresión “commodities”, la autora aclara que incluye desde materias primas a granel hasta productos semielaborados e industriales. No obstante, está claro que en América Latina la base son productos alimentarios, hidrocarburos y minerales.

Por lo ya expuesto, sobra señalar que no se considerarán enclaves políticos, es decir, territorios de un Estado-nación dentro de otro, sino territorios con actividades económicas de diverso tipo, según se verá, con las empresas transnacionales como protagonistas en forma directa o indirecta y que terminan generando excepcionalidades territoriales.

El rescate de un concepto y su proyección al siglo XXI.

Una tendencia explicativa equivocada que se ha expandido a partir de trabajos como los de Manuel Castells con su conocida “era de la información” (1998) es que las transformaciones informacionales del capitalismo anulan la polarización entre regiones centrales y periféricas o –incluso en versiones absurdamente optimistas- generan homogeneidad y horizontalidad en las posibilidades de desarrollo más allá de la región de que se trate. Si esto fuera efectivamente así, el concepto de enclave se debilita en su propuesta de mostrar las formas de dominación económica, política y social que implica.

No es posible desarrollar aquí argumentos en ese sentido y se remite a un trabajo anterior (FALERO, 2011) donde se fundamenta que si bien existe una mutación por la cual lo informacional, lo cognitivo y lo comunicacional pesa mucho más que antes en el proceso de acumulación global, ello no tiene porqué eliminar del cuadro esa transferencia de excedentes entre regiones. Más aún, más bien se reactualiza bajo nuevos parámetros por los que se transfiere valor en forma de productividad del trabajo vivo. Esto supone pensar no solo en el producto del trabajo sino como interviene el procesamiento de información, la acumulación de conocimiento subordinado, los lenguajes que se crean las prácticas sociales que permitan la cooperación de la fuerza de trabajo, etc. en la periferia y que contribuyen a la mencionada transferencia de excedentes. Se volverá sobre el punto cuando se considere el caso de los enclaves informacionales.

Porque ahora lo prioritario es visualizar el concepto de enclave que -navegando entre la rigidez y la elasticidad extrema- sea capaz de potenciar la capacidad explicativa. Un punto de partida implica pensar en situaciones de excepcionalidad dentro del territorio de los Estados-nación. Situaciones de donde los propios Estados admiten que allí determinadas legislaciones, particularmente económicas, están “suspendidas”, pues se trata de territorios “aislados” o separados en relación al resto de lo que ocurre –se supone” normalmente en el resto del Estado-nación. Cuando ello ocurre y la conexión económica que se genera es principalmente con intereses económicos externos y débilmente con la economía “nacional” puede ser rescatado el concepto de enclave.

La nueva importancia que adquiere ese concepto –en relación a sus esbozos en la década del sesenta- se debe a que no solo se revitalizan formas con actividades conocidas –actualmente megaminería o agronegocio- sino que aparecen formas nuevas vinculadas a la emergencia de una revolución informacional del capitalismo.

En términos teóricos, la actualización propuesta implica retomar las tesis sobre acumulación en escala mundial y sistema-mundo (recordando las inspiraciones de Fernand Braudel) y lo que significa en cuanto a posiciones globales de poder (posiciones que no son fijas) en función de regiones centrales de acumulación y regiones periféricas y la división global del trabajo establecida. No es preciso volver aquí sobre el aporte de autores vinculados a este paradigma de análisis –ya se hizo en otros trabajos, incluyendo uno sobre la contribución de Giovanni Arrighi en tal sentido (FALERO, 2012a), sino simplemente marcar que el enclave económico es una vieja lógica que profundiza como ninguna otra la reproducción asimétrica global.

Como se ha establecido en otros trabajos (por ejemplo, FALERO 2012b), históricamente, actividades vinculadas a minería y plantaciones en América Latina se realizaron bajo el formato de enclave. Es decir, casos del capitalismo mercantil por los que la producción obtenida en núcleos de actividades primarias eran controlados en forma directa desde fuera. Suponía, paralelamente, la incapacidad de sectores nacionales para reaccionar y competir en la producción de mercancías que exigían condiciones técnicas, sistemas de

comercialización y capitales de gran importancia y la dinámica de expansión de las economías centrales que permitía así el control de sectores del entonces mundo periférico (CARDOSO y FALETTO, 1990: 48 y ss.).

Después que esta idea se estableció en la década del sesenta, el concepto fue tendiendo a definir en general una unidad productiva de materia prima o industrial, caracterizada por ser o haber sido por largos períodos, propiedad de empresas extranjeras con escasa vinculación con la economía nacional y por poseer una organización social de centros urbanos identificados con las empresas instaladas³.

Posteriormente, con la expansión de la industria, también se generaron enclaves. La forma “clásica” de enclave en cuanto a actividades industriales se conecta con las llamadas maquilas. En general implica la deslocalización del montaje de productos electrónicos o de talleres de vestimenta, por ejemplo, con insumos que vienen de otras partes y con un producto final que es reexportado, generándose para ello exoneraciones fiscales. El bajo costo de la fuerza de trabajo es un elemento clave en tal operación de deslocalización.

¿Cómo puede definirse una “maquila”? Una buena aproximación es la siguiente: “una planta generalmente extranjera que controla o subcontrata procesos de ensamble de componentes importados para el consumo extranjero, bajo los incentivos que otorga el tratamiento especial libre de impuestos y aranceles y de exención fiscal y se finca en las bases que brinda la importación temporal de insumos, maquinaria y equipo, en países en los que se realiza parte del proceso productivo, o su totalidad y cuya producción se re-exporta al país de origen de la empresa que lo realiza, o a terceros mercados” (PUYANA y ROMERO, 2006: 67 y ss.). Es decir, generalmente las maquilas sugieren una forma de enclave.

Considerando una perspectiva de análisis global, son esenciales para abordar la temática tres elementos: la idea de fragmentación del proceso productivo, de desplazamiento geográfico y desintegración espacial y la de reducción de costos. Pero es un proceso dinámico. En tal sentido, se ha hablado de maquiladoras de primera, segunda y tercera generación y se abre la pregunta sobre si ya existen en México las llamadas “de cuarta generación” (CARRILLO y LARA, 2004). Recuérdese que su frontera con Estados Unidos es un caso muy conocido de desarrollo de maquilas, más aún tras el NAFTA (en inglés, North American Free Trade Agreement) firmado con su vecino y Canadá.

La tipología alude a la idea de nuevas formas que se van agregando pero sin necesariamente sustituir a las anteriores y sin que ello implique negar –en primera instancia– que siguen constituyendo un enclave. Pero aquí nuevamente aparece el tema planteado: al ir apareciendo formas cada vez más sofisticadas, es preciso que la investigación en cada caso vaya dando cuenta si se mantienen, se transforman o se niegan las condiciones que hacen el carácter de enclave.

La tesis de este trabajo es que el salto tecnológico y organizacional no tiene por qué inviabilizar el concepto de enclave, más bien lo potencia, particularmente cuando se siguen visualizando tres ejes que aportaba Sotelo Valencia (2004): a) disociación con el comportamiento del sector productivo interno del país, b) intensificación de la relación con el ciclo productivo de Estados Unidos (en el caso de México) y c) superexplotación de la fuerza de trabajo local, mayoritariamente compuesta por mujeres.

Con la actividad turística y su expansión global, puede aplicarse la misma herramienta: no toda actividad turística implica lógicas de enclave, pero muchas formas en que se cristalizó en México, Centroamérica, el Caribe y América del Sur permiten identificar economía de enclaves. Esto significa pensar en operadores globales de la actividad –en ocasiones con socios locales y en ocasiones por métodos oscuros de acceso al territorio que se delimita, frecuentemente costero– se generan lógicas de enclave.

Los “all inclusive” que suponen la mercantilización turística de un territorio cerrado han sido estudiados justamente como enclaves por algunos trabajos (por ejemplo, BLÁZQUEZ, CAÑADA y MURRAY, 2011) Como ocurre con cualquier enclave, la relación entre sede de la transnacional y la escala subnacional es mucho más importante que con el

³ Para una revisión del concepto de enclave en la década del setenta, véase Zapata, 1977.

Estado-nación en que se emplaza, más allá que formalmente sea parte del territorio del mismo.

Por lo expuesto, se está lejos de visualizar que son las dinámicas de minería a cielo abierto a partir de empresas transnacionales y las exportaciones directas de mineral los ejemplos actuales por excelencia de la economía de enclave. Lo que ocurre es que las graves consecuencias ambientales que muchas veces tienen estos emprendimientos son las que permitan visualizar lógicas de enclaves más rápidamente.

Desde Potosí, “el origen” que constituye la puesta en marcha de la primera y más grande explotación minera a escala industrial –como analiza Horacio Machado (2014)- y que irá determinando la configuración socioterritorial de la nueva sociedad colonial hasta los modernos enclaves mineros como el de la Barrick Gold, se han sucedido y configurado lógicas extractivas que poca o nula conexión tienen con cadenas de valores locales o nacionales. Se ha representado este caso como una especie de “tercer país entre Argentina y Chile al que nadie puede entrar” (BONASSO, 2011). Seguramente como herramienta analítica ayuda poco, pero puede convenirse que es una imagen que grafica un tipo de situaciones complejas que interpelan la idea de Estado-nación.

También se podría hablar hoy de economía de enclaves vinculada a la soja y la forestación. Nuevamente el tema tampoco es estrictamente nuevo. Se describe como “enclave forestal primitivo” lo ocurrido en la región del chaco argentino así como zonas adyacentes de Paraguay y Brasil, con incorporación directa a la economía mundial, sin mediación de la economía pampeana por los circuitos financieros del capital europeo. El aislamiento aseguraba fuerza de trabajo y aseguraba la posición de poder de las compañías (BITLLOCH y SORMANI, 1997).

Actualmente el sector forestal se viene desarrollando frecuentemente con lógicas de fondo similares. Por ejemplo, en Uruguay las dos plantas de celulosa para la exportación instaladas durante los gobiernos del Frente Amplio (UPM en la localidad de Fray Bentos sobre el río Uruguay y Montes de Plata –Arauco / Stora Enso en Punta Pereyra sobre el río de la Plata) funcionan en régimen de zona franca (en el caso uruguayo es una legislación muy permisiva que viene de 1987), con abastecimiento de sus propias plantaciones que en buena medida explican la concentración de la tierra del país desde los noventa.

Habría que analizar si la expansión de la soja en el cono sur no tiene esa misma lógica de enclave, pero aquí surgen algunas dudas y esto abre a una de las cuestiones que quiere plantear este trabajo. Es decir, tampoco se puede aplicar el concepto indiscriminadamente frente a toda lógica de IED pues perdería toda capacidad explicativa y en ese sentido en el apartado 4 se señalan algunas dimensiones centrales de análisis. Antes, sin embargo, es preciso visualizar que ocurre con las transformaciones informacionales del capitalismo en cuanto al tema central de este trabajo.

Enclaves informacionales: algunas aperturas analíticas a un tema vasto.

Es necesario aquí una brevísima introducción para definir lo informacional. La corriente del llamado “capitalismo cognitivo” aglutina una serie de autores de diversas disciplinas, con epicentro en Francia y que enfatizan la idea de mutación sustantiva en la acumulación global a partir de una nueva fase de capitalismo centrada en el conocimiento y la información que progresivamente irá desplazando la hegemonía de capitalismo industrial. Los productos más conocidos adscriptos a esta corriente son los de Hardt y Negri (2002, 2004 y 2011) pero debe enfatizarse el carácter diverso de posiciones existentes. Más que dar cuenta de tal diversidad, corresponde aquí más bien explicitar rápidamente la propia.

Tomando como base un trabajo de Jean Lojkin (1995) que ya tiene unos veinte años, en una investigación ya aludida (FALERO, 2011) se puede denominar genéricamente como emergente “revolución informacional” que enfatiza el rol más importante del conocimiento, la información y la comunicación en la valorización del capital.

Información se entiende en términos generales como conocimiento científico y tecnológico cristalizado en un algoritmo o en un programa de computador y que puede

adoptar la forma de código digital, símbolo, molécula, etc. Por tanto, ahora las capacidades cognitivas, sígnicas, creativas y comunicativas se vuelven más esenciales para la acumulación en un proceso de nuevas formas de interpenetración entre actividades productivas e improductivas⁴, fabriles y de “servicios” (noción vuelta ya muy vaga), de trabajo y de concepción, de producción y de conocimiento científico.

La constatación de lo anterior abre un conjunto de discusiones y caminos analíticos, pero ello no implica adoptar etiquetas celebratorias al estilo “sociedad del conocimiento”, sino constatar nuevos desafíos para la ideas de desarrollo y emancipación en América Latina. En el mismo sentido, puede sustentarse -como hace Carlo Vercellone- que una nueva división del trabajo en función del capitalismo cognitivo interpela el concepto de desarrollo y subdesarrollo pero no necesariamente el esquema de posiciones de poder global producto de la polarización (VERCELLONE, 2011).

Considerando este aspecto, es preciso examinar diferencias notorias entre actividades informacionales que se realizan en los centros de acumulación y actividades que se desplazan a la periferia. Los primeros siguen reteniendo la producción científica que hace al desarrollo de I + D en áreas como biotecnología y nanotecnología mientras a la periferia es desplazada el procesamiento de información que no se considera central pero que resulta necesario para la reproducción de un conjunto enorme de actividades. Así como no todo desplazamiento industrial a la periferia adoptó la forma de enclave, no siempre la deslocalización del procesamiento de información tiene ese carácter.

Es decir que la polaridad global se recrea bajo nuevas condiciones en el que la relación Estado-nación y grandes empresas transnacionales adquiere un nuevo sentido. Las dinámicas extractivas en minería por tales agentes globales son un ejemplo de la recurrencia y profundización del esquema histórico. La extracción de biodiversidad o de biopiratería de saberes tradicionales y las luchas por las patentes y los derechos de propiedad intelectual constituyen formas nuevas de esa lógica polar global. Las patentes sobre la vida tienen mucho de apropiación gratuita de recursos y saberes de las regiones periféricas como América Latina.

Actualmente con el soporte de las tecnologías de información y comunicación, aparece un proceso de deslocalización de nuevo tipo en el procesamiento de información que también busca generar excepcionalidades y prebendas para instalarse en el Estado-nación. No es casual entonces que todo se rodee de un discurso de “sociedad del conocimiento”, “trabajar para el mundo”, “parque tecnológico” tratando de asimilarse a otras situaciones que son estructuralmente diferentes (por ejemplo, un parque tecnológico puede implicar una conexión entre universidad y empresas sin suponer una lógica de enclave aunque ello no quite el carácter de mercantilización del conocimiento).

La deslocalización puede ocurrir en los niveles más estandarizados y que requieren a su vez desarrollos en logística o pueden implicar la aplicación de conocimiento más sofisticado. En general, son deslocalizadas tareas de oficina de grandes empresas, de consultoría, call centers (para servicio de atención de clientes, manejo de quejas y reclamos, toma de pedidos, información sobre productos y servicios, todo tipo de atención posventa, información sobre promociones de productos, entre otros), servicios de informática, de gestión de los llamados “recursos humanos”, contabilidad, financieros y de administración en general.

La transferencia puede implicar a la propia empresa que se instala en otro lugar (como filial) o a la subcontratación de otra empresa específica para estas actividades. Es claro que nunca se trata de áreas que se consideren fundamentales para la empresa en cuestión.

Numerosas empresas consultoras ya suministran este servicio que supone menores costos para la empresa contratante pero que igualmente implica conocer una parte del “corazón” del negocio de esa empresa. Razón por la cual, puede ya advertirse que no se

⁴ El capítulo VI inédito de EL CAPITAL muestra claramente que trabajo productivo no es solo aquel que produce bienes materiales, pudiendo comprender también la producción “no material”. Marx critica la manía de definir el trabajo productivo y el improductivo por su contenido material (Marx, 1985).

trata solamente de suministro de tecnologías administrativas o de gestión sino directamente de tecnologías sociales como lo es la producción de confianza. A partir de esta realidad, no es un tema menor la definición de qué es exactamente lo que se busca con la subcontratación y cuáles son los riesgos a evitar y a quien se derivan responsabilidades de la nueva organización y, por supuesto, la ubicación. También se desprende de este aspecto que dentro de la fuerza de trabajo exigida, no solo se compran trayectorias educativas específicas sino disposiciones sociales específicas (habitus anteriores o configurados en ese espacio específico diría Bourdieu) que hagan posible determinados trabajos.

Finanzas, seguros, telecomunicaciones, comercio al por menor, viajes y transporte, entre otros entran decididamente en este proceso de deslocalización informacional de carácter global⁵. Naturalmente se ha observado la aparición de toda una literatura que presenta todas estas actividades como “nuevas oportunidades” de desarrollo para América Latina. Más allá de lo discutible de la reactualización de la narrativa del desarrollo basado en tales “oportunidades”, es cierto que puede haber “servicios” con mayor o menor valor agregado. Entre otros posibles, si se sigue el trabajo de Gereffi, Castillo y Fernandez-Stark (2009), entre otros posibles, se identifican tres segmentos claves o niveles en esta “industria de servicios”, que por sus siglas en inglés y en función de la complejidad creciente, serían ITO (Information Technology Outsourcing), BPO (Business Process Outsourcing) y KPO (Knowledge Process Outsourcing).

La primera está formada por desarrollo y aplicación de software y administración de oficina en general y por infraestructura de gestión, la segunda por gestión de recursos de la empresa incluyendo “recursos humanos” y los mencionados call centers y la tercera por consultoría financiera, legal y de negocios e investigación y desarrollo para diseño e innovación.

Otras ventajas cuando la deslocalización informacional adopta la forma de enclave, además del menor costo de la fuerza de trabajo que es un factor sustantivo, es el bajo costo de los insumos principales como energía eléctrica y telecomunicaciones y ventajas impositivas. Cuando se trata de call centers, en general se trata siempre de jóvenes, muchas veces universitarios y bilingües, donde ese es el primer trabajo al que acceden y, en consecuencia, las condiciones de trabajo suelen ser masivamente aceptadas. En tal sentido, también existen otros elementos vinculados a la fuerza de trabajo y sus habilidades y al llamado “clima de negocios” (“business environment”), uso horario, afinidad cultural y proximidad geográfica. Si a esto se agrega el factor de proximidad con el cliente y de capacidad de estar 24 horas en servicio, América Latina se ve con alta capacidad de captación de inversiones de este tipo.

Sobre la fuerza de trabajo que compone los “infoproletarios” (ANTUNES y BRAGA, 2009) puede haber una discusión muy variada ya que abre un conjunto de dimensiones importantes que conectan directamente con los procesos globales en curso. También existen posiciones diversas en cuanto al carácter estandarizado o no que se genera (por ejemplo con el caso del software). Por ello esto debería analizarse ante situaciones concretas en enclaves informacionales.

El caso de la zona franca Zonamérica en Uruguay puede ser útil. Se trata de una de las 12 zonas francas existentes en el país y por fuerza de trabajo empleada es la más importante. Pues para las dimensiones poblacionales del país (de acuerdo al último censo del 2011 no se llega a los tres millones y medio de habitantes), que allí trabajen unas 9000 personas (según cifras de la empresa e incluyendo la que corresponde al mantenimiento de la propia zona franca) que se distribuyen en unas 300 empresas vinculadas a la logística y distribución, servicios financieros, consultoría y auditoría, call center y desarrollo de software, entre otras, no es menor. Algunas empresas concentran un conjunto importante de trabajadores. Por ejemplo y en cifras manejadas públicamente en los primeros meses del

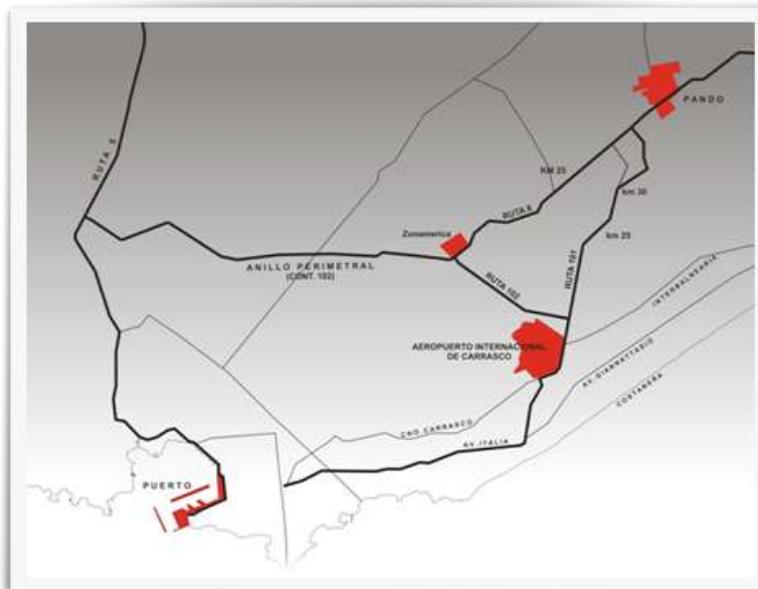
⁵ Véase el sitio de la Union Network International:
<http://www.uniglobalunion.org/Apps/portal.nsf/pages/homeEn>

año 2012, RCI empleaba a unos 400 trabajadores y SABRE más de 900. Se trata de dos call centers vinculados a actividades turísticas globales⁶.

Pero debe hacerse notar que las cifras son variables y muy sujetas a los vaivenes de la economía global. Además el cálculo de los datos sobre lo que representa en relación a la economía nacional también se ha venido ajustando. Con la metodología de los censos (autoadministrados) de 2007-2008 la contribución de Zonamérica al PIB total fue de 1.95 y 1.78 respectivamente⁷.

Es decir es un caso de dimensiones importantes. Para quien ingresa a Montevideo por su acceso noreste de Montevideo (véase mapa) el cambio en el paisaje es notorio: entre edificaciones modestas bruscamente asoma un espacio cuidadosamente parquizado y cercado pero con absoluta visibilidad desde el exterior en el que emerge un conjunto de edificios de diseño moderno y con un importante movimiento de entrada y salida de vehículos y personas.

La imagen que se proyecta –y que se asocia a modernidad, tecnología, desarrollo, globalización entre otras posibles- es una dimensión cuidadosamente trabajada por este emprendimiento que integra una zona franca de unas 100 hectáreas, aunque en total ya suman más de 500 hectáreas, explotado por un empresario local, el Cr. Orlando Dovat asociado con la transnacional belga Katon Natie (que a su vez tiene otras inversiones como usuaria de logística en la propia Zonamérica y en el puerto de Montevideo).



Ubicación de Zonamérica en los acceso noreste de Montevideo donde se aprecia la rápida conexión con el aeropuerto y el Puerto de Montevideo mediante el anillo perimetral (inaugurado durante el primer gobierno del Frente Amplio) que permite evitar la entrada a la ciudad.

Fuente: <http://www.mercosoft.com/mtp/images/imagen6.png>

Menos visible, a un lado de la zona franca y pasando la misma rumbo a Montevideo, se encuentra un camino que conduce a “Jacksonville” o “barrios del parque”, una especie de gran apéndice territorial de la zona franca que la empresa buscó afanosamente convertir en

⁶ RCI se dedica a tiempos compartidos y es una de las marcas de Wyndham Worldwide, SABRE HOLDINGS se dedica a viajes y turismo (Véanse los suplementos Café y Negocios de El Observador de fechas 11.04.2012 y 30.05.2012). Más allá de la especificidad de Zonamérica, se maneja en el 2012 una cifra global de unos 10.000 uruguayos vinculados a trabajos de outsourcing (Suplemento Café y Negocios de El Observador de fecha 14.03.2012).

⁷ Fuente: INE, Tercer Censo de Zonas Francas años 2007 – 2008. Informe final: diciembre 2010.

barrio privado lo cual le llevó a conflictos –no necesariamente públicos- por el uso del territorio con la administración departamental de Montevideo.

Considerar el carácter de enclave sugiere desconexión con la economía nacional o con cadenas de valor nacionales y que rigen condiciones excepcionales en relación al resto del Estado-nación. Pero este enclave sugiere todo lo contrario a la idea de separación y cierre. Como se mencionó, la construcción física y simbólica como “el parque” procura proyectar justamente la de territorio sin discontinuidades con el exterior, la idea de lugar abierto, “natural” y donde el control solo se hace evidente cuando se pretende entrar.

Este enclave en tanto zona franca agrega a la venta de infraestructura específica (edificios, comunicación, seguridad, etc.) los beneficios del régimen vigente que admite no solo exenciones fiscales y aduaneras, libre movimiento de capitales y “repatriación de utilidades”, sino también que allí no rigen los monopolios estatales. Además, no es menor la posibilidad de contratar hasta un 25 % de personal extranjero (sobre el cual, además, no es obligatorio realizar aportes a la seguridad social uruguaya). Naturalmente que además de personal extranjero más estable, existe una población internacional “flotante” vinculado a las empresas establecidas en el enclave.

El producto se lo ha “exportado”. En el momento en que se escribe el presente trabajo, todo indica que Zonamérica se instalaría en Cali, Colombia en una alianza entre el empresario uruguayo y un empresario colombiano y con la idea de replicar el modelo. No es casual que se trata justamente de Colombia, donde el régimen se ha expandido. Además de la expansión de enclaves extractivos en ese país, se pasó de 11 zonas francas en el 2005 a 113 en el 2012⁸.

La temática es amplia pero puede sintetizarse de esta forma: si en general las lógicas de zonas francas conducen a la constitución de enclaves no todo enclave implica que se otorgue un régimen de zona franca, que además varía en cuanto a las normativas de sustentación. Y esto conduce al siguiente apartado sobre los diversos formatos jurídico-políticos (pues nunca se trata meramente de normas abstractas) que puede adoptar un enclave.

La diversificación de mecanismos para la generación de enclaves y la necesidad de contar información en los casos que se analiza.

Saskia Sassen (2010) ha recurrido a la idea de “ensamblaje” para observar la articulación entre componentes globales y subnacionales o la inserción de proyectos globales en lo nacional que llevan a la desestabilización del territorio “nacional” precisamente. Al pensar la economía de enclaves con esta idea se puede decir que bajo diferentes mecanismos, se generan concentraciones localizadas en las que rigen condiciones excepcionales respecto al resto del Estado-nación para facilitar ensamblajes con intereses transnacionales.

Analizado la utilización del mecanismo de zona franca a nivel global para generar procesos de inversión extranjera directa (IED) relacionados con la industria, debe recordarse que a fines de la década del setenta, desde las ciencias sociales se procuró investigar su papel en la llamada entonces “nueva división internacional del trabajo” (FROBEL, HEINRICHS y KREYE, 1980). De hecho, se las definía como “emplazamientos para el aprovechamiento industrial de la fuerza de trabajo de los países subdesarrollados, en una producción orientada al mercado mundial” (1980: 415).

Las características generales exigidas eran recurrentes: equipamiento con una moderna infraestructura, garantía de una normativa legal especial en términos aduanero, fiscal y monetario y capacidad de aprovechamiento de fuerza de trabajo barata. Su aislamiento del resto del territorio, permitía calificarlas de enclaves industriales. Dentro de

⁸ Véase la exposición de Sergio Díaz-Granados en la Conferencia Latinoamericana de Zonas Francas realizada en Cali en setiembre de 2012. También consúltese el cambio de rol de las zonas francas en el Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2011 – 2012 de CEPAL.

los “estímulos a la inversión”, otros elementos que se ofrecían agregaban en ese sentido: en muchos casos existía limitación de derechos políticos y sociales de la fuerza de trabajo empleada, incluyendo legislación laboral, salario mínimo y limitaciones sindicales.

Una de las conclusiones que se anotaba era que allí solo se realizaban algunas fases específicas de producción de algunos productos industriales (por ejemplo maquinaria, artículos electrotécnicos, artículos metálicos, equipos de transporte, pero no mucho más). No obstante, generalmente la fabricación de componentes específicos para la electrónica, se solía presentar como fabricación de productos de alta tecnología.

Dentro de las preguntas más importantes, estaba si se cumplían las promesas de eliminación del desempleo, formación profesional y acceso a moderna tecnología, es decir, si eran alcanzados mediante la introducción de este formato. Se concluía con toda claridad luego del extenso trayecto: “las experiencias disponibles, así como la tendencia actual del proceso, solamente permiten una respuesta negativa al conjunto de los tres objetivos” (1980: 490). Pero pasadas unas tres décadas de este estudio, el número y las características de las zonas francas se ha ampliado.

No es fácil cuantificar en un cuadro global y al mismo tiempo advertir la heterogeneidad de situaciones. Considerando un estudio del Comité de Zonas Francas de las Américas, en la región de América Latina y el Caribe en el 2002, se contabilizaban 248 casos⁹. Allí el caso que más llamaba la atención era República Dominicana que con 53 casos superaba ampliamente situaciones de países con mucho mayor territorio. El tema tiene una enorme actualidad. Algunas cifras manejadas en la XVI Conferencia Latinoamericana de Zonas Francas realizada en Colombia en octubre de 2012 con operadores de las mismas, establecía que en el hemisferio americano existían unas 1.150 zonas francas en operación.

En el caso de Brasil, se ha estudiado la zona franca de Manaus y se han mencionado discusiones características de estos casos. Por ejemplo, que la ciudad refleja intereses y formas de vida y productivas desvinculados de la cadena productiva regional, en cuanto mecanismo de reterritorialización a partir de un conjunto de incentivos creados por el Estado Nacional para llevar a ese lugar inversiones industriales, o, entre otros aspectos, sobre fragilización del empresariado local con insumos adquiridos fuera de la región (SERÁFICO, 2011). Debe señalarse sin embargo que, comparativamente con otros casos, no es de los más evidentes de desconexión con la economía nacional.

Un punto importante es que dadas las diferentes legislaciones existentes, no es posible señalar aquí mucho más que la constatación de una notable expansión de estos territorios especiales. El problema se complejiza si se considera que la forma enclave puede admitir una mayor cantidad de situaciones que exceden el régimen de zona franca. Las llamadas “zonas económicas especiales” pueden significar un conjunto diverso de regulación de la excepcionalidad.

Zona económica especial es un territorio donde las leyes que rigen en el resto del Estado-nación que se trate –igual que ocurre con las zonas francas- son sustituidas por otras afines a la inversión prevista pero que en general implican importación de equipamientos y materias primas libre de aranceles, fuerte reducción impositiva, libre circulación de capitales, libre salida del país de beneficios obtenidos, entre otros. También puede existir una legislación laboral más flexible y son los Estados-nación que se encargan de la infraestructura.

La apertura en el 2014 de una Zona Económica Especial (ZEE) en el puerto de Mariel, a 45 km al oeste de la Habana, en alianza con Brasil supone igualmente ventajas fiscales significativas para promover las inversiones extranjeras e incrementar el nivel de exportaciones de Cuba y se espera que pueda formar parte de un eje en el Caribe junto con el canal de Panamá ampliado en la conexión con Asia. ¿Esto convierte al emprendimiento en un enclave aún tratándose de un Estado con gobierno de corte nacional-popular?.

⁹ Fuente: documento “Las zonas francas de exportación en América Latina y el Caribe: sus desafíos en un mundo globalizado” de Jaime Granados, presentado a la Segunda Conferencia conjunta del BID y del Centre D’Etudes Prospectives et D’Informations Internationales, 6 y 7 de octubre de 2003 en Washington.

Es necesario analizar el caso en función de su relación con lo global y su conexión con el nivel nacional y visualizar especificidades y semejanzas con otros casos. Lo que es notorio es la expansión global que han tenido igual que lo ocurrido con las zonas francas. Según la OIT si en 1975 había 79 zonas económicas especiales en 2006 eran 3.500, lo que implicó pasar de unos 800 mil trabajadores implicados en 1975 a unos 66 millones en el 2006.

También, ya se habló aquí de las maquilas de exportación –por ejemplo de textiles para importantes marcas en Centroamérica- y en ese sentido también deberían analizarse los diversos casos para visualizar si configuran –como todo hace presumir- dinámicas de economía de enclave. Existen casos de instalación en zonas francas pero otros no, existen casos de operación de transnacionales pero en otros se trata de empresas locales que sin embargo se vuelven dependientes de la lógica de transnacionales, y así podría seguirse. En general, y como ha sido investigado, el perfil es de una fuerza de trabajo femenina, con condiciones de trabajo y salariales lamentables.

Cierre y mediación con el entorno: sobre instalación de enclaves y protocolos de actuación.

Existe una dimensión importante de los enclaves que nuevamente solo es posible introducir y que refiere a las técnicas de intervención y control de su territorio inmediato. Por ejemplo, ya se manejó para el caso analizado de enclave informacional que se transmite una idea de continuidad entre el interior y exterior. Es decir la lógica de cierre y separación puede ser ostensible o al contrario ocultada, invisibilizada bajo la imagen contraria de continuidad dependiendo de la sociedad y región donde se instale.

Pero no se trata solo de control de lo que ocurre al interior del enclave. Una cuestión central en el terreno de lo que podría denominarse uso de tecnologías sociales para el control territorial, implica advertir las dinámicas de cierre social en el territorio donde se instala. Puesto que el entorno cercano puede ser conflictivo y por tanto problemático para las actividades del enclave, no se trata de un aspecto menor.

Para desconflictivar el entorno puede recurrirse a diferentes modalidades. En primer lugar, tratándose de un “territorio estratégico” en el sentido de Sassen (2007) de localización de procesos globales, el Estado-nación debe asegurar la “desnacionalización”. Es decir, es parte de las nuevas modalidades de participación del Estado en la creación de los nuevos “marcos” a través de los cuales se potencia la llamada “globalización” aunque signifique paradójicamente lo contrario a la función de garantizar lo “nacional”. Esto puede darse por consenso –discurso del desarrollo, por ejemplo- o por coerción a través de fuerzas policiales o militares.

Por ejemplo, la implantación de un enclave minero, agrario o turístico en un territorio ocupado por una población con campesinos o indígenas, puede requerir su desplazamiento y posterior control. América Latina está repleta de antecedentes de conflictos por apropiación de tierras y segregación de poblaciones. En América Latina existen casos muy notorios hasta ahora no resueltos como el de los mapuches y los enclaves forestales en el sur de Chile o en Brasil por diversas situaciones que van desde desplazamientos de indígenas y campesinos por la expansión del agronegocio o extracción de recursos mineras que muchas veces configuran lógicas de enclave. Movimientos como el de los afectados por la construcción de represas (Movimiento dos Atingidos por Barragens) es una de las expresiones sociales de lucha por el territorio.

Naturalmente toda empresa atrás de la generación de un enclave apuesta a que un potencial conflicto con una localidad, con campesinos o con indígenas quede localizado y ello lo vuelva manejable con dosis diversas –según los casos- de consenso y coerción. Pero en ocasiones comienza a adquirir escala nacional y ello puede llevar al enclave a graves problemas no previstos. Por ejemplo, los efectos medioambientales de un enclave minero pueden adquirir el carácter de problema nacional y suponer graves perjuicios económicos, de imagen empresarial, de costo político, etc. Esto ha ocurrido con proyectos mineros en

Argentina, pero también podría ser el caso de la explotación aurífera de Conga (Cajamarca) en Perú y lo que significa en términos de afectación de recursos hídricos. La represión siempre puede tener complicidades varias para favorecer su minimización u ocultamiento, pero no deja de ser un problema.

Actualmente la generación de enclaves supone considerar que se recurre a un protocolo de actuación que implica una serie de acciones más o menos similares. En los casos de la estrategia “amable”, como la generada en Uruguay con la potencial implantación de un enclave minero en la región este-noreste del país, un esquema visto por cierto en innumerables situaciones, pueden identificarse las siguientes acciones:

- Promoción y repetición de un discurso general sobre desarrollo a partir de la diversificación económica implicada, en línea con el discurso del gobierno (local, regional y / o nacional) que le interesa construir igualmente una narrativa de desarrollo.
- Establecimiento de conexiones políticas con los diferentes partidos del espectro incluso colocando figuras notorias de gestión estatal en cargos de dirección empresarial. También pueden darse pasajes en sentido inverso: figuras que ocuparon altos cargos de gobierno pasan a formar parte del estrato gerencial local
- Planteamiento permanente de minimización de la afectación sobre el medio ambiente, idea de “gestión ambiental” del proyecto. Incluso en el caso de minerías se alude a la mejora del territorio una vez que se extraiga el mineral y se ponga en práctica el “plan de cierre”.
- Salidas públicas de la empresa en general medidas, acotadas, principalmente cuando existen negociaciones con el gobierno por ejemplo en relación al canon o a las características del proyecto. En este caso, en el marco de negociaciones y particularmente cuando se observan manifestaciones públicas de escala, se reitera la posibilidad de retirarse del país y no ejecutar el proyecto y la inversión prevista.
- Intervención en el tejido social del territorio implicado generando una división profunda entre apoyos y rechazos. Esta intervención se ha sofisticado notoriamente mediante fundaciones, ONGs que se prestan a la mediación y políticas de Responsabilidad Social Empresarial que supone realizar acciones a nivel comunitario-territorial en relación con la educación, la salud, el deporte, etc. procurando construir una subjetividad colectiva favorable o al menos fracturando posiciones anteriores.
- Presiones indirectas en relación a la fuerza de trabajo implicada y generación de expectativas sobre la que ocupará. El manejo de expectativas de empleos es harto conocido y se conecta con el punto anterior de políticas de absorción de conflictos. En estos casos siempre existe un sofisticado manejo de expectativas a partir de fuerza de trabajo que realiza actividades previas por ejemplo, enfatizando la diferencia con la situación anterior del lugar donde se instala el enclave.

Como se comprenderá, cada uno de estos puntos exigiría un desarrollo por sí mismo pero no se trata de eso aquí, sino de mostrar otra dimensión común que hace a la generación de enclaves y que no siempre se considera, es decir, separación y cierre en un sentido pero tendido de puentes con el tejido social en otro. Cuando ello no es posible, no debe olvidarse, la coerción directa – a través del Estado, de paramilitares contratados por las empresas, o a ambos- es el recurso para el control territorial.

Una última cuestión en relación a ese control se relaciona con la conexión entre producción y reproducción de la fuerza de trabajo. Históricamente en lógicas de enclave esto se asoció a las denominadas “company town”, muchas veces en lugares apartados, que generaron territorios donde la producción estaba fuertemente vinculada a la reproducción de

la fuerza de trabajo ya que todo era propiedad de la empresa y se tenía un control prácticamente total de la vida de las personas.

Puede pensarse que esta es una cuestión acotada históricamente a la historia colonial de América Latina. La tesis de este trabajo, es que existen evidencias de que por otras vías se volvió y se vuelve a este formato. Por ejemplo, es un hecho que la construcción de vivienda junto a espacios productivos es una práctica empresarial históricamente observada en el capitalismo industrial. En Brasil se ha estudiado este fenómeno (PIQUET, 1998). Pueden existir varias escalas, pero lo clásico es considerar un conjunto de equipamientos incluyendo habitación, que pertenecen a una compañía que ejerce el control sobre la entrada y la salida y forman parte de las condiciones generales de producción industrial.

“Como la empresa es la propietaria de las viviendas y de los equipamientos colectivos, sus reglas permean todas las actividades ejercidas por los habitantes. La segregación funcional, la marginación de determinados segmentos sociales y el aislamiento van a determinar ciertos patrones de comportamiento de esas comunidades. El dominio ejercido por la empresa subordina a los habitantes a su influencia y a su control. Siendo no solamente empleadora, sino también propietaria de las viviendas y de los equipamientos colectivos, es ella quien determina las reglas a ser cumplidas tanto en el trabajo como fuera de él. Esa presencia se hace sentir en todos los momentos, como evidencias los estudios de caso realizados” (PIQUET, 1998: 37, original en portugués).

Cuando se trata de socialización de las elites de los enclaves, los barrios privados o condominios cerrados pueden suponer esa lógica de socialización endógena, de continuidad vida en la empresa – vida privada (que se refuerza con instituciones educativas específicas para élites). Sin embargo, uno de los casos límite actuales de enclave en donde se genera una continuidad en socialización lo representa la apuesta a la constitución de ciudades enteras “especiales”.

Probablemente el caso más llevado al límite de “ciudad-empresa” vinculado a la actividad informacional, es lo propuesto en Honduras con las llamadas “ciudades modelo”. Se ha mencionado que serán construidas por inversionistas privados, manejadas de manera autónoma y constituirán territorios con sus propias leyes, su sistema tributario, su política de inmigración y su policía.

En función de lo anterior, puede decirse que se abre una amplia gama de posibilidades que depende de la actividad para controlar socialmente tanto lo que ocurre dentro del enclave como fuera. En estos casos, el Estado puede ceder autoridad en múltiples planos frente a intereses económicos globales: desde las posibilidades de coerción (con empresas que tienen su propio personal de seguridad) hasta las de intervención en el tejido social mediante fundaciones, responsabilidad social empresarial y manejo de organizaciones no gubernamentales. Los movimientos sociales tienen todo un desafío en este sentido.

Repasando premisas para considerar un potencial heurístico

Ya en el final, se propone un repaso de ejes analíticos que permitan visualizar una herramienta de análisis en sus posibilidades de sumergirse para ver que existe debajo del iceberg. Una herramienta que permita procesar contenidos y no quedarse con aproximaciones críticas pero excesivamente generalizadoras ni con pretensiones de profundización pero que terminan amputando potenciales mediaciones analíticas. La apuesta es entonces utilizar la herramienta de economías de enclave con algunos criterios de demarcación.

Una primera dimensión refiere a la importancia de la conexión económica entre el territorio donde se establece el enclave y la región central de acumulación desde donde procede el emprendimiento y la relativa desconexión económica con el territorio o Estado-nación donde se inserta. En tal sentido, siempre se genera una “excepcionalidad”, una suspensión de normativas generales para el territorio del Estado-nación en donde se inserta.

Cuando se analizan este tipo de situaciones, nociones como soberanía se revelan en toda su ficción.

En segundo lugar, debe considerarse que pueden existir diferentes modalidades de ensamblaje global – subnacional. El Estado-nación, genera para ello mecanismos de desnacionalización. Y en ese sentido puede haber toda una gama de posibilidades. Por ejemplo el mecanismo de zonas francas puede implicar legislaciones diferentes. O puede no haber ese mecanismo pero la lógica de enclave manifestarse en toda su plenitud. Un ejemplo: extracción de minerales – traslado a puerto por mecanismos propios de la empresa – exportación.

En tercer lugar, también hay diferentes tipos de enclave en función de la actividad desarrollada: minería, agronegocio (antes sería el enclave plantación), industrial (principalmente a través de maquilas), turístico y la nueva forma que es la informacional. Este último caso se ha examinado particularmente pues hacen a las transformaciones globales del capitalismo en el que lo informacional, lo cognitivo, lo comunicacional asumen una mayor importancia que antes en la acumulación y que supone territorios donde se procesa información.

En estos casos, puede decirse como en otros que lo importante es la fuerza de trabajo empleada y que incluso se trata de fuerza de trabajo con cierta calificación, pero la conexión con la economía “nacional” sigue siendo débil, la capacidad de retención de excedente es igualmente mínima y de hecho se da una transferencia del mismo hacia regiones centrales de acumulación menos visible y cuantificable, por más que todo ello se rodee en la periferia con discursos de sociedad del conocimiento. Es central visualizar las contradicciones entre realidad y narrativas que rodean los enclaves.

En cuarto lugar, la economía de enclave si bien implica separación con el entorno requiere trabajar sobre el mismo. El control del territorio que rodea al enclave es central para la reproducción del emprendimiento y la contención del conflicto constituye un aspecto que los protocolos de actuación de las transnacionales tienen muy en cuenta. Estos van desde el tipo de discurso, quien lo emite, su ponderación hasta agentes encargados de la actuación por parte de las empresas: fundaciones, ongs o formas mixtas, manejo recurrente de fuerza de trabajo empleada y empleable, entre otros aspectos.

En la variante “amable” de control generando consenso, la importancia de la responsabilidad social empresarial no puede minimizarse en su alcance. Su nuevo papel global, su significado ubicando a la empresa en un lugar mucho más importante en la competencia por el “mercado de la solidaridad” se ha examinado en otro lugar (FALERO, 2013). Aquí corresponde referirse a su papel con la proyección de enclaves.

Por ejemplo, en enclaves mineros distintos actores principalmente pertenecientes a las empresas directamente involucradas hablan de “minería responsable”. Como explica la investigadora argentina Mirta Antonelli (en SVAMPA y ANTONELLI, 2009), la perspectiva implica conectar la idea de compromiso con el ambiente y con la filantropía a través de profundas prácticas a nivel local-comunitario en instituciones como escuelas, hospitales, dispensarios, talleres comunitarios. Esto se acompaña con todo un universo iconográfico en que se registran, por ejemplo, escenas de donaciones donde aparecen juntos integrantes de empresas y de la comunidad donde se instala.

En suma, control de la fuerza de trabajo, control del tejido social, control del conflicto significan la reproducción del enclave y por tanto no es una dimensión menor y que se cristaliza de diversas maneras. En el trabajo se han aludido a algunas de ellas desde la coerción al consenso incluyendo la generación de formas de socialización endógenas.

Como último punto, se puede postular la necesidad de visualizar la “desconexión nacional”. Si en el primer punto se visualizaba la conexión global, ahora cabe subrayar la pérdida de capacidad del Estado-nación para generar cadenas de valor dentro de su territorio. Y al mismo tiempo, la pérdida de capacidad de intervenir en lo que sucede en los “enclaves”.

En tal sentido, frente al discurso fácil que asocia cualquier forma de IED con desarrollo, o frente al discurso en que el enclave niega a sí mismo su condición de tal y termina presentándose como lo único “posible” en un determinado territorio, los movimientos

sociales en América Latina tienen el desafío de mostrar una realidad distinta. Y quizás lo discutido anteriormente pueda pensarse como un paso más para generar parámetros de análisis que no solo analicen la realidad rigurosamente en cada caso que se vaya advirtiendo como posible economía de enclave, sino que abran al mismo tiempo la posibilidad de reconocer otros horizontes de posibilidades socioeconómicos.

Bibliografía

ACOSTA, A., MARTINEZ, E. (comps) **Plurinacionalidad. Democracia en la diversidad**, Quito, Ediciones Abya Yala, 2009.

ANTUNES, R., BRAGA, R. (organizadores) **Infoproletários. Degradação real do trabalho virtual**: São Paulo: Bointempo editorial, 2009.

BITLOCH, E., SORMANI, H. **Los enclaves forestales de la región chaqueño-misionera, trabajo contenido** en Revista Ciencia Hoy N° 37, Buenos Aires, 1997.

BLÁZQUEZ, M., CAÑADA, E., MURRAY, I. **Bunquer playa-sol. Conflictos derivados de la construcción de enclaves de capital transnacional turístico español en el Caribe y Centroamérica**, en Revista Scripta Nova N° 368, Universidad de Barcelona, 2011.

BONASSO, M. **El mal. El modelo K y la Barrick Gold**, Buenos Aires, Editorial Planeta, 2011.

BRINGEL, B., FALERO, A. **Movimientos sociales y gobiernos en América Latina: nuevos escenarios, tipología de relaciones y formas “Estado/movimiento”**, trabajo presentado en el 38º Encuentro Anual de ANPOCS, 27 a 31 de octubre de 2014, Caxambu, Brasil, 2014.

CARDOSO, F., FALETTO E. **Dependencia y desarrollo en América Latina**, México, Siglo XXI editores, [1969(1990)].

CARRILLO, J., LARA, A. **Nuevas capacidades de coordinación centralizada. ¿Maquiladoras de cuarta generación en México?** en Estudios Sociológicos N° 66, México, El Colegio de México, 2004.

CASTELLS, M., **La era de la información**, 3 tomos, Madrid, Alianza Editorial, 1998.

FALERO, A. **El paradigma renaciente de América Latina. Una aproximación sociológica a legados y desafíos de la visión centro – periferia**, en libro colectivo **Crítica y teoría en el pensamiento social latinoamericano**, Buenos Aires, CLACSO, 2006.

_____. **Los enclaves informacionales de la periferia capitalista: el caso de Zonamérica en Uruguay. Un enfoque desde la Sociología**, Montevideo, CSIC – Universidad de la República, 2011.

_____. **Una creativa travesía por el sistema-mundo. Las aperturas cognitivas de Arrighi para el estudio de procesos globales en compilación “Teóricos das Relações Internacionais”**, Marcos Costa Lima, Rafael Villa, Marcelo de Almeida Medeiros, Rosana Rocha Reis (organizadores), Hucitec / Universidad Federal de Pernambuco, 2012a.

_____. **Capitalismo y enclaves: nuevas dinámicas, viejos problemas, renovados desafíos para pensar alternativas**”, en libro colectivo **Pensar a Contracorriente IX** (selección de trabajos del Concurso Internacional), La Habana, Cuba, Editorial de Ciencias Sociales, 2012b.

_____. **El papel de la responsabilidad social empresarial en la regulación del tejido social. Aperturas analíticas para el caso uruguayo**, en “El Uruguay desde la Sociología XI”, Montevideo, Dpto. Sociología – FCS – UDELAR, 2013.

FROBEL, F., HEINRICH, J., KREYE, O, **La nueva división internacional del trabajo. Paro estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo**, Madrid, Siglo XXI editores, [1977 (1980)]. (1ª edición en alemán).

GEREFFI, G., CASTILLO, M., FERNANDEZ-STARK, K. **The Offshore Services Industry: A New Opportunity for Latin America**, Duke University – Center on Globalization, Governance & Competitiveness (noviembre, documento), 2009.

_____. **Imperio**, Buenos Aires, editorial Paidós, [2000 (2002)].

HARDT, M., NEGRI, A. **Multitud. Guerra y democracia en la era del Imperio**, Buenos Aires, editorial Debate, 2004.

HARDT, M., NEGRI, A. **Commonwealth. El proyecto de una revolución del común**, Madrid, Ediciones Akal, 2011.

LOJKINE, J., **A revolução informacional**: San Pablo: Cortez editora, 1995.

MACHADO A, H., **Potosí, el origen. Genealogía de la minería contemporánea**, Buenos Aires, editorial Mardulce, 2014.

MARX, K, **Capítulo VI inédito**: México: Siglo XXI editores, 1985.

PIQUET, R., **Cidade-empresa. Presença na paisagem urbana brasileira**, Rio de Janeiro, Jorge Zahar Editor, 1998.

PUYANA, A., ROMERO, J. **Hacia una evaluación de los efectos multiplicadores de la actividad maquiladora** en Estudios Sociológicos Nº 70: México: El Colegio de México, 2006.

SASSEN, S., **Una sociología de la globalización**: Buenos Aires: Katz editores, 2007.

_____. **Territorio, autoridad y derechos. De los ensamblajes medievales a los ensamblajes globales**, Buenos Aires, Katz editores, 2010.

SERÁFICO, M. **Globalização e empresariado. Estudo sobre a Zona Franca de Manaus**, São Paulo, Annablume editora, 2011.

SOTELO V, A. **Desindustrialización y crisis del neoliberalismo. Maquiladoras y telecomunicaciones**: Barcelona: Universidad Obrera de México / Escuela Nacional para Trabajadores / Plaza y Valdés S.A, 2004.

SVAMPA, M. **“Consenso de los Commodities” y lenguajes de valoración en América Latina**, en revista Nueva Sociedad Nº 244, Caracas, Editorial Nueva Sociedad, 2013.

SVAMPA, M., ANTONELLI, M, eds. **Minería transnacional, narrativas del desarrollo y resistencias sociales**: Buenos Aires: Editorial Biblos, 2009.

VERCELLONE, C. **Capitalismo cognitivo. Renta, saber y valor en la época posfordista**: Buenos Aires: Prometeo Libros, 2011.

ZAPATA, F. **El enclave: una forma de organizar la producción en América Latina** en Revista Mexicana de Sociología 2/77: IIS / UNAM: México, abril – Junio, 1977.

Recebido para publicação em 17 de fevereiro de 2015

Devolvido para revisão em 12 de maio de 2015

Aceito para publicação em 28 de maio de 2015